



RENTENREFORM:



**Im Interview mit
Dr. Carsten Brodesser**
Mitglied des Deutschen
Bundestages, Diplom-
Volkswirt, Obmann im
Finanzausschuss

Boutiquen Awards
8. Oktober 2026

Assekuranz Awards
24. September 2026

DKM-Spezial

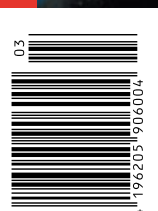
Guided Content
Top Investment 2026

nordIX AG:
„In 3 Jahren mehr als 18 %,
statt 2 % p. a. im Festgeld“

TITELSTORY

„KI macht Portfolios intelligenter“

CHRISTIAN SIEVERS, CHIEF AI OFFICER LAIQON AG
GESCHÄFTSFÜHRER LAIC VERMÖGENSVERWALTUNG GMBH



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

Was kommt. Was bleibt. Was zählt.

Die letzte Ausgabe des Jahres ist da – und sie hat es in sich

Wenn ein Jahr auf die Zielgerade einbiegt, wird der Blick nach vorn besonders spannend: Was bewegt Anleger, Märkte und die Finanzbranche? Welche Strategien funktionieren – und welche Themen werden uns 2027 beschäftigen? In unserer Rubrik „**Fonds des Jahres**“ stellen wir eine selektierte Auswahl erfolgreicher Fonds vor und schauen hinter die Performance: **Welche Anlagestrategien haben sich bewährt? Welche Entscheidungen haben den Unterschied gemacht? Und was können Anleger daraus für die Zukunft ableiten?** Denn Rendite ist das Ergebnis – die Strategie dahinter ist die Geschichte.

Gleichzeitig treffen wir die Menschen und Unternehmen, die die Branche bewegen. Diese Ausgabe begleitet die großen Branchentermine zum Jahresende: **Assekuranz Awards, Boutiquen Awards, Initiatoren Loge und DKM**. Sie stehen für Austausch, Wettbewerb und Innovation – und für eine Branche, die sich ständig weiterentwickelt. Mit dem **DKM Spezial** richten wir den Blick auf das, was Makler in diesem und im kommenden Jahr erwartet: neue Entwicklungen, Herausforderungen und wichtige Veränderungen für ihr Geschäft.

Auch **Sachwertanlagen** haben in dieser letzten Ausgabe wieder einen prominenten Platz – mit wichtigen Anlegertipps und spannenden Perspektiven auf Anlageformen jenseits der klassischen Kapitalmärkte.

Doch über allem steht ein Thema, das weit über das Jahresende hinausreichen wird: die **Rentenreform 2027**. Was wird sich tatsächlich ändern? Was bedeutet die Reform für Altersvorsorge, Versicherte, Anleger, Vermittler und die Finanzwirtschaft? Und vor allem: **Wer hat an den entscheidenden Stellschrauben gedreht?** „Mein Geld“ hat dazu nicht nur führende Investment- und Versicherungshäuser befragt. Wir sprechen auch mit einem der politischen Akteure, der maßgeblich an diesem Reformprozess gearbeitet hat: **Dr. Carsten Brodesser, Mitglied des Deutschen Bundestages, Diplom-Volkswirt und Obmann im Finanzausschuss. Die Rentenreform 2027 wird die Spielregeln der Altersvorsorge verändern. Wir wollen wissen, welche.**

Zum Jahresende möchte ich mich als Verlegerin bei Ihnen, unseren Leserinnen und Lesern, sowie bei unseren Kunden und Partnern herzlich bedanken. **Danke für Ihr Vertrauen, für die erfolgreiche Zusammenarbeit und für die vielen neuen und innovativen Konzepte, die wir gemeinsam auf den Weg gebracht haben.** Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen, spannende Impulse und einen guten Start ins neue Jahr.

Ihre Isabelle Hägewald



Isabelle Hägewald
Chefredakteurin von
Mein Geld Medien



Dr. C. Brodesser
Mitglied des Deutschen
Bundestages, Diplom-
Volkswirt und Obmann
im Finanzausschuss
Seite 21

„MEIN GELD“ IM INTERVIEW MIT



Thorsten Schrieber
Sprechers der
Geschäftsführung
(CEO) der ACATIS

26



Christian Machts
CEO, Franklin
Templeton

32



Norman Wirth
Vorstand des AfW –
Bundesverband
Finanzdienstleistung

36



Marcel Basedow
Leiter Maklervetrieb
der Allianz Lebens-
versicherungs-AG

166



Dr. Florian Sallmann
Vorstandsvorsit-
zender der InterRisk
Versicherungen

174



Frank A. Werner
Vorstand im Konzern
Versicherungskammer

Beilage

Mein Geld TV

Das Printfeedback der Roundtables finden Sie in der kommenden Ausgabe.
Die Videos können Sie bereits jetzt online ansehen!



Entdecken Sie jetzt unsere Sonderbeilage (Seite 36)

Im Interview mit Frank A. Werner

Altersvorsorge neu denken: Die bAV wird zum Herzstück der Reform

03 Editorial

194 Impressum

Mein Geld MAGAZIN

TITELSTORY

- 07 Christian Sievers im Interview**
„KI macht Portfolios intelligenter“

INVESTMENT

- 21 Im Interview mit Dr. Carsten Brodesser**
Neue Wege zur Altersvorsorge
- 26 Im Interview mit Thorsten Schrieber**
„Wir werden von Sparern zu Investierenden“
- 32 Im Interview mit Christian Machts**
Altersvorsorge im Wandel: Franklin Templeton über neue Chancen für den Kapitalmarkt
- 36 Im Interview mit Norman Wirth**
Altersvorsorgedepot: Chance oder Herausforderung für unabhängige Vermittler?
- 38 Fischers Fonds-Favoriten**
- 46 Jupiter**
Jupiter zündet die nächste Stufe
- 48 Im Interview mit Daniel Blum**
Wachstum mit Weitblick

- 50 Im Interview mit Patrick Linden**
Ruhestand neu gedacht: Wie Vermögen auch im Alter weiterarbeiten kann
- 52 Clartan Associés**
40 Jahre unabhängiges Asset Management
- 54 Antecedo**
Zukunftsorientiert investieren in riskanten Zeiten
- 56 UmweltBank**
Nachhaltig investieren – jetzt auch gezielt in europäische Anleihen und Aktien
- 58 Boutiquen Awards Spezial**
• Preisverleihung am 8. Oktober 2026
• Die Botschafter stellen sich vor
- 84 Guided Content**
Top Investmentfonds 2026
- 94 Hidden ChampionsTour 2026**
Die 18. Hidden ChampionsTour – und immer wieder was Neues!
- 102 Im Interview mit David Vogeler**
Unternehmerisch in die Zukunft



84



110



123



141

- 106 **ETF News**
ETF-Euphorie: Alle wollen rein – aber durch dieselbe Tür
- 112 **Patriarch**
Vom Pionier zum Evergreen – ein Jahrzehnt Patriarch Robo-Advisor „truevest“!
- 114 **Mein Geld Fondsanalyse**
powered by Refinitiv



SACHWERTANLAGEN UND IMMOBILIEN

- 123 **Fokus: Sachwertanlagen**
Sachwerte rücken stärker in den Anlegerfokus

MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER

- 141 **Altersvorsorge im Umbruch: Wer verdient künftig noch mit?**
- 142 **Assekuranz Awards Spezial**
• Preisverleihung am 24. September 2026
• Die Botschafter stellen sich vor

VERSICHERUNG

- 157 **Garantien muss man sich leisten können**
- 160 **DKM-Spezial**
- 166 **Im Interview mit Marcel Basedow**
Altersvorsorge-Reform: Was Makler:innen jetzt wissen müssen
- 174 **Im Interview mit Dr. Florian Sallmann**
Altersvorsorgedepot: Neue Chancen für Makler
- 178 **VPV Versicherungen-Spezial**
- 182 **Auszeichnung – Themen-Leader comparit**
- 186 **Tarife der Monate August und September – ASCORE**

LIFESTYLE

- 188 **Constance Belle Mare Plage – klassisches Luxusresort zeitgemäß aufgestellt**
- 190 **Four Seasons Mauritius in neuem Glanz**
- 192 **Alpine Kulinarik mit Panoramablick**

Termine 2026

VERANSTALTUNGEN

- Assekuranz Awards
24.9.2026
- Boutiquen Awards
8.10.2026
- Initiatoren Loge 5.11.2026

ROUNDTABLES

- PKV
14.9.2026
- AKS (Arbeitskraftabsicherung)
6.10.2026
- Komposit
16.11.2026
- Anlagestrategien 2027
17.11.2026



157



188





Christian Sievers
Chief AI Officer der LAIQON
AG und Geschäftsführer
der LAIC Vermögens-
verwaltung GmbH

INTERVIEW

„KI macht Portfolios intelligenter“

Künstliche Intelligenz (KI) verändert die Geldanlage. Datenmengen, die früher kaum beherrschbar waren, können heute in Sekunden ausgewertet werden. Chancen und Risiken lassen sich früher erkennen, Portfolios individueller auf Anleger zuschneiden. Christian Sievers, Chief AI Officer der LAIQON AG und Geschäftsführer der LAIC Vermögensverwaltung GmbH, erklärt im Interview mit „Mein Geld“, warum professionelle Investment-KI weit mehr ist als ChatGPT, weshalb LAIC auf spezialisierte KI-Infrastruktur setzt und warum Anleger, Berater und Finanzvertriebe von dieser Entwicklung profitieren können

Herr Sievers, Künstliche Intelligenz (KI) ist derzeit eines der meistdiskutierten Themen in Wirtschaft und Gesellschaft. Was bedeutet KI konkret in der Geldanlage?

CHRISTIAN SIEVERS: Künstliche Intelligenz hilft uns, die enorme Informationsflut an den Kapitalmärkten besser zu nutzen. Jeden Tag entstehen neue Daten: Unternehmenszahlen, Kursbewegungen, Zinsdaten, Konjunkturssignale, Analysteneinschätzungen und vieles mehr. Ein Mensch kann diese Menge an Informationen nicht mehr vollständig überblicken. Eine KI kann genau hier unterstützen.

Gleichzeitig nehme ich wahr, dass die Branche beim praktischen Einsatz von KI teilweise noch zurückhaltend ist. Viele Häuser nutzen KI heute vor allem als Analyse- oder Research-Werkzeug. Das ist ein sinnvoller erster Schritt, schöpft die Möglichkeiten aber aus meiner Sicht noch nicht vollständig aus. KI bleibt dort häufig eine Unterstützung einzelner Prozessschritte.

Bei LAIC, der Wealth-Tech-Tochter der LAIQON AG, verfolgen wir einen anderen Ansatz. Mit unserem LAIC ADVISOR® haben wir KI seit 2020 in den gesamten Investmentprozess integriert. Die KI unterstützt uns von der Analyse großer Datenmengen über die Bewertung von Chancen und Risiken bis hin zur Portfoliozusammenstellung und laufenden Überwachung. Sie ist damit kein zusätzliches Werkzeug, sondern ein zentraler Bestandteil unseres Investmentansatzes.

Für Anleger bedeutet das: Anlageentscheidungen können schneller, systematischer und emotionsfreier vorbereitet werden. Wichtig ist mir dabei: Die KI ersetzt den Menschen nicht. Sie erweitert seine Möglichkeiten. Die Verantwortung bleibt beim Portfoliomanagement. Genau die Kombination aus menschlicher Erfahrung und Künstlicher Intelligenz sehen wir als die Zukunft der Vermögensverwaltung. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8



Viele Anleger denken bei KI zuerst an ChatGPT. Warum ist professionelle Investment-KI etwas grundsätzlich anderes?

CHRISTIAN SIEVERS: ChatGPT hat das Thema KI für viele Menschen überhaupt erst greifbar gemacht. Allerdings muss man verstehen, dass ChatGPT und professionelle Investment-KI unterschiedliche Aufgaben lösen.

Generative KI, also beispielsweise ChatGPT, wurde entwickelt, um neue Inhalte zu erzeugen: Texte, Bilder oder Antworten auf Fragen. Der Kapitalmarkt funktioniert jedoch anders. Hier wird mit Zeitreihen, historischen Kursdaten, Unternehmenszahlen, volkswirtschaftlichen Daten und statistischen Zusammenhängen gearbeitet. Es geht also weniger darum, neue Inhalte zu generieren, sondern darum, Muster in großen Datenmengen zu erkennen und daraus belastbare Wahrscheinlichkeiten abzuleiten.

Deshalb setzen wir im Investmentbereich auf quantitative Modelle, Machine Learning und spezialisierte KI-Verfahren. Die Aufgabe besteht nicht darin, die kreativste Antwort zu liefern, sondern die bestmögliche Einschätzung von Chancen und Risiken zu treffen.

Hinzu kommt ein weiterer wichtiger Unterschied: Generative KI kann auf dieselbe Fragestellung durchaus unterschiedliche Antworten liefern. Das ist bei einem Chatbot oft sogar gewünscht. Im Portfoliomanagement wäre ein solcher Ansatz deutlich schwieriger, weil Entscheidungen nachvollziehbar, reproduzierbar und kontrollierbar sein müssen.

Deshalb verstehen wir KI im Asset Management nicht als einen Chatbot für Investments, sondern als einen datengetriebenen Entscheidungsunterstützer. Unser LAIC ADVISOR® analysiert große Mengen relevanter Marktdaten, bewertet Chancen und Risiken und unterstützt den gesamten Investmentprozess. Genau darin sehen wir den entscheidenden Unterschied zwischen einer allgemeinen KI und einer professionellen Investment-KI.

ZUR PERSON

Name

Christian Sievers

Abschluss

Master of Science (M.Sc.)
Bankkaufmann

Positionen

Chief AI Officer LAIQON AG

Geschäftsführer LAIC
Vermögensverwaltung GmbH

Zuständigkeit

LAIC-Wachstum seit 2020,
insbesondere Portfolio-
management/White-Label-
Partner

Ausbau Produktportfolio LAIC
NextGen Wealth Plattform

Warum reicht eine Standardlösung in der Vermögensanlage heute immer seltener aus?



CHRISTIAN SIEVERS: Weil Anleger heute deutlich individueller denken als noch vor einigen Jahren. Der eine möchte nachhaltig investieren, der nächste bevorzugt Technologieunternehmen, ein anderer möchte bestimmte Regionen stärker oder schwächer gewichten. Gleichzeitig möchten viele Anleger verstehen, warum ihr Portfolio so aufgebaut ist und ob es wirklich zu ihren persönlichen Vorstellungen passt.

Ich vergleiche das gerne mit der Automobilbranche. Früher haben viele Kunden ein Auto weitgehend so gekauft, wie es vom Band kam. Heute möchten die meisten ihr Fahrzeug konfigurieren: Farbe, Ausstattung, Motorisierung, Assistenzsysteme oder Innenraum. Natürlich bringt jedes Auto seinen Besitzer von A nach B. Aber entscheidend ist längst nicht mehr nur das Ziel, sondern auch das persönliche Fahrerlebnis.

In der Geldanlage beobachten wir eine ähnliche Entwicklung. Anleger möchten nicht einfach irgendein Standardportfolio besitzen. Sie erwarten Lösungen, die zu ihren Zielen, Überzeugungen und Präferenzen passen. Es geht nicht nur darum, Rendite zu erzielen, sondern auch darum, wie sich der Weg dorthin anfühlt.

Genau hier eröffnet KI neue Möglichkeiten. Sie hilft dabei, individuelle Wünsche und Anforderungen in professionell verwaltete Portfolios zu übersetzen. Eine solche Individualisierung war früher oft nur sehr vermögenden Kunden vorbehalten. Heute kann sie deutlich breiter zugänglich gemacht werden.

Herr Sievers, LAIC hat sich als Anbieter für KI-gestützte Vermögensverwaltung positioniert. Worin unterscheidet sich Ihr Ansatz von klassischen Asset Managern und Robo-Advisors?

CHRISTIAN SIEVERS: Zunächst einmal muss man zwischen Robo-Advisors und echter KI-gestützter Vermögensverwaltung unterscheiden. Viele Robo-Advisors sind historisch aus der Digitalisierung entstanden. Viele Robo-Advisors sind daher vor allem Digitalisierungslösungen. Sie digitalisieren Beratung und Vermögensverwaltung, die eigentliche Investmentlogik bleibt jedoch häufig bewusst einfach und standardisiert. Das hat seine Berechtigung, unterscheidet sich aber deutlich von unserem Ansatz.

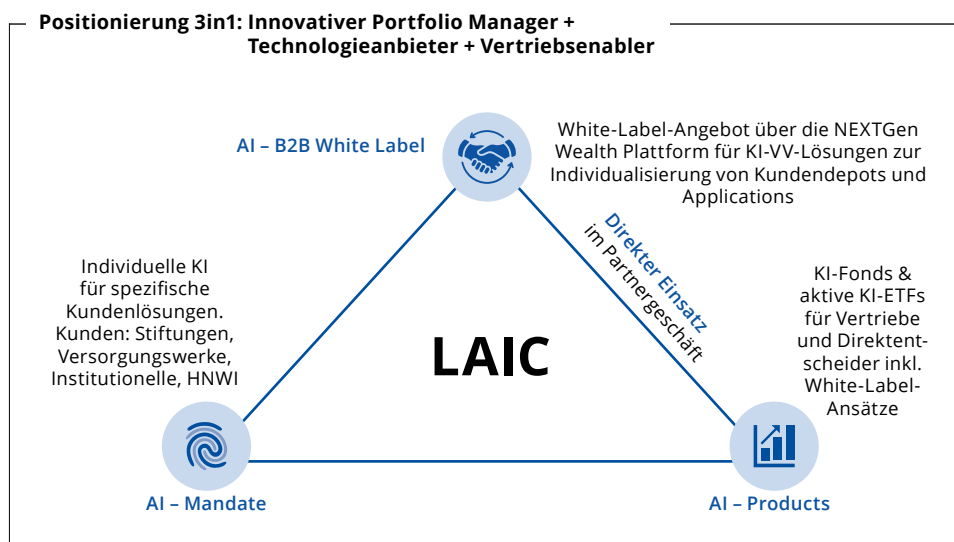
LAIC wurde nicht aus der Digitalisierung heraus entwickelt, sondern aus der Investmentperspektive. Unser Ausgangspunkt war die Frage, wie Künstliche Intelligenz helfen kann, bessere Anlageentscheidungen zu treffen und gleichzeitig individuelle Kundenwünsche systematisch zu berücksichtigen.

Auf der anderen Seite stehen klassische Asset Manager. Dort findet man oft sehr hohe Investmentkompetenz, aber KI wird häufig nur punktuell eingesetzt, beispielsweise für Analysen oder Research. Der eigentliche Investmentprozess bleibt meist weitgehend unverändert. »

Bei LAIC verfolgen wir einen anderen Ansatz. Wie bereits erläutert, ist der LAIC ADVISOR® bei uns kein zusätzliches Analysewerkzeug, sondern zentraler Bestandteil des gesamten Investmentprozesses. Er unterstützt von der Datenanalyse über die Chancen- und Risikobewertung bis zur Portfoliozusammenstellung und laufenden Überwachung.

Hinzu kommt ein weiterer Unterschied: Wir sehen uns nicht nur als Portfoliomanager. LAIC kombiniert drei Welten. Wir verfügen über regulatorische und investimentseitige Kompetenz eines Vermögensverwalters, entwickeln eigene KI- und Softwarelösungen und bündeln diese Kompetenzen über die LAIC-NextGen-Wealth-Plattform. Gleichzeitig stellen wir sie Vertriebspartnern als White-Label-Lösung zur Verfügung.

Deshalb beschreiben wir LAIC häufig als Portfoliomanager, Technologieanbieter und Vertriebsenabler in einem. Genau diese Kombination ist am Markt einmalig.



Anders formuliert: Während viele Robo-Advisors vor allem Standardisierung digitalisieren und viele Asset Manager KI lediglich ergänzend nutzen, wurde LAIC von Anfang an rund um die Frage entwickelt, wie KI den Investmentprozess tatsächlich verbessern und individualisieren kann. Genau darin liegt aus unserer Sicht der entscheidende Unterschied.

Herr Sievers, viele große Anbieter beschäftigen sich inzwischen mit KI. Warum kann ein spezialisierter Anbieter wie LAIC hier besonders schnell innovativ sein?

CHRISTIAN SIEVERS: Weil KI im Portfoliomanagement kein Randthema ist. Es ist ein eigener Geschäftsbereich. Man kann nicht einfach ein KI-Modell einkaufen, es an bestehende Systeme anschließen und erwarten, dass daraus moderne Vermögensverwaltung entsteht. Dafür braucht es Zeit, Erfahrung, Daten, Infrastruktur, Investmentlogik und regulatorische Prozesse.

Man kann das mit einem sehr guten US-Aktienmanager vergleichen: Nur weil jemand US-Aktien hervorragend analysiert, wird er nicht automatisch über Nacht zum Asien-Experten. Bei KI-gestütztem Portfoliomanagement ist es ähnlich. Es braucht Spezialisierung.

Viele große Unternehmen stellen sich deshalb zu Recht die Frage: Bauen wir das alles selbst auf oder arbeiten wir mit einem spezialisierten Partner zusammen? Für viele lautet die Antwort: Buy statt Build. Unsere Kooperation mit Union Investment zeigt genau das. Union Investment verfügt über enorme Investment- und Vertriebskompetenz. Für die KI-basierte individuelle Vermögensverwaltung setzt man dennoch bewusst auf LAIC. Das zeigt, dass es bei KI nicht nur um ein Modell geht, sondern um ein komplettes System aus Technologie, Erfahrung und Umsetzungskraft.

Wie funktioniert der LAIC ADVISOR® einfach erklärt?

CHRISTIAN SIEVERS: Der LAIC ADVISOR® ist das Herzstück unseres KI-gestützten Investmentprozesses. Vereinfacht gesagt arbeitet er in sechs Schritten: Er sammelt Kapitalmarktdaten, bereitet sie systematisch auf, analysiert Chancen und Risiken, erstellt Prognosen, unterstützt die Portfolioallokation und begleitet anschließend das laufende Risikomanagement.

Damit liefert er eine datengetriebene Grundlage für Anlageentscheidungen, von der Markteinschätzung über die Investmentauswahl bis zur Portfolioüberwachung. Wichtig bleibt dabei: Die Verantwortung liegt immer beim Menschen. Unsere Portfoliomanager prüfen die Ergebnisse kritisch und treffen die finale Entscheidung. Die Stärke liegt im Zusammenspiel von KI und menschlicher Investmenterfahrung. »

LAIC Advisor®: Hochleistungs-KI ermöglicht maßgeschneiderte Lösungen



Warum ist Datenqualität so wichtig?

CHRISTIAN SIEVERS: Daten sind der Rohstoff jeder KI. Wenn die Daten nicht gut sind, kann auch das Ergebnis nicht gut sein. Deshalb sind Aufbereitung, Kontrolle und Qualitätssicherung der Daten ein zentraler Teil unserer Arbeit.

Es reicht nicht, einfach möglichst viele Daten zu sammeln. Die Daten müssen vollständig, korrekt und sinnvoll geordnet sein. Gerade historische Kapitalmarktdaten können fehlerhaft oder verzerrt sein. Wenn eine KI daraus falsche Muster lernt, entstehen schlechte Entscheidungen.

Deshalb investieren wir viel Zeit in Datenqualität, Datenlogik und Infrastruktur. Das ist weniger sichtbar als ein neues Produkt, aber für den Erfolg absolut entscheidend.

Wie verhindern Sie, dass KI Anlegern eine trügerische Sicherheit vermittelt?

CHRISTIAN SIEVERS: Indem wir sehr klar sagen: Auch KI kann die Zukunft nicht sicher vorhersagen. Kapitalmärkte bleiben unsicher. Es geht nicht darum, eine perfekte Prognose zu liefern. Es geht darum, Wahrscheinlichkeiten besser einzuschätzen.

Unsere KI bewertet deshalb nicht nur Chancen, sondern auch, wie belastbar die Signale sind. Wenn die Lage unsicherer wird, kann das Portfolio vorsichtiger ausgerichtet werden. Das ist für Anleger sehr wichtig, weil es nicht nur um Renditechancen geht, sondern auch darum, unnötige Risiken zu vermeiden.

KI ist also kein Zauberstab. Richtig eingesetzt ist sie aber ein sehr leistungsfähiges Werkzeug, um Anlageentscheidungen besser vorzubereiten.

Was zeigt die Entwicklung Ihrer KI-Fonds seit 2020?

CHRISTIAN SIEVERS: Für uns ist die wichtigste Erkenntnis, dass sich unser Ansatz nicht nur in der Theorie, sondern vor allem in der Praxis bewährt hat.

Seit 2020 mussten Anleger eine außergewöhnliche Abfolge von Krisen und Marktumbrüchen bewältigen: Corona, Lieferkettenprobleme, Inflation, die stärkste Zinswende seit vielen Jahren, geopolitische Konflikte und zuletzt die Spannungen rund um den Iran. Genau in solchen Phasen zeigt sich, ob ein Investmentansatz robust ist oder nur in ruhigen Märkten funktioniert.

Unsere KI-Strategien konnten in dieser Zeit wiederholt ihre jeweiligen Morningstar-Peergroups übertreffen und wurden mehrfach mit sehr guten Bewertungen ausgezeichnet. Das freut uns natürlich. Viel wichtiger ist aber, dass wir zeigen konnten, dass KI nicht nur Chancen identifiziert, sondern auch eine wertvolle Hilfe beim aktiven Management von Risiken sein kann.



Bild: © martinjoppen.de

Ein aktuelles Beispiel war der Iran-Konflikt in diesem Jahr. Unsere KI hat frühzeitig die steigende Bedeutung von Energie- und Versorgungsunternehmen erkannt, entsprechend hat das Portfoliomanagement Positionen ausgebaut und gleichzeitig in Phasen erhöhter Unsicherheit die Aktienquote moderat reduziert. Als sich die Lage wieder entspannte, wurden die Portfolios schrittweise angepasst. Genau dieses systematische und emotionsfreie Vorgehen ist eine der großen Stärken von KI bei der Unterstützung des Portfoliomanagements.

Der eigentliche Mehrwert für Anleger liegt deshalb nicht darin, jede Marktbewegung vorherzusagen. Der Mehrwert liegt darin, Veränderungen frühzeitig zu erkennen, Risiken konsequent zu steuern und Anlageentscheidungen diszipliniert umzusetzen. Genau dafür entwickeln wir den LAIC ADVISOR® seit vielen Jahren kontinuierlich weiter.

Sie sprechen oft über Individualisierung. Was heißt das konkret für Anleger?

CHRISTIAN SIEVERS: Individualisierung bedeutet für uns deutlich mehr als die Auswahl zwischen drei oder vier Musterportfolios. Anleger haben heute sehr unterschiedliche Vorstellungen davon, wie sie investieren möchten – etwa bei Nachhaltigkeit, Regionen, Anlageklassen oder Ausschlüssen. Über unsere LAIC-NEXTGen-Wealth-Plattform können diese Vorgaben von Anfang an systematisch erfasst und als feste Leitplanken im Investmentprozess berücksichtigt werden.

Genau hier liegt die Stärke unserer KI: Sie sucht nicht nach dem allgemein besten Portfolio, sondern nach dem optimalen Portfolio innerhalb der individuellen Vorgaben des jeweiligen Kunden. Nachhaltigkeitsanforderungen, Regionen, Assetklassen, Risikobudgets, Themen oder individuelle Ausschlusskriterien werden dabei nicht nachträglich berücksichtigt, sondern fließen von Beginn an als feste Nebenbedingungen in den Optimierungsprozess ein. Das Ergebnis sind keine geringfügig angepassten Standardportfolios, sondern tatsächlich unterschiedliche Portfolios für Anleger. Zwei Kunden mit derselben Risikoklasse können deshalb bewusst sehr differenzierte Portfolios erhalten, weil ihre persönlichen Ziele und Präferenzen unterschiedlich sind. »

Anders formuliert: Nicht der Kunde passt sich dem Portfolio an, sondern das Portfolio passt sich dem Kunden an. Das war früher oft nur im Private Banking möglich. Mit KI können wir diesen Ansatz heute deutlich breiter zugänglich machen.

Wie bereits beim Vergleich mit der Automobilbranche beschrieben: Anleger möchten heute keine Standardlösung mehr, sondern eine Vermögensverwaltung, die zu ihren Zielen, Überzeugungen und Präferenzen passt.

Welche Rolle spielen Finanzvertriebe und Berater in diesem Modell?

CHRISTIAN SIEVERS: Eine zentrale Rolle. Über die LAIC-NEXTGen-Wealth-Plattform verbinden wir Berater und Kunden mit hoher Nutzerfreundlichkeit und sind fest davon überzeugt, dass KI Beratung nicht ersetzt, sondern im Idealfall deutlich wertvoller macht. Das zeigt sich vor allem an zwei zentralen Herausforderungen:

Die LAIC NextGen Wealth Plattform verbindet Berater und Kunden mit hoher UX



Zum einen erwarten Kunden heute mehr Individualisierung. Sie möchten, dass ihre persönlichen Ziele, Nachhaltigkeitspräferenzen, Risikovorstellungen oder Anlagewünsche berücksichtigt werden. Zum anderen stehen Berater unter einem erheblichen Effizienz- und Regulierungsdruck.

Genau hier setzt unser Ansatz an. Die KI hilft uns dabei, individuelle Kundenwünsche systematisch in den Investmentprozess zu integrieren und daraus professionelle Portfolios abzuleiten. Gleichzeitig automatisieren wir viele Prozesse, die früher sehr zeitaufwendig waren.

Dadurch kann sich der Berater wieder stärker auf das konzentrieren, was seine eigentliche Stärke ist: den Kunden zu verstehen, Ziele zu definieren und ihn langfristig zu begleiten.



Bild: © martinjoppen.de

„Wir wollen nicht den Berater ersetzen, sondern ihn von vielen operativen Aufgaben entlasten. Dadurch gewinnt er Zeit für den Kunden, während die Vermögensverwaltung professionell und hochreguliert im Hintergrund erfolgt.“

Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass wir Berater aus der klassischen Anlageberatung herausführen und in Richtung einer professionellen Vermögenslösung denken. Der Berater muss nicht selbst fortlaufend Märkte beobachten, Einzeltitel auswählen oder Portfolioanpassungen dokumentieren. Diese Aufgaben übernehmen unser Portfoliomanagement und der LAIC ADVISOR® innerhalb eines hochregulierten und professionellen Rahmens.

Dadurch entsteht eine sehr klare Aufgabenteilung: Der Kunde erhält eine individuelle Vermögensverwaltung, die professionell gesteuert wird, und der Berater kann sich auf die Beratung und Betreuung konzentrieren.

Ich glaube, genau diese Kombination aus Individualisierung, Effizienz und professioneller Vermögensverwaltung wird in den kommenden Jahren für viele Finanzvertriebe ein entscheidender Erfolgsfaktor sein.

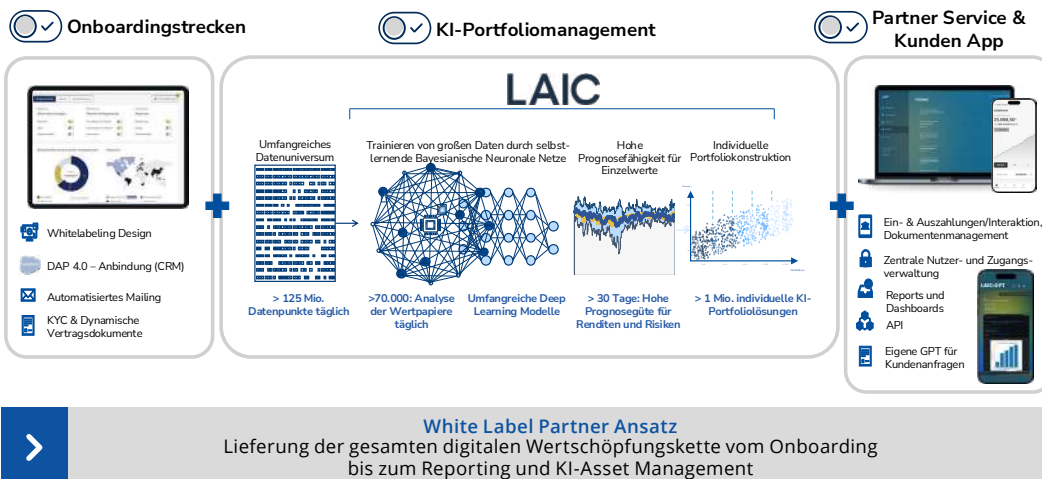
Warum setzen White-Label-Partner auf LAIC?

CHRISTIAN SIEVERS: Weil viele Partner moderne Vermögensverwaltung anbieten wollen, ohne selbst über Jahre eine vollständige KI-, Daten- und Plattforminfrastruktur aufzubauen. Genau hier kommen wir ins Spiel.

Wir liefern Partnern die gesamte digitale Wertschöpfungskette, vom Onboarding über die Portfolioverwaltung bis zum Reporting, und verbinden sie mit unserem KI-Asset-Management. Die LAIC-NextGen-Wealth-Plattform bildet dafür die technologische Basis. Der Partner bleibt gegenüber dem Kunden mit seiner Marke sichtbar. LAIC arbeitet im Hintergrund als spezialisierter Enabler.

Das ist für viele Partner attraktiv, weil sie schneller mit einer innovativen Lösung an den Markt gehen können. Gleichzeitig profitieren sie von unserer Erfahrung und unserer bestehenden Infrastruktur. »

Hoch skalierbare White Label-Partnerlösungen mit tiefer System-Integration für etablierte Finanzunternehmen



Was macht die Kooperation mit Union Investment so wichtig?

CHRISTIAN SIEVERS: Die Kooperation mit Union Investment mit dem gemeinsamen Produkt „WertAnlage“ zeigt, wie sich etablierte Stärke und spezialisierte KI-Kompetenz verbinden lassen. Union Investment ist einer der führenden Asset Manager in Deutschland und verfügt über sehr starke Vertriebs- und Kundenzugänge. LAIC bringt die KI-basierte individuelle Vermögensverwaltung und die dazugehörige Infrastruktur ein.

Gemeinsam entsteht dadurch eine Lösung, die weder ein klassischer Robo-Advisor noch eine traditionelle Vermögensverwaltung ist. Es ist eine moderne, individuelle und digital unterstützte Vermögensverwaltung für ein Kundensegment, das bisher oft zu standardisiert bedient wurde.

Die Zusammenarbeit zeigt sehr gut, warum Buy statt Build für große Anbieter sinnvoll sein kann: Man nutzt die eigene Stärke und ergänzt sie gezielt um spezialisierte Technologie.

Seit dem Marktstart Mitte August steckt Ihre KI auch in einem aktiven ETF. Was macht diesen Schritt so besonders?

CHRISTIAN SIEVERS: ETFs sind bei vielen Anlegern beliebt, weil sie transparent, handelbar und vergleichsweise kosteneffizient sind. Bisher bilden viele ETFs einfach einen Index nach. Unser aktiver KI-ETF geht einen Schritt weiter. Die KI sucht innerhalb des europäischen Aktienmarktes aktiv nach Unternehmen, die aus ihrer Sicht besonders attraktiv sind, und bildet damit die Grundlage für eine laufende Anpassung des Portfolios. Anleger erhalten damit die Vorteile der ETF-Hülle kombiniert mit einer aktiven, KI-gestützten Strategie. Für uns ist das ein wichtiger Schritt, weil wir unsere KI-Technologie in ein Produktformat bringen, das viele Anleger und Berater bereits kennen und gut einordnen können.



Bild: © martinjoppen.de

« Bell Ringing mit **Thomas Wiedenmann**, Leiter ETF, Indexing und Smart Beta Sales bei Amundi Deutschland (links), **Christian Sievers** (mittig), **Achim Plate**, CEO der LAIQON AG (rechts) für den ersten aktiven KI-ETF von LAIQON. Seit dem 18. August 2026 ist der LAIQON European Equity AI Optimized Active UCITS ETF in Kooperation mit Amundi an der Deutschen Börse handelbar

Wo liegt der Unterschied zwischen Ihrem aktiven KI-ETF und einem klassischen Index-ETF?

CHRISTIAN SIEVERS: Ein klassischer Index-ETF bildet den Markt sehr eng nach. Unser aktiver KI-unterstützter LAIQON European Equity AI Optimized Active UCITS ETF orientiert sich zwar am europäischen Aktienmarkt, strebt aber bewusst einen Tracking Error von rund zwei bis fünf Prozent an, um gezielt von der Benchmark abzuweichen und aktives Alpha-Potenzial zu erschließen.

Gleichzeitig berücksichtigt die Strategie klare Nachhaltigkeitskriterien und verbindet damit KI-gestützte Titelselektion mit einem nachhaltig ausgerichteten Anlageansatz. »

Alpha braucht Spielraum – genau den bietet der LAIQON – EU AI ETF



Next Generation
AI Active ETF

LAIQON als First Mover



Ziel-Information
Ratio > 0,5

Alpha bei TE 2-5 % p. a.



Nachhaltigkeit
integriert

MSCI Europe Screened (ESG)



Amundi als
starker Partner

AI-Expertise seit 2020

LAICs bewährte Alpha-Fähigkeit nun in einen transparenten ETF-Mantel mit aktiven Freiheitsgraden und kontrolliertem Risikobudget



Sektoren

±1,5 %-Punkte absolut
Aktive Steuerung bei
Branchenrotation



Länder

±2,5 %-Punkte absolut
Effektive Nutzung regionaler
Marktverschiebungen in Europa



Einzeltitle

±2 %-Punkte absolut
Gezielte Über-/Untergewichtung
auf Basis von AI-Prognosen

Tracking Error:
2-5 % p. a.

Bis zu 300
Titel im ETF

Nur Aktien,
keine Derivate

Mind. Market
Cap 1 Mrd. EUR

Anleger erhalten so nicht nur die bekannten ETF-Vorteile wie Transparenz, Handelbarkeit und Kosteneffizienz, sondern zusätzlich einen aktiven, KI-basierten Investmentansatz mit kontrollierter Abweichung vom Index.

Warum ist Amundi der richtige Partner für den geplanten Ausbau zur ETF-Familie?

CHRISTIAN SIEVERS: Amundi verfügt über sehr große Erfahrung im ETF-Geschäft und über eine starke Plattform. Wir bringen die KI-gestützte Portfoliosteuerung ein. Diese Arbeitsteilung ist sehr klar und sehr sinnvoll. Für Anleger entsteht dadurch eine professionelle Kombination: LAIC liefert die Investmenttechnologie, Amundi die ETF-Kompetenz und Strukturierung. Das ist genau die Art von Partnerschaft, die Innovation in der Geldanlage schneller verfügbar macht.

Welche Rolle kann KI künftig für Privatanleger spielen?

CHRISTIAN SIEVERS: Ich glaube, KI wird für Privatanleger deutlich wichtiger werden. Nicht, weil jeder Anleger selbst KI-Experte werden muss, sondern weil KI im Hintergrund bessere und individuellere Lösungen ermöglichen kann. Privatanleger profitieren vor allem an drei Stellen: bessere Datenauswertung, bessere Anpassung an persönliche Ziele und mehr Transparenz in der Erklärung von Anlageentscheidungen. In einigen Jahren wird KI in der Geldanlage wahrscheinlich so selbstverständlich sein wie heute Online-Banking oder ETFs. Entscheidend ist, dass sie verantwortungsvoll eingesetzt wird.

Herr Sievers, wird KI der neue Standard in der Vermögensverwaltung und wo bleibt der Mensch unverzichtbar?

CHRISTIAN SIEVERS: Davon bin ich überzeugt. Die Datenmengen, die Geschwindigkeit der Märkte und die Erwartungen der Kunden nehmen weiter zu. Ohne KI wird es immer schwieriger, Vermögensverwaltung wirklich modern und individuell anzubieten. Der Mensch bleibt aber unverzichtbar. Er setzt die Leitplanken, definiert die Strategie, kontrolliert die Ergebnisse und trägt die Verantwortung. KI ist ein sehr starkes Werkzeug, aber sie braucht einen klaren Rahmen. Die Zukunft ist deshalb nicht Mensch gegen Maschine. Die Zukunft ist Mensch mit Maschine. Genau darin liegt die große Chance für Anleger, Berater und Anbieter.

Vielen Dank für das Gespräch!

MARKETING ANZEIGE | Disclaimer und rechtliche Hinweise: Die in dieser Information zur Verfügung gestellten Informationen dienen ausschließlich Informations- und Werbezwecken. Die in dieser Anzeige zur Verfügung gestellten Informationen dienen lediglich der allgemeinen Information; sie stellen keine Beratung oder sonstige Empfehlung durch eine Gesellschaft der LAIQON Gruppe oder einen Prospekt oder eine vergleichbare Information dar und dürfen nicht als eine Beratung oder Empfehlung, insbesondere nicht als individuelle Anlageempfehlung von Finanzinstrumenten und/oder Empfehlung, Anlageberatung oder Anlagevermittlung einer bestimmten Finanzdienstleistung verstanden werden. Die Inhalte stellen kein Angebot dar, das ohne weiteres Zutun angenommen werden kann. Ein Rechtsverhältnis wird mit dieser Anzeige nicht begründet. Der Interessent sollte sich nicht ausschließlich auf die hier zugänglich gemachten Informationen verlassen. Die Inhalte umfassen auch nicht notwendigerweise alle Kriterien und Informationen, die für die Zwecke des Interessenten entscheidend oder eine Anlageentscheidung erforderlich sind. Vor einer etwaigen Anlageentscheidung sollten Benutzer eingehend prüfen, ob die Anlage bzw. die Dienstleistung für ihre/ seine individuelle Situation und persönlichen Ziele, auch hinsichtlich der eigenen Nachhaltigkeitspräferenzen, geeignet ist und sich hierzu von einem Steuer- Rechts-, Finanz-, Anlage- oder sonstigen Berater beraten lassen.

Die Kapitalanlage, insbesondere auch die Investition in Fonds, ist mit Risiken verbunden. Der Wert Ihres Investments kann fallen oder steigen und Sie müssen als Anleger damit rechnen, den eingesetzten Betrag nicht oder zumindest nicht vollständig zurückzuerhalten.

Weiterführende Links: Mehr zu den Risiken und unseren rechtlichen Hinweisen: <https://laiqon.com/rechtliche-hinweise/>; Glossar: <https://laiqon.com/glossar/>

MARKETING ANZEIGE

INDEX KOPIERT. KI KAPIERT.

Andere bilden ab. Wir denken weiter.

AKTIV. EUROPÄISCH. KI-GESTÜTZT.

Unser neuer ETF.

MEHR ERFAHREN auf laiqon.com/ETF

LAIQON
Wealth. Next Generation.

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



Bild: © Mein Geld Medien



OFFENE INVESTMENTFONDS

Neue Wege zur Altersvorsorge

„Mein Geld“ im Gespräch mit Dr. Carsten Brodesser, Mitglied des Deutschen Bundestages, Diplom-Volkswirt, Obmann im Finanzausschuss, zum Thema: Reform der privaten Altersvorsorge – Altersvorsorgedepot, Frühstart-Rente und die Zukunft der Beratung

Herr Dr. Brodesser, was ist aus Ihrer Sicht der wichtigste Fortschritt, den das neue Altersvorsorgegesetz für die private Altersvorsorge in Deutschland bringt?

DR. CARSTEN BRODESSER: Mit dem neuen Altersvorsorge-Reformgesetz ermöglichen wir breiten Bevölkerungsschichten eine stärkere Kapitalmarktbeteiligung für renditestärkere Anlageformen. Die bekannten Schwächen der Riester-Rente haben wir systematisch beseitigt. Dies ist der entscheidende Fortschritt gegenüber der bisherigen Riester-Rente. Deren gesetzliche Beitragsgarantie zwang zum Beispiel Anbieter dazu, Kundengelder statt in renditestarke Fonds vorwiegend in mündelsichere, festverzinsliche Wertpapiere zu investieren. In der langjährigen Niedrigzinsphase bestand die Rendite für Sparer daher oft fast nur noch aus der staatlichen Zulage, was weder ökonomisch noch individuell sinnvoll war. Mit der Reform erweitern wir zusätzlich den Kreis der Förderberechtigten.

Welche Aufgaben müssen bis zum geplanten Start der Reform Anfang 2027 noch gelöst werden? Neben dem Altersvorsorgedepot wird derzeit intensiv über die Frühstart-Rente diskutiert. Wie greifen diese Reformbausteine künftig ineinander?

DR. CARSTEN BRODESSER: Der Koalitionsvertrag nennt sechs Rententhemen, darunter die Aktivrente, die durch Weiterarbeit nach dem Renteneintritt dem Fachkräftemangel entgegenwirkt und bereits in Kraft ist. Bei den weiteren Reformen wurde die Reihenfolge bewusst umgekehrt: Zuerst musste das Altersvorsorgedepot als Fortentwicklung der alten Riester-Rente als Basis definiert werden. Dies haben wir im Bundestag im Frühjahr verabschiedet, bevor die Frühstart-Rente nun im Herbst folgt. Die unabhängige Rentenkommission hat zudem einen viel gelobten konsistenten Vorschlag zur langfristigen Reform unseres Rentensystems vorgelegt.

Lesen Sie weiter auf Seite 22



~ **Dr. Carsten Brodesser**
Mitglied des Deutschen
Bundestages, Diplom-Volkswirt,
Obmann im Finanzausschuss

Ziel sind die Teilhabe an breit aufgestellten, am Kapitalmarkt orientierten lebensbegleitenden Altersvorsorgeprodukten über die drei Säulen. Mit der Definition des Depots und der neuen Förderung ist dieser erste Schritt geschafft; das Inkrafttreten ist für den 1. Januar 2027 geplant, ebenso für die Frühstart-Rente, wo wir endlich auch den Referentenentwurf vorliegen haben. Die Verbändeanhörung ist letzte Woche beendet worden.

Was fehlt bis zur endgültigen Einführung der Frühstart-Rente noch?

DR. CARSTEN BRODESSER: Für die Frühstart-Rente sollten künftig dieselben Regeln wie für das Altersvorsorgedepot gelten, um direkt daran anknüpfen zu können. Das Prinzip zeigt sich am Beispiel eines sechsjährigen Kindes: Die Eltern eröffnen ein Depot, der Staat zahlt monatlich zehn Euro ein, und auch Verwandte können Beiträge leisten. Das soll einfach und digital möglich sein. So entsteht über Jahrzehnte über den

Zinseszins Vermögen. Aus Budgetgründen startet das Projekt zunächst nur für Sechsjährige; ältere Kinder können jedoch privat vorsorgen. Das Ziel der Frühstart-Rente ist es, Kinder früh an die Vorsorge am Kapitalmarkt heranzuführen. Da aktuell 35 Prozent der Erwerbstätigen über keine zusätzliche Altersvorsorge verfügen, soll durch die Frühstart-Rente künftig jeder junge Mensch bereits beim Berufseinstieg eine eigene, ausbaufähige Zusatzvorsorge fürs Alter besitzen, auf die er dann privat auch mit eigenen Beiträgen aufbauen kann.

Geklärt werden müssen noch die Trägerschaft des staatlich organisierten Standarddepots im Bereich des privaten Altersvorsorgedepots, was wir dem Koalitionspartner zugestehen mussten und die Trägerschaft der Auffang-Institution für die Eltern, die sich noch nicht entscheiden können, über welchen Anbieter sie das Depot der Frühstart-Rente für ihren Nachwuchs anlegen wollen.

Flankiert werden soll die Reform durch eine Öffnung der betrieblichen Altersvorsorge für Einzahlungen aus der dritten Säule.

Welche Rolle spielen dabei die Gewerkschaften?

DR. CARSTEN BRODESSER: Die betriebliche Altersversorgung ist eine Gemeinschaftsaufgabe, hat in Tarifverhandlungen aber oft keine Priorität, da Gewerkschaften kurzfristig meist direkte Lohnerhöhungen vorziehen. Dass nun auch dort eine stärkere Verbreitung gefordert wird, ist zu begrüßen. Eine reine Arbeitgeberfinanzierung lehne ich jedoch ab, da dies die Lohnnebenkosten steigert und vor allem kleine sowie mittelständische Unternehmen belastet.

Welche nächsten Schritte sind notwendig, um dieses Modell Realität werden zu lassen?

DR. CARSTEN BRODESSER: Für kleine und mittelständische Betriebe ist die betriebliche Altersvorsorge zu kompliziert und bürokratisch. Da müssen wir ran und vereinfachen, um die Verbreitung zu steigern. Die Öffnung des Altersvorsorgedepots für Arbeitgeberbeiträge wäre hierbei ein wichtiger Schritt.

Ein viel diskutiertes Thema ist das staatlich organisierte Altersvorsorgedepot. Viele Marktteilnehmer befürchten, der Staat könnte künftig selbst als Anbieter auftreten. Wie bewerten Sie diese Diskussion?

DR. CARSTEN BRODESSER: Ein staatlicher Depotanbieter war kein Wunschprojekt der Union, da der Staat ordnungspolitisch nicht als Wettbewerber auftreten sollte. Der Markt funktioniert dank Neobrokern und starkem Kostendruck bereits heute fehlerfrei. Letztlich war das staatliche Standarddepot ein politischer Kompromiss der Koalition, durch den wir an anderer Stelle wichtige Verbesserungen wie die Förderung für Selbstständige und Freiberufler erreichen konnten.

Wer könnte ein solches staatliches Depot überhaupt betreiben?

DR. CARSTEN BRODESSER: Genannt werden immer wieder der KENFO, die DRV und die Bundesbank. Die eigentliche Herausforderung ist, wer das Depot effizient betreiben kann, da keine der genannten Institutionen alle Voraussetzungen erfüllt. Dem KENFO

fehlt trotz Erfahrung im institutionellen Asset Management die Infrastruktur für Millionen Einzeldepots und Privatkunden. Die Bundesbank besitzt Finanzkompetenz, betreibt aber ebenfalls keine individuelle Depotverwaltung. Für die Deutsche Rentenversicherung fehlen die gesetzlichen Grundlagen sowie die nötige Erfahrung im Kapitalanlagemanagement.

Diese Frage bedarf also noch der Klärung.

Halten Sie es deshalb für unwahrscheinlich, dass ein staatliches Depot bereits zum Start der Reform verfügbar sein wird?

DR. CARSTEN BRODESSER: Wir haben als Union Wert daraufgelegt, dass ein staatlicher Anbieter die gleichen regulatorischen Anforderungen erfüllen muss wie private Unternehmen, um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden. Da keine zusätzlichen Steuergelder fließen sollen, ist die transparente Ausweisung aller Kosten die zentrale Hürde. Vor diesen Herausforderungen stehen wir. Bis zum Start am 1. Januar 2027 sehe ich das noch skeptisch. »

✓ **Isabelle Hägewald,**
Chefredakteurin
Mein Geld Medien



› v. l. n. r.:

Dr. Carsten Brodesser
Mitglied des Deutschen
Bundestages, Diplom-Volkswirt,
Obmann im Finanzausschuss,
Norman Wirth
Vorstand des AfW – Bundes-
verband Finanzdienstleistung,
Isabelle Hägewald
Chefredakteurin
Mein Geld Medien



Welche Rolle könnte ein staatliches Depot dennoch spielen?

DR. CARSTEN BRODESSER: Ich vertraue grundsätzlich dem Markt, der heute bereits eine enorme Vielfalt an Angeboten bereithält, weshalb der Wettbewerb auch künftig für attraktive Produkte und niedrige Kosten sorgen wird. Einzelne Menschen mögen lieber einem staatlichen Anbieter vertrauen, weshalb dieses Angebot ergänzend für sie sinnvoll sein kann. Dies wird jedoch nicht der Regelfall sein.

Welche Rolle werden Vermittler künftig spielen? Immer mehr Menschen investieren heute eigenständig über digitale Plattformen.

DR. CARSTEN BRODESSER: Das Verhalten der Menschen verändert sich. Vor allem junge Menschen erledigen nahezu alle Bankgeschäfte digital. Diese Entwicklung wird sich fortsetzen. Trotzdem bin ich überzeugt, dass qualifizierte Beratung weiterhin eine entscheidende Rolle spielen wird. Das Altersvorsorgedepot ist nämlich weit mehr als nur ein Sparprodukt. Es ist häufig der Einstieg in eine umfassende Finanzplanung, an das viele weitere Zukunftsthemen wie Berufsunfähigkeit, biometrische Risiken, Haftpflicht, Krankenversicherung, Vermögensaufbau sowie viele weitere Themen anknüpfen.

Deshalb sehe ich das Altersvorsorgedepot als Türöffner für eine ganzheitliche Beratung für die Vertriebe.

Ein weiteres Diskussionsthema betrifft die Vergütung. Viele Versicherer befürchten, dass sich das Altersvorsorgedepot wirtschaftlich nur schwer darstellen lässt. Wie sehen Sie das?

DR. CARSTEN BRODESSER: Die Branche entwickelt sich bereits hin zu laufenden Vergütungen statt einmaliger Abschlussprovisionen. Beim Altersvorsorgedepot ist festgelegt, dass sich die Kosten kontinuierlich über die gesamte Laufzeit verteilen. Das verhindert das frühere Riester-Problem, bei dem Vertragswechsel durch wiederholte Abschlussgebühren hohe Kosten verursachten und die Erträge für die Kunden schmelzen ließen.

Kunden gewinnen dadurch deutlich mehr Flexibilität, da das angesparte Vermögen beim möglichen Anbieterwechsel voll erhalten bleibt. Diese Umstellung fordert vertriebliche Anpassungen, doch am Markt werden neue Vergütungsmodelle entstehen, bei denen sich qualitativ hochwertige Beratung langfristig durchsetzt. Davon bin ich überzeugt.

Vielen Dank für das Gespräch.

Chance für alle:

DAS NEUE ALTERS- VORSORGEDEPOT.



Eine neue Ära der Altersvorsorge – Seien Sie dabei.

Die neue, staatlich geförderte Altersvorsorge kommt – und mit ihr ein neuer Vorsorgemarkt. Als Service-KVG sind wir Ihr Partner, um das neue Altersvorsorgedepot ab 2027 zu vertreiben – und Zugang zu einer neuen Anlegergeneration zu gewinnen. Sprechen wir darüber.





INTERVIEW

„Wir werden von Sparern zu Investierenden“

Mit Thorsten Schrieber hat ACATIS einen erfahrenen Manager an die Spitze geholt, der die nächste Wachstumsphase des Frankfurter Investmenthauses aktiv mitgestalten will. Im Interview spricht er über die Zukunft von ACATIS, Aussichten zur Altersvorsorge und die nächste Entwicklungsstufe der Fondsboutique

Herr Schrieber, nach fast zwei Jahrzehnten bei DJE hätten viele erwartet, dass Sie dort Ihre Karriere beenden. Warum haben Sie sich für ACATIS entschieden?

THORSTEN SCHRIEBER: ACATIS und DJE verbindet mehr, als man auf den ersten Blick vermuten könnte. Beide Häuser sind wertorientiert, denken langfristig und stellen die Kundeninteressen in den Mittelpunkt. Was mich besonders gereizt hat, war die Möglichkeit, die nächste Entwicklungsphase eines hoch angesehenen Investmenthauses aktiv mitzugestalten.

ACATIS verfügt über eine außergewöhnlich starke Investmentkultur, eine hohe Stilkonsistenz im Rahmen einer leistungsstarken Fondspalette, etwa mit einem Klassiker wie dem ACATIS Aktien Global (DE0009781740), der schon viele Krisen gemeistert hat und nächstes Jahr 30 Jahre alt wird – und natürlich mit Dr. Hendrik Leber über eine der prägendsten Persönlichkeiten der deutschen Fondsbranche, insbesondere im Value Investing.

Gleichzeitig sehe ich noch erhebliches Potenzial bei Vertrieb, Markenpräsenz und institutionellen Kunden. Genau dort liegen meine Schwerpunkte. Hier packe ich an.

Stichwort „anpacken“. Wollen Sie bei ACATIS sozusagen alles auf den Kopf stellen?

THORSTEN SCHRIEBER: Nein. Gemeinsames Ziel ist ausdrücklich nicht, alles umzuwälzen. ACATIS ist erfolgreich und besitzt einen sehr klaren Markenkern. Ich sehe meine Aufgabe vielmehr darin, vorhandene Stärken weiter auszubauen. Wir möchten unsere Vertriebspräsenz erweitern, das institutionelle Geschäft ausbauen und die Marke auch in Ländern wie Frankreich, Italien und Spanien noch stärker sichtbar machen. ACATIS ist für mich wie ein Diamant, dem an einigen Stellen noch der Feinschliff fehlt. Dazu gehört auch, die hohe Expertise im Fondsmanagement stärker nach außen zu tragen – und die nächste Generation unserer versierten Investmentexperten noch sichtbarer zu machen.

ACATIS wird stark mit Value Investing und Künstlicher Intelligenz verbunden. Wo sehen Sie das größte Zukunftspotenzial?

THORSTEN SCHRIEBER: Die Konsequenz, mit der hier Value Investing gelebt wird, ist außergewöhnlich. Gleichzeitig hat ACATIS früh begonnen, Künstliche Intelligenz für Investmentprozesse einzusetzen.

Besonders spannend finde ich aber die Kombination aus bewährter Investmentphilosophie, technologischer Innovationskraft und der Fähigkeit, gesellschaftliche Entwicklungen frühzeitig aufzugreifen. Genau daraus entstehen neue Wachstumsfelder.

Für mich steht fest: Die private und kapitalmarktgestützte Altersvorsorge wird in Deutschland massiv an Fans und damit Bedeutung gewinnen.

ACATIS hat sich darauf frühzeitig vorbereitet. Mit dem ACATIS Altersvorsorgedepot UCITS ETF (DE000A428XC1) verfügen wir bereits heute über einen aktiven ETF, der genau auf diese langfristige Vermögensbildung ausgerichtet ist. Für mich zeigt das exemplarisch, was ACATIS auszeichnet: Das Haus reagiert nicht nur auf Entwicklungen, sondern stößt sie an und gestaltet sie aktiv mit.

”

Altersvorsorge wird in Deutschland massiv an Fans und Bedeutung gewinnen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Mit dem Altersvorsorgedepot hat ACATIS zuletzt ein politisch und gesellschaftlich relevantes Zukunftsthema besetzt. Welche Bedeutung hat das jetzt im „heißen Altersvorsorgeherbst“ für die weitere Entwicklung des Hauses?

THORSTEN SCHRIEBER: Das Altersvorsorgedepot ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie ACATIS über das klassische Fondsmanagement hinausdenkt.

Dr. Hendrik Leber hat die Diskussion um ein modernes kapitalgedecktes Altersvorsorgesystem bereits früh angestoßen, aktiv begleitet und mit der Plattform www.altersvorsorgedepot.de proaktiv Impulse in die laufende gesellschaftliche Debatte eingebracht. Wir werden zusehends von Sparern zu Investierenden. Mit mehr Sinn für Rendite.



ACATIS

Altersvorsorge neu gedacht: Mit dem Depotprinzip Vermögen für morgen aufbauen



Die private Altersvorsorge steht vor einem grundlegenden Wandel. Die gesetzliche Rente wird für viele Menschen künftig nur noch einen Teil der finanziellen Absicherung im Ruhestand leisten können. Gleichzeitig wächst die Erkenntnis, dass langfristiger Vermögensaufbau stärker über den Kapitalmarkt erfolgen muss. Das geplante Altersvorsorgedepot setzt genau hier an: Es soll Sparen und Investieren neu verbinden und den Kapitalmarkt für die private Vorsorge stärker nutzbar machen.

Zu den frühen Befürwortern dieses Ansatzes gehört ACATIS. Bereits 2019 beschäftigte sich Gründer und Fondsmanager Dr. Hendrik Leber gemeinsam mit weiteren Experten intensiv mit der Idee eines Altersvorsorgedepots. Inzwischen gibt es mit dem ACATIS Altersvorsorgedepot UCITS ETF (DE000A428XC1) bereits einen Investmentbaustein, der auf den langfristigen Vermögensaufbau ausgerichtet ist.

Dabei ist eine klare Abgrenzung entscheidend: ACATIS ist kein Depotanbieter für Endkunden und betreibt nicht das staatlich geplante Altersvorsorgedepot. Das Unternehmen versteht sich vielmehr als unabhängiger Produkt- und Lösungspartner für Banken, Plattformen, Sparkassen und Finanzdienstleister. Die Stärke liegt in der Entwicklung professioneller Fonds- und ETF-Lösungen, die von solchen Partnern in entsprechende Vorsorgeangebote integriert werden können.

VOM SPARER ZUM INVESTIERENDEN

Das Grundprinzip des neuen Vorsorgeansatzes ist einfach: Kapital soll über lange Zeit nicht lediglich auf Konten liegen, sondern am Produktivkapital der Wirtschaft teilhaben. Investmentfonds und ETFs ermöglichen eine breite Streuung über Unternehmen, Branchen und Regionen. Gerade bei einem Anlagehorizont von mehreren Jahrzehnten kann diese langfristige Perspektive entscheidend sein.

Damit verändert sich auch das Verständnis von Altersvorsorge. Während klassische Vorsorgemodelle häufig stark von Garantien und Sparbeiträgen geprägt waren, rückt nun die langfristige Renditeperspektive stärker in den Mittelpunkt. Wer früh beginnt, regelmäßig investiert und zwischenzeitliche Kursschwankungen aushalten kann, schafft die Voraussetzungen dafür, dass Erträge wiederum Erträge erwirtschaften. Der Zinseszinsseffekt wird damit zu einem wichtigen Faktor des langfristigen Vermögensaufbaus.

ACATIS

DER ACATIS ALTERSVORSORGEDEPOT UCITS ETF

Mit dem ACATIS Altersvorsorgedepot UCITS ETF hat ACATIS eine Lösung entwickelt, die diesen langfristigen Ansatz mit aktivem Fondsmanagement verbindet. Der ETF bildet keinen klassischen Aktienindex lediglich nach, sondern setzt auf die gezielte Auswahl internationaler Qualitätsunternehmen. Aus einem Anlageuniversum von rund 300 bis 350 intensiv analysierten Unternehmen entsteht ein konzentriertes Portfolio von etwa 50 internationalen Qualitätsunternehmen. Im Fokus stehen Geschäftsmodelle mit starken Marktpositionen, stabilen Ertragsaussichten und langfristigem Wachstumspotenzial. Kurzfristige Börsentrends spielen dagegen eine untergeordnete Rolle.

Eine Besonderheit ist die Verbindung von langjähriger Investmentexpertise mit moderner Technologie. Gemeinsam mit der KI-Tochter NNAISENSE nutzt ACATIS intelligente Algorithmen, um die Gewichtung der ausgewählten Unternehmen zu optimieren. Die endgültige Anlageentscheidung bleibt beim erfahrenen Fondsmanagement. Das Portfolio wird regelmäßig überprüft und bei Bedarf angepasst.

AKTIVE QUALITÄT STATT REINER INDEXABBILDUNG

Der ETF verbindet damit zwei Welten: die Transparenz und Handelbarkeit eines ETFs mit einem aktiv gesteuerten Investmentansatz. ACATIS setzt dabei auf eine

konsequente Qualitätsorientierung, die seit vielen Jahren zum Kern der eigenen Investmentphilosophie gehört. Der Fonds ist thesaurierend. Erträge werden somit automatisch wieder angelegt und können über die Jahre ihre Wirkung auf das Gesamtvermögen entfalten.

Der ETF ist börsentäglich handelbar und bereits ab einem Euro monatlich sparplanfähig. Die Verwaltungsvergütung beträgt 0,30 Prozent pro Jahr, die Gesamtkostenquote (TER) rund 0,40 Prozent. Ein Ausgabeaufschlag und eine Performancegebühr fallen nicht an. »





INVESTMENTBAUSTEIN STATT DEPOTANBIETER

Für die Einordnung des Produkts ist eine Besonderheit wichtig: Der ACATIS Altersvorsorgedepot UCITS ETF ist nicht selbst das staatlich geförderte Altersvorsorgedepot. Er ist vielmehr ein Investmentprodukt, das als Baustein in entsprechende Altersvorsorgelösungen integriert werden kann. Die eigentliche Depotlösung für den Endkunden wird von den jeweiligen Banken, Plattformen, Sparkassen oder Finanzdienstleistern angeboten. Dort werden auch die konkreten Voraussetzungen für eine mögliche staatliche Förderung umgesetzt. ACATIS übernimmt eine andere, klar definierte Rolle: als Produkthanbieter und Investmentpartner, der die entsprechenden Fonds- und ETF-Bausteine entwickelt und

bereitstellt. Gerade diese Positionierung eröffnet aus Sicht des Unternehmens ein breites Potenzial. Denn wenn kapitalmarkt-orientierte Altersvorsorge in Deutschland an Bedeutung gewinnt, benötigen Banken und andere Finanzdienstleister attraktive, professionelle und langfristig ausgerichtete Investmentlösungen.

ALTERSVORSORGE WIRD ZUM KAPITALMARKTTHEMA

Die Diskussion um das Altersvorsorgedepot ist damit mehr als eine politische Reformdebatte. Sie steht für einen möglichen Perspektivwechsel in der deutschen Vorsorgekultur: weg vom ausschließlichen Sparen hin zu einem stärkeren Verständnis für langfristiges Investieren.

ACATIS möchte diese Entwicklung vor allem als Investmentpartner begleiten. Der ACATIS Altersvorsorgedepot UCITS ETF steht dabei beispielhaft für den Ansatz des Hauses: langfristige Anlageperspektive, internationale Qualitätsunternehmen, aktives Fondsmanagement und der gezielte Einsatz moderner Technologie. Für die private Altersvorsorge könnte damit ein neues Kapitel beginnen. Nicht das Depot selbst steht für ACATIS im Mittelpunkt, sondern die Frage, welche Investmentlösungen Menschen über Jahrzehnte dabei unterstützen können, Vermögen für den Ruhestand aufzubauen. Genau hier sieht das Frankfurter Investmenthaus seine Stärke – als unabhängiger Produkthanbieter und Partner für diejenigen, die die Altersvorsorge der nächsten Generation ihren Kunden anbieten. •

ACATIS

ABN AMRO Asset Servicing

„Resilienz ist ein echtes Asset!“

Versorgungswerke, Investmentgesellschaften, Pensionsfonds, Banken, Versicherungen, Family Offices, Stiftungen oder Asset Manager: Als führender Serviceanbieter für liquide und illiquide Investmentlösungen begleitet ABN AMRO 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.

Dr. Christine Bernhofer

Vorsitzende des Vorstands der Real I.S. AG
in München, Kundin des Asset Servicing
von ABN AMRO



Jetzt QR-Code scannen

www.abnamro.de/de/asset-servicing





INTERVIEW

Altersvorsorge im Wandel: Franklin Templeton über neue Chancen für den Kapitalmarkt

Im Gespräch mit „Mein Geld“ erläutert Christian Machts, CEO, Franklin Templeton, warum sein Haus frühzeitig auf das neue Vorsorgemodell setzt, welche Rolle digitale Plattformen wie Finanzguru und Partner wie MorgenFund spielen und wie internationale Investorenerfahrung in die Entwicklung neuer Lösungen einfließt. Im Mittelpunkt steht dabei eine zentrale Frage: Wie lässt sich kapitalmarktbasierte Altersvorsorge für mehr Menschen zugänglich, verständlich und langfristig attraktiv gestalten?

Herr Machts, viele Experten sprechen vom Altersvorsorgedepot als einer Zeitenwende für die private Altersvorsorge. Warum ist diese Reform aus Ihrer Sicht so bedeutend, und weshalb engagiert sich Franklin Templeton bereits so früh in diesem Markt?

CHRISTIAN MACHTS: Das Altersvorsorgedepot ist aus meiner Sicht deshalb so bedeutend, weil es die Logik der geförderten privaten Altersvorsorge in Deutschland grundlegend verändert. Wir kommen aus einer Welt, die sehr stark von Garantien, Komplexität und teilweise begrenzten Renditechancen geprägt war. Künftig rückt der langfristige Kapitalmarkt stärker in den Mittelpunkt. Das ist ein wichtiger Schritt, wenn private Vorsorge wieder attraktiver, verständlicher und wirkungsvoller werden soll.

Für Franklin Templeton ist klar: Ein solcher Markt entsteht nicht erst am Tag des offiziellen Starts. Die entscheidenden Weichen werden jetzt gestellt, bei Produktdesign, Kostenstruktur, digitaler Nutzerführung, Beratung und Kommunikation.

Deshalb engagieren wir uns früh. Wir wollen diese Entwicklung nicht nur beobachten, sondern aktiv mitgestalten. Als globaler Asset Manager bringen wir langjährige Kapitalmarkterfahrung, internationale Vorsorgeexpertise und eine breite Investmentplattform ein. Gleichzeitig wissen wir: Ein gutes Produkt allein reicht nicht. Es muss einfach zugänglich sein und zur Lebenswirklichkeit der Menschen passen.

Mit Finanzguru haben Sie sich bewusst für ein Fintech mit über drei Millionen Nutzern entschieden. Welche Rolle spielen digitale Plattformen künftig für den Vertrieb von Investmentlösungen und die Altersvorsorge?

CHRISTIAN MACHTS: Digitale Plattformen werden eine zentrale Rolle spielen, weil sie dort ansetzen, wo viele Menschen all ihre Finanzen heute tatsächlich organisieren – auf dem Handy. Und Finanzguru ist hier führend. Wenn Altersvorsorge dort sichtbar wird, wo Menschen ohnehin über ihre finanzielle Situation nachdenken, sinkt



die Einstiegshürde erheblich. Sie muss in den persönlichen Finanzkontext eingebettet sein: Einkommen, Ausgaben, Sparpotenziale, bestehende Verträge, Versicherungen, Lebensplanung. Mit intuitiver Nutzerführung und modernen KI-Technologien personalisiert Finanzguru Finanzinformationen und gibt Menschen mehr Klarheit und Kontrolle über ihre Finanzen. Finanzguru begleitet digital und auf Wunsch auch persönlich.

Unsere Partnerschaft macht daher auch deutlich: Digitaler Vertrieb muss nicht bedeuten, Beratung zu ersetzen. Im Gegenteil: Die Zukunft liegt aus unserer Sicht in intelligenten hybriden Modellen. Digitale Strecken schaffen einfachen Zugang, Transparenz und Skalierbarkeit. Persönliche Beratung bleibt wichtig, wenn Entscheidungen komplexer werden oder Anleger Orientierung brauchen.

Franklin Templeton verwaltet weltweit rund 1,7 Billionen US-Dollar. Welche internationalen Erfahrungen und Investmentkonzepte fließen in die Entwicklung Ihres AV-Depot-Angebots ein, und worin wird sich Ihre Lösung von anderen unterscheiden?

CHRISTIAN MACHTS: Globale Größe ist für sich genommen noch kein Nutzenversprechen. Entscheidend ist, welche Erfahrung und welche Investmentbausteine man daraus für Anlegerinnen und Anleger ableitet. Franklin Templeton verfügt über



mehr als 75 Jahre Kapitalmarkterfahrung und arbeitet international mit unterschiedlichen Vorsorgesystemen, Plattformen und Anlegergruppen. Diese Erfahrung hilft uns, langfristige Vorsorge nicht nur als Fondsanlage zu denken, sondern als strukturierten Vermögensaufbau über verschiedene Lebensphasen hinweg.

In unser Angebot fließen insbesondere Konzepte wie globale Diversifikation, professionelle Portfolioallokation, Lifecycle-Steuerung, aktive und passive Investmentbausteine sowie ein klarer Fokus auf Kostenbewusstsein und Risikomanagement ein. Wir wollen eine Lösung entwickeln, die langfristige Renditechancen nutzt, aber für Anleger nachvollziehbar bleibt. Differenzieren wollen wir uns durch die Verbindung aus globaler Investmentkompetenz, lokaler Marktnähe und einem digitalen Zugang zum Beispiel über Finanzguru zu Endkunden, aber auch über MorgenFund als unseren Partner für unsere AV-Depot-Lösungen für Intermediäre. Unser Anspruch ist: Die Lösung muss professionell sein, aber nicht kompliziert wirken. »

”

Die entscheidenden Weichen für das Altersvorsorgedepot werden nicht am Tag des Starts gestellt, sondern jetzt.

Das neue Altersvorsorgedepot soll mehr Menschen an den Kapitalmarkt heranführen. Welche Verantwortung tragen Asset Manager dabei, komplexe Finanzthemen verständlich zu machen und Vertrauen bei neuen Anlegergruppen aufzubauen?

CHRISTIAN MACHTS: Die Verantwortung ist sehr groß. Wenn mehr Menschen über das Altersvorsorgedepot erstmals systematisch mit dem Kapitalmarkt in Berührung kommen, müssen wir als Branche besonders sorgfältig kommunizieren. Es reicht nicht, über Renditechancen zu sprechen. Wir müssen genauso offen über Schwankungen, Risiken, Anlagehorizonte, Kosten und Erwartungen sprechen.

Vertrauen entsteht nicht durch große Versprechen, sondern durch Nachvollziehbarkeit. Anlegerinnen und Anleger müssen verstehen, warum langfristiges Investieren sinnvoll sein kann, weshalb Diversifikation wichtig ist und warum kurzfristige Marktschwankungen nicht automatisch ein Scheitern der Strategie bedeuten. Asset Manager müssen Finanzbildung, Transparenz und Produktverantwortung deutlich ernster nehmen als in der Vergangenheit. Für uns heißt das: klare Sprache, verständliche digitale Informationen, robuste Investmentprozesse und eine Kommunikation, die Menschen befähigt, bessere Entscheidungen zu treffen.

Wenn wir in fünf Jahren auf das AV-Depot zurückblicken: Woran würden

Sie persönlich den Erfolg dieser Reform messen, und welche Rolle soll Franklin Templeton dann im deutschen Altersvorsorgemarkt spielen?

CHRISTIAN MACHTS: Ich würde den Erfolg nicht allein am verwalteten Vermögen messen. Natürlich sind Volumen und Marktanteile wichtige Kennzahlen. Entscheidend ist aber, ob die Reform tatsächlich mehr Menschen zur privaten Vorsorge bewegt hat. Haben jüngere Anlegerinnen und Anleger begonnen, regelmäßig zu sparen? Wurden auch Menschen mit mittleren und kleineren Einkommen erreicht? Haben Anleger verstanden, dass Altersvorsorge ein langfristiger Prozess ist? Und haben die Produkte auch in schwankenden Marktphasen Vertrauen behalten?

Wenn wir in fünf Jahren sehen, dass das Altersvorsorgedepot die private Vorsorge in Deutschland einfacher, transparenter und kapitalmarktnäher gemacht hat, dann war die Reform erfolgreich. Franklin Templeton soll dann als einer der prägenden Anbieter in diesem Markt wahrgenommen werden: als Partner, der globale Investmentkompetenz mit lokaler Verantwortung verbindet, der digitale Plattformen sinnvoll nutzt und der dazu beigetragen hat, kapitalmarktbasierende Altersvorsorge in Deutschland breiter verfügbar zu machen. Unser Ziel ist nicht nur, an einem neuen Markt teilzunehmen. Unser Ziel ist, einen Qualitätsstandard mitzuprägen.

Vielen Dank für das Gespräch.





WIR BRINGEN
DEINE ETF-LÖSUNG
AUF DIE ÜBERHOLSPUR

HIER MEHR ERFAHREN:




AXX.ETF
AXXelerate your idea



INTERVIEW

Altersvorsorgedepot: Chance oder Herausforderung für unabhängige Vermittler?

„Mein Geld“ im Gespräch mit Norman Wirth, Vorstand des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung, über neue Wettbewerber, die Bedeutung persönlicher Beratung und die Chancen für Makler im neuen Vorsorgemarkt

Herr Wirth, Franklin Templeton kooperiert mit Finanzguru, einer App mit mehr als drei Millionen Nutzern. Der klassische Makler ist dabei nicht Teil der Vertriebskette. Wie ernst nehmen Sie diese Entwicklung?

NORMAN WIRTH: Sehr ernst. Der Markt sortiert sich mit der Reform der geförderten Altersvorsorge neu. Anbieter versuchen, frühzeitig Zugang zu Kunden und unterschiedlichen Vertriebswegen zu sichern. Dass unabhängige Vermittler in einzelnen Modellen nicht vorkommen, ist natürlich nicht erfreulich. Aber Wettbewerb sollte angenommen werden.

Ich bin überzeugt, dass Franklin Templeton auch künftig die Zusammenarbeit mit der Maklerschaft suchen wird. Und eines bleibt wichtig: Ein digitaler Zugang ersetzt nicht automatisch qualifizierte Beratung und persönliches Vertrauen. Gerade bei einem Vorsorgeprodukt mit Laufzeiten von Jahrzehnten wird sich zeigen, ob eine App nur den Abschluss ermöglicht oder auch individuelle Einordnung und laufende Betreuung leisten kann.

Wenn ein Kunde sein AV-Depot künftig in wenigen Klicks eröffnen kann – warum braucht er dann noch einen Makler?

NORMAN WIRTH: Digitalisierung ist sinnvoll, wenn sie Prozesse einfacher macht. Altersvorsorge ist aber keine spontane Konsumententscheidung. Es geht um Förderlogik, Steuern, Risikoneigung, bestehende Verträge, Garantieforderungen und die persönliche Lebens- und Ruhestandsplanung. Gerade Menschen mit geringer Finanzbildung brauchen mehr als eine reine Abschlussstrecke. Unabhängige Makler können erklären, vergleichen, einordnen und auch von einer Entscheidung abraten. Sie betrachten die gesamte finanzielle Situation und können beispielsweise bestehende Vorsorgeverträge berücksichtigen.

Der Unterschied liegt für mich zwischen „bequem“ und „richtig“. Ein Abschluss per App kann bequem sein – qualifizierte Beratung sorgt dafür, dass die Lösung auch zur individuellen Situation passt.

Der Start ist für den 1. Januar 2027 geplant. Was sollten Makler bereits heute über die Reform wissen?

NORMAN WIRTH: Zunächst: Die konkrete Ausgestaltung ist noch nicht in allen Punkten abgeschlossen. Produkte sind noch nicht zertifiziert und am Markt. Makler sollten deshalb sauber zwischen dem unterscheiden, was feststeht, was wahrscheinlich ist und wo noch Entscheidungen ausstehen.

Wichtig ist, die Systematik der Reform zu verstehen: Wer ist förderberechtigt? Wie funktioniert die neue Zulagenlogik? Welche Rolle spielen AV-Depot, Garantieprodukte und Standarddepot? Was geschieht mit bestehenden Riester-Verträgen?

Wer heute bereits fertige Antworten auf noch offene Detailfragen verkauft, betreibt eher PR als Beratung. Gerade die Fähigkeit, Unsicherheiten transparent zu benennen, kann im Kundengespräch ein Qualitätsmerkmal sein.

Ist die Reform vor allem eine Chance für neues Produktgeschäft?

NORMAN WIRTH: Die größte Chance liegt aus meiner Sicht sogar über dem konkreten geförderten Produkt. Durch die Reform wird wieder breit über Altersvorsorge gesprochen – in Politik, Wirtschaft und Medien. Damit rücken Fragen in den Mittelpunkt: Wie soll der Ruhestand finanziert werden? Welche Rolle spielen gesetzliche Rente, bAV, private Vorsorge, Immobilien und Kapitalmarktanlagen?

Genau hier liegt die Stärke unabhängiger Vermittler. Sie müssen nicht nur ein Produkt erklären, sondern können die Gesamtsituation des Kunden betrachten und unterschiedliche Vorsorgebausteine miteinander verbinden.

Franklin Templeton, ACATIS oder Growney suchen zunehmend den Schlussschluss mit digitalen Vertriebswegen. Sollten Makler ähnliche Kooperationen anstreben?

NORMAN WIRTH: Man muss unterscheiden. Makler haben die Aufgabe, den Markt nach passenden Lösungen für ihre Kunden

zu vergleichen. Kooperationen mit Investmenthäusern laufen deshalb häufig über Maklerpools, Plattformen und Verbünde. Dort werden solche Partnerschaften sicherlich weiter ausgebaut.

Entscheidend ist, dass daraus ein breites und wettbewerbles Angebot entsteht, auf das die Maklerschaft zugreifen kann. Am Ende wird der Markt nicht nur über Reichweite und Klickzahlen entscheiden, sondern über Qualität, Vertrauen, Beratungstiefe und langfristige Kundenzufriedenheit.

Die Digitalisierung wird den Vorsorgemarkt verändern. Für unabhängige Vermittler muss sie deshalb kein Bedrohungsszenario sein. Wer Beratung, Marktüberblick und persönliche Begleitung bietet, hat auch im digitalen Altersvorsorgemarkt eine wichtige Rolle.

Vielen Dank für das Gespräch.



”

Am Ende wird der Markt nicht nur über Reichweite und Klickzahlen entscheiden, sondern über Qualität, Vertrauen, Beratungstiefe und langfristige Kundenzufriedenheit.

FISCHERS FONDS-FAVORITEN

Spitzenperformance trifft Zukunftschancen

Hellas Opportunities Fund

Der **Hellas Opportunities Fund**, WKN: **A1WZH4 (I)**, **A1WZH5 (P)**, zählt zu den eindrucksvollsten Erfolgsstorys im Euro-land-Aktienfondssegment. Mit Zulassung in Deutschland und Österreich bietet er Anlegern einen professionellen Zugang zum griechischen Aktienmarkt – einem Markt, der sich nach Jahren der Krise in einer Phase dynamischer Erholung befindet.

Initiiert wurde der Fonds von **Dipl.-Kfm. Christos Arbaras**, Geschäftsführer der MEGA FINANCE Investment-Vermittlungs GmbH in München. Arbaras erkannte früh das enorme Potenzial einer langfristigen

Erholung der Athener Börse und positionierte seine Kunden genau zu dem Zeitpunkt, als die Marktstimmung am Tiefpunkt war. Sein Gespür für stark unterbewertete Märkte ist seit Jahren ein Markenzeichen seiner Arbeit.

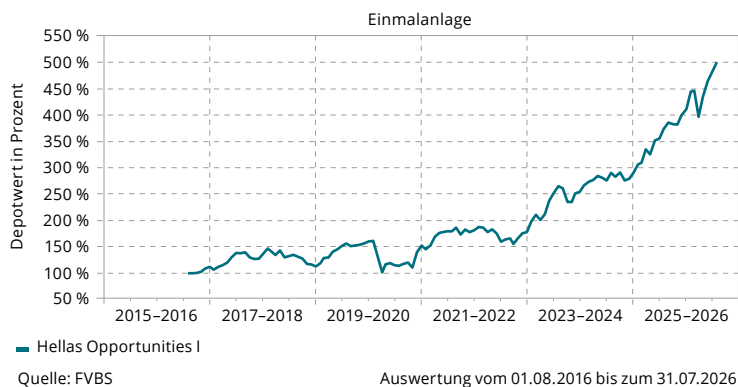
Heute ist der Hellas Opportunities Fund ein **Top-Performer** (s. Tabelle mit Rangliste):

- 170 % über 5 Jahre
 - 399 % über 10 Jahre
- (Klasse I, Stand: 30.06.2026)

Damit liegt er **auf Platz 1 von 670 Fonds** in der Kategorie Aktienfonds Euroland – ein außergewöhnliches Ergebnis, das Vertriebspartnern ein starkes Verkaufsargument liefert. Die aktive Titelauswahl geht bewusst über eine reine Indexabbildung hinaus und ermöglicht Anlegern, gezielt von strukturellen Verbesserungen und Wachstumstreibern der griechischen Wirtschaft zu profitieren.

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist das herausragende Management: Arbaras gewann mit **Alpha Trust** den erfahrensten unabhängigen Vermögensverwalter für griechische Aktien. Das Team um **Portfoliomanagerin Nota Zagari** liefert seit über 30 Jahren konstant überdurchschnittliche Ergebnisse.

10-Jahre Hellas Opportunities Fund



lfd. Nr.	Bezeichnung	Kalenderjahr ...				2 Jahre kum.	3 Jahre kum.	5 Jahre kum.	10 Jahre kum.
		2024	2023	2022	1 Jahr				
1	HELLAS Opportunities I	14,27 %	42,06 %	-1,64 %	35,95 %	75,04 %	92,49 %	170,06 %	398,95 %
2	HELLAS Opportunities P	11,86 %	41,20 %	-2,25 %	32,18 %	66,31 %	79,05 %	147,72 %	342,13 %
3	Amundi EURO STOXX 50 Dly 2x Lev ETF	15,07 %	42,04 %	-22,19 %	41,36 %	62,98 %	100,62 %	139,99 %	418,74 %
4	Deka Euro Prime ESG UCITS ETF	21,12 %	30,58 %	-16,96 %	32,62 %	61,08 %	97,82 %	121,73 %	279,33 %
5	Invesco Euro Equity Z (USD Hgd)-Acc	8,75 %	19,59 %	4,26 %	31,35 %	35,40 %	52,68 %	103,17 %	
6	JHH Euroland H2 \$-h	18,14 %	20,63 %	-6,65 %	30,20 %	40,41 %	66,93 %	101,47 %	218,24 %
7	JPM Euroland Equity A acc \$-h	19,45 %	16,71 %	-3,69 %	30,29 %	39,04 %	60,64 %	99,81 %	226,71 %
8	Xtrack MSCI EMU ETF 1C \$-h	18,59 %	17,84 %	-3,93 %	30,14 %	39,09 %	60,59 %	98,82 %	235,54 %
9	iShares Core MSCI EMU ETF \$-h acc	17,34 %	17,91 %	-4,01 %	29,98 %	38,78 %	60,04 %	98,39 %	
10	Invesco Euro Equity A \$-h acc	7,97 %	18,95 %	3,47 %	30,39 %	33,35 %	49,21 %	96,17 %	191,05 %

Quelle: FVBS



MEGA FINANCE

Der **Alpha Trust Hellenic Equity Fund** – ebenfalls von Zagari gemanagt – erzielte in den vergangenen 30 Jahren beeindruckende **1.147,17 Prozent**, während der Athener Börsenindex im gleichen Zeitraum lediglich **114,85 Prozent** erreichte. Diese außergewöhnliche Outperformance unterstreicht die Qualität des Managements, das auch den Hellas Opportunities Fund betreut.

Zagari beschreibt die Erfolgsformel klar: „Geduld und die Auswahl qualitativ hochwertiger Unternehmen sind das Geheimnis.“

Die Strategie bleibt konsequent:

- Fokus auf starke, fundamental solide Unternehmen
- Langfristige Positionierung statt kurzfristigem Trading
- Aktives Management zur Nutzung der hohen Marktvolatilität

Zusätzlichen Rückenwind erhält der Fonds durch internationale Analysten. **JP Morgan** stufte Griechenland im Juli 2026 auf „**overweight**“ hoch und sieht besonders im Bankensektor erhebliches Potenzial. Die wirtschaftliche Erholung, politische Stabilität und die bevorstehende Aufnahme griechischer Aktien in wichtige europäische Indizes wie den EuroStoxx schaffen ein äußerst attraktives Umfeld.

Für Vertriebspartner und Fondsberater bedeutet das: Der Hellas Opportunities Fund bietet eine **überzeugende Kombination aus historischer Stärke, erstklassigem Management und hervorragenden Zukunftsaussichten** – ein Produkt, das sich im Beratungsgespräch klar differenzieren lässt und Beratern von Strategie-Depots und Dachfondsmanagern und somit ihren Anlegern einen echten Mehrwert bietet. •



DIRK FISCHER

Fazit

Wer antizyklisches Investment und Regionenthemen liebt, kann eigentlich gar nicht am Hellas Opportunities Fund vorbei gehen. Griechische Aktien, ein zuletzt „vergessener und diverse Jahre ausgebombter Markt“, der aber schon seit Jahren (von vielen unbemerkt) darüber maximales Aufholpotential bietet. Und die Rahmenbedingungen sind heute um Längen besser, wie in der jüngeren Vergangenheit, sodass diese Entwicklung noch lange nicht abgeschlossen sein dürfte. Wer als Investor nur ein wenig risikobereit ist, sollte in dem attraktiven Aktienregionenfonds definitiv eine Position als langfristige Portfoliobeimischung aufbauen. •

DIRK FISCHER

Dirk Fischer

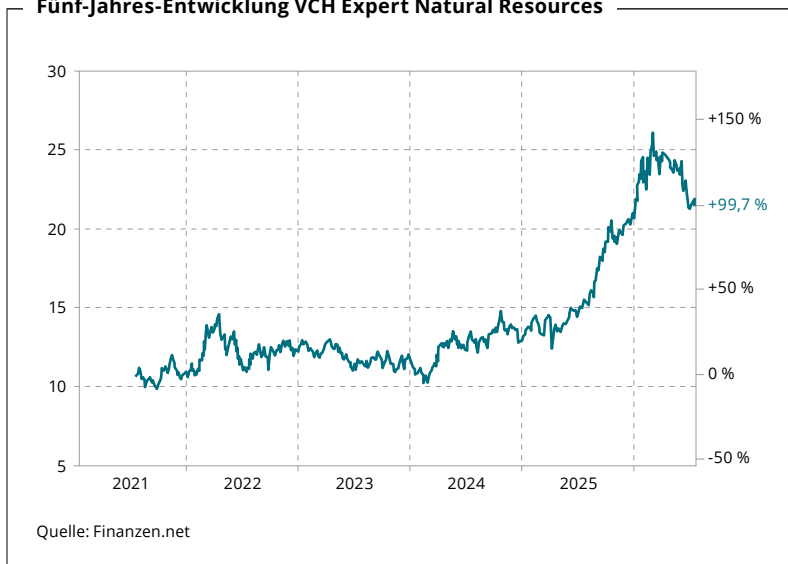
Dirk Fischer verfügt über eine fundierte Expertise im Fondsgeschäft, basierend auf seiner Ausbildung als Dipl.-Bankbetriebswirt und langjähriger Praxiserfahrung. Sein Know-how umfasst die gesamte Wertschöpfungskette – von der Vermögensberatung im Private Banking der Deutsche Bank AG über den Fondsvertrieb 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. **Im Rahmen der Zusammenarbeit dieser Kolumne mit der Mein Geld Redaktion agiert Herr Fischer ausdrücklich nicht im Sinne einer Kapitalanlageempfehlung, sondern ausschließlich darstellend in seiner zweiten Funktion als freier und unabhängiger Journalist und Mitglied des Deutschen Verbandes der Pressejournaliste (Nr. 25-01-212047).**

FISCHERS FONDS-FAVORITEN

Die komplette Rohstoffwelt in einem Fonds

Der VCH Expert Natural Resources

Fünf-Jahres-Entwicklung VCH Expert Natural Resources



Der **VCH Expert Natural Resources** bietet als Rohstoffaktienfonds Zugang zum Anlageuniversum des Rohstoffsektors. Das Fondsmanagement verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich der Rohstoffe und Rohstoffaktien. Der Fonds wird aktiv gemanagt und investiert weltweit ohne enge Benchmark-Orientierung in Aktien aus den Bereichen Energie, Bergbau und Landwirtschaft. Der VCH wurde 2004 aufgelegt. Das Portfolio besteht aus rund 30 Einzeltiteln, vorwiegend Standardtitel. Der Fokus liegt auf Rohstoffen mit attraktiven Angebots-/Nachfragebedingungen sowie langfristigem Preissteigerungspotenzial. Zur Identifizierung fundamental attraktiv bewerteter Unternehmen werden qualitative und quantitative Faktoren analysiert. Zusätzlich nimmt das Fondsmanagement temporäre

Marktchancen wahr wie beispielsweise 2025 bei den Gold- und Silberminen. In diesen Fällen werden opportunistisch auch Aktien mit geringerer Marktkapitalisierung beigemischt. 2025 war ein gutes Jahr für den Fonds, da stark übergewichtet in Gold- und Silberminen. Zum Ende des Jahres wurden diese Positionen reduziert und wurde der Fonds breiter aufgestellt. Es wurde in Aktien aus verschiedenen Rohstoffsegmenten umgeschichtet, insbesondere jedoch in Aktien aus dem Energiesektor. Dies unterscheidet den Fonds signifikant von reinen Sektorenfonds. Aus heutiger Sicht hat sich die Umschichtung als richtig erwiesen. Diese spiegelt sich auch in den TOP-10-Positionen des Fonds wieder, zu denen Sunco Energy, Valero Energy, Devon Energy, Occidental Petroleum, Chevron und Exxon zählen. Vor einem Jahr waren dort eher Gold- und Silberminen zu finden. Der Fonds zählte im ersten Quartal 2026 zu den besten Aktienfonds deutscher Vermögensverwalter (Citywire).

ROHSTOFFE

Noch zu Jahresbeginn wurden die Perspektiven für die Rohstoffe als aussichtsreich erachtet. Mit dem Konflikt im Nahen Osten trübte sich das Bild jedoch ein. Trotz vereinbarter Waffenruhe ist der Konflikt wieder aufgeflammt. Nun droht eine Angebotsunterbrechung sowohl für den Export aus dem Nahen Osten als auch für den aus Russland. Der Unterschied zur ersten Phase des Krieges ist jedoch, dass die Lagervorräte, die



in der ersten Kriegsphase als Puffer dienen, nun nicht mehr zur Verfügung stehen. Es drohen strukturell höhere Preise und größere Volatilitäten.

Der Ölpreisanstieg hat der weltweiten Inflation bereits einen kräftigen Schub gegeben. Die damit verbundene Aussicht auf steigende Zinsen bei gleichzeitig festem Dollar hat die Rallye an den Edelmetallmärkten beendet. Unabhängig davon hält jedoch die Goldnachfrage durch die Notenbanken an. Die Korrektur beim Goldpreis sollte bald abgeschlossen sein. Unverändert positiv bleibt auch die Einschätzung für Silber, Kupfer und Uran. Alle Metalle profitieren erheblich von den langfristigen Trends bei Elektrifizierung, Netzausbau, Rechenzentren etc. – bei gleichzeitiger Sorge vor Abhängigkeiten, Lieferengpässen und Exportbeschränkungen.

ROHSTOFFAKTIEN

Vor diesem Hintergrund überrascht es, dass die Rohstoffbranche, im Vergleich zum Rest des Marktes der am attraktivsten bewertete Sektor ist. Das Fondsmanagement sieht wegen der allgemeinen Unsicherheiten und der niedrigen Bewertungen weiterhin gute Perspektiven bei den Metallaktien, insbesondere den Gold- und Silberminen, sowie bei den Energieaktien. Der Ausblick für den **VCH Expert Natural Resources Fonds (WKN A0BL7N)**, der seinem Namen per 01.10.26 in Consortia Natural C Resources anpassen wird, bleibt positiv. •



DIRK FISCHER

Fazit

Der VCH Expert Natural Resources Fonds ist nicht irgendein Rohstofffonds. Langjährig am Markt und krisenerprobt, besticht er insbesondere durch seine Segmentbreite und seine Flexibilität. Den Schwenk per Jahreswechsel, die heiß gelaufenen Edelmetalle zu veräußern und dafür rechtzeitig auf Öl und Kupfer umzusteigen, ist nur wenigen gelungen. Doch nur so konnten die Vorjahresgewinne für die Anleger auch in der ersten Jahreshälfte 2026 gesichert werden. Was für das Know-how des Fondsmanagements spricht. Ohne Schwankungen geht es natürlich in diesem Segment nicht, aber eine ordentliche Dosis an Rohstoffwerten sollte doch wohl in keinem Depot fehlen. •

DIRK FISCHER

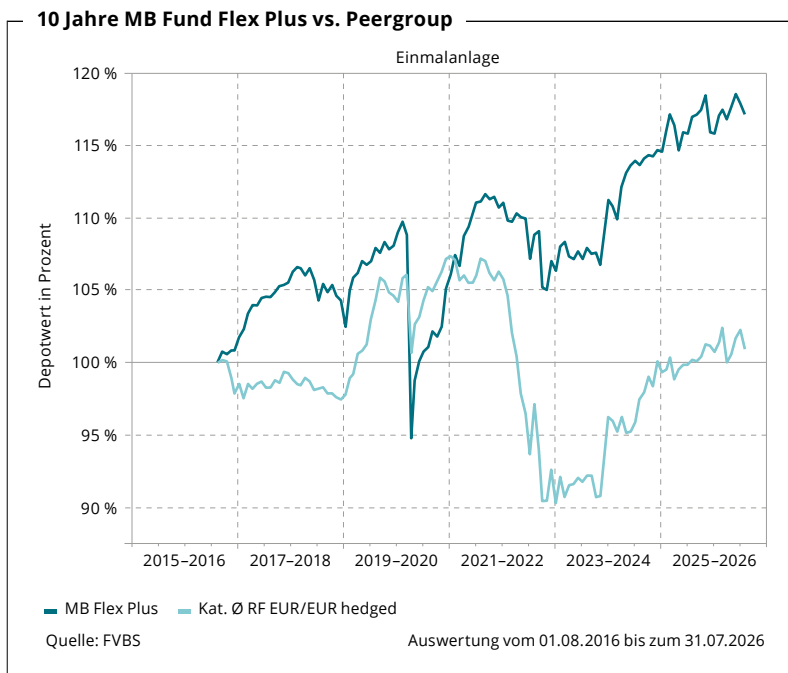
Dirk Fischer

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. **Im Rahmen der Zusammenarbeit dieser Kolumne mit der Mein Geld Redaktion agiert Herr Fischer ausdrücklich nicht im Sinne einer Kapitalanlageempfehlung, sondern ausschließlich darstellend in seiner zweiten Funktion als freier und unabhängiger Journalist und Mitglied des Deutschen Verbandes der Pressejournaliste (Nr. 25-01-212047).**

FISCHERS FONDS-FAVORITEN

Vier Prozent p. a. für nur sechs Monate? Oder besser für die nächsten Jahre?

Wer hat die besseren Aussichten? Lockvogelangebote für Tagesgeld oder der MB Fund Flex Plus?



Seitdem die Nullzinsphase vorüber ist, denken viele Banken auch neu darüber nach, dass eines ihrer Kerngeschäfte nun wieder eine Marge abwerfen kann. Das verlockt nicht nur die in Deutschland am Markt aktiven Banken, mit vermeintlich attraktiven Konditionen zu winken, sondern führt auch dazu, dass neue Adressen am deutschen Bankenmarkt aggressiv werben. Hier sind es insbesondere angelsächsische Adressen, die teilweise mit bis zu vier Prozent p. a. glänzen. Auf den ersten Blick hört sich das gut an, aber die Sache hat einen Haken: Der attraktive Zins ist meist auf sechs Monate begrenzt! Das steht natürlich im Kleingedruckten oder „in der Legende vom Sternchen“ sprichwörtlich klein gedruckt. Was nach den sechs Monaten passiert, ist vollkommen offen. „Man

muss aber kein großer Prophet sein, dass die Verzinsung auf einem Tagesgeld dann fällt wie ein Stein“, erläutert Co-Fondsberater Thilo Müller. Der Schnäppchenjäger bekommt bei vier Prozent auf sechs Monate also „nur“ zwei Prozent, danach steht alles in den Sternen. Bei einem Einlagensatz der EZB von mittlerweile 2,25 Prozent rechnen die meisten Banken mit einer Marge bei Tagesgeldkonten von 1,25 Prozent auf ein Jahr. Über den groben Daumen geht es dann also mit einem Prozent p. a. weiter. Das wären dann für weitere sechs Monate 0,5 Prozent. In Summe wären das dann 2,5 Prozent. Mit jedem weiteren Tag sinkt aber die Verzinsung, wenn dann alles so bleibt – darauf setzen die Lockvogelbanken, dass ein Großteil der Kunden nicht weiterzieht.

Der große Vorteil beim Tagesgeldkonto: Alles ist planbar, es gibt quasi keine Schwankungen – die Bonität der Bank und die Einlagensicherung im Hinterkopf. Ist der Anleger bereit, ein wenig mehr Investor zu werden und kann kleine Schwankungen aushalten, dann kann man sich nach Euro-Rentenfonds umschauchen, die folgende Kriterien erfüllen: Anlage im mittleren Laufzeitenbereich, ein vernünftiges Chance-Risiko-Verhältnis und eine noch nicht ganz abgeschlossene Transformation der fällig gewordenen Anleihen zu höheren Kupons. Bei dieser Sichtung des Universums bei Euro-Rentenfonds fällt automatisch der **MB Fund Flex Plus** auf, der im ersten Halbjahr 2026 vielfach in den Performance-Ranglisten weit vorne war.

Der **MB Fund Flex Plus (WKN A0F6X2 / ISIN LU0230369240)** ist ein Euro-Rentenfonds mit Schwerpunkt auf kurzen bis mittleren Laufzeiten. Ergänzt wird das



MB Fund Advisory GmbH

Portfolio durch opportunitätsgetriebene Beimischungen sowie Absolut-Return-Elemente. Im ersten Halbjahr 2026 wies der Fonds eine Performance von +1,78 Prozent bei einer Volatilität von 2,42 Prozent (bei einem Zielband von 3,0 bis 4,5 Prozent) auf. Die Marktrendite auf das Rentenvermögen liegt aktuell (10.08.2026) bei 5,23 Prozent. „Zieht man die Kosten des Fonds von etwas mehr als einem Prozent ab, bleibt immer noch die vier vor dem Komma stehen“, rechnen die MB Fund Advisory Berater vor. Die Duration des Rentenvermögens liegt bei 4,55 Jahren. Der MB Fund Flex Plus ist Anfang 2025 vielerorts auf die Watchlist gekommen, **weil er den Goldenen Bullen des Finanzen Verlages (u. a. „Börse Online“) für den 1. Platz 2024 unter den Euro-Rentenfonds auf zehn Jahre gewann.** Und das war die große Kunst: In einer Nullzinsphase und später bei rasant steigenden Zinsen im Jahr 2022 Kurs zu halten. Leider wurde das Ergebnis im Jahr 2025 von den Problemen einer Abo-Energy-Anleihe nach unten gezogen. „Diese Abschreibungen haben wir aber beim Fonds „durch“ und mit neuen Anlagen wie zum Beispiel einer Vier-Prozent-Anleihe der Reckitt Benckiser (Laufzeit 2026/2035), vier Prozent Heidelberg Materials AG (2026/2035) sowie einer 4,353-Prozent-Anleihe der Telefónica (2026/2034) das Portfolio nun solide mit höheren Kupons als je zuvor in den letzten 15 Jahren aufgestellt“ so Fondsberater Markus Stillger. Beim MB Fund Flex Plus sollten also länger als sechs Monate vier Prozent in Zukunft möglich sein. Wer also etwas mehr Schwankungen als beim Tagesgeld aushält, hat hiermit eine attraktive Alternative und muss dafür nicht ständig die Bank wechseln. Und wenn es nur eine Beimischung zum Tagesgeld ist. •



DIRK FISCHER

Fazit

In Zeiten von ausschließlich ‚höher, schneller, weiter‘ ganz bewusst einmal einen Rentenfonds an dieser Stelle als Empfehlung vorgestellt, der sein Handwerk versteht. Denn sollte der Aktienmarkt doch einmal wieder merklich fallen, wird man für solche Positionen im Portfolio mehr als dankbar sein. Daher sollten diese auch jetzt nicht fehlen, selbst wenn sie derzeit vielleicht nicht allzu attraktiv erscheinen. Der MB Fund Flex Plus liegt über zehn Jahre unter den Top-5-Prozent seiner Peergroup. Das sagt mehr als 1000 Worte. Und mit einem Kupon von über fünf Prozent (ca. 4 % nach laufenden Kosten) bei einer Duration von 4,5 Jahren ist der Fonds absolut ordentlich aufgestellt. Ein Jahr wie 2025, was mancher eher kritisch sehen würde, weil der Fonds ein Bonitäts-thema bei einem Emittenten hinnehmen und meistern musste, ist bei mir im Gegenteil der absolute Ritterschlag. Wer in so einem Fall immer noch ein positives ordentliches Ergebnis abliefern kann, versteht seinen Job und hat ganz viel Potenzial in normalen Jahren.“ •

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. **Im Rahmen der Zusammenarbeit dieser Kolumne mit der Mein Geld Redaktion agiert Herr Fischer ausdrücklich nicht im Sinne einer Kapitalanlageempfehlung, sondern ausschließlich darstellend in seiner zweiten Funktion als freier und unabhängiger Journalist und Mitglied des Deutschen Verbandes der Pressejournaliste (Nr. 25-01-212047).**

FISCHERS FONDS-FAVORITEN

CorFactum.VM Opportunities

Wenn Wachstum und Schutz keine getrennten Baustellen mehr sein dürfen



~ v. l. n. r.:

Daniel Jörg Hofmann,
Geschäftsführer der
CorFactum Asset
Management GmbH und
Sven Marc Schöffner,
Geschäftsführer der
CorFactum Asset
Management GmbH

Die Komplexität der Kapitalmärkte stellt die Depot-Architektur vor neue Herausforderungen. Megatrend-Fonds, alternative Stabilisierungsstrategien und nachträgliche Absicherungen stehen in vielen Portfolios unverbunden nebeneinander. Der Multi-Asset-Fonds **CorFactum.VM Opportunities (WKN: A428XN und A428XP)** bündelt diese Elemente in einem integrierten, benchmarkfreien Satellitenkonzept in Anlehnung an das Yale-Endowment-Prinzip.

Das Problem: Spezialitätenfonds reagieren nicht integriert. In ruhigen Phasen wirkt ein modular aufgebautes Depot flexibel und breit diversifiziert. In volatilen Phasen zeigt sich die Schwäche: Bausteine stehen isoliert

nebeneinander, statt als Gesamtsystem zu agieren. Absicherungen werden oft erst kostenintensiv aufgebaut, wenn Märkte bereits unter Druck stehen.

Hier setzt CorFactum.VM Opportunities an. Der Fonds ist kein klassischer Mischfonds, sondern ein aktiv gesteuerter Satellitenbaustein im Sinne eines Next-Generation-Multi-Asset-Ansatzes. Die Philosophie folgt institutionellen Denkmustern: unterschiedliche Renditequellen intelligent verbinden, Risiken dynamisch steuern und das Portfolio über den Marktzyklus hinweg robust aufstellen. Nicht das Übertreffen einer Benchmark steht im Mittelpunkt, sondern die Frage: Welches Marktumfeld ist aktuell tragfähig und welches Risiko dafür angemessen?

Drei Kernfunktionen in einer Strategie. Die Architektur gliedert sich in drei funktionale Säulen:

- Der Wachstumsmotor: Aktieninvestment in langfristige, strukturelle Zukunftsthemen (u. a. KI, Energiewende, Demografie, Rohstoffe)
- Der Stabilitätspuffer: Ergänzt das Portfolio um selektierte alternative Strategien (z. B. Volatilitäts- und Durations-Strategien, Wandelanleihen, Absolute Return etc.) mit geringer Korrelation zu Aktienmärkten
- Der Schutzschild: Bildet die aktive Steuerungslogik. Bei nachhaltigen Abwärtstrends wird die Aktienquote reduziert und die Absicherung hochgefahren

Disziplinierter Investmentprozess, statt Prognoserhetorik. Anstatt auf verunsichernde Prognosen zu setzen, baut das Konzept auf einen datengestützten,



trendorientierten Investmentprozess. Positive Marktphasen werden genutzt; bei eingetrübtem Umfeld wird Risiko konsequent herausgenommen.

Der Prozess gliedert sich in vier Stufen:

1. Top-down-Analyse des makroökonomischen Umfelds
2. Datengestützte Trend- und Qualitätsanalyse auf Branchen-, Style- und Einzeltitel-ebene
3. Bewertung durch das Investmentkomitee als Symbiose aus Menschen und Maschine
4. Flexibles Rebalancing bei veränderten Marktbedingungen

Das Management im O-Ton: „Langfristige nachhaltige Trends liefern den Wachstumsmotor, alternative Strategien sorgen für Stabilisierung. Beides verbinden wir in einem aktiv gesteuerten, benchmarkfreien Satelliten“, erläutert Daniel Jörg Hofmann. Sven Marc Schäffner ergänzt: „Unsere variable Aktienquote orientiert sich konsequent am nachhaltigen Markttrend. Ziel ist nicht die Prognose von Wendepunkten, sondern eine disziplinierte Risikosteuerung: Werterhalt vor Maximierung.“

Fazit: Anspruchsvolle Märkte verlangen nach schlankeren Lösungen. CorFactum.VM Opportunities richtet sich an unabhängige Vermögensverwalter, Family Offices, Banken und erfahrene Investoren, die ein transparentes Satellitenkonzept als Ergänzung ihrer Allokation suchen.

Das Versprechen an die Praxis: Die Komplexität gehört ins Management – nicht ins Kundendepot. •



DIRK FISCHER

Fazit

Warum nicht einmal ein brandneuer Fonds als Empfehlung? Wegen der fehlenden Historie, meine Sie? Ich glaube nicht. Denn die Qualität des Track Rekords und der Arbeit der Corfactum-Experten lässt sich gut aus den zahlreichen bestehenden Fondsvermögensverwaltungsstrategien des Hauses ablesen. Und beides ist einwandfrei und hochwertig. Warum sollte man dann bei einem Fonds immer erst mit einem Investment abwarten, bis eventuell schon ein lukrativer Investmentzeitraum ins Land gezogen ist? Der CorFactum.VM Opportunities ist intelligent und schlüssig aufgestellt und wird seinen Weg machen. Mit einer Retail- sowie einer institutionellen Tranche ist auch für jeden Investor etwas dabei. Sprechen wir uns gerne in einigen Monaten wieder, ob ich recht hatte. Falls ja, haben alle Wartenden aber schon wieder ohne Not eine attraktive Investitionsmöglichkeit liegen lassen. Nun liegt die Entscheidung dazu bei Ihnen. •

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. **Im Rahmen der Zusammenarbeit dieser Kolumne mit der Mein Geld Redaktion agiert Herr Fischer ausdrücklich nicht im Sinne einer Kapitalanlageempfehlung, sondern ausschließlich darstellend in seiner zweiten Funktion als freier und unabhängiger Journalist und Mitglied des Deutschen Verbandes der Pressejournaliste (Nr. 25-01-212047).**

JUPITER

Jupiter zündet die nächste Stufe

Jupiter positioniert sich in Deutschland für ein neues Marktumfeld. Der britische Asset Manager stellt sein Geschäft neu auf – mit klareren Vertriebswegen, aktiven Anlagestrategien und deutlich mehr Nähe zum Kunden



~ **Daniel Blum**
Head of Business
Development Germany bei
Jupiter Asset Management

Jupiter Asset Management hat sein Deutschlandgeschäft für die nächste Wachstumsphase neu ausgerichtet. Im zweiten Halbjahr 2025 stiegen die Nettozuflüsse bereits spürbar, das für Kunden verwaltete Vermögen legte deutlich zu. 2026 hat sich das Wachstum weiter beschleunigt. Doch für Daniel Blum, Head of Business Development Germany, ist das erst der Anfang. Mit „Jupiter Germany 2.0“ haben er und sein Team ambitionierte Ziele.

Im Zentrum steht eine klarere Ausrichtung auf Kunden und Märkte. Die drei Vertriebsbereiche Advisory, Discretionary und

Institutional bekommen deutlichere Aufgaben, sollen aber enger zusammenarbeiten. Statt starrer Silos geht es um gemeinsame Informationen, Investment-Know-how und Ressourcen. Das Ziel: schneller reagieren, Kunden besser verstehen und die vorhandene Expertise gezielter einsetzen.

Im Advisory-Geschäft liegt der Fokus auf großen Regionalbanken, Sparkassen, Genossenschaftsbanken sowie führenden unabhängigen Vermögensverwaltern. Gleichzeitig soll die Reichweite über Pools, Plattformen und Partnerschaften ausgebaut werden. Im Discretionary-Geschäft will Jupiter die Zusammenarbeit mit Fondsselektoren systematischer gestalten und die regionale Präsenz über die bisherigen Zentren Frankfurt, Köln und Düsseldorf hinaus erweitern. Das institutionelle Geschäft bleibt dagegen bewusst selektiv. Hier zählen langfristige Beziehungen und größere, strategisch interessante Mandate mehr als die Jagd nach jedem einzelnen Tender.

AKTIV STATT AUTOPILOT

Auch auf der Produktseite setzt Jupiter auf Differenzierung. Geopolitische Unsicherheiten, hohe Bewertungen und die starke Konzentration der Aktienmärkte auf wenige große Technologie- und KI-Unternehmen sprechen aus Sicht des Asset Managers für aktives Management. Stockpicker können Konzentrationsrisiken begrenzen, fundamentale Entwicklungen stärker berücksichtigen und Chancen abseits der großen Indexgewichte suchen.



Von Kunden seit Jahresbeginn besonders nachgefragt werden Jupiters systematische Aktienstrategien, sowohl als globale Absolute-Return- wie auch als Long-only-Ansatz, europäische Aktien sowie Investments in Indien und Asien. Hinzu kommen globale, flexible Anleihelösungen. Auch spezialisierte Strategien wie Global Value oder Bausteine wie Financials Contingent Capital spielen eine Rolle. Jupiter will dabei nicht mit einem möglichst großen Produktregal punkten. Entscheidend sei vielmehr, ob ein Produkt einen konkreten Kundenbedarf trifft, über echte Investmentkompetenz verfügt und langfristig Marktpotenzial besitzt.

Das gilt auch für die Expansion in den Markt aktiver EFTs. Nach einem Active ETF auf globale Staatsanleihen Anfang 2025 folgte Ende des Jahres ein Produkt für globale Small Caps – beide in Zusammenarbeit mit HANetf. Weitere Strategien sollen im Herbst folgen. Für Jupiter ist das kein Widerspruch zum bisherigen Ansatz: Entscheidend ist die Anlagestrategie, die Active ETF-Struktur ist lediglich die Verpackung.

60/40 WAR GESTERN

Hingegen steht aus Sicht vieler Anleger die klassische 60/40-Aufteilung auf dem Prüfstand. Das Jahr 2022 hat gezeigt, dass Aktien und Anleihen durchaus gleichzeitig unter Druck geraten können. Jupiter sieht daher Bedarf für zusätzliche Rendite- und Diversifikationstreiber. Absolute-Return-Strategien, flexible Anleihe-Ansätze sowie eine breitere regionale Streuung können dabei eine Rolle spielen. Nach Jahren der US-Dominanz rücken Europa, Asien und Schwellenländer wieder stärker in den Fokus.

Parallel will Jupiter seine Servicequalität ausbauen. Technologie, Daten und KI können hierbei unterstützen – den persönlichen

Austausch sollen sie jedoch nicht ersetzen. Vertrauen, Präsenz vor Ort und der direkte Zugang zu Investmentexperten bleiben wichtige Bestandteile des Geschäftsmodells.

JETZT ZÄHLT DIE BREITE

In den kommenden zwölf bis 18 Monaten will Jupiter bestehende Kundenbeziehungen weiter vertiefen, neue Vertriebswege erschließen und über alle Vertriebsbereiche wachsen. Dabei stehen die Themen systematische Aktienstrategien, Europa, Indien und Asien sowie ausgewählte Anleihe-Strategien im Fokus.

Fazit: Jupiter nutzt die veränderten Kapitalmarktbedingungen, um sein Deutschlandgeschäft strategisch weiterzuentwickeln. Eine stärkere Kundennähe, fokussierte aktive Strategien und ein klar strukturiertes Vertriebsmodell sollen die Grundlage für weiteres Wachstum schaffen. Im Mittelpunkt steht dabei nicht die Breite des Angebots, sondern die Frage, welchen Mehrwert eine Strategie für das Portfolio der Kunden leisten kann. •

JUPITER





INTERVIEW

Wachstum mit Weitblick

„Mein Geld“ im Gespräch mit Daniel Blum, Head of Business Development Germany bei Jupiter Asset Management, zum Thema nachhaltiges Wachstum, aktives Management und Jupiters Investmentchancen jenseits der US-Tech-Giganten

Jupiter ist zurück auf der Erfolgsstraße – woran messen Sie, dass der Erfolg nachhaltig ist und nicht nur eine Momentaufnahme?

DANIEL BLUM: Wir messen den Erfolg an der Qualität und Breite des Wachstums: an Zuflüssen über mehrere Strategien und Kundengruppen, einem besseren Verhältnis von Zu- und Abflüssen sowie wiederkehrendem Geschäft. Nachhaltig ist er, wenn daraus langfristige Kundenbeziehungen und ein skalierbares Modell entstehen.

Passive ETFs sind günstig und extrem erfolgreich: Warum sollte ein Anleger heute noch für aktives Management bezahlen?

DANIEL BLUM: Passive ETFs sind ideal für eine günstige Marktabdeckung. Aktives Management verdient seine Gebühren nur, wenn es nach Kosten Mehrwert schafft – durch unabhängige Selektion, Risikosteuerung und Chancen jenseits konzentrierter Indizes. Entscheidend ist, welche Strategie welchen Zweck im Portfolio erfüllt.

Die USA und einige wenige Tech-Giganten haben den Markt dominiert. Ist Jupiters Fokus auf Europa, Indien

und Small Caps eine echte Chance – oder einfach die Wette darauf, dass die US-Party irgendwann endet?

DANIEL BLUM: Die USA bleiben unverzichtbar. Unser Fokus ist keine Gegenwette, sondern Diversifikation: Europa, Indien und Small Caps bieten andere Wachstumstreiber, Bewertungen und Selektionschancen. Wir warten nicht auf das Ende der US-Party, sondern investieren dort, wo Wachstum, Qualität und Bewertung zusammenpassen.

Sie wollen viele Strategien skalieren, aber kein möglichst großes Produktregal. Wo ziehen Sie die Grenze – und welches Jupiter-Produkt würden Sie Anlegern heute selbst als Erstes zeigen?

DANIEL BLUM: Die Grenze liegt dort, wo Kundennutzen, Kompetenz und Skalierbarkeit nicht zusammenkommen. Ich würde zunächst kein einzelnes Produkt, sondern unser Systematic-Equities-Team zeigen. Es verbindet proprietäres Research, Technologie, Risikosteuerung und menschliches Urteil – und steht für unseren Anspruch, lösungsorientierter Partner statt Produktlieferant zu sein.

Vielen Dank für das Gespräch.

Der **ACATIS Value Event Fonds C** jetzt mit einer monatlichen Ausschüttung von 0,5% (ca. 6% jährliche Ausschüttung).

Ausschüttende Investmentfonds gibt es viele, eine Rarität sind hingegen monatlich ausschüttende Fonds. Seit Januar 2025 schüttet die bisher quartalsweise ausschüttende Anteilklasse C des **ACATIS Value Event Fonds** (ISIN: DE000A1T73W9) 0,5% monatlich aus. Die jährlich angestrebte Ausschüttungsrendite erhöht sich somit auf rund 6,0%.

Mit anderen Worten: Wer 100.000 EUR in diese Anteilklasse investiert hat, erhält bei gleichbleibend laufenden Kursen monatlich 500 EUR als Ausschüttung. Zusätzlich nimmt er weiterhin teil an der Wertentwicklung des Fonds.*

Sie möchten mehr erfahren?

Sprechen Sie uns an:
sales@acatis.de

*Die Angaben sind ohne Berücksichtigung eines etwaigen Ausgabeaufschlags zu sehen. Die monatliche Ausschüttung von 0,5% bezieht sich auf den Anteilpreis zum Zeitpunkt der letzten Ausschüttung. Dadurch ist die absolute Höhe der Ausschüttung je Anteil abhängig von der Entwicklung des Anteilpreises. Die Ausschüttung kann daher für die Zukunft nicht garantiert werden.

Daten per 31.07.2026. Die Unterlage dient nur der Information und ist keine Anlageempfehlung oder Aufforderung zum Fondskauf. Die dargestellte Anlagemöglichkeit kann für bestimmte Anleger wegen ihrer speziellen Anlageziele und finanziellen Situation ungeeignet sein. Privatpersonen sollten sich vor einem Fondskauf fachlich beraten lassen. Trotz sorgfältig ausgewählter Quellen kann die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit der Informationen nicht garantiert werden. ACATIS stellt die Verkaufsprospekte, Basisinformationsblätter (BIB), Jahres- und Halbjahresberichte ihrer Fonds kostenlos auf Deutsch bereit (www.acatis.de). Die ACATIS Investment KVG mbH hat ihren Hauptsitz in Frankfurt am Main, Deutschland, und wird von der BaFin, Marie-Curie-Straße 24-28, 60439 Frankfurt, beaufsichtigt.



INTERVIEW

Ruhestand neu gedacht: Wie Vermögen auch im Alter weiterarbeiten kann

Patrick Linden, Managing Partner bei Clartan Associés Deutschland, spricht mit „Mein Geld“ über die Herausforderungen der Entnahmephase und darüber, warum Ruhestand nicht automatisch Verzicht auf Renditechancen bedeutet

Herr Linden, die private Altersvorsorge steht derzeit wieder stark im Fokus. Was muss sie leisten?

PATRICK LINDEN: Es ist grundsätzlich positiv, dass die private Altersvorsorge wieder stärker in den Mittelpunkt rückt. Die Erfahrungen mit der Riester-Rente zeigen allerdings, wie sehr Kosten und Garantien die langfristige Rendite belasten können. Das geplante Altersvorsorgedepot richtet sich vor allem an Menschen, die noch lange ansparen. Für diejenigen, die bereits Vermögen aufgebaut haben, stellt sich eine andere Frage: Wie lässt sich das Kapital über viele Jahre nutzen, ohne es zu schnell aufzubrauchen?

Wo sehen Sie hier die größte Lücke?

PATRICK LINDEN: Viele Lösungen konzentrieren sich auf den Vermögensaufbau. Weniger Beachtung findet die Phase, in der aus Vermögen regelmäßig Einkommen werden soll. Das betrifft beispielsweise Menschen nach dem Verkauf einer Immobilie, einer Unternehmensveräußerung oder einer Erbschaft. Angesichts der steigenden Lebenserwartung wird diese Entnahmephase immer wichtiger.

Viele Menschen verbinden Ruhestand mit möglichst wenig Risiko. Ist das noch zeitgemäß?

PATRICK LINDEN: Sicherheit ist wichtig, bedeutet aber nicht, sämtliche Risiken auszuschließen. Wer mit 65 Jahren in den Ruhestand geht, hat möglicherweise noch 20 oder 25 Jahre vor sich. Deshalb halten wir auch die Faustregel „100 minus Lebensalter“ für die Aktienquote für überholt. Entscheidend sind die persönliche Situation, der Kapitalbedarf und der Zeitraum, über den das Vermögen reichen soll.

Wie lässt sich das praktisch umsetzen?

PATRICK LINDEN: Wir kombinieren einen wachstumsorientierten und einen

✓ Clartan Deutschland Team:
Patrick Linden, Eliana Xhani
und **Lukas Heller**





defensiveren Baustein: den Clartan Valeurs und den Clartan Patrimoine. Das Kapital für kurzfristige Auszahlungen wird dabei vom langfristig investierten Vermögen getrennt. Wer beispielsweise monatlich 2.000 Euro benötigt, kann einen entsprechenden Betrag für die geplanten Auszahlungen im defensiveren Baustein bereitstellen. Dieser wird regelmäßig wieder aufgefüllt. So muss in einer schwachen Marktphase nicht zwangsläufig langfristig investiertes Vermögen verkauft werden, um laufende Ausgaben zu finanzieren.

Wie lässt sich verhindern, dass das Vermögen durch Entnahmen zu schnell schrumpft?

PATRICK LINDEN: Das hängt von Entnahmemenge, Wertentwicklung, Inflation und Anlagedauer ab. Ein einfaches Beispiel: Bei 250.000 Euro Vermögen und monatlichen Entnahmen von 1.000 Euro wäre das Kapital ohne entsprechende Wertentwicklung nach rund 20 Jahren aufgebraucht. Gleichzeitig können im Alter zusätzliche Kosten entstehen, etwa für Pflege.

Deshalb sollte die Planung über den Renteneintritt hinausgehen. Unser Ziel ist, das Kapital möglichst lange zu erhalten und idealerweise weiterzuentwickeln.

Welche Rolle spielen Diversifikation und Titelauswahl?

PATRICK LINDEN: Eine sehr große. Unser Ansatz lautet „Quality and Value Investing“. Wir suchen Unternehmen mit nachvollzieh-

baren Geschäftsmodellen, verlässlichen Ertragsquellen und solider Unternehmensführung. Gleichzeitig achten wir auf eine breite Streuung über Regionen und Märkte. Im Clartan Valeurs befinden sich rund 50 Titel. Verändert sich die Risikosituation eines Unternehmens, können wir entsprechend reagieren.

Clartan Associés feiert 2026 sein 40-jähriges Bestehen. Was bedeutet diese Kontinuität?

PATRICK LINDEN: Sie ist ein wichtiger Teil unserer Unternehmenskultur. Clartan Associés gehört zu 100 Prozent den Mitarbeitenden. Es gibt keinen externen Eigentümer mit kurzfristigen Vorgaben. Wer Verantwortung übernimmt, beteiligt sich auch finanziell am Unternehmen. Wir wollen Clartan so aufstellen, dass das Haus auch in 30 oder 50 Jahren eigenständig am Markt bestehen kann.

Zum Schluss: Ist Tagesgeld im Ruhestand eine sinnvolle Lösung?

PATRICK LINDEN: Für kurzfristige Liquidität durchaus. Als langfristige Strategie für das gesamte Vermögen sehe ich es kritisch. Zinsen können sinken, gleichzeitig mindert Inflation die Kaufkraft. Wer mit 65 Jahren in den Ruhestand geht, sollte deshalb nicht nur fragen, wie sicher sein Geld heute ist, sondern wie lange es reichen muss. Bei einem Anlagehorizont von 15, 20 oder 25 Jahren braucht es eine langfristige Perspektive.

Herr Linden, vielen Dank für das Gespräch.



Wer mit 65 Jahren in den Ruhestand geht, hat möglicherweise noch 20 oder 25 Jahre vor sich.

CLARTAN ASSOCIÉS

40 Jahre unabhängiges Asset Management

clartan
ASSOCIÉS



^ Das Clartan Partner Team v. l. n. r.: **Nicolas Descoqs, Jean-Baptiste Chaumet, Olivier Delooz, Marc Effgen, Elizabeth de Saint Leger, Patrick Linden, Thibault du Pavillon, Guillaume Brisset**

Seit vier Jahrzehnten steht Clartan Associés für unabhängiges Asset Management, einen konsequenten Qualitätsansatz und langfristiges Denken. Das 1986 gegründete Haus ist heute zu 100 Prozent unabhängig und befindet sich im Besitz von acht Partnern und deren Familien. Die Partner tragen Verantwortung im Fondsmanagement oder in der Geschäftsleitung – und sind damit eng mit der Entwicklung des Unternehmens verbunden.

Im Mittelpunkt des Investmentangebots stehen die beiden Strategien Clartan Valeurs und Clartan Patrimoine. Der international ausgerichtete Aktienfonds Clartan Valeurs investiert in sorgfältig ausgewählte Qualitätsunternehmen mit soliden Bilanzen, nachhaltigen Geschäftsmodellen und überzeugenden Wettbewerbsvorteilen. Seit Auflage erzielte der Fonds nach Kosten eine langfristige Wertentwicklung von rund acht Prozent pro Jahr. Anleger der ersten Stunde konnten ihr Kapital mehr als verdreizehnfachen. Auch die Mitarbeiter und Gesellschafter sind selbst breit in den Fonds investiert.

Der Clartan Patrimoine verfolgt dagegen einen defensiven Multi-Asset-Ansatz. Anleihen und Liquidität werden mit einem Aktienanteil kombiniert, um Kapitalerhalt und Renditechancen ausgewogen miteinander zu verbinden. Seit Auflage erreichte der Fonds eine jährliche Rendite von 4,2 Prozent bei einer Volatilität von unter drei Prozent. Zugleich nutzt Clartan den Fonds als Treasury-Vehikel für eigene Unternehmensrücklagen und Eigenkapital.

Ein wichtiger Schritt in der internationalen Entwicklung war der Start des Deutschlandvertriebs im Oktober 2011. Patrick Linden, Managing Partner bei Clartan Associés, verantwortet seither das Business Development in Deutschland und Österreich. Vom Standort Bonn aus betreut das vierköpfige B2B-Team den deutschen und österreichischen Markt.

Grundlage der Anlagephilosophie ist ein konsequenter Qualitätsfilter. Jede Investmentidee wird fundamental analysiert und hinsichtlich Managementqualität, Geschäftsmodell und langfristiger Perspektiven geprüft. Kurzfristige Markttrends stehen dabei nicht im Vordergrund. Entscheidend ist die nachhaltige Qualität eines Unternehmens. Hinzu kommt ein ausgeprägter Teamansatz: Anlageideen werden gemeinsam diskutiert und Entscheidungen im Austausch verschiedener Perspektiven getroffen. So verbindet Clartan individuelle Expertise mit einem gemeinschaftlichen Investmentprozess.

40 Jahre Clartan Associés stehen damit für Unabhängigkeit, Kontinuität und einen klaren Qualitätsanspruch – Werte, die auch künftig den Investmentansatz des Hauses prägen sollen.

CLARTAN

Trading braucht kein Nine to Five

Mit Baader Trading jetzt auch
samstags handeln, von 14 – 19 Uhr.



Donnerstag

Freitag

Samstag

Sonntag



Außerbörslich oder an
der Börse Gettex handeln.

gettex
exchange

Mehr dazu auf
www.baadertrading.de

ANTECEDO

Zukunftsorientiert investieren in riskanten Zeiten

Rund um die US-Zwischenwahlen wächst das Risiko von „politischen Einschlügen“. Sie sorgen für Volatilität und lassen Märkte kurzfristig drehen. Wer in solch einem Umfeld langfristig investieren will, braucht ein belastbares Risikomanagement und Portfoliobausteine, die in Stressphasen stabilisieren



WENN POLITIK ZUM MARKTTREIBER WIRD

„Politische Börsen haben kurze Beine“ – dieser Satz stimmt zwar oft, aber er greift zu kurz, wenn Schocks gehäuft auftreten. Das war in den vergangenen Jahren der Fall, als Rücksetzer an den US-Börsen wiederholt politisch getrieben waren. Die Folge: Steigt die erwartete Schwankung an den Börsen und klettert der Volatilitätsindex VIX (häufig als „Angstbarometer“ bezeichnet) in die Höhe, geht es mit den Kursen am Aktienmarkt nicht selten nach unten. Entscheidend ist weniger der einzelne Ausschlag als die Serie: „Aus kurzen Irritationen kann

ein strukturelles Risikofeld werden“, erklärt Kay-Peter Tönnies, Gründer des Bad Homburger Fondsanbieters Antecedo.

Gerade rund um die US-Zwischenwahlen, die sogenannten Mid-Terms im November, sieht Tönnies innenpolitischen Druck auf dem US-Präsidenten. Das birgt die Gefahr, dass Blockaden im Kongress den Handlungsspielraum verengen, während außenpolitisch weiterhin überraschende Aktionen möglich bleiben. Für Märkte bedeutet das: mehr Unwägbarkeit, mehr Ausschläge, mehr „Event-Risiko“.

DIE FRAGE IST NICHT: BESTEHT RISIKO? SONDERN: WIE GEHE ICH DAMIT UM?

Natürlich ist Politik nicht der einzige Unsicherheitsfaktor. Tönnies verweist auf ein fragiles Gesamtbild aus hohen Schuldenständen, hartnäckiger Inflation und in der Breite wenig dynamischen Gewinnen. Antecedo nutzt dafür ein Risikoscoring, das die Wahrscheinlichkeit größerer Rückschläge über 24 Monate abbilden soll. Historisch liege die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Rückgangs von 15 Prozent oder mehr bei etwa sechs bis sieben Prozent. Aktuell zeigen die Modelle Werte von über 25 Prozent.

„Das ist das höchste Niveau, das Antecedo bislang gemessen hat“, sagt Tönnies. Freilich bedeute das nicht zwangsläufig, dass die Kurse einstürzen. Aber es ist ein Signal, Risikosteuerung nicht als „nice to have“ zu behandeln, sondern als Kernbestandteil einer zukunftsorientierten Geldanlage.



Wenn Korrelationen in Stressphasen steigen, reichen klassische Mischportfolios womöglich nicht, um für eine ausreichende Diversifikation im Portfolio zu sorgen. Dann werden Bausteine interessant, die nicht 1:1 mit der Entwicklung an den Aktienmärkten laufen. Idealerweise profitieren diese Bausteine sogar von erhöhter Volatilität.

ABSICHERUNG IM FONDS – WAS ANTECEDO DARUNTER VERSTEHT

Antecedo beschreibt seine Anlagephilosophie selbst als konsequent risikokontrolliert: weniger Prognosen, mehr Systematik. Und mit dauerhaften Absicherungen in den Portfolios, die Risiken in Abwärtsphasen begrenzen sollen, ohne die Teilnahme an Phasen steigender Kurse aufzugeben.

Für Anleger, die gerade in politisch aufgeladenen Marktphasen nach Stabilität suchen, rücken damit insbesondere Strategien in den Fokus, die Absicherung nicht erst dann „nachkaufen“, wenn es bereits kracht. So fokussiert sich das Portfolio des Antecedo Independent Invest darauf, Erträge aus der Volatilität der Aktienmärkte zu erzielen. Der Fonds weist damit eine geringe Korrelation zur generellen Aktienmarktentwicklung auf.

Der Antecedo Defensive Growth wiederum kombiniert ein Investment in den performancestarken, aber volatilen US-Technologieindex Nasdaq-100 mit einer Optionsstrategie. Dabei werden Optionsprämien genutzt, um Absicherungsinstrumente gegen Kursverluste zu erwerben.

Das Ziel: an Aufwärtsphasen teilhaben und größere Rückschläge dämpfen. Solch ein asymmetrisches Risikoprofil verfolgt auch der Antecedo Growth Supreme. Anleger partizipieren bei diesem Fonds jedoch stärker an den Kursgewinnen des Nasdaq-100. Im Gegenzug liegt die Sicherungsschwelle dort niedriger als beim Defensive-Ansatz.



Kay-Peter Tönnies
Gründer und Geschäftsführer
von Antecedo Asset
Management

ZUKUNFTSORIENTIERUNG HEISST AUCH, KRISEN AUSZUHALTEN, OHNE AUSSTEIGEN ZU MÜSSEN

Zukunftsthemen wie Technologie, Transformation und neue Geschäftsmodelle bleiben langfristig relevant. Doch der Weg dorthin wird in politisch riskanten Zeiten holpriger. Wer investiert bleibt, sollte deshalb nicht nur auf „die richtigen Trends“ setzen, sondern auf Konstruktionen, die Schwankungen bewusst einpreisen und das Risiko im Portfolio aktiv begrenzen. •

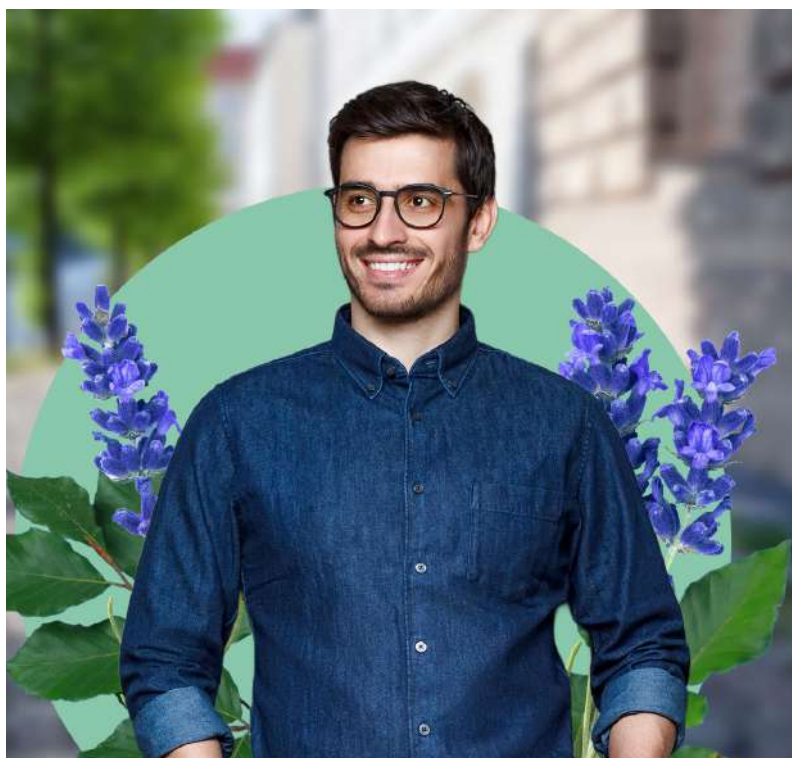
ANTECEDO



UMWELTBANK

Nachhaltig investieren – jetzt auch gezielt in europäische Anleihen und Aktien

Die UmweltBank erweitert ihr ETF-Angebot um drei neue nachhaltige Bausteine



Nachhaltigkeit und Kapitalmarkt lassen sich längst nicht mehr auf die Frage reduzieren, welche Aktien in einem grünen Depot liegen. Auch Anleihen rücken zunehmend in den Fokus: Sie können einem Portfolio laufende Erträge und Stabilität verleihen und zugleich Kapital für ökologische und soziale Projekte bereitstellen.

Genau hier setzt die neue ETF-Initiative der UmweltBank an. Nach dem erfolgreichen Start ihres ersten ETFs im Jahr 2024 und einem weiteren im Jahr 2025 sind Ende Juli 2026 drei neue ETFs gestartet: der UmweltBank UCITS-ETF – Europe SDG

Focus (ISIN LU3401048544), der UmweltBank UCITS-ETF – Green & Social Government Bonds Euro (ISIN LU3401048460) und der UmweltBank UCITS-ETF – Green & Social Corporate Bonds Euro (ISIN LU3401048387). Alle drei Fonds sind auf Xetra und weiteren Börsen handelbar.

Damit erweitert die UmweltBank ihr Angebot um europäische Aktien sowie Green & Social Bonds. Die beiden Anleihen-ETFs investieren in Green und Social Bonds europäischer Emittenten: Der Government-Bonds-ETF fokussiert sich auf Staaten, öffentliche Institutionen und supranationale Organisationen, der Corporate-Bonds-ETF auf Unternehmen. Der UmweltBank UCITS-ETF – Europe SDG Focus investiert in Aktien europäischer Unternehmen, die den Nachhaltigkeitskriterien der UmweltBank entsprechen.

Mark Bauer, Investment-Experte der UmweltBank, erklärt, dass die Entwicklung der neuen ETFs maßgeblich durch den Austausch mit den Anlegerinnen und Anlegern geprägt wurde. Viele Investorinnen und Investoren möchten den in den vergangenen Jahren gestiegenen USA-Anteil in ihren Depots reduzieren und Europa wieder stärker gewichten. Die neuen ETFs bieten hierfür passende Anlagebausteine.

NACHHALTIGKEIT DURCH EIGENS ENTWICKELTE BÖRSENINDIZES

Die UmweltBank verwendet für ihre ETFs keine Standardindizes. Gemeinsam mit dem Indexanbieter Solactive wurde für



jeden ETF ein eigener Index entwickelt, der den Nachhaltigkeitsansatz der UmweltBank konsequent umsetzt.

Die Indizes verbinden Klimaausrichtung, Ausschlusskriterien und eine gezielte Auswahl von Unternehmen, die den ökologischen und sozialen Standards der UmweltBank entsprechen. Ausgeschlossen werden unter anderem fossile Energien, Atomkraft, Rüstung und Menschenrechtsverstöße. Bei Staaten werden beispielsweise Diktaturen oder Länder ausgeschlossen, die den Pariser Klimazielen nicht beigetreten sind.

BEWÄHRTE ZUSAMMENARBEIT VON DREI KAPITALMARKTEXPERTEN

Die drei neuen ETFs setzen die Zusammenarbeit der UmweltBank AG, der Axxion S.A. und Solactive fort. Die UmweltBank definiert Nachhaltigkeitsansatz und Investmentstrategie. Die Luxemburger Axxion S.A. übernimmt als spezialisierte Service-KVG die Fondsverwaltung und administrative Umsetzung und bündelt ihre ETF-Expertise über AXX.ETF. Solactive entwickelt, berechnet und administriert die maßgeschneiderten Indizes.

UMWELTBANK

DIE NEUEN ETFs DER UMWELTBANK IM ÜBERBLICK

UmweltBank UCITS-ETF – Europe SDG Focus

ISIN: LU3401048544
WKN: A42EJY
Referenzindex: Solactive UmweltBank Europe All Cap SDG PAB Index NTR
Ertragsverwendung: Thesaurierend
Laufende Kosten (p. a.): bis zu 0,80 %

UmweltBank UCITS-ETF – Europe SDG Focus

ISIN: LU3401048544
WKN: A42EJY
Referenzindex: Solactive UmweltBank Europe All Cap SDG PAB Index NTR
Ertragsverwendung: Thesaurierend
Laufende Kosten (p. a.): bis zu 0,80 %

UmweltBank UCITS-ETF – Europe SDG Focus

ISIN: LU3401048544
WKN: A42EJY
Referenzindex: Solactive UmweltBank Europe All Cap SDG PAB Index NTR
Ertragsverwendung: Thesaurierend
Laufende Kosten (p. a.): bis zu 0,80 %



Weitere Informationen sind auf der UmweltBank-Homepage zu finden:
www.umweltbank.de/investieren/etfs



Mark Bauer
Kapitalmarktexperte
der UmweltBank

Risiken: Der Kurswert von Wertpapieren unterliegt marktbedingten Schwankungen und kann – vor allem bei einer negativen Wirtschafts- oder Börsenentwicklung – auch dauerhaft und sehr deutlich unter dem Kaufkurs liegen. Das eingesetzte Kapital unterliegt einem Verlustrisiko. Fonds sind somit nicht geeignet für Anleger, die eine risikolose Anlage anstreben. Anleger sollten ihr Geld nicht innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren aus dem Fonds wieder zurückziehen wollen, weil sonst das Risiko besteht, dass sich innerhalb der Haltedauer mögliche Wertschwankungen nicht ausgeglichen haben. Des Weiteren besteht das Risiko, dass die künftige Wertentwicklung nicht der Wertentwicklung der Vergangenheit entspricht.

Hinweise: Diese Marketingmitteilung dient nur zu Informationszwecken und stellt weder ein Angebot oder eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots noch einen Rat oder eine persönliche Empfehlung bezüglich des Kaufs, Verkaufs, Tauschs, Rückkaufs, Haltens, der Zeichnung oder Übernahme eines bestimmten Finanzinstruments dar (Anlageberatung i.S.d. § 2 Abs. 8 Satz 1 Nr. 10 WpHG). Für die Erstellung und den Inhalt dieser werblichen Information ist allein die UmweltBank AG als Vertriebsstelle bzw. Vertriebspartnerin verantwortlich. Die Verwaltungsgesellschaft kann beschließen, die Vorkehrungen, die sie für den Vertrieb der Fonds getroffen hat, gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG aufzuheben. Die steuerliche Behandlung des Fonds hängt von den persönlichen Verhältnissen der Anleger ab und kann künftigen Änderungen unterworfen sein. Anleger sollten sich insbesondere in rechtlicher und steuerrechtlicher Hinsicht vor einer individuellen Anlageentscheidung fachkundig beraten lassen. Der Fonds darf weder direkt noch indirekt in den USA vertrieben noch an US-Personen verkauft werden.



8. Oktober 2026, 18 Uhr
Frankfurt am Main

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



Hauptbotschafter

Powered by





boutiquen-awards.de

Jury



Jürgen Dumschat
Geschäftsführer
AECON Fonds-
marketing GmbH



Michael Gillessen
Geschäftsführer
Pro BoutiquenFonds
GmbH



Isabelle Hägewald
Geschäftsführerin
Mein Geld Medien
Gruppe



Detlef Glow
Head of Lipper
ETF Research,
LSEG



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



Alters- vorsorge- depot

Universal Investment hilft
Fondsanbietern, die Chancen
zu nutzen.



UNIVERSAL INVESTMENT

Große Ereignisse werfen ihre Schatten voraus

In wenigen Wochen schon tritt sie in Kraft: die Reform der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge in Deutschland. Dann wird die dritte Säule mit dem neu geschaffenen Altersvorsorgedepot so konsequent wie niemals zuvor auf den Kapitalmarkt ausgerichtet, um die Rentenlücke zu schließen. Im Altersvorsorgedepot und dem ebenfalls neu entstandenen Standarddepot werden vor allem Investmentfonds eingesetzt, was gerade Fondsboutiquen und Vermögensverwaltern neue vielversprechende Chancen eröffnen kann.

Die neue Lösung unterscheidet sich in wesentlichen Punkten von dem bisherigen Modell. Die Fördersystematik ist einfacher

und verständlicher als bei der Riester-Rente und sollte die Akzeptanz erhöhen. Zumal die staatliche Förderung langfristig für Interesse an solchen Investmentfonds sorgen dürfte, die für Altersvorsorgedepots und Standarddepots in Frage kommen. Zudem wurde der Kreis der Förderberechtigten erweitert. Künftig können auch Selbstständige und Mitglieder der Versorgungswerke in der dritten Säule vorsorgen – und werden zusätzliche Nachfrage nach Fonds schaffen. Vor allem aber verzichtet die jetzt geschaffene Lösung auf teure Garantien und die kostentreibende Verrentungspflicht. Die niedrigeren Kosten bedeuten für Ihre Kundinnen und Kunden mehr Rendite – ein wirklich gutes Argument.

Bei Universal Investment laufen die Vorbereitungen für den Start des Altersvorsorgedepots bereits auf Hochtouren. Deutschlands größte Kapitalverwaltungsgesellschaft wird Fondsinitiatoren und Vermögensverwalter als Partner bei dieser neuen Form der privaten Altersvorsorge unterstützen. Wir werden selbst keine zertifizierten Altersvorsorgeverträge anbieten, sondern schnüren gemeinsam mit Partnern ein Rundum-Komplett-Paket.

Als Anbieter zertifizierter Altersvorsorgeverträge übernimmt die Baader Bank sämtliche depot- und vertragsbezogenen Kernfunktionen wie etwa Konto- und Depotführung, Handelsabwicklung sowie Brokerage-Dienstleistungen. Außerdem verantwortet die Bank die regulatorischen und rechtlichen Anforderungen, die Verwaltung der Förderlogik sowie die erforderlichen Meldungen und Berichtsprozesse gegenüber staatlichen Stellen. Neben Altersvorsorgedepots bietet die Baader Bank im Rahmen der Zusammenarbeit auch Standarddepots an.

Der Online-Broker Smartbroker wiederum bietet unseren Kunden eine Lösung, bei der etwa Fondsboutiquen über ihre eigene Homepage ein Altersvorsorgedepot und mögliche Fonds dafür bewerben können. Von dort aus werden Interessenten zu dem Online-Broker verlinkt, sehen dort die Fonds der Fondsinitiatoren und können ein Altersvorsorgedepot eröffnen. Auf Basis dieses Modells wird Universal Investment künftig mit weiteren Partnern zusammenarbeiten. Als Kapitalverwaltungsgesellschaft sorgen wir dafür, dass die Fonds für Altersvorsorgedepots tauglich sind. Mit uns haben Fondsboutiquen und Vermögensverwalter auch hier eine erfahrene, breit aufgestellte Fonds-Service-Plattform an ihrer Seite. •

ANDREAS GESSINGER



Andreas Gessinger
Area Head Relationship
Management Fund Initia-
tors, Universal Investment

**Universal
Investment**

**Ihr aktiver ETF.
Mit uns aufgelegt.**

Disclaimer: Stand: August 2025 ©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 Marketingzwecken. Die zur Verfügung gestellten Informationen bedeuten keine Empfehlung oder Beratung. Alle Aussagen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder. Universal Investment übernimmt keinerlei Haftung für die Verwendung dieser Publikation oder deren Inhalts. Vervielfältigungen, Weitergaben oder Veränderungen dieser Veröffentlichung oder deren Inhalts bedürfen der vorherigen ausdrücklichen Erlaubnis von Universal Investment.



UNIVERSAL INVESTMENT

Gemeinsam in die Zukunft

Seit Anfang des Jahres arbeitet Frank Becker für Universal Investment und verantwortet bei Deutschlands größter Kapitalverwaltungsgesellschaft die Beziehungen zu allen Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Im Gespräch mit „Mein Geld“ spricht Becker darüber, was ihn bewogen hat, zu Universal Investment zu wechseln, und woran er und sein Team gerade arbeiten

Herr Becker, warum sind Sie Anfang des Jahres zu Universal Investment gewechselt?

FRANK BECKER: Universal Investment hat sich über Jahrzehnte hinweg einen Ruf für Stabilität, Belastbarkeit und Vertrauen erarbeitet. Deutschland ist die Wiege des Unternehmens und bis heute sein Heimat- und Schwerpunktmarkt. In der DACH-Region und darüber hinaus überzeugt das Unternehmen durch seinen hervorragenden Kundenservice.

An dieser Erfolgsgeschichte will ich künftig mitarbeiten und neue Entwicklungen vorantreiben. Das betrifft Fondsinitiatoren, Fondsboutiquen, Vermögensverwalter und institutionelle Investoren jeder Größe und ist deshalb eine besonders reizvolle Aufgabe für mich.

Gibt es für ein etabliertes Unternehmen wie Universal Investment noch so viel Neuland zu beackern?

FRANK BECKER: Auf jeden Fall. Uns gehen die neuen Aufgaben und Herausforderungen nicht aus. Vielfach werden sie sogar von den Kunden an uns herangetragen.

Zum Beispiel?

FRANK BECKER: Zum einen denken und handeln deutsche Fondsanbieter heute internationaler als früher. Darauf stellen wir uns ein. So haben wir vor kurzem ein Büro in Singapur eröffnet – und das nicht aus einer Laune des Augenblicks heraus, sondern weil unsere Kunden das Potenzial im asiatisch-pazifischen Raum verstärkt nutzen möchten. Daher sind wir dort jetzt vor Ort präsent. Ein anderes gutes Beispiel sind aktive ETFs. Aufgrund der stetig wachsenden Nachfrage von Kunden haben wir Ende letzten Jahres die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass Fondsinitiatoren und Investoren aktive ETFs mit uns auflegen können, wobei wir alle regulatorischen und operativen Aufgaben übernehmen.

Welcher Teil von Universal Investment ist dafür zuständig?

FRANK BECKER: Zurzeit bieten wir unsere Dienstleistungen rund um aktive ETFs über unsere irische Plattform an. Es laufen aber bereits Überlegungen, vergleichbare Lösungen künftig auch an anderen europäischen Fondsstandorten anzubieten, insbesondere in Deutschland.

Welche Rolle spielen Politik und Regulierung, wenn es um neue Betätigungsfelder geht?

FRANK BECKER: Eine große. Denken Sie nur an den grundlegenden Umbau der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge. Das Altersvorsorgedepot und das Standarddepot haben völlig neue Förderregeln, vor allem aber sind sie sehr stark am Kapitalmarkt ausgerichtet. Das begrüßen wir ausdrücklich.

Das Altersvorsorgedepot wird Anlageformen fördern, die Renditechancen eröffnen und zugleich extreme Risiken ausschließen. Zu den kapitalmarktnahen Produkten, die dafür angedacht sind, gehören vor allem UCITS-Fonds und ETFs bis Risikoklasse 5. Und da die Reform am 1. Januar 2027 in Kraft treten soll, müssen wir uns jetzt schon darauf vorbereiten – und tun das auch.

Neue Regeln und regulatorische Vorgaben kommen auch und vor allem von europäischer Ebene. Was beobachten Sie da?

FRANK BECKER: Die Regulierung wird immer komplexer. Fondsanbieter, insbesondere Fondsboutiquen, haben schlicht nicht die Zeit, sich in alles einzudenken, weil sie sich auf ihre Kernaufgabe konzentrieren müssen, nämlich Rendite für ihre Investoren zu erzielen. Bei regulatorischen Fragen leisten wir als Kapitalverwaltungsgesellschaft intensive Vorarbeit für unsere Kunden und unterstützen sie bei der Umsetzung.

Nennen Sie uns einen aktuellen Fall.

FRANK BECKER: Vor kurzem trat das Fondsrisikobegrenzungs-gesetz, kurz FoRG, in Kraft. Damit setzt Deutschland unter anderem die europäische AIFMD-II-Richtlinie um. Eine wichtige Vorgabe besteht darin, dass künftig für inländische Fonds Liquiditätsmanagementtools, kurz LMTs, verbindlich vorgeschrieben sind. Abhängig von Anlagestrategie, Liquiditätsprofil und Rücknahmepolitik müssen wir als KVG für jedes einzelne der von uns verwalteten offenen inländischen Investmentvermögen zwei LMTs aus einer Liste vorgegebener Möglichkeiten auswählen. Wir haben uns frühzeitig mit diesen neuen Anforderungen auseinandergesetzt und die von uns gewählten Verfahren sowie deren Implikationen intensiv mit unseren Kunden besprochen und umgesetzt.

Beeinflussen die aktuellen Entwicklungen die Beziehungen zu Ihren Kunden?

FRANK BECKER: Aufgrund des Kosten- und Regulierungsdrucks haben Kunden heute höhere Anforderungen, viele Kooperationen werden dadurch intensiver. Und es ist unser Anspruch, immer auf der Höhe der Zeit zu sein, um die wachsenden Bedürfnisse der Kunden bedienen zu können. Andererseits bleibt der Kern unserer Partnerschaft unverändert. Wir sind ausschließlich eine Fonds-Service-Plattform und stehen in keinem Wettbewerb zu Fondsboutiquen oder anderen Fondsanbietern. Daher haben wir nur dann Erfolg, wenn unsere Kunden Erfolg haben. Das war in der Vergangenheit so – und das wird auch in Zukunft so bleiben. •

Disclaimer: Stand: August 2025 ©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 Marketingzwecken. Die zur Verfügung gestellten Informationen bedeuten keine Empfehlung oder Beratung. Alle Aussagen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder. Universal Investment übernimmt keinerlei Haftung für die Verwendung dieser Publikation oder deren Inhalts. Vervielfältigungen, Weitergaben oder Veränderungen dieser Veröffentlichung oder deren Inhalts bedürfen der vorherigen ausdrücklichen Erlaubnis von Universal Investment.

AMPEGA

Rendite mit Haltung

Der terrAssisi Aktien Europa verbindet europäische Aktienselektion mit einem konsequenten nachhaltigen Investmentprozess – und will zeigen, dass Werte und Wertentwicklung zusammengehören können

FONDSDATEN

Name

terrAssisi Aktien Europa

ISIN

DE000A419Y60

Fondsauflage

02.02.2026

Ertragsverwendung

ausschüttend

Fondsvolumen zum

31.07.2026

105,41 Mio. Euro

Nachhaltig investieren klingt für viele Anleger inzwischen selbstverständlich. Schwieriger wird es bei der Frage, wie sich ethische und ökologische Ansprüche mit dem Ziel einer attraktiven Rendite verbinden lassen. Der terrAssisi Aktien Europa setzt genau an diesem Spannungsfeld an und verfolgt einen Ansatz, bei dem Nachhaltigkeit nicht als Zusatz, sondern als Bestandteil der Anlageentscheidung verstanden wird.

Im Mittelpunkt steht ein mehrstufiger Auswahlprozess. Neben klassischen Finanzkennzahlen werden Unternehmen anhand definierter ethischer, sozialer und ökologischer Kriterien analysiert. Wer gegen die festgelegten Nachhaltigkeitsstandards verstößt, fällt aus dem Anlageuniversum. Gleichzeitig sucht das Fondsmanagement nach Unternehmen, die mit stabilen Geschäftsmodellen, verantwortungsvollem Wirtschaften und langfristigen Perspektiven überzeugen. Der regionale Fokus liegt auf Europa. Damit investiert der Fonds in etablierte Märkte mit vergleichsweise hohen regulatorischen Anforderungen und transparenter

Unternehmensberichterstattung. Das Portfolio kann dabei sowohl etablierte Large Caps als auch ausgewählte wachstumsorientierte Unternehmen enthalten.

Aktives Management spielt eine zentrale Rolle. Marktveränderungen werden laufend beobachtet, Positionen überprüft und das Portfolio bei veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Gerade in einem Umfeld, das von geopolitischen Spannungen, strukturellen Veränderungen und wachsenden Anforderungen an Unternehmen geprägt ist, soll ein klar definierter Investmentprozess Orientierung schaffen.

Für die Umsetzung bringt Ampega ihre langjährige Erfahrung im Aktien- und Portfoliomanagement ein. Senior Portfolio Manager Sebastian Riefe verantwortet dabei die Anlagestrategie. Die Verbindung aus fundamentaler Aktienanalyse und Nachhaltigkeitskriterien soll ein Portfolio schaffen, bei dem finanzielle Qualität und verantwortungsbewusstes Wirtschaften nicht gegeneinander ausgespielt werden. Der Fonds ist dabei noch jung: Der terrAssisi Aktien Europa wurde am 2. Februar 2026 aufgelegt. Trotz der kurzen Historie erreichte er zum 31. Juli 2026 bereits ein Fondsvolumen von 105,41 Millionen Euro.

Damit positioniert sich der Fonds für Anleger, die europäische Aktien suchen und gleichzeitig klare Anforderungen an die Nachhaltigkeit ihrer Investments stellen. Die Botschaft ist durchaus selbstbewusst: Gute Unternehmen müssen nicht nur gute Zahlen liefern – sie sollten auch zu den Werten ihrer Anleger passen.

AMPEGA



› **Sebastian Riefe**
Senior Portfolio Manager,
Ampega Investment

AMPEGA

Wenn Anleihen mehr können müssen

Der Ampega Credit Opportunities sucht weltweit nach Chancen im Kreditmarkt – flexibel, aktiv und abseits klassischer Rentenstrategien

Anleihen galten lange als ruhiger Baustein im Portfolio. Doch die Zeiten, in denen Anleger mit klassischen Rentenpapieren einfach auf Zinskupons setzen konnten, sind vorbei. Schwankende Zinsen, volatile Credit Spreads und unterschiedliche Entwicklungen in den Regionen machen den globalen Kreditmarkt anspruchsvoller – eröffnen aktiven Fondsmanagern aber zugleich neue Möglichkeiten.

Genau hier setzt der Ampega Credit Opportunities an. Der Fonds verfolgt einen flexiblen Ansatz und investiert über verschiedene Bereiche des internationalen Credit Marktes hinweg. Unternehmensanleihen gehören ebenso zum Anlageuniversum wie strukturierte Kredite und ausgewählte Spezialsegmente. Entscheidend ist dabei nicht die möglichst hohe Positionierung in einem einzelnen Markt, sondern die Suche nach attraktiven Risiko-Rendite-Verhältnissen.

Das Fondsmanagement setzt bewusst auf aktives Management. Zinsentwicklung, Konjunktur, Unternehmensbilanzen und die Bewertung einzelner Kreditsegmente werden laufend analysiert. Wo sich Bewertungsunterschiede ergeben, kann das Portfolio entsprechend angepasst werden. Gerade in Phasen erhöhter Marktunsicherheit können sich dadurch Chancen ergeben, wenn Risikoaufschläge überproportional steigen und attraktive Einstiegsmöglichkeiten entstehen.

Ein weiterer Vorteil ist die breite Diversifikation. Unterschiedliche Regionen, Branchen und Kreditinstrumente ermöglichen es, Risiken gezielter zu steuern und gleichzeitig mehrere Ertragsquellen zu erschließen.



Dabei kann das Management auch zwischen einzelnen Segmenten wechseln, wenn sich die Marktbedingungen verändern.

Hinter dem Konzept steht die Fixed-Income-Kompetenz von Ampega, dem Asset Manager des Talanx-Konzerns. Das Know-how verschiedener Anlageklassen wird dabei miteinander verknüpft. Ziel ist es, nicht nur einzelne Kreditmärkte isoliert zu betrachten, sondern relative Chancen im gesamten Anlageuniversum zu erkennen.

Der Ansatz richtet sich damit vor allem an Anleger, denen klassische Anleihen zu eindimensional erscheinen und die zusätzliche Ertragspotenziale im internationalen Kreditmarkt suchen. Der Fonds bietet dafür bewusst mehr Flexibilität – allerdings auch mehr Komplexität und entsprechende Risiken.

AMPEGA

ampega.

Talanx Investment Group

Ihr Ansprechpartner

David Krahnfeld

Leiter Vertrieb Wholesale & Produktmarketing

david.krahnfeld@

ampega.com

0221 790799-713

FONDSDATEN

Name

Ampega Credit Opportunities Rentenfonds

ISIN

DE000A2QFHC0

Fondaufgabe

15.04.2021

Ertragsverwendung

ausschüttend

Fondsvolumen zum

31.07.2026

88,88 Mio. Euro

Disclaimer: Ampega übernimmt keine Verantwortung oder Haftung für einen Schaden, der sich aus einer Verwendung dieses Dokumentes oder der darin enthaltenen Angaben oder der sich anderweitig im Zusammenhang damit ergibt. Alleinverbindliche Grundlage des Kaufes ist der zurzeit gültige Verkaufsprospekt sowie der entsprechende Jahres- bzw. Halbjahresbericht. Die aktuellen Unterlagen erhalten Sie bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft oder unter www.ampega.com. Die Finanzinstrumente, die Gegenstand dieses Dokuments sind, sind nicht für jeden Anleger passend. Anleger müssen eine eigenständige Anlageentscheidung anhand ihres Risikoprofils, Erfahrungen, Renditeerwartungen etc. treffen und sich gegebenenfalls diesbezüglich beraten lassen. Dieses Dokument stellt keine Anlageberatung dar. Nähere steuerliche Informationen enthält der vollständige Verkaufsprospekt. Die ausgegebenen Anteile dieses Fonds dürfen nur in solchen Rechtsordnungen zum Kauf angeboten oder verkauft werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist.



DONNER & REUSCHEL
PRIVATBANK SEIT 1798

HAMBURG

MÜNCHEN

BREMEN

DÜSSELDORF

FRANKFURT

STUTTGART

***„Wir gestalten Lösungen in allen
Fondsphasen für unsere Kunden im
Asset Servicing.“***

Dirk von dem Bussche, Leiter Verwahrstelle Real Assets
im Bankhaus DONNER & REUSCHEL



DONNER & REUSCHEL
PRIVATBANK SEIT 1798

HAMBURG

MÜNCHEN

BREMEN

DÜSSELDORF

FRANKFURT

STUTTGART

*„Asset Servicing bedeutet für mich,
persönlich für Sie da zu sein. Lassen Sie
uns gemeinsam Ihre Ziele erreichen!“*

Nevin Celikel, Business Development Managerin
im Bankhaus DONNER & REUSCHEL

HANSAINVEST

Aus guter Vorsorge wird echte Vorfreude

Das Altersvorsorgedepot steht in den Startlöchern – in den kommenden Monaten dürfte daraus ein Milliardenmarkt entstehen. Wer an diesem Markt teilhaben kann und was es dafür braucht, erklärt Dr. Jörg W. Stotz, Sprecher der Geschäftsführung bei der HANSAINVEST

Nur noch wenige Wochen und dann ist es so weit: Das Altersvorsorgedepot reformiert die private Altersvorsorge in Deutschland. Erstmals werden die staatlich geförderten privaten Altersvorsorgedepotverträge kapitalmarktorientiert ausgerichtet. Erstmals sind keine Garantien notwendig. Und erstmals bedarf es keiner zwingenden Verrentung.

Jährlich dürften Bürgerinnen und Bürger eine zweistellige Milliardensumme über Altersvorsorgeverträge in die Altersvorsorgedepots und somit in Kapitalmarktprodukte investieren – was wiederum auch das Geschäft der Fondsbranche verändern wird. Berechnungen der HANSAINVEST zeigen, dass selbst im konservativsten Szenario im

Durchschnitt knapp neun Milliarden Euro pro Jahr in Altersvorsorgedepots angelegt werden könnten. Ob es sogar deutlich mehr Zuflüsse werden, ist abhängig davon, wie viele Förderberechtigte das Angebot nutzen und wie viel sie im Durchschnitt investieren. Mittelfristig dürften die jährlichen Zuflüsse sogar eher im mittleren zweistelligen Milliardenbereich liegen. Fest steht: Die Reform kann eine Chance für die Fondsbranche und eine Chance für eine fairere Altersvorsorge sein – wir sollten sie gemeinsam nutzen.

Um beim Altersvorsorgedepot dabei zu sein, gibt es verschiedene Möglichkeiten. Selbst als Anbieter tätig zu werden, dürfte dabei am aufwendigsten sein und nur für Banken, Versicherer und auch KVGGen infrage kommen. Finanzdienstleistungsunternehmen und Wertpapierinstitute dürfen als Anbieter tätig werden, wenn sie die strengen Voraussetzungen wie beispielsweise ein Anfangskapital von 730.000 Euro vorweisen können. Dazu kommen generell weitere Anforderungen: Es braucht eine digitale Zeichnungsstrecke, eine Depotführung, Schnittstellen zu Bundesämtern, die Altersvorsorgeverträge müssen zertifiziert und ein sogenanntes Standarddepot muss angeboten werden.

Dieser Aufwand übersteigt regelmäßig den Aufwand, den mittelständische Fondsboutiquen oder Vermögensverwalter leisten wollen oder können. Das heißt aber nicht, dass diese Unternehmen nicht am Markt teilhaben. Die HANSAINVEST bietet Asset



› **Dr. Jörg W. Stotz**
Sprecher der
Geschäfts-
führung
HANSAINVEST
Hanseatische
Investment-
GmbH

HANSAINVEST

Managern deshalb ein White-Label-Angebot an. Dabei übernimmt die HANSAINVEST beispielsweise die Zertifizierung der Verträge, die Auflegung von AML- und KYC-Prozessen und die Verwaltung der Depots gemeinsam mit der Baader Bank. In Zusammenarbeit mit investify TECH wird darüber hinaus eine digitale Zeichnungsstrecke für Berater und Endkunden bereitgestellt. Die komplizierte Abwicklung der staatlichen Zulagen in Verbindung mit den Altersvorsorgeverträgen gehört genauso zum Angebot wie die Konstruktion eines Standarddepots, das überhaupt erst die Konzeption von freien Altersvorsorgedepots möglich macht.

Auch Asset Manager, die bisher nicht als Fondspartner mit der HANSAINVEST zusammenarbeiten, und Organisationen, die nicht als Asset Manager agieren, aber Zugang zu potenziellen Sparern haben, können von der White-Label-Lösung der HANSAINVEST profitieren. Das gilt für freie Vertriebe, Maklerpools, Versicherungen, Verbände sowie für Arbeitgeber. Für sie kommen Fonds der HANSAINVEST,

aber auch Fonds anderer KVGen als Unterlegung für das Altersvorsorgedepot infrage. Durch Schnittstellen wird die Integration der Abschlussstrecke der HANSAINVEST in die eigenen Systeme gewährleistet.

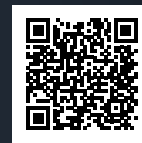
Die Partner der HANSAINVEST können sich auf ihre Kernkompetenzen fokussieren: auf gute Investments und einen funktionierenden Vertrieb. Innerhalb kurzer Zeit platzieren sie so ein marktfähiges Angebot – um den eigenen Kunden bereits im kommenden Jahr Zugang zu Altersvorsorgedepots bieten zu können.

Verschiedene Kooperationsmodelle und Abstufungen bei der Zusammenarbeit sind möglich, etwa bei den Portfolios, bei deren Vertrieb und darüber hinaus. Die HANSAINVEST arbeitet aktuell mit mehreren Partnern daran, künftig ein leistungsfähiges Angebot für Altersvorsorgedepots zu bieten. Klar ist schon jetzt: Das Altersvorsorgedepot wird den Markt nachhaltig verändern – die Frage ist nicht, ob man teilnimmt, sondern wie. •

DR. JÖRG W. STOTZ



Gemeinsam mit ihren Partnern will die HANSAINVEST die neue Altersvorsorge aktiv mitgestalten. Wenn Sie dabei sein wollen, sprechen Sie uns gern an. Die aktuellsten Informationen und alle Kontaktmöglichkeiten zu unserem Altersvorfriede-Angebot finden Sie immer hier.



JAHRESZUFLUSSPROGNOSEN FÜR DAS ALTERSVORSORGEDEPOT

	Basisszenario 8,4 Mio. Vorsorgende	Wachstumsszenario 14,7 Mio. Vorsorgende	Best-Case-Szenario 22,75 Mio. Vorsorgende
Basisszenario 1.100 € Ø-Jahresbeitrag	9,2 Mrd. €	16,2 Mrd. €	25,0 Mrd. €
Wachstumsszenario 1.720 € Ø-Jahresbeitrag	14,4 Mrd. €	25,3 Mrd. €	39,1 Mrd. €
Best-Case-Szenario 2.340 € Ø-Jahresbeitrag	19,7 Mrd. €	34,4 Mrd. €	53,2 Mrd. €

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis aktueller Umfragen und BMF-Zahlen

ANYTIME INVEST

Volle Marktbeteiligung. Mehr Diversifikation.

Anleger stehen vor einem vermeintlichen Dilemma. Sie möchten an den Renditechancen der Kapitalmärkte vollumfänglich teilhaben, wissen aber gleichzeitig, dass ihre Portfolios dadurch anfällig für wirtschaftliche Abschwünge sind. Eine breitere Diversifikation wird dabei häufig mit einer geringeren Aktienquote und damit einer niedrigeren Renditeerwartung gleichgesetzt. Doch was, wenn eine Entscheidung gar nicht notwendig wäre?

DIE GRENZEN DER KLASSISCHEN GELDANLAGE

Seit Jahrzehnten basiert die Vermögensanlage auf drei Bausteinen: Liquidität, Anleihen und Aktien. Dieses Prinzip hat sich bewährt. Gleichzeitig sprechen viele Entwicklungen dafür, klassische Portfolios heute kritischer zu hinterfragen.

Verzinst Guthaben konnten die Inflation über lange Zeiträume nicht ausgleichen. Real haben Sparguthaben seit 2015

sogar rund ein Drittel an Kaufkraft verloren. Anleiheinvestoren mussten 2022 erleben, dass auch vermeintlich sichere Häfen deutliche Verluste erleiden können. Und viele Aktienmärkte – allen voran in den USA – werden heute auf historisch hohen Bewertungsniveaus gehandelt.

Keine dieser drei Kern-Anlageklassen ist deshalb grundsätzlich unattraktiv. Gemeinsam ist ihnen jedoch, dass den erwarteten Erträgen heute höhere Risiken gegenüberstehen als noch vor einigen Jahren.

Die entscheidende Frage lautet daher nicht, ob Anleger diversifizieren sollten, sondern wie.

EIN MISSVERSTÄNDNIS

Die meisten Portfolios folgen bis heute einem einfachen Prinzip: Jeder Euro kann nur einmal investiert werden. Wer Gold kauft, reduziert seine Aktienquote. Wer alternative Anlagestrategien beimischt, verkauft dafür Anleihen oder Aktien. Zusätzliche Diversifikation wird dadurch häufig mit geringerer Marktbeteiligung bezahlt.

Genau hier liegt das Missverständnis, wonach ein Diversifikations-Plus mit einem Rendite-Minus einhergehe. Was muss verkauft werden, um Platz im Portfolio zu schaffen? Welcher Renditeverzicht geht damit einher? Doch es gibt einen eleganten Weg, diese Fragen zu lösen.

DER ELEGANTE ANSATZ: ZUSÄTZLICHE DIVERSIFIKATION

Institutionelle Anleger (Pensionskassen, Stiftungen etc.) gehen seit Langem einen anderen Weg, indem sie ihr Anlagevermögen gleich zusätzlich diversifizieren.



^ Das Team der Anytime Invest vor ihrem Büro in Bad Godesberg



ANYTIME
INVEST

EIN PARTNER DER



Sie ergänzen ihr bereits breit gestreutes Kern-Portfolio nicht, indem sie Aktien oder Anleihen verkaufen. Stattdessen nutzen sie eine kapitaleffiziente Portfoliokonstruktion, um zusätzliche Renditequellen parallel zu den klassischen Kapitalmärkten aufzubauen.

Das Prinzip der zusätzlichen Diversifikation ist ebenso einfach wie wirkungsvoll. Jeder Euro bleibt im Kern-Portfolio investiert – es behält seine gewünschte Beteiligung an Aktien- und Anleihemärkten. Gleichzeitig werden weitere, möglichst unabhängige Diversifikationsbausteine ergänzt – beispielsweise Gold, systematische Trendfolgestrategien oder marktunabhängige Investmentstrategien. Die zusätzlichen Bausteine werden über einen Portfolio-Mantel erschlossen, der kaum Kapital bindet, weil er mithilfe von Terminkontrakten (Futures, Optionen etc.) aufgebaut wird. So entsteht eine zweite, unabhängige Diversifikations-Schicht, ohne bestehende Anlagen verkaufen zu müssen.

BELASTBAR DIVERSIFIZIERT

Mit der zusätzlichen Diversifikation soll das Risiko im Gesamtportfolio reduziert werden, insbesondere dann, wenn Aktien und Anleihen gemeinsam unter Druck geraten. Der entscheidende Vorteil besteht darin, dass Anleger hierfür ihre gewünschte Marktbeteiligung nicht aufgeben müssen. Es braucht also keine Entscheidung zwischen voller Marktbeteiligung oder mehr Diversifikation – beides ist gleichzeitig möglich.



Genau diesem Prinzip folgen die Anytime-Fonds, indem hierin marktbreite Kernportfolios von hierauf abgestimmten Diversifikationsstrategien ummantelt werden. Durch die systematische Verbindung erhalten Anleger eine belastbar diversifizierte Anlagelösung, die gegenüber dem Kernportfolio drei Ziele verfolgt:

1. Eine Überrendite nach Kosten
2. Eine höhere Wertstabilität in Marktabschwüngen
3. Eine überschaubare Abweichung zur Marktpformance

Erst durch die Verbindung beider Ebenen wird zusätzliche Diversifikation zu einem echten Mehrwert. Die gewünschte Marktbeteiligung bleibt erhalten, während das Portfolio um weitere, möglichst unabhängige Renditequellen ergänzt wird.

ANYTIME INVEST



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.anytime-invest.de

Disclaimer: Die Anlageberatung und die Anlagevermittlung gem. § 2 Abs. 2 Nr. 3 und 4 Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG) erbringen wir als vertraglich gebundener Vermittler gem. § 3 Abs. 2 WpIG ausschließlich für Rechnung und unter der Haftung der NFS Netfonds Financial Service GmbH. Die NFS ist ein Wertpapierinstitut und verfügt über die entsprechenden Erlaubnisse der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Sonstige Dienstleistungen erbringen wir im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Weitere Informationen finden Sie in unserem Impressum.

BAADER BANK

Insights, die Investment-Cases verändern

Jedes Jahr Ende September treffen auf der Baader Investment Conference in München börsennotierte Unternehmen auf institutionelle Investoren. Baader-Bank-CEO Oliver Riedel über die Highlights des bewährten Events



~ Oliver Riedel
CEO der
Baader Bank

Warum sollten Vermögensverwalter, Fondsmanager und Family Officer an der Baader Investment Conference teilnehmen?

OLIVER RIEDEL: Für alle Teilnehmer bietet sich die Chance, effizient und umfangreich in kurzer Zeit viele Gespräche zu führen, um Investitionsentscheidungen zu analysieren beziehungsweise mit Investoren und potenziellen Investoren in den Austausch zu treten. Insgesamt bietet die mehrtägige Konferenz immer auch die Gelegenheit, ein großes Netzwerk zu treffen und sich in der Branche auszutauschen. An jedem Konferenztag bieten wir ein abwechslungsreiches Abendprogramm zum Netzwerken an – mit einem traditionellen Abschluss auf dem Münchner Oktoberfest am Donnerstagabend.

Was macht den Austausch auf der Konferenz so besonders?

OLIVER RIEDEL: Im Fokus sind börsennotierte Unternehmen aus Europa sowie institutionelle Investoren auf nationaler und internationaler Ebene. Im Vordergrund stehen der Austausch über die aktuelle Entwicklung am Kapitalmarkt, ein umfassender Überblick über die jeweiligen Unternehmensentwicklungen und die Erörterung bestehender oder potenzieller Investitionsentscheidungen im Rahmen umfassender Gespräche.

Neben den klassischen 1on1- oder Gruppen-Meetings bietet unsere Konferenz aber immer auch ein umfangreiches Rahmenprogramm mit themenspezifischen Foren.

Mit insgesamt vier Konferenztagen ist sie eine der größten Konferenzen im DACH-Raum. Die Teilnehmenden sind fast ausschließlich C-Level-Führungskräfte, sodass die Gespräche direkt mit Entscheidern auf höchster Ebene geführt werden können. Neben dem fachlichen Austausch gibt es eine Vielzahl an Networking-Möglichkeiten an jedem der vier Tage. Schlussendlich bietet die Konferenz einen Mehrwert für alle Portfoliomanager, Vermögensverwalter und Trader.

Was erwartet die Teilnehmer der Konferenz in diesem Jahr?

OLIVER RIEDEL: Auch für die 15. Ausgabe der Konferenz haben sich mehr als 240 präsentierende Unternehmen, unter

/ **Baader**Trading

anderem aus dem Dax, dem TecDAX, dem M-Dax und dem S-Dax, angemeldet. Allen teilnehmenden Investoren bieten wir die Möglichkeit, mit vielen börsennotierten Unternehmen in Kontakt zu treten. Zusätzlich zu den Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz sind Firmen aus Spanien, den Niederlanden und Frankreich vertreten. Insgesamt finden auch in diesem Jahr zwischen 21. und 24. September wieder über 3000 Einzel- und Gruppengespräche sowie eine Vielzahl an Unternehmenspräsentationen statt.

Erneut haben wir ein sogenanntes Trading-Forum in die Konferenz integriert. Am vierten Konferenztag, dem 24. September, geben unsere Trading-Experten umfassende Einblicke etwa zu den neuesten Entwicklungen im Wertpapierhandel, Statistiken aus dem Retail-Trading-Segment, zum Handel von tokenisierten Wertpapieren sowie zu regulatorischen Themen. 2026 war abermals unser Anspruch, die bisher beste Konferenz ins Rennen zu schicken.

Fester Bestandteil der Baader Investment Conference ist das Vermögensverwalter-Forum. Was sind hier die Highlights in diesem Jahr?

OLIVER RIEDEL: Das Vermögensverwalter-Forum findet immer donnerstags, im Rahmen der Baader Investment Conference am abschließenden Konferenztag, statt. Es richtet sich innerhalb der Gruppe der institutionellen Investoren an Vermögensverwalter der DACH-Region sowie an unsere Kooperationspartner und Vertreter von Banken, Versicherungen und Family Offices. In diesem Jahr stehen abwechslungsreiche Themen auf dem Programm, wie etwa der Einsatz von KI im Investmentkontext, ein Vortrag über Trends im Handel von klassischen und



digitalen Wertpapieren sowie das Altersvorsorgedepot, und auch unsere etablierte Expertenrunde trifft sich vor Ort zur Diskussion der aktuellen Marktlage.

Die Baader Investment Conference findet in diesem Jahr zum 15. Mal statt. Welche Höhepunkte der Konferenzen in den vergangenen Jahren sind Ihnen besonders in Erinnerung geblieben?

OLIVER RIEDEL: Die Baader Investment Conference ist für uns in jedem Jahr ein besonderes Highlight, da sie unser größtes institutionelles Event im Jahr ist. Wir investieren viel Arbeit in die Vorbereitung, um allen Teilnehmern ein Rundum-Sorglos-Paket im Sinne einer erfolgreichen Investmentkonferenz zu gewährleisten. Besonders gerne denke ich an die allererste Baader Investment Conference vor über zehn Jahren zurück. Mit dem damaligen Konferenzstart unter dem Namen Baader haben wir alles darangesetzt, eine Erfolgsgeschichte zu schreiben. Dank der langjährigen Unterstützung unserer Kunden hat sich diese Dynamik über viele Jahre fortgesetzt.

Vielen Dank für das Gespräch.

^ Höhepunkt im Konferenzkalender jedes Jahres: Seit dem Start im Jahr 2012 haben 9.643 Unternehmensvertreter und institutionelle Investoren an der Baader Investment Conference teilgenommen

ABN AMRO ASSET SERVICING

„Wir sind ein verlässlicher Sicherheitsanker“

In einer zunehmend volatilen Welt erwarten Asset Manager, dass Verwahrstellen komplexe Strukturen und anstehende Regulierungen mitdenken. Über die neuen Anforderungen berichten Anja Schlick, Head of Asset Servicing, und Dr. Philipp Wösthoff, Head of Client Relationship Management Real Assets bei ABN AMRO in Deutschland



~ Anja Schlick
Head of
Asset
Servicing

Die Investmentwelt wird komplexer. Muss eine Verwahrstelle heute mehr bieten als Verwahren und Kontrollieren?

ANJA SCHLICK: Ja, das muss sie. Unsere Kunden erwarten heute eine Verwahrstelle, die die gesamte Wertschöpfungskette eines Fonds versteht und den gesamten Lebenszyklus begleitet. Wir werden nicht erst relevant, wenn ein Problem auftritt, sondern unterstützen unsere Kunden bereits bei neuen Produktideen und Veränderungen ihrer Strategien. Wir sind also eher Partner und ein wichtiger Teil ihrer Infrastruktur als reiner Abwickler.

Was bedeutet das in der Praxis?

DR. PHILIPP WÖSTHOFF: Wir arbeiten deutlich dialogorientierter als zuvor und sind

meist schon in der Strukturierungsphase eingebunden. Das macht die Zusammenarbeit interdisziplinärer: Insbesondere Operations, IT und – in meinem Fall – der Real-Assets-Fachbereich stimmen sich eng ab. Die Verwahrstelle ist immer öfter das Bindeglied zwischen rechtlichen Anforderungen und praktischer Umsetzung.

Was erwarten institutionelle Investoren heute von einer modernen Verwahrstelle für ihre Real Assets?

DR. PHILIPP WÖSTHOFF: Sie suchen Partner, die Kontroll-, Strukturierungs- und Datenkompetenzen aufweisen. Als moderne Verwahrstelle fokussieren wir uns deshalb auf komplexe und illiquide Real-Assets-Strukturen. Wir müssen auch digitale, effiziente Prozesse sowie Schnittstellen unterstützen und bereitstellen, um Daten zusammenzuführen und zu verarbeiten. Zudem weisen wir Kunden auf regulatorische Entwicklungen hin, prüfen Strukturen und liefern Antworten auf neue Transparenzanforderungen. Kurzum: Wir sind für viele Investoren ein verlässlicher Sicherheitsanker.

Eine leistungsfähige Verwahrstelle ist also ein Wettbewerbsvorteil?

ANJA SCHLICK: Leistungsfähigkeit ist die Voraussetzung dafür, das Verwahrstellengeschäft nach regulatorischen Vorgaben erbringen zu können. Den Mehrwert liefern dann Themen wie komplementäre Dienstleistungen, persönliche Ansprechpartner,



Schnelligkeit und Individualität. Asset Manager müssen immer mehr Anforderungen erfüllen und gleichzeitig auf Kundenvorgaben und Marktchancen reagieren. Ein guter Asset-Servicing-Partner nimmt den Kunden einen Teil dieser komplexen Aufgaben ab – schnell und effizient und bietet darüber hinaus weitere komplementäre Services an, so wie wir.

Die Bedeutung illiquider Assets steigt zunehmend. Was sind die größten Herausforderungen?

ANJA SCHLICK: Immobilien, Private Equity, Private Debt oder Infrastruktur lassen sich naturgemäß nicht so standardisiert abbilden wie klassische liquide Assets. Gleichzeitig steigen aber auch bei Financial Assets die Anforderungen an Daten, Transparenz, Regulierung und Prozessqualität. Die Herausforderung besteht deshalb zunehmend darin, sehr unterschiedliche und komplexe Strukturen effizient abzubilden und dabei über alle Assetklassen hinweg ein hohes Maß an Transparenz und Kontrolle sicherzustellen. Künftig wird es also darum gehen, individuelle Anforderungen und Strukturen abzubilden und gleichzeitig Prozesse stärker zu standardisieren. Automatisierung und KI werden sicherlich eine größere Rolle dabei spielen.

DR. PHILIPP WÖSTHOFF: Der größte Handlungsbedarf im Real-Asset-Bereich resultiert aus den gesetzlichen Kontrollaufgaben. Entscheidend dabei ist, dass wir für eine durchgängige Look-through-Transparenz über mehrstufige Portfoliostrukturen hinweg sorgen. Für illiquide Assets benötigen wir ebenfalls verlässliche und standardisierte Datenlieferungen. Sie sind die solide Basis für sämtliche Kontroll- und Überwachungsfunktionen.



Welche neuen Möglichkeiten im Asset Servicing bietet die Zusammenführung von ABN AMRO und Hauck Aufhäuser Lampe?

ANJA SCHLICK: Hauck Aufhäuser Lampe steht für langjährige Erfahrung und eine starke Position im Verwahrstellengeschäft, sowohl bei liquiden als auch illiquiden Assets. Mit ABN AMRO kommen die Vorteile einer großen, international aufgestellten Bankengruppe hinzu. Kurz gesagt: Wir kombinieren die Asset-Servicing-Expertise und -Spezialisierung von Hauck Aufhäuser Lampe mit der internationalen Aufstellung, Technologie und Investitionskraft von ABN AMRO.

Was bedeutet das für Real-Assets-Kunden konkret?

DR. PHILIPP WÖSTHOFF: Konkret bedeutet dies, dass wir das internationale Netzwerk und die globale Erfahrung von ABN AMRO sowie die lokale regulatorische Expertise von Hauck Aufhäuser Lampe in Deutschland gerade in Bezug auf alternative Investments zusammenbringen. Zudem vergrößert sich unsere Produkt- und Servicepalette. Insgesamt entsteht für Real-Assets-Investoren also eine leistungsfähige, vollumfängliche Verwahrstellenplattform mit internationaler Schlagkraft.

Vielen Dank für das Gespräch.

Dr. Philipp Wösthoff
Head of
Client
Relationship
Management
Real Assets

ACATIS

Verstärkung für den nächsten Wachstumsschritt

ACATIS baut Management, Vertrieb und Marketing gezielt aus und schafft die Voraussetzungen für weiteres Wachstum



^ Reihe 1 (v. l. n. r.):

Thorsten Schrieber,

Sprecher der
Geschäftsführung,

Johannes Zenner,

Head of Marketing & PR,

Reihe 2 (v. l. n. r.):

Holger Siegle,

Sales Director Region
Süd-West,

Anna Maurus,

Geschäftsführungs-Assistenz

Die ACATIS Kapitalverwaltungsgesellschaft stärkt ihre personellen Strukturen in zentralen Unternehmensbereichen und setzt damit wichtige Impulse für die strategische Weiterentwicklung. Mit der Erweiterung des Managements sowie erfahrenen Neuzugängen in Vertrieb, Marketing und Organisation will das Frankfurter Fondshaus seine erfolgreiche Entwicklung weiter beschleunigen und neue Wachstumspotenziale erschließen.

Im Mittelpunkt steht **Thorsten Schrieber**, der seit dem 1. Juli 2026 als Sprecher der Geschäftsführung tätig ist. Mit seiner langjährigen Erfahrung im Asset Management, unter anderem bei der DJE Kapital AG und Credit Suisse Asset Management, soll er

insbesondere Vertrieb, Marketing und strategische Distribution weiter ausbauen und die Marktposition von ACATIS stärken.

Auch das Team wird gezielt erweitert. **Johannes Zenner** übernimmt als Head of Marketing & PR die strategische Markenkommunikation. Mit seiner Expertise in Markenführung, Reputationsmanagement und digitaler Kommunikation soll er Sichtbarkeit, Positionierung und Profil von ACATIS weiter schärfen.

Im Vertrieb verstärkt **Holger Siegle**, zuvor bei Union Investment tätig, das Unternehmen. Er bringt langjährige Erfahrung und ein umfangreiches Netzwerk in der Finanzbranche mit und wird bestehende Kundenbeziehungen ausbauen sowie neue Vertriebspotenziale erschließen.

Anna Maurus, die von Universal-Investment zu ACATIS wechselt, stärkt mit ihrer Erfahrung im KVG-Umfeld die organisatorischen Prozesse und unterstützt die Geschäftsführung bei der weiteren Professionalisierung interner Abläufe.

Mit der personellen Verstärkung verbindet ACATIS seine langjährige, Value-geprägte Investmentexpertise mit zusätzlicher Management-, Vertriebs- und Kommunikationskompetenz. Ziel ist es, Innovationen schneller in den Markt zu bringen, die Präsenz bei institutionellen Investoren, Vertriebspartnern und Privatanlegern auszubauen und strategische Initiativen wie das Altersvorsorgedepot und den gleichnamigen ETF erfolgreich zu begleiten.

ACATIS

ETFs aus'm Effe.

What's next?

AI GENERATED

nxtassets.com

Bitcoin core ETP

Attraktive Management Fee (0,15% p.a.)

Sicher verwahrt in Deutschland

Steuerfrei nach einem Jahr*

nxtAssets Bitcoin core

NEU

WKN NXTA04 ISIN DE000NXTA042

* Anlagen (über die Wertpapiere) in Kryptowerte (wie Bitcoin und Ethereum) sind nicht einfach und können schwer zu verstehen sein. Eine ausführliche Darstellung möglicher Risiken sowie Einzelheiten zu den Produktkonditionen sind den Angebotsunterlagen (den Endgültigen Angebotsbedingungen, dem relevanten Basisprospekt einschließlich etwaiger Nachträge) zu entnehmen, die unter www.nxtassets.com abgerufen werden können. Potenzielle Anleger sollten die Angebotsunterlagen lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen. Die Billigung des Basisprospekts durch die BaFin ist nicht als Befürwortung der angebotenen oder zum Handel an einem geregelten Markt zugelassenen Wertpapiere zu verstehen. Alle Angaben gemäß aktueller steuerlicher Einschätzung für Privatanleger in Deutschland.



nxtAssets

Krypto Einfach. Sicher. Direkt.



LGT PRIVATE BANKING

Perspektiven für Vermögen: Fondsstandort Liechtenstein

Vom Familienvermögen sollen auch künftige Generationen profitieren. Nicht nur der Wohnort der Familienmitglieder, sondern auch der Ort, an dem das Vermögen beheimatet ist, spielt eine wichtige Rolle. Gemäß Björn Kogler von LGT Private Banking bietet das Fürstentum Liechtenstein ein attraktives und sicheres Umfeld für die Auflage und Verwaltung von Private Label Funds für Familien

Warum ist Liechtenstein eine gute Adresse für die Vermögensverwalter?

BJÖRN KOGLER: Liechtenstein bietet ein hohes Maß an Solidität und ist ein Bindeglied zwischen der EU und der Schweiz: Durch die Zoll- und Währungsunion mit der Schweiz profitiert das Land von der Stabilität des großen Nachbarn. Andererseits ist Liechtenstein Mitglied des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR). Dadurch verfügt das Land über eine EU-konforme Gesetzgebung. Dies erleichtert grenzüberschreitende Bankgeschäfte und generell den Zugang zum EU-Markt.

Die internationale Vernetzung mit der Schweiz und der EU macht also einen Teil der Qualität Liechtensteins aus. Wie sieht es im Land selbst aus?

BJÖRN KOGLER: Liechtenstein ist ein politisch sehr stabiles Land. Der liechtensteinische Landtag verfolgt traditionell einen liberalen, wirtschaftsfreundlichen Kurs. Die Staatsfinanzen sind außerordentlich solide, was zum Beispiel das AAA-Rating von Standard & Poor's belegt.

Welche Möglichkeiten bieten Fonds in Liechtenstein für die Verwaltung von Familienvermögen?

BJÖRN KOGLER: Ein Fonds ist eine besonders flexible Lösung für die Vermögensverwaltung. Einerseits kann er die familiäre Situation abbilden, so komplex sie auch sein mag. Zum anderen kann ein Fonds liquide und illiquide Vermögenswerte enthalten. Durch die Strukturierung mit Teilfonds oder durch Pooling können die Anlagen zur Diversifikation aufgeteilt werden. Pooling ist besonders geeignet, um das Vermögen verschiedener Risikoprofile oder Multi-Manager-Strukturen in einem Fonds günstig zu verwalten. Auch im Erbfall bieten Fonds Vorteile: Fondsanteile können einfach liquidiert oder auf neue Eigentümer übertragen werden.

Wie aufwendig ist die Gründung eines Fonds speziell in Liechtenstein?

BJÖRN KOGLER: Das ist unkompliziert und schnell möglich. Die Startvolumina sind gering, und die Behörden sind gesetzlich verpflichtet, Anträge rasch zu bearbeiten. Da das



**Private
Banking**

Nettofondsvermögen nicht besteuert wird und nicht jede Transaktion ein Steuerereignis auslöst, ist auch die steuerliche Situation der Fonds attraktiv. Zudem bietet die LGT ein standardisiertes Steuer-Reporting für viele Länder an.

Was zeichnet die LGT darüber hinaus in diesem Bereich aus?

BJÖRN KOGLER: Die LGT ist ein international tätiges Familienunternehmen mit einer soliden Bilanz. Dank unseres Eigentümers, dem Fürstenhaus von Liechtenstein, sind wir unabhängig und flexibel. So bieten wir Fondsinitiatoren verschiedene Möglichkeiten der Zusammenarbeit an. Sie können zum Beispiel das Ordermanagement bei ihrem Broker-Netzwerk belassen oder die Handelsabteilung der LGT nutzen. In letzterem Fall profitieren unsere Kundinnen und Kunden von einer mandantenfähigen Softwarelösung für die Fondsadministration. Außerdem verfügen wir dank unserer internationalen Aufstellung über einen Handel, der die Zeiten in den USA und Europa abdeckt.

Wer sind für Sie die typischen Kundinnen und Kunden, die von den Vorteilen des Fondsstandortes Liechtenstein besonders profitieren können?

BJÖRN KOGLER: Wenn ich mit Vermögensverwaltern oder mit Mitgliedern einer Familie spreche und höre, dass diese sowohl in der EU als auch in der Schweiz wohnen, ist das ein Indiz dafür, dass ein in Liechtenstein

domizilierter Fond vorteilhaft sein kann. Zudem schätzen Vermögensverwalter das kundenzentrierte Betreuungsmodell und das flexible Reporting der LGT.

Herr Kogler, wir danken Ihnen für das Gespräch.

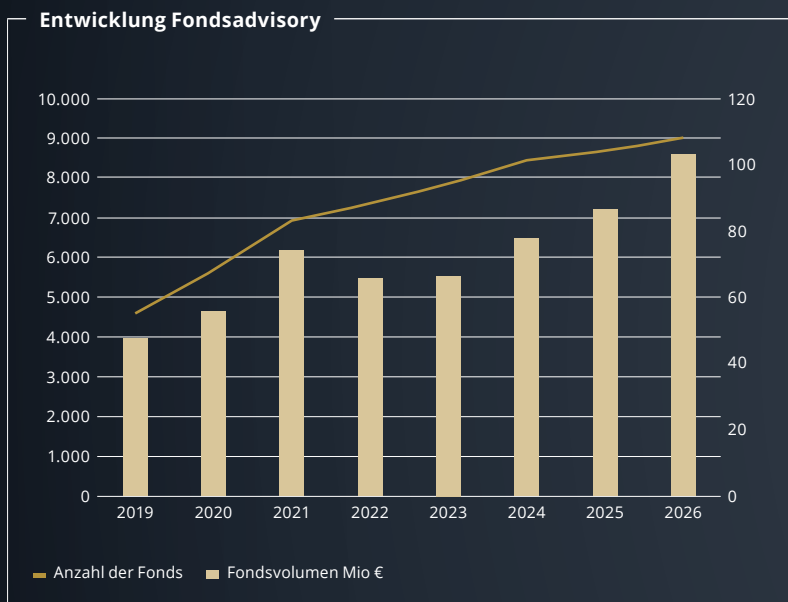


^ Beständige Partnerschaft:
Die Rheinbrücke in Vaduz verbindet seit 1901
das Fürstentum Liechtenstein mit der Schweiz

NFS NETFONDS

Fonds auflegen? Kann man machen. Man muss es nur können

Anja Kühn und NFS Netfonds machen aus komplexen Fondsprojekten ein professionelles Geschäftsmodell – aktuell begleitet die Gesellschaft nach eigenen Angaben 102 Fonds mit einem Gesamtvolumen von 8,5 Milliarden Euro



Seit 2018 ist sie im Investmentbereich von Netfonds tätig. Ihre Aufgabe: Fondsinitiatoren durch einen Prozess zu navigieren, bei dem eine gute Investmentidee allein längst nicht ausreicht. Denn ein Fonds muss nicht nur gut investieren, sondern zunächst einmal richtig konstruiert sein.

DIE KUNST LIEGT IN DER KONSTRUKTION

Welche Fondshülle passt zur Strategie? Welche Kapitalverwaltungsgesellschaft ist die richtige? Welche Verwahrstelle kommt infrage? Wie müssen Anlagebedingungen und Verkaufsprospekt gestaltet werden? Und wie lässt sich das gesamte Konstrukt anschließend effizient administrieren? Das sind Fragen, mit denen sich Fondsinitiatoren auseinandersetzen müssen, bevor überhaupt der erste Anleger investieren kann.

NFS Netfonds übernimmt dabei eine zentrale Schnittstellenfunktion. Das Unternehmen begleitet Fondsadvisor unter anderem bei der Strukturierung und Auflage, der Auswahl von KVG und Verwahrstelle sowie bei vertraglichen und administrativen Fragen. Zum Spektrum gehören unterschiedliche Fondsstrukturen – von OGAW-Publikumsfonds über Spezial-AIFs bis hin zu internationalen Strukturen.

Ein eigener Fonds ist für Vermögensverwalter der vielleicht eleganteste Weg zur Unabhängigkeit. Eigene Strategie, eigene Marke, eigene Investmentphilosophie. Klingt einfach. Ist es aber nicht. Denn zwischen der ersten Idee und dem fertigen Fonds liegen regulatorische Anforderungen, Vertragswerke, Kapitalverwaltungsgesellschaften, Verwahrstellen, Prospekte und jede Menge Detailarbeit.

GENAU HIER KOMMT ANJA KÜHN INS SPIEL

Die gelernte Bankkauffrau ist bei der NFS Netfonds Financial Service GmbH heute Leiterin Fondsauflage & -administration.

Für das Team um Anja Kühn bedeutet das vor allem: übersetzen, koordinieren, auf mögliche Probleme aufmerksam machen und Lösungen finden.

102 FONDS SIND KEIN ZUFALL

Die Größenordnung spricht für sich. Nach aktueller Unternehmensangabe berät NFS Netfonds derzeit 102 Fonds mit einem Gesamtvolumen von 8,5 Milliarden Euro.

Damit bewegt sich die Fondsaufgabe bei Netfonds längst in einer Größenordnung, die deutlich über einzelne Boutique-Projekte hinausgeht. Hinter jedem Fonds stehen unterschiedliche Strategien, Initiatoren und Anforderungen. Was sie verbindet, ist die Notwendigkeit, Investmentkompetenz mit einer professionellen Infrastruktur zusammenzubringen. Genau darin liegt die Rolle der NFS Netfonds: Der Fondsadvisor soll sich auf das konzentrieren können, was er am besten kann – Anlagestrategien entwickeln, Portfolios steuern und Alpha generieren. Für den Rest gibt es Spezialisten bei der NFS Netfonds.

WENN DER FONDS ENDLICH LAUFEN DARF

Die eigentliche Arbeit endet zudem nicht mit dem ersten Handelstag. Fonds sind keine Produkte, die man einmal auflegt und anschließend sich selbst überlässt. Administration, regulatorische Anforderungen, Reporting und laufende Abstimmungen gehören dauerhaft dazu. Für kleinere und mittlere Vermögensverwalter kann das schnell zu einer erheblichen Belastung werden. Eine eigene Infrastruktur für sämtliche Prozesse aufzubauen, wäre teuer und personell aufwendig.

Das Geschäftsmodell von NFS Netfonds setzt deshalb auf eine andere Idee:

Unabhängigkeit beim Investment, Professionalität bei der Infrastruktur. Der Fondsadvisor behält seine strategische Verantwortung und seine Investmentphilosophie. Gleichzeitig kann er auf bestehende Strukturen und das Know-how eines spezialisierten Partners zurückgreifen.

VOM FONDSMANAGER ZUM UNTERNEHMER

Das verändert auch die Rolle des Vermögensverwalters. Mit einem eigenen Fonds wird aus einer Investmentstrategie ein eigenes Produkt – und damit ein Stück weit auch ein eigenes Geschäftsmodell. Die Fondsaufgabe ist deshalb längst nicht mehr nur eine regulatorische Pflichtübung. Sie kann ein strategisches Instrument sein: zur Positionierung, zur Skalierung und zur langfristigen Stärkung der eigenen Marke.

Dass NFS Netfonds diesen Weg bereits seit Jahren begleitet, verschafft dem Unternehmen einen Erfahrungsvorsprung. Anja Kühn verkörpert dabei eine Disziplin, die nach außen kaum sichtbar ist, für den Erfolg eines Fonds aber entscheidend sein kann: die Fähigkeit, viele unterschiedliche Interessen unter einen Hut zu bekommen. Denn während Anleger am Ende vor allem auf Rendite, Risiko und Performance schauen, entscheidet sich hinter den Kulissen, ob ein Fonds überhaupt professionell funktionieren kann.

Die Botschaft ist deshalb ziemlich simpel: Eine gute Fondsidee ist der Anfang. Der Unterschied entsteht bei der Umsetzung. Und genau dort beginnt das Spielfeld von Anja Kühn und NFS Netfonds.

NFS NETFONDS



Christian Hammer
Geschäftsführer NFS



Anja Kühn
Leiterin Produktmanagement
Investment



FIDUS Finanz AG

„Eine neue Heimat für engagierte Vermögensverwalter!“

Die FIDUS Finanz AG ist zu einer etablierten Branchengröße herangewachsen. Im Interview erklärt Volker Henkel, Gründer und Vorstand der FIDUS Finanz AG, wie die FIDUS trotz zunehmender Regulierung unabhängige Vermögensverwaltung, individuelle Kundenbetreuung und ein partnerschaftliches Wachstumsmodell miteinander verbindet

Herr Henkel, der Markt der Vermögensverwalter bewegt sich intensiv, das Personalkarussell dreht sich mit hoher Geschwindigkeit. Was steckt dahinter?

VOLKER HENKEL: Engagierte Beraterinnen und Berater haben es nicht leicht. Fusionen, Sparrunden und dirigistische Vertriebsvorgaben nagen an der Arbeitszufriedenheit. Zusätzlich steigt der Verwaltungsaufwand durch ein immer engmaschiger werdendes Netz an behördlichen Auflagen.

Die überbordende Bürokratie belastet also auch die Finanzunternehmen?

VOLKER HENKEL: Allerdings. Als Vermögensverwaltung müssen Sie heute umfassende aufsichtsrechtliche Anforderungen erfüllen. Es wird aufgeklärt, überwacht und gesichert – und zwar im Verhältnis zu Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern. Ohne qualifizierten juristischen Beistand ist das kaum noch zu schaffen. Manche Vermögensverwalter geben ihre Lizenz zurück, weil sie den gestiegenen Aufwand scheuen. Andere schließen sich zu größeren Einheiten zusammen.

Wäre eine stärkere Konzentration auf weniger Anbieter aus Kundensicht nicht wünschenswert?

VOLKER HENKEL: Grundsätzlich schon. Allerdings leidet die Qualität der Vermögensverwaltung. Die gestiegene Belastung durch administrative Tätigkeiten trägt nämlich dazu bei, dass der Verkauf standardisierter Strategien und Produkte in den Vordergrund rückt. Dagegen bleiben die persönliche Betreuung und die Gestaltung wirklich individueller Portfolios auf der Strecke. Genau das macht nach meiner Überzeugung jedoch den Mehrwert einer Vermögensverwaltung aus.

Welche Lösung haben Sie für sich selbst gefunden?

VOLKER HENKEL: Mit unserer eigenen BaFin-Lizenz nach § 15 Wertpapierinstitutsgesetz haben meine Mitgründer und ich die Weichen für eine weitreichende Eigenständigkeit und Selbstbestimmtheit zum Nutzen der Kunden gestellt. Hierdurch können wir die Wertpapierportfolios unserer Kunden individuell betreuen – abgestimmt auf die Wünsche jedes Einzelnen, ohne



Vertriebsvorgaben ausgesetzt zu sein und ohne eine Hausmeinung beachten zu müssen. Im Vordergrund stand und steht dabei die Direktanlage in Aktien und Anleihen. Den Aufwand, der mit einer eigenen BaFin-Lizenz für die Finanzportfolioverwaltung verbunden ist, haben wir in Kauf genommen. Unser Mut und die Aufstellung der FIDUS wurden belohnt, weil wir anschließend erfolgreich expandieren konnten.

Ihre Strategie wird also honoriert?

VOLKER HENKEL: Absolut. Die FIDUS ist vor rund sieben Jahren an den Start gegangen. Seitdem sind neue Mitarbeitende mit Partnerstatus zu uns gestoßen. Ihren Kundenstamm haben sie mitgebracht. Unsere Vermögensverwalterinnen und -verwalter kümmern sich ganz überwiegend um die Kapitalanlagen und die Kommunikation zu ihren angestammten Klienten. Im Hintergrund erfüllt die FIDUS dann die Mehrzahl der erforderlichen aufsichtsrechtlichen Belange, und sie erbringt Backoffice-Dienstleistungen.

So stellt die FIDUS zum Beispiel eine hochmoderne IT-Infrastruktur mit digitalen Onboarding- und Orderstrecken zur Verfügung. Unsere IT gewährleistet unkomplizierte Börsentransaktionen, generiert ein ausführliches Berichtswesen und entlastet bei wiederkehrenden Aufgaben. Dass wir im Hintergrund eine leistungsstarke Organisation betreiben, findet weithin Anerkennung. Alles in allem ist das betreute Vermögen unserer Gesellschaft bis heute auf deutlich mehr als eine Milliarde Euro angewachsen.

Müssen wechselnde Berater nicht fürchten, nach einem Beitritt an den Rand gedrängt zu werden?

VOLKER HENKEL: Bei uns nicht. Wir leben ein partnerschaftliches Modell. Konkret heißt dies, dass wir unseren Kolleginnen und Kollegen Kundenschutz vertraglich zusichern. Wer neu zu uns stößt, soll weiterhin von seinem langjährigen Engagement profitieren. Dieses Prinzip beachten wir auch bei der Aufteilung der laufenden Honorare. Ebenfalls von Bedeutung: Die Beraterinnen und Berater können ihre jeweiligen Anlagestrategien nahtlos fortführen, was die Kunden schätzen und die Bindung zu ihnen stärkt. Auch nach ihrem altersbedingten Ausscheiden können Beraterinnen und Berater noch durch ein Rentenmodell von ihren Kundenbeständen profitieren.

Klingt nach einer sinnvollen Arbeitsteilung.

VOLKER HENKEL: Ja, in der Tat. Wir kümmern uns insbesondere um die Themen Compliance, Risikomanagement und Geldwäscheprävention. Hierfür ist unser Vorstandsmitglied Axel Rohr verantwortlich, der als Volljurist auch über die entsprechende Branchenerfahrung verfügt. Im Ergebnis bleibt unseren Vermögensverwaltern also genügend Freiraum, um sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren – das Management leistungsstarker Portfolios und die Betreuung ihrer Kunden.

Vielen Dank für das Gespräch.

NORDIX EUROPEAN CONSUMER CREDIT FONDS

Stabile Erträge aus digitalen Konsumentenkrediten



Während viele Anleger bei festverzinslichen Anlagen an Staatsanleihen, Unternehmensanleihen oder Geldmarktfonds denken, setzt der nordIX European Consumer Credit Fonds auf einen anderen Markt: europäische Konsumentenkredite. Der Fonds investiert in Kredite, die über digitale Kreditplattformen, Peer-to-Peer-Anbieter und „Buy now, pay later“-Modelle vergeben werden. Damit erhalten Anleger Zugang zu einem Marktsegment, das lange Zeit vor allem Banken vorbehalten war.

ALTERNATIVE ERTRAGSQUELLE ABSEITS VON AKTIEN UND ANLEIHEN

Der Fonds investiert nicht in einzelne Anleihen, sondern in ein breit gestreutes Portfolio aus tausenden Konsumentenkrediten. Die Kreditnehmer stammen aus verschiedenen europäischen Ländern und unterschiedlichen Bonitätsklassen. Durch diese hohe Diversifikation und die Kapitalmarktferne hängt die Wertentwicklung weniger von den Schwankungen an den Aktien- und Rentenmärkten ab als bei klassischen Fonds.

Ein wesentlicher Vorteil liegt in den kurzen Laufzeiten und der monatlichen Amortisation der Kredite. Die durchschnittliche gewichtete Kreditlaufzeit beträgt rund 1,5 Jahre. Dadurch reagiert das Portfolio deutlich weniger empfindlich auf Zinsänderungen als traditionelle Anleihefonds.

DIGITALISIERUNG VERÄNDERT DEN KREDITMARKT

Die zunehmende Regulierung des Bankensektors hat dazu geführt, dass immer mehr Verbraucherkredite über digitale Plattformen vermittelt werden. Moderne Fintech-Unternehmen nutzen umfangreiche Datenanalysen, automatisierte Bonitätsprüfungen und digitale Prozesse, um Kredite effizienter zu vergeben.

Der nordIX European Consumer Credit Fonds profitiert von diesem Strukturwandel. Das Fondsmanagement arbeitet inzwischen mit rund 24 Kreditoriginatoren und Plattformpartnern in 15 verschiedenen europäischen Ländern zusammen. Neue Partner wie das spanische Fintech SeQura oder die slowakische Plattform Zinc Euro erweitern die Diversifikation zusätzlich.

ATTRAKTIVE RENDITE BEI GERINGER SCHWANKUNG

Besonders bemerkenswert sind die bisherigen Kennzahlen des Fonds. In den vergangenen drei Jahren erzielte der Fonds eine annualisierte Rendite von rund 5,5 annähernd sechs Prozent. Gleichzeitig lag die Volatilität bei lediglich 0,47 Prozent. Der maximale Rückgang seit Auflage betrug lediglich 0,38 Prozent.

Die Zielrendite des Fonds liegt bei sechs bis 6,5 Prozent pro Jahr nach Kosten. Zudem wird eine jährliche Ausschüttungsrendite von mindestens vier Prozent angestrebt.

Nach Angaben des Fondsmanagements umfasst das Portfolio derzeit mehr als 130 000 Kredite aus 15 europäischen Ländern. Die Kredite wurden über 24 verschiedene Online-Plattformen vergeben. Das zugrunde liegende Marktpotenzial ist groß: Das Volumen der Konsumentenkredite im Euroraum belief sich zuletzt auf rund 790 Milliarden Euro, von denen jährlich ca. 50 Prozent refinanziert werden müssen.

VORTEILE FÜR ANLEGER

Der Fonds bietet Anlegern Zugang zu einer Anlageklasse, deren Erträge überwiegend aus laufenden Zins- und Tilgungszahlungen stammen. Dadurch entstehen regelmäßige Cashflows, die weitgehend unabhängig von kurzfristigen Marktbewegungen sind.

Zu den wichtigsten Vorteilen zählen:

- Renditechancen von rund 5,5 bis 6,5 Prozent pro Jahr
- Sehr geringe historische Schwankungen
- Breite Streuung über tausende Einzelkredite
- Niedrige Zinssensitivität durch kurze Laufzeiten
- Geringe Korrelation zu Aktien- und Anleihemärkten
- Zugang zu einem wachsenden europäischen Kreditmarkt

RISIKEN NICHT UNTERSCHÄTZEN

Trotz der attraktiven Kennzahlen handelt es sich nicht um eine risikofreie Anlage. Das wichtigste Risiko bleibt die Zahlungsfähigkeit der Kreditnehmer. Steigende Ausfallraten können die Rendite belasten.

Hinzu kommen operative Risiken bei den eingesetzten Kreditplattformen sowie eine eingeschränkte Liquidität. Da die zugrunde liegenden Kredite nicht börsengehandelt werden, können Fondsanteile nicht täglich gehandelt werden. Käufe und Rückgaben sind nur zu festen Terminen jeweils zum 15. oder zum letzten Bankarbeitstag eines Monats möglich.

FAZIT

Der nordIX European Consumer Credit Fonds erschließt Anlegern eine bislang wenig beachtete Nische des europäischen Kreditmarktes. Die Kombination aus digital vermittelten Konsumentenkrediten, breiter Diversifikation und kurzen Laufzeiten hat in den vergangenen Jahren zu einer außergewöhnlich stabilen Wertentwicklung geführt. **Für Anleger, die nach einer renditestarken Ergänzung zu klassischen Anleihen und Geldmarktanlagen suchen und auf tägliche Liquidität verzichten können, stellt der Fonds eine interessante Alternative dar.** •

NORDIX

nordIX
fixed income & derivatives

FONDSDATEN

Anteilsklasse C

Clean Share
Ausschüttend
ISIN: DE000A2P37M1

Anteilsklasse T

Clean Share
Thesaurierend
ISIN: DE000A41HYB2

Anteilsklasse V

Bestandsprovision
Ausschüttend
ISIN: DE000A3CQVV6

Anteilsklasse VT

Bestandsprovision
Thesaurierend
ISIN: DE000A41HYK3





INTERVIEW

Europäische Konsumentenkredite: Strukturwandel statt Kreditboom

„Mein Geld“-Chefredakteurin Isabelle Hägewald sprach mit Claus Tumbrägel, Vorstand & Geschäftsführender Gesellschafter der nordIX AG, über die Chancen europäischer Konsumentenkredite, die Bedeutung von Kreditqualität und Diversifikation sowie ihre Rolle als strategischen Baustein institutioneller Portfolios

Der Markt für digitale Konsumentenkredite wächst rasant. Was verschafft nordIX in diesem zunehmend umkämpften Umfeld einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil – und wie stellen Sie sicher, dass Rendite nicht zulasten der Kreditqualität erzielt wird?

CLAUS TUMBRÄGEL: Der europäische Konsumentenkreditmarkt wächst kaum noch – dynamisch verändert sich vielmehr die Verteilung des Neugeschäfts. Fintechs vergeben oder vermitteln einen zunehmenden Anteil: In Kontinentaleuropa sind es inzwischen rund zehn Prozent des jährlichen Neugeschäfts von etwa 100 Milliarden Euro, in Großbritannien bereits 25 Prozent. Es geht also weniger um eine Kreditexpansion als um die Disintermediation zulasten der Banken. Für uns als Investor entstehen daraus zwei Vorteile. Erstens wächst das Universum potenzieller Partner, denn alle Originatoren benötigen Refinanzierung. Wir können gezielt nach Qualität auswählen – von Kreditvergabeprozessen und Datenhistorie bis zur wirtschaftlichen Substanz des Originators. Zweitens sind wir seit 2021 in der Assetklasse aktiv und verfügen über eine gewachsene Datenbasis und belastbare Partnerbeziehungen. Diesen Marktzugang kann man nicht kurzfristig aufbauen.

Rendite und Kreditqualität stehen für uns dabei nicht im Widerspruch. Die Erträge entstehen nicht durch eine höhere Risikobereitschaft, sondern durch die Struktur der Assetklasse: granular verteilte Portfolios aus zehntausenden kurzfristigen Krediten mit laufendem Zins. Hinzu kommt die europäische Regulierung. Die neue Verbraucher-kreditrichtlinie CCD II verschärft die Anforderungen an Kreditwürdigkeitsprüfung und Kreditvergabe und dürfte den Markt zugunsten professioneller Originatoren konsolidieren.

Die vergangenen Jahre waren von außergewöhnlich stabilen Erträgen und einer sehr niedrigen Volatilität geprägt. Wie belastbar ist dieses Konzept in einem wirtschaftlichen Abschwung mit steigender Arbeitslosigkeit und höheren Kreditausfällen?

CLAUS TUMBRÄGEL: Höhere Ausfallraten in einer Rezession sind selbstverständlich ein Risiko. Entscheidend ist, wie das Portfolio damit umgeht. Der nordIX European Consumer Credit Fund ist über 15 europäische Länder diversifiziert. Unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungen und Arbeitsmärkte reduzieren das Risiko eines synchronen Ausfallschubs.



Zudem funktioniert die Assetklasse anders als Aktien oder Anleihen. Bei einem Konsumentenkredit führt ein Ausfall nicht automatisch zu einem unmittelbaren Verlust der gesamten Forderung. Über Inkasso- und Restrukturierungsprozesse können Zahlungen zeitlich nachgeholt werden. Ein Abschwung zeigt sich daher eher in einer temporären Verflachung der Performance als in einem abrupten Einbruch.

Die kurze Duration ist ein weiterer Vorteil: Die Kredite amortisieren laufend, das Portfolio dreht sich schnell. Neue Investitionen können daher bereits zu Konditionen erfolgen, die das veränderte Risikoumfeld berücksichtigen. Sinkende Geldmarktzinsen würden zudem die absolute Rendite zwar beeinflussen, unsere Analysen zeigen jedoch, dass die Prämie gegenüber dem Geldmarkt auch in einem solchen Szenario bei etwa vier Prozentpunkten liegen könnte.

Der Realitätstest steht ebenfalls: Seit seiner Auflegung 2021 hat der Fonds Zinswende, Inflationsschock und Energiekrise mit stabilen Erträgen durchlaufen. Das ersetzt keinen schweren Rezessionstest, zeigt aber, dass das Konzept auch in anspruchsvollen Marktphasen funktioniert.

Immer mehr institutionelle Anleger suchen nach alternativen Ertragsquellen abseits klassischer Anleihen. Welche Rolle können europäische Konsumentenkredite künftig in einem professionell diversifizierten Portfolio spielen,

und sehen Sie diese Anlageklasse inzwischen als festen Bestandteil der strategischen Asset Allocation?

CLAUS TUMBRÄGEL: Europäische Konsumentenkredite besitzen ein eigenständiges Risikoprofil. Risikoträger ist der private Haushalt, nicht ein Unternehmen oder Staat. Gleichzeitig verteilen sich die Erträge auf zehntausende Einzelkredite. Die kurze Duration reduziert die Sensitivität gegenüber Zinsänderungen erheblich. Daraus entsteht ein Diversifikationseffekt: geringe Abhängigkeit von Zins- und Spread-Märkten bei laufenden Erträgen.

In der strategischen Asset Allocation verstehen wir die Assetklasse als Ergänzung zu klassischem Fixed Income und Private Debt. Gegenüber Anleihen bietet sie eine zusätzliche Prämie bei geringem Durationsrisiko. Gegenüber klassischem Private Debt punktet sie mit hoher Granularität, kürzerer Kapitalbindung und – beim nordIX European Consumer Credit Fund – mit einer für diese Assetklasse ungewöhnlichen Liquidität und zweimal monatlicher Rückgabemöglichkeit.

Damit entwickelt sich Konsumentenkredit aus unserer Sicht zunehmend vom opportunistischen Beimischungsthema zu einem strukturellen Portfoliobaustein – insbesondere für Anleger, die laufende Erträge, Diversifikation und eine begrenzte Zinsabhängigkeit miteinander verbinden wollen.

Vielen Dank für das Gespräch.



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.nord-ix.com

BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

Parken kann sich wieder lohnen

Der BNP Paribas Easy EUR Overnight ETF macht aus kurzfristiger Liquidität eine Anlageidee – mit €STR-Rendite, Börsenhandel und erstaunlich wenig Schwankung



Wer Geld nicht sofort investieren möchte, hat meist ein Problem: Auf dem Konto liegt es zwar sicher, aber das Kapital wirft wenig ab. Der BNP Paribas Easy EUR Overnight UCITS ETF will diese Lücke schließen. Statt auf Kursgewinne setzt der ETF auf etwas deutlich Unspektakuläreres: den kurzfristigen Euro-Zins. Konkret bildet der Fonds die Entwicklung des €STR ab – jenes Zinssatzes, zu dem sich Banken im Euroraum kurzfristig Geld leihen. Die Abbildung erfolgt synthetisch über einen Swap. Das Gegenparteirisiko wird durch eine vollständige Cash-Besicherung reduziert. Mit laufenden Kosten von 0,10 Prozent und der täglichen Handelbarkeit an der Börse verbindet der ETF damit Liquidität und Verzinsung.

Allerdings gilt: Wo die Zinsen fallen, sinkt auch die Rendite. Nach den deutlich höheren €STR-Niveaus der Jahre 2023 und 2024 liegt die Verzinsung inzwischen niedriger. Seit Auflage erzielte der Fonds bis Ende Juni 2026 ein Plus von 2,4 Prozent. Gleichzeitig blieb die Schwankungsbreite bislang

äußerst gering: Der maximale Rückgang lag bei lediglich 0,10 Prozent. Für Anleger ist das Produkt damit weniger ein Rendite-Turbo als ein Parkplatz für Kapital, der zumindest versucht, es arbeiten zu lassen.

WARUM NUR EINE HALBE WELT KAUFEN?

Der MSCI ACWI erweitert den klassischen MSCI World um Schwellenländer – und bringt damit mehr Welt ins Depot. Wer mit einem ETF möglichst einfach global investieren möchte, landet schnell beim MSCI World. Doch der Name führt ein wenig in die Irre: Die Schwellenländer fehlen. Genau hier setzt der MSCI World ACWI an. Der MSCI World konzentriert sich auf die entwickelten Märkte und gilt seit Jahren als Klassiker für den Maßstab einer langfristigen Kapitalanlage. Der ETF von BNP Paribas setzt dabei mit einer Kostenquote von lediglich 0,05 Prozent auf einen besonders günstigen Zugang. Noch weiter geht der MSCI ACWI. Er verbindet 23 Industrieländer mit 24 Schwellenländern und kommt auf rund 2461 Unternehmen. Damit deckt er etwa 85 Prozent der weltweit frei handelbaren Marktkapitalisierung ab. Neben den USA, Japan und Europa gehören damit beispielsweise auch Indien, China, Taiwan, Brasilien und Südkorea ins Anlageuniversum. Ganz gleich, ob World oder ACWI: Die USA bleiben dominant; Technologie ist der mit Abstand wichtigste Sektor. Der ACWI verzichtet zudem vollständig auf ESG-Filter. **Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht nur: Wie viel Welt will ich im Depot? Sondern auch: Reicht mir die etablierte Welt – oder soll es wirklich die ganze sein?**

BNP PARIBAS

Hinweise: Ergebnisse der Vergangenheit sind kein Hinweis für künftige Erträge und der Wert einer Investition in ein Finanzinstrument kann sowohl fallen als auch steigen. Investoren erlangen möglicherweise nicht ihren ursprünglich investierten Betrag zurück. Investoren, die erwägen in das Finanzinstrument zu investieren, sollten die gesetzlich geforderten Verkaufsunterlagen (insb. Verkaufsprospekt, Halbjahres-/Jahresberichte, KID) lesen, welche auf der Internetseite vorgehalten werden. Meinungsäußerungen, welche in diesem Material enthalten sind, stellen eine Beurteilung der Verwaltungsgesellschaft zum angegebenen Zeitpunkt dar und können sich ohne weitere Mitteilung ändern.

INTERVIEW


BNP PARIBAS
 ASSET MANAGEMENT

Zins, Liquidität, Kosten – die Mischung macht's

„Mein Geld“ im Gespräch mit Claus Hecher Regional ETF Head of Sales DACH & Nordics,
BNP Paribas Asset Management



Geldmarkt statt Tagesgeld: Wann wird der ETF zu einem Parkplatz für Anleger?

CLAUS HECHER: Entscheidend ist der Anlagezweck. Wer Liquidität kurzfristig parken möchte und dabei nicht auf eine Verzinsung verzichten will, findet im Overnight-ETF eine interessante Alternative. Der Anleger bleibt börsentäglich flexibel und partizipiert gleichzeitig am kurzfristigen Euro-Zins. Allerdings sollte man immer auch die aktuelle Zinsentwicklung und die Kosten berücksichtigen.

Sinkende Zinsen drücken die Rendite – was macht den Overnight-ETF trotzdem attraktiv?

CLAUS HECHER: Der ETF ist kein Produkt für hohe Kursgewinne, sondern für eine effiziente Verwaltung kurzfristig verfügbarer Mittel. Gerade bei niedrigen Schwankungen kann das interessant sein. Sinkende Zinsen bedeuten allerdings zwangsläufig eine geringere laufende Rendite. Der Vorteil liegt deshalb weniger in der Renditemaximierung als in der Kombination aus Verzinsung, Liquidität und Börsenhandel.

MSCI World oder ACWI: Warum sollten Anleger heute noch auf Schwellenlän- der verzichten?

CLAUS HECHER: Das muss jeder Anleger für sich entscheiden. Der MSCI World bietet einen einfachen Zugang zu den entwickelten Märkten. Der ACWI geht einen Schritt weiter und nimmt Schwellenländer hinzu. Damit wird das Anlageuniversum breiter. Gleichzeitig bleiben die USA und Technologiewerte stark gewichtet, wenn auch nicht so stark wie beim Klassiker MSCI World. „Welt“ bedeutet also nicht automatisch maximale Diversifikation.

Wie viel Rendite lässt sich langfristig tatsächlich durch die niedrigen ETF- Kosten retten?

CLAUS HECHER: Kosten werden häufig unterschätzt, weil sie nicht auf der Abrechnung als einzelner großer Posten erscheinen. Über viele Jahre wirken selbst kleine Unterschiede durch den Zinseszinsseffekt. Ein ETF mit 0,05 Prozent jährlichen Kosten belastet die Rendite deutlich weniger als ein vergleichbares Produkt mit beispielsweise 0,50 Prozent. Entscheidend ist aber immer das Gesamtpaket aus Kosten, Indexabbildung, Liquidität und Produktqualität. Niedrige Kosten sind kein Selbstzweck – langfristig können sie aber einen spürbaren Unterschied machen.

Vielen Dank für das Gespräch.



Der Vorteil liegt in der Kombination aus Verzinsung und Liquidität.

LAMPE AIR²

Institutionelle Alpha-Quellen über Liquid Alternatives



Die klassische Kombination aus Aktien und Anleihen steht vor neuen Herausforderungen. Höhere Korrelationen zwischen den Anlageklassen, geopolitische Unsicherheiten, Inflation und strukturell höhere Zinsen erschweren stabile Renditen. Liquid Alternatives gewinnen deshalb bei institutionellen Investoren und professionellen Vermögensverwaltern an Bedeutung.

Ein Beispiel ist der UCITS-konforme Dachfonds Lampe AIR² der Bethmann HAL Privatbank. Der Ende 2017 aufgelegte Fonds verwaltete Ende Mai 2026 rund 103,9 Millionen Euro. Die Anteilsklasse X trägt die ISIN LU1737648631 und ist als Artikel-6-Fonds gemäß SFDR klassifiziert.

ZUGANG ZU INSTITUTIONELLEN STRATEGIEN

Lampe AIR² investiert ausschließlich in UCITS-konforme Hedgefonds- und Liquid Alternative-Strategien. Dazu gehören unter

anderem Long-Short-Ansätze, Leerverkäufe und der Einsatz von Fremdkapital innerhalb der Zielfonds. Ziel ist es, Ertragsquellen zu erschließen, die möglichst unabhängig von der allgemeinen Marktrichtung funktionieren.

Dabei orientiert sich das Fondsmanagement nicht an einem klassischen Aktien- oder Rentenindex, sondern am HFRU Composite, einem Referenzindex für den UCITS-Hedgefonds-Markt. Anleger erhalten so Zugang zu internationalen Managern und Strategien, die institutionellen Investoren häufig vorbehalten sind.

VIER STRATEGIESÄULEN

Das Portfolio verteilt sich auf vier Bereiche. Equity Hedge bildet mit rund 49 Prozent den Schwerpunkt. Rund 20 Prozent entfallen auf Macro, weitere 22 bis 23 Prozent auf Relative Value. Etwa acht Prozent werden in Event Driven investiert, rund ein Prozent liegt als Liquidität vor.

Zu den größeren Positionen zählen Lupus Alpha All Opportunities, Lafa-Dalton Asia Pacific, Tungsten TRYCON AI Global Markets, OAKS Emerging & Frontier Markets und Schroder GAIA Sirios US Equity.

QUANTITATIVES AUSWAHLMODELL

Die Auswahl der Zielfonds basiert auf einem proprietären Multi-Faktor-Modell. Ausgangspunkt ist der HFRU Composite Index. Mithilfe von Regressionsanalysen untersucht das Management Risikofaktoren und Ertragsquellen und filtert anschließend geeignete Fonds aus einem Universum von mehr als 1000 UCITS-Alternatives.



Grundsätzlich gelten mindestens drei Jahre Track Record und ein Fondsvolumen von zehn Millionen Euro als Auswahlkriterien. Ergänzend sind in begrenztem Umfang jüngere Fonds möglich. Auf die quantitative Analyse folgt eine qualitative Due Diligence. Bewertet werden unter anderem Managementqualität, Strategietransparenz, Kosten, Risikomanagement, Liquidität und die langfristige Fähigkeit zur Alpha-Generierung.

Das Ergebnis ist ein Portfolio von rund 30 Zielfonds. Keine Position soll dabei mehr als zehn Prozent des Fondsvermögens ausmachen.

DIVERSIFIKATION SENKT DAS RISIKO

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist die Kombination unterschiedlichster Strategien. Die durchschnittliche Volatilität der Zielfonds lag zuletzt bei rund 9,1 Prozent, auf Portfolioebene jedoch nur bei etwa vier Prozent. Das Management führt diesen Effekt auf die geringe Korrelation der Strategien zurück.

Seit Auflage erzielte Lampe AIR² eine annualisierte Rendite von 2,58 Prozent und damit mehr als der HFRU Composite Index mit 1,25 Prozent. Die Volatilität lag bei 3,6 Prozent, die Sharpe Ratio bei 0,45. Der maximale historische Verlust betrug 13,98 Prozent.

Auch 2026 entwickelte sich der Fonds positiv: Bis Ende Mai lag die Wertentwicklung bei 4,83 Prozent seit Jahresbeginn. Den stärksten Beitrag lieferte Equity Hedge mit 7,5 Prozent beziehungsweise rund 3,6 Prozentpunkten zum Gesamtergebnis. Macro steuerte 0,8 Prozentpunkte, Relative Value 0,5 und Event Driven 0,2 Prozentpunkte bei.

2025 wurde Lampe AIR² vom britischen Hedge Fund Journal als „Best Performer 2024 and over 2 Years“ in der Kategorie Dachfonds ausgezeichnet.

ALTERNATIVE RENDITEQUELLE FÜR PROFESSIONELLE ANLEGER

Lampe AIR² versteht sich damit als Ergänzung klassischer Aktien- und Rentenportfolios. Der Multi-Manager-Ansatz verbindet unterschiedliche Hedgefonds-Strategien mit einem systematischen Auswahl- und Risikomodell. Modellrechnungen zeigen, dass die Beimischung von Liquid Alternatives bei einem konservativen Portfolio die jährliche Rendite von 4,0 auf 4,9 Prozent erhöhen konnte, während die Volatilität lediglich von 6,3 auf 6,8 Prozent stieg.

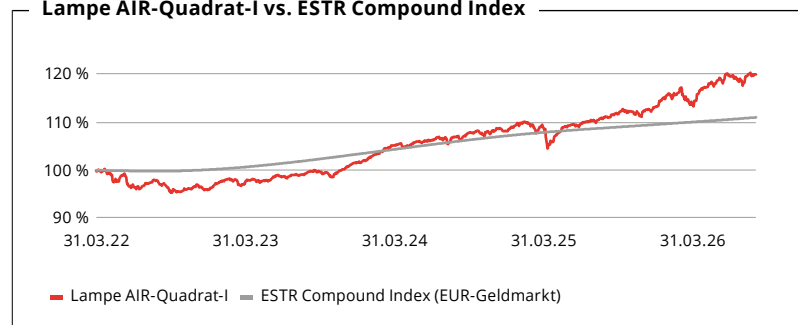
Gerade in einem Kapitalmarktumfeld, in dem traditionelle Diversifikation weniger zuverlässig funktioniert, kann der Ansatz für institutionelle Anleger, Family Offices und professionelle Vermögensverwalter interessant sein. Gleichwohl bleiben auch alternative Strategien mit Verlustrisiken verbunden; vergangene Wertentwicklungen sind keine Garantie für künftige Ergebnisse.

ABN AMRO



Frank Neidig
CIIA, CEFA
Systematic Investing
Bethmann HAL

Lampe AIR-Quadrat-I vs. ESTR Compound Index

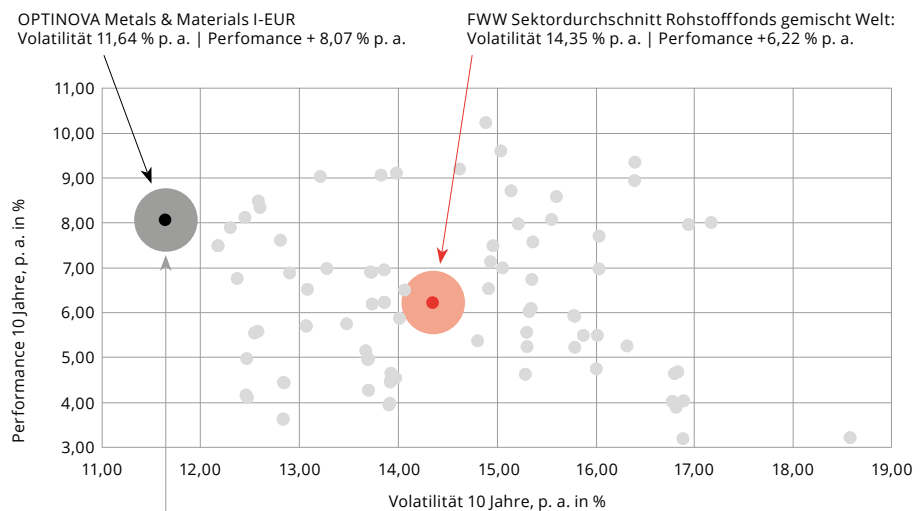


OPTINOVA METALS & MATERIALS

Rohstoffe ohne Spekulation?

Rendite-Risiko-Verhältnis im Wettbewerbsvergleich

Rohstofffonds gemischt, weltweit (10 Jahre, p. a. in %)



Quelle: FWW Fundservices GmbH, Stand 31.7.2026

EIN VERMÖGENSVERWALTENDER ANSATZ FÜR AUSGEWOGENE PORTFOLIOS

Rohstoffe sind für Energiewende und Digitalisierung unverzichtbar. Doch ihre hohe Volatilität macht sie für viele Anleger schwer greifbar. Der OPTINOVA Metals & Materials begegnet dieser Herausforderung mit einem systematischen und breit diversifizierten Ansatz. Als vermögensverwaltendes Rohstoffmandat kombiniert der Fonds verschiedene Anlageinstrumente, klare

Bandbreiten und einen flexiblen Cash-Anteil – und eröffnet damit auch ausgewogenen Anlegern einen strukturierten Zugang zur Anlageklasse.

Seit mehr als 13 Jahren konzentriert sich der Fonds auf Metalle und Grundstoffe. Fossile Energieträger und Agrarrohstoffe bleiben außen vor. Das Portfolio verbindet 40 Rohstoffaktien, die fünf größten Goldminenwerte sowie ETCs auf Edel- und Industriemetalle. Eine flexible Cash-beziehungsweise Geldmarktquote dient dabei als Risikopuffer.

OPTINOVA

Bei der Aktienausswahl kommt der QVM-Ansatz zum Einsatz: Quality, Value und Momentum. Berücksichtigt werden Bilanzqualität und Bewertung. Neben Mininggesellschaften investiert der Fonds auch in Unternehmen aus Verarbeitung und Recycling.

Für Edelmetalle sowie Industriemetalle wie Kupfer, Aluminium, Nickel und Zink gelten definierte Mindest- und Höchstquoten. So soll verhindert werden, dass einzelne Rohstoffe oder Segmente zu dominant werden.

Ein zentraler Baustein ist das quartalsweise Rebalancing. Stark gestiegene Positionen werden innerhalb der Bandbreiten zurückgeführt, während schwächere Positionen antizyklisch aufgestockt werden können. Die Steuerung erfolgt nach festen Regeln und nicht aufgrund kurzfristiger Marktprognosen oder auf Basis eines Bauchgefühls. Bei weniger attraktiven Chancen kann die Cash-Quote erhöht werden.

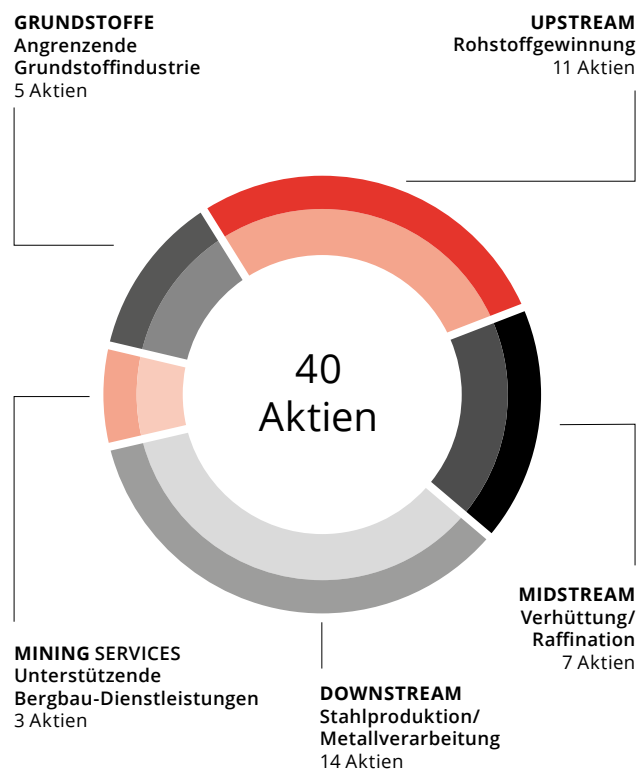
Das Ziel ist kein perfektes Timing, sondern ein disziplinierter Umgang mit einer volatilen Anlageklasse. Die Kombination aus Rohstoffaktien, direkten Metallinvestments und einem Liquiditätspuffer soll die Risiken besser kontrollierbar machen.

Für Anleger kann Rohstoff-Exposure damit mehr sein als eine Wette auf steigende Preise: ein regelbasierter Baustein mit langfristigem Bezug zu Elektrifizierung, Infrastruktur und Digitalisierung.

OPTINOVA

OPTINOVA Metals & Materials

QVM-Rohstoffaktien in der Wertschöpfungskette



Quelle: FWW Fundservices GmbH, Stand 31.7.2026



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.optinovafonds.de

HIDDEN CHAMPIONS TOUR 2026

Die 18. Hidden ChampionsTour – und immer wieder was Neues!

Im Jahr 2008 startete die Hidden ChampionsTour mit der Prämisse, dass jeder Fonds nur ein einziges Mal vorgestellt wird. Eine Ausnahme ist allenfalls möglich, wenn beispielsweise das Konzept eines Fonds maßgeblich geändert oder wenn ein neues Management installiert wurde. Letzteres ist bei den meist eigentümergeführten Boutiquen eher selten. Auch stark veränderte Konzepte sind selten. So kam es bislang erst zweimal vor, dass ein Fonds die Hidden-Champions-Bühne ein zweites Mal betreten hat.

DER GASTGEBER



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.

Schon nach den ersten Jahren fragte man sich, wie lange es wohl noch gelingen könnte, im deutschen Retail-Vertrieb wenig bekannte Fonds mit herausragenden Leistungen zu präsentieren. Doch Jürgen Dumschat mit seiner AECON Fondsmarketing GmbH als Initiator, Veranstalter und Moderator wartete immer wieder mit neuen Überraschungen auf. Für viele Stammgäste gelten die ChampionsTouren (es gibt neben der Hidden-Tour auch eine Mixed ChampionsTour) inzwischen als Kultveranstaltung. Mancher Gast behauptet, es wären die einzigen beiden Präsenz-Veranstaltungen, die er überhaupt besuchen würden. Schließlich sei es wichtig, die handelnden Personen zumindest einmal persönlich getroffen zu haben, ehe man sich in Webinaren bequem am Bildschirm im Büro auf den neuesten Stand bringen lassen könne.

In diesem Jahr wurden ein Rohstofffonds mit Alleinstellungsmerkmalen, ein Mischfonds mit 18-jährigem Track Record, der sich erst jüngst für den Drittvertrieb öffnete,

und ein ETF-Dachfonds, der Aufmerksamkeit verdient, vorgestellt. Daneben wurde ein Fondsprojekt präsentiert, das im Rahmen eines Dachfonds mit einem Drittel des Fondsvolumen bestätigt, dass die Kombination dynamischer Rendite mit stark begrenztem Risiko keine Utopie sein muss. Letztendlich gab es aber noch zwei Fonds, die man nicht mehr wirklich als „hidden“ bezeichnen kann. Jahrelang hatte Jürgen Dumschat ihnen die Teilnahme an der Tour angeboten, doch erst jetzt waren die personellen Voraussetzungen geschaffen, um eine solche Tour absolvieren und auch nachzuarbeiten zu können. Viele Gäste freuten sich, die beiden Gesellschaften erstmals live zu erleben.

Das Fazit der eingeladenen Investment-Professionals, an die sich die Tour richtet, war einhellig: Es hat sich gelohnt, diesen Nachmittag (und gegebenenfalls eine längere Anreise) in Kauf zu nehmen. So werden Stammgäste mehrheitlich auch bei der im April nächsten Jahres stattfindenden Mixed ChampionsTour dabei sein. Die Termine kann man schon jetzt auf der Website der Pro BoutiquenFonds GmbH (www.finanzenmarktkalender.de) in Erfahrung bringen. Erste Gesellschaften mit „Hidden-Champions-Fonds“ haben ihre Zusage bereits erteilt. So öffnet beispielsweise ein Family Office einen langjährig erfolgreichen Fonds für den Drittvertrieb.

Auf den nächsten Seiten erfahren Sie mehr über die in diesem Jahr bei der Hidden ChampionsTour präsentieren Fonds. •

JÜRGEN DUMSCHAT

ZUM FILM

QR-Code scannen und das
komplette Video online ansehen

DIE REFERENTEN



Stefan Suttner
Direktor, Robert Beer Management GmbH



Kai Hoffmann
Principal & Portfolio Manager,
KAMAVEST Asset Management GmbH



Jürgen Dumschat
Geschäftsführender Gesellschafter und
Portfolio-Advisor, LORIAC Low Risk Asset
Control GmbH



Andreas Schidlowski
Senior Sales Manager Wholesale,
Apo Asset Management GmbH



Christoph Endther
externer Vertrieb, Reich, Doeker & Kollegen AG/
OPESIO



Hans G. Schiefen
Gründungspartner und
Lead Portfolio-Manager, Incrementum AG



ÜBERBLICK

LOLA Portfolio – ein Sub-Portfolio eines Dachfonds macht sich selbstständig

Mehrwertphasen Balance Plus (WKN A2QCX6)

Gute Performance schließt auch die Reduktion von Risiken ein. Vermiedene beziehungsweise reduzierte Drawdowns ermöglichen es, die nächste Aufwärtsphase von einem höheren Ausgangspunkt zu starten, was wiederum zu einer verkürzten Underwater-Phase führt. Dies ist besonders wichtig, weil Anleger nach einem höheren Drawdown schnell dazu neigen, sich von ihrem Investment zu trennen. Das klassische 60/40-Portfolio kann in Zeiten, in denen – wie im Jahr 2022 – Aktien- und Anleihekurse im Gleichschritt fallen, nicht mehr die Lösung sein. Multi Asset ist gefragt und zu einem breit diversifizierten Multi-Asset-Portfolio gehören auch alternative Lösungen. Ein besonderer Alternative-Baustein wurde für den „Mehrwertphasen Balance Plus“ (WKN A2QCX6) kreiert: Eines von vier Sub-Portfolios wurde mit sorgfältig selektierten Zielfonds bestückt, bei denen Chance und Risiko wesentlich durch den Einsatz von Optionen bestimmt werden.

„Optionen haben den Vorteil, dass erzielter Wertzuwachs endgültig vereinnahmt ist, während übertriebener Wertzuwachs an den Aktienmärkten in der nächsten Korrektur wieder hergegeben werden muss“, kommentiert Jürgen Dumschat von der LORIAC GmbH. Sein Kollege Alexander Querfurth ergänzt: „Optionen sind – in Abhängigkeit von den Marktentwicklungen – berechenbar, was gute Möglichkeiten eröffnet, verschiedene Strategien so miteinander zu kombinieren, dass Drawdown- und Underwater-Risiken minimiert werden können, ohne im Gegenzug auf Ertragsstärke zu verzichten.“

Aus einem Universum von mehr als 50 Fonds wurde ein Dutzend Fonds ausgewählt. Die größte Schwierigkeit bestand darin, die in Frage kommenden Fonds zu identifizieren, denn wenn Long- und Short-Vola-Fonds in der gleichen Vergleichsgruppe gelistet sind, bringt ein Ranking nach Performance- oder Risikokennzahlen keine sinnvollen Ergebnisse. Aber damit nicht genug: Einige der Fonds werden bei Morningstar oder FWW in reinen Aktien- oder Mischfonds-Vergleichsgruppen geführt. Sie zu finden erfordert Erfindungsreichtum. So wurden beispielsweise mehrere hundert US-Aktienfonds grafisch über verschiedenste Zeiträume miteinander verglichen, um Fonds zu identifizieren, die sich marktkonträr oder in Krisenzeiten deutlich resilienter verhielten. Dann wurden die Fondsprospekte studiert, um letztendlich einen Fonds aus der Vergleichsgruppe „US Large-Cap Blend Equity-Fonds“ herauszufiltern, der tatsächlich gar nicht physisch in Aktien investiert.

Die Rückrechnung der realen Entwicklungen der Fonds ergab Außerordentliches. Die gleichgewichtete Investition der zwölf Fonds im Rahmen des „Mehrwertphasen Balance Plus“ bestätigte die gewonnenen Erkenntnisse, wobei die Rückrechnung (kein Backtest im herkömmlichen Sinn) über die Corona-Krise zurückreicht. Auf die Details darf man im Rahmen des angestrebten Seedings eines eigenständigen Fonds (Arbeitstitel „LOLA-Portfolio“) gespannt sein. Investment-Professionals, die schon jetzt mehr erfahren wollen, schicken eine Mail: mail@mbui.info.

Incrementum All Seasons Fund – investieren mit Rückenwind

Incrementum All Seasons Fund R (WKN A2PLD2)

Deglobalisierung, demografischer Wandel, ein fortgeschrittener Schuldenzyklus, technologische Umbrüche sowie steigende geopolitische Unsicherheit prägen das aktuelle Marktumfeld. Für Anleger stellt sich deshalb die Frage, ob klassische 60/40-Portfolios und eine reine Buy-and-Hold-Strategie weiterhin ausreichen, um Vermögen langfristig real zu erhalten und zu mehren.

Der Incrementum All Seasons Fund (IASF) begegnet diesen Herausforderungen mit einer globalen, Benchmark unabhängigen Investmentstrategie. Auf Basis von Makroanalysen investiert Incrementum aktiv, wert- und themenorientiert über alle Anlageklassen. Ziel ist es, über den gesamten Finanzmarktzyklus hinweg einen nachhaltigen Realertrag zu erwirtschaften.

Anleihen spielen im IASF derzeit nur eine untergeordnete Rolle, da man hier kaum Potenzial für langfristige Realwertsteigerung sieht. Der Anlage-Schwerpunkt liegt auf ausgewählten Aktienthemen, die von strukturellem makroökonomischem Rückenwind profitieren und attraktive Bewertungen aufweisen. Dazu zählen Themen wie Energie, maritime Schifffahrt, Rohstoffe/Edelmetalle, Infrastruktur/Immobilien, Japan und EM-Value, Wachstum/Tech, aber auch sonstige individuell attraktiv erscheinende und oft konträre Anlagen. Gemäß dem Grundsatz „We worry top-down, but we invest bottom-up“ werden diese Themen möglichst über Einzeltitel umgesetzt.

Ein wesentlicher Bestandteil des Ansatzes ist das aktive Risikomanagement. So werden Derivate zur Steuerung von Währungsrisiken, zur Absicherung von Aktienmarktrisiken sowie zur Vereinnahmung von Volatilitätsprämien eingesetzt. Dabei wird stets mit langfristigem Horizont investiert. Die Berücksichtigung von Marktzyklen und Bewertungsniveaus spielt dabei für die Positionierung eine zentrale Rolle.

Mit diesem Ansatz konnte der IASF seit Auflage eine annualisierte Rendite von rund 13 Prozent bei moderater Volatilität erzielen. Dies wurde unter anderem mit zwei Lipper Fund Awards sowie einem 5-Sterne-Morningstar-Rating gewürdigt. Gleichzeitig weist der Fonds eine geringe Korrelation zu den globalen Aktienmärkten auf und kann damit auch einen wertvollen Beitrag zur Diversifikation eines Portfolios leisten. •

Wertentwicklung

03.10.2019 bis 31.08.2026, Angaben in Prozent



Gold, Silber, Minen: Wo aktives Management den Unterschied machen kann

KAMAXUS Resource Fund (WKN A40X8Z)

Gold und Silber haben in den vergangenen Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen. Für Anleger stellt sich damit zunehmend die Frage, ob das größere Potenzial inzwischen bei den Metallen selbst liegt oder bei den Unternehmen, die sie fördern und entwickeln.

GENAU HIER SETZT KAMAXUS AN

Der KAMAXUS Resource Fund investiert gezielt in Unternehmen aus dem Rohstoffsektor. Im Mittelpunkt stehen Gold- und Silbergesellschaften, ergänzt um ausgewählte Investments in weitere Metalle. Das Portfolio reicht von etablierten Produzenten und Royalty-Unternehmen bis hin zu Developern und Explorern.

Entscheidend ist dabei nicht allein die Erwartung steigender Rohstoffpreise. Gesucht werden Unternehmen, bei denen operative Fortschritte und klar erkennbare Katalysatoren zusammenkommen. Dazu zählen beispielsweise Genehmigungen, Wirtschaftlichkeitsstudien, Bohrergergebnisse, Projektfinanzierungen oder Übernahmen und Fusionen.

AKTIVES STOCK PICKING STATT INDEX

Minenaktien unterscheiden sich erheblich voneinander. Bilanzqualität, Management, Jurisdiktion, Projektökonomie, Kapitalbedarf und Genehmigungsstatus können über Erfolg oder Misserfolg eines Investments entscheiden. KAMAXUS setzt deshalb auf eine aktive Einzeltitelauswahl und nicht auf die bloße Abbildung eines Minenindex. Ein weiterer Baustein ist der Zugang zu ausgewählten Unternehmensfinanzierungen.

Dadurch kann der Fonds in bestimmten Situationen zu Konditionen investieren, die über einen normalen Börsenkauf hinausgehen. Teilweise können dabei auch zusätzliche Instrumente wie Warrants Bestandteil der Finanzierung sein.

MEHR ALS NUR EINE WETTE AUF GOLD

Ziel des Fonds ist es, dort zu investieren, wo ein positives Rohstoffumfeld auf konkrete unternehmensspezifische Werttreiber trifft. Der Goldpreis kann dabei den Rückenwind liefern. Die eigentliche Wertschöpfung muss jedoch im Unternehmen selbst stattfinden. •

KAMAXUS Resource Fund P

01.07.2025 bis 31.08.2026 (seit Auflage), Angaben in Prozent



— KAMAXUS Resource Fund P

Quelle: FWW

Die Welt der ETFs in einem Fonds

Das Global ETFs Portfolio (WKN: A40X93) – 59 Länder, ein Portfolio

Märkte überraschen – seit jeher. Eine Erkenntnis aus mehr als 25 Jahren Erfahrung am Kapitalmarkt: Märkte lassen sich nicht zuverlässig vorhersagen. Umso wichtiger ist ein Portfolio, das nicht auf ein einzelnes Szenario angewiesen ist.

Der Multi-Asset-Ansatz von apoAsset setzt deshalb auf breite Diversifikation statt auf einzelne Markterwartungen. Das Fondsmanagement verteilt die Anlagen über verschiedene Märkte und passt die Gewichtung aktiv an. Kurzfristige Prognosen stehen dabei weniger im Vordergrund als die Möglichkeit, auf Veränderungen an den Märkten zu reagieren.

BREIT AUFGESTELLT MIT SYSTEM

Wie das konkret funktioniert, zeigt das Global ETFs Portfolio (ISIN: DE000A40X930). Der 2017 aufgelegte Fonds ist als breit diversifiziertes Basisinvestment konzipiert. Das ETF-Portfolio aus Aktien und Anleihen mit deutlichem Aktienschwerpunkt kombiniert eine breite Marktabdeckung mit der Kosteneffizienz von ETFs.

AKTIV STEUERN, WELTWEIT INVESTIEREN

59 Länder in einem Portfolio: Über sorgfältig ausgewählte ETFs investiert der Fonds in wichtige Kapitalmärkte weltweit – von den USA über Europa bis nach Asien. Die Regionen sind weitestgehend gleichgewichtet. Damit unterscheidet sich der Ansatz bewusst von klassischen, nach Marktkapitalisierung gewichteten Weltindizes: Nicht automatisch die größte Börsenregion erhält auch das höchste Gewicht.

FREIE HAND STATT STARRER VORGABEN

Welche Märkte wie stark gewichtet werden, gibt kein Vergleichsindex vor. Das Fondsmanagement orientiert sich nicht an einer Benchmark und kann die Allokation eigenständig gestalten. Das ermöglicht es, regionale Chancen gezielt zu nutzen und Klumpenrisiken zu reduzieren. Ziel ist es, unter Berücksichtigung des Anlagerisikos langfristig einen Wertzuwachs in der Fondswährung zu erwirtschaften.

Der Fonds nach Artikel 8 SFDR ist sparpfandfähig und wurde mehrfach ausgezeichnet, unter anderem mit dem Euro Fund Award 2026, dem Sustainable Performance Award 2025 und dem WirtschaftsWoche Award 2025. Er richtet sich insbesondere an langfristig orientierte Anleger, die weltweit diversifiziert investieren möchten, ohne die regionale Gewichtung einem Index zu überlassen.

Global ETFs Portfolio

seit Auflage der Anteilsklasse V*, Angaben in Prozent
01.12.2017 bis 31.08.2026



*Die Anteilsklasse R wurde erst am 01.12.2025 aufgelegt

— Globa ETFs Portfolio V

Quelle: FWW

Europäische Top-Performer ins Depot mit dem RB LuxTopic Aktien Europa

Der RB LuxTopic Aktien Europa (WKN 257546) kombiniert seit 23 Jahren europäische Blue-Chip-Aktien und aktive Risikosteuerung – mit Erfolg

Die Idee hinter dem RB LuxTopic Aktien Europa klingt simpel. Blue-Chip-Aktien generieren langfristig um die acht Prozent Rendite pro Jahr. Der Euro Stoxx 50 Index hat dies seit Auflage Ende der 1980er-Jahre erreicht. Ein Plädoyer für den ETF, könnte man meinen. Doch Robert Beer ist vor 23 Jahren angetreten, um es besser zu machen und die Indexfonds zu übertreffen.

STOCK PICKING PLUS RISIKOMANAGEMENT

Hierzu verwendet er zwei Bausteine. Zum einen hat Beer analysiert, dass die Divergenz zwischen den Top- und den schlechtesten Performern bei substanzstarken europäischen Titeln oft erheblich ist und zum anderen meist über längere Zeiträume anhält. Anhand eines Algorithmus werden die trendstarken Titel ermittelt und allokiert. So hat er die Top-Performer im Depot, während die Nachzügler an der Seitenlinie verweilen.

Der zweite Baustein basiert auf der Erkenntnis, dass es immer wieder zu teils heftigen Korrekturen am Aktienmarkt kommt. Viele Anleger verlieren in solchen Phasen die Nerven und steigen aus. Diesem Sachverhalt wird mit einem permanenten aktiven Risikomanagement begegnet. Ziel ist es, bei Korrekturphasen den Verlust abzumildern und von höheren Niveaus die neue Aufwärtsbewegung zu starten.

AKTIVE RISIKOSTEUERUNG

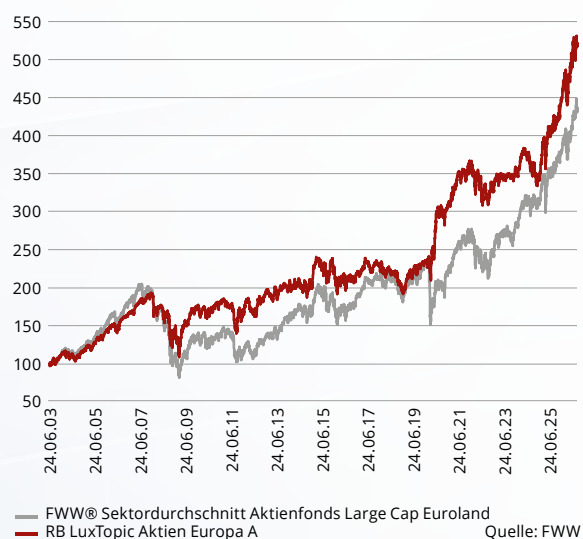
Risikoadjustiertes Investieren nennt Beer diese Strategie. Und dies hat sich ausgezahlt.

Nach 23 Jahren mit „ups and downs“ hat Beer den Euro Stoxx 50 ETF aus Renditesicht hinter sich gelassen. Und dies bei geringeren Risiken in den schwierigen Phasen.

Auch für die Zukunft ist Beer optimistisch. Die Firmen verdienen ausgezeichnet, haben meist sehr gute Marktpositionen und exzellentes Know-how. Eine seit 23 Jahren erfolgreiche Strategie, die auch für die nächsten Jahrzehnte ein sehr gutes Rendite-Risiko-Profil aufweisen sollte. Fondsmanager Robert Beer ist überzeugt, dass er und sein Sohn Jonas Beer als Co-Fondsmanager den Anlegern noch viel für ihr Vertrauen zurückgeben werden. Anlegern, die weltweit anlegen wollen, bietet der RB LuxTopic Flex eine interessante Alternative.

RB LuxTopic Aktien Europa A

seit Auflage, Angaben in Prozent
24.06.2003 bis 31.08.2026



Konstanz schlägt Zufall – über zehn Jahre stabiler Erfolg mit Multi-Asset-Fonds

RDK Global Income Opportunities (WKN A0RKXN)
RDK Global Growth Opportunities (WKN A0RKXG)

Wie entsteht langfristig erfolgreicher Multi-Asset-Erfolg? Mit dieser Frage beschäftigte sich OPESIO in Vertretung für die Reich, Doecker & Kollegen AG (RDK) auf der Hidden ChampionsTour und stellte dabei zwei Strategien vor, die unterschiedliche Risikoprofile abdecken: den defensiv ausgerichteten RDK Global Income Opportunities (WKN A0RKXN) und den offensiveren RDK Global Growth Opportunities (WKN A0RKXG).

Im Mittelpunkt des Vortrags stand dabei eine klare Überzeugung: Langfristiger Anlageerfolg ist kein Zufall. Entscheidend sind ein strukturierter Investmentprozess, konsequentes Risikomanagement und die Fähigkeit, sich nicht von kurzfristigen Marktbewegungen leiten zu lassen. RDK setzt deshalb auf eine aktive Steuerung der strategischen und taktischen Asset Allokation sowie eine sorgfältige Auswahl der einzelnen Investments durch die freie Wahl der Umsetzungsinstrumente. Echte Multi-Asset-/Multi-Instrument-Fonds.

Besonders deutlich wurde dieser Ansatz am langfristigen Leistungsnachweis der Strategien. Der RDK Global Growth Opportunities konnte seit Strategiewechsel in 2014 in elf der vergangenen dreizehn Kalenderjahre eine deutlich positive Wertentwicklung erzielen mit im Schnitt fast zehn Prozent p. a. in den letzten zehn Jahren, und beide Fonds konnten die Wettbewerber unverkennbar distanzieren. Für das Portfoliomanagement ist dies ein Beleg dafür, dass nicht einzelne, außergewöhnlich gute Jahre

den langfristigen Anlageerfolg ausmachen, sondern Kontinuität über unterschiedliche Marktphasen hinweg.

Die erfolgreichen Fonds wurden seit 2008 bisher nur den hauseigenen Kunden angeboten. Nun wurden sie für jeden Investor geöffnet. Ziel beider Strategien ist eine langfristige, risikoadjustierte Wertentwicklung, angepasst an unterschiedliche Anforderungen von Anlegern.

Die Botschaft des Vortrags war damit eindeutig: Erfolgreiches Multi-Asset-Management bedeutet nicht, jede Marktbewegung vorherzusagen. Vielmehr kommt es darauf an, Risiken konsequent zu steuern, Chancen selektiv zu nutzen und einen klaren Investmentprozess über viele Jahre diszipliniert umzusetzen. Denn am Kapitalmarkt schlägt Konstanz am Ende oft den Zufall.

RDK Global Growth Opportunities

seit Auflage der Anteilsklasse V*, Angaben in Prozent
 18.12.2008 bis 31.08.2026



*Die Anteilsklasse R wurde erst am 17.05.2024 aufgelegt

— RDK Global Growth Opportunities V

Quelle: FWW



INTERVIEW

Unternehmerisch in die Zukunft

„Mein Geld“ im Gespräch mit David Vogeler,
Vorstandsressort für M&A und Unternehmensentwicklung der HRK Lunis

Herr Vogeler, viele Nachfolgelösungen im Vermögensverwaltungsmarkt setzen stark auf Skalierung und Kosteneffizienz. Was macht den Ansatz von HRK LUNIS anders – und worin liegt Ihr konkreter USP für einen Unternehmer, der sein Lebenswerk übergeben möchte?

DAVID VOGELER: Viele Konsolidierungsmodelle werden primär aus einer finanziellen Perspektive betrachtet. Im Mittelpunkt stehen Skaleneffekte, Synergien oder Kosteneinsparungen. Das ist nachvollziehbar, greift aus unserer Sicht aber zu kurz. Die meisten Unternehmer, mit denen wir sprechen, haben ihr Haus über Jahrzehnte aufgebaut. Ihnen geht es nicht nur um den Kaufpreis, sondern vor allem um die Frage, was mit ihren Mitarbeitern, ihren Kunden und den Werten passiert, die ihr Unternehmen geprägt haben. Genau hier unterscheidet sich unser Ansatz. Wir verstehen uns als langfristiger Partner für unabhängige Vermögensverwalter. Uns verbindet mit unseren Partnern ein gemeinsames Verständnis von Unabhängigkeit, unternehmerischem Denken und Kundennähe. Deshalb suchen wir nicht die größtmögliche Plattform, sondern die richtigen Partner.

Gleichzeitig eröffnet die Zugehörigkeit zur Gruppe neue Möglichkeiten. Unsere Partner erhalten Zugang zu zusätzlichen Investmentkompetenzen, Family-Office-Leistungen, Technologie, regulatorischer Infrastruktur und einer größeren Gemeinschaft von Unternehmern, die ähnliche Werte teilen. Dadurch können sie ihren Kunden mehr bieten und ihr Lebenswerk langfristig sichern, ohne ihre Identität aufzugeben. Unser Ziel ist nicht, Erfolgsgeschichten

zu ersetzen, sondern gegenseitig von unseren Stärken zu profitieren und gemeinsam zu wachsen.

Sie verfügen über mehr als 20 Jahre Private-Equity-Erfahrung und ein eigenes Investment Office. Wie wird diese Kombination für Partnerhäuser und deren Kunden zum tatsächlichen Wettbewerbsvorteil?

DAVID VOGELER: Der Vermögensverwaltungsmarkt wird zunehmend anspruchsvoller. Kunden erwarten heute Zugang zu erstklassigen Investmentlösungen, institutionellen Prozessen und einer ganzheitlichen Beratung. Viele unabhängige Vermögensverwalter leisten bereits hervorragende Arbeit, können aber nicht jede Kompetenz selbst aufbauen. Genau hier liegt unsere Stärke. Mit unserem eigenen Investment Office verfügen wir über eine vollständig integrierte Investmentorganisation, die unabhängig arbeitet und langfristig denkt. Gleichzeitig haben wir über viele Jahre besondere Expertise im Bereich Private Markets aufgebaut, die insbesondere für Unternehmerfamilien und anspruchsvolle private Mandanten zunehmend relevant wird. Der eigentliche Mehrwert entsteht jedoch durch die Kombination unterschiedlicher Stärken innerhalb der Gruppe. Jeder Partner bringt besondere Kompetenzen, Erfahrungen und Perspektiven mit. Indem wir diese bündeln, schaffen wir einen Wissens- und Kompetenzverbund, von dem alle profitieren. Für die Kunden bedeutet das Zugang zu Leistungen und Möglichkeiten, die oft nur deutlich größere Institutionen anbieten können, verbunden mit der persönlichen Betreuung und Kundennähe eines unabhängigen

Vermögensverwalters. Am Ende ist das kein Entweder-oder zwischen Größe und Individualität. Unser Anspruch ist es, die Vorteile beider Welten miteinander zu verbinden.

Verkäufer können einen Teil ihres Erlöses reinvestieren und damit an der weiteren Entwicklung der Gruppe partizipieren. Ist dieses Modell für HRK LUNIS der entscheidende Unterschied zu einem klassischen Unternehmensverkauf – und welche Rolle spielt dabei der Erhalt der unternehmerischen Identität?

DAVID VOGELER: Für viele Unternehmer ist der Verkauf ihres Unternehmens kein gewöhnlicher finanzieller Vorgang. Es handelt sich häufig um die Entscheidung ihres Berufslebens. Deshalb glauben wir, dass eine Partnerschaft langfristig erfolgreicher ist als eine klassische Käufer-Verkäufer-Beziehung. Wenn Unternehmer die Möglichkeit haben, Teil ihres Erlöses in die gemeinsame Zukunft zu investieren, entsteht eine echte Interessengleichheit. Alle verfolgen dasselbe Ziel: die Gruppe langfristig erfolgreich weiterzuentwickeln.

Mindestens genauso wichtig ist aber ein anderer Punkt: die unternehmerische Identität. Viele Gründer haben ihr Unternehmen bewusst unabhängig aufgebaut und möchten sicherstellen, dass diese Werte auch nach ihrer Nachfolge erhalten bleiben. Wir respektieren das ausdrücklich. Aus unserer Sicht entsteht der größte Wert gerade aus den unterschiedlichen Erfahrungen, Kulturen und Stärken unserer Partner.

Deshalb verstehen wir Integration nicht als Vereinheitlichung. Wir möchten die besten Ideen zusammenbringen und voneinander lernen. Die Unternehmer, die sich uns anschließen, bleiben wichtige Gestalter des gemeinsamen Weges. Vielleicht ist das der größte Unterschied zu vielen klassischen Verkäufen: Man verabschiedet sich nicht von seinem Lebenswerk. Man bringt es in eine größere Gemeinschaft ein, in der es weiterwirken und wachsen kann. Das entspricht genau unserem Anspruch, unabhängige Vermögensverwalter zusammenzuführen, ohne ihre unternehmerische DNA zu verlieren.

Vielen Dank für das Gespräch.

HRK LUNIS
VERMÖGENSVERWALTER

”

Unser Anspruch ist es, erfolgreiche Unternehmer zusammenzuführen, ohne das zu verändern, was sie erfolgreich gemacht hat. So entstehen neue Perspektiven für Kunden, Mitarbeiter und Gesellschafter, während das Lebenswerk seiner Gründer weiterwirkt.

HRK LUNIS

Nachfolge mit unternehmerischem Anspruch

Nachfolge neu gedacht: Wie HRK LUNIS unabhängige Vermögensverwalter zusammenführt, ohne ihre unternehmerische DNA aufzugeben

Der Markt der unabhängigen Vermögensverwalter steht vor einem strukturellen Wandel. Viele etablierte Häuser suchen nach Lösungen für die Nachfolge, gleichzeitig steigen die Anforderungen an Investmentkompetenz, Technologie und die ganzheitliche Betreuung komplexer Vermögen. Die HRK LUNIS positioniert sich in diesem Umfeld als langfristiger Partner für unabhängige

Vermögensverwalter, die ihr Lebenswerk sichern und zugleich neue Wachstumsperspektiven erschließen wollen.

Mit Sitz in Frankfurt am Main verwaltet die HRK LUNIS nach eigenen Angaben mehr als 8,5 Milliarden Euro. Über 120 Mitarbeiter betreuen Privatkunden, Unternehmerfamilien und institutionelle Investoren wie »



Stiftungen, Unternehmen, Verbände und Pensionskassen. Im Mittelpunkt steht dabei ein Selbstverständnis, das Vermögensverwaltung ausdrücklich unternehmerisch, unabhängig und langfristig denkt. Ein wesentlicher USP liegt im eigenen Investment Office. Die Investmententscheidungen werden dort nach Darstellung des Unternehmens vollständig integriert und unabhängig getroffen – ohne Auslagerung und ohne produktgetriebene Agenda. Damit will HRK LUNIS einen Gegenentwurf zu Geschäftsmodellen bieten, bei denen die Vermögensverwaltung stärker vom Produktvertrieb externer Investmentlösungen geprägt ist. Besonders differenzierend ist die langjährige Private-Equity-Kompetenz. Seit mehr als 20 Jahren hat HRK LUNIS Know-how und Track Record in dieser Anlageklasse aufgebaut. Diese Erfahrung soll nicht nur den eigenen Mandanten zugutekommen, sondern auch den Kunden angeschlossener Partnerhäuser. Gerade für Unternehmerfamilien eröffnet dies einen Zugang zu Private Equity auf institutionellem Niveau, ohne dass kleinere Vermögensverwalter dafür eigene Strukturen und entsprechendes Know-how aufbauen müssen.

Das Angebot reicht dabei über die klassische Vermögensverwaltung hinaus. Mit WERTIQ verfügt HRK LUNIS über ein eigenes Multi Family Office. Strategische Vermögensplanung, Gesamtvermögenscontrolling, Generationen- und Nachfolgeplanung, Stiftungswesen, digitale Finanzbuchhaltung und Immobilienexpertise ergänzen das Leistungsspektrum. Gerade bei komplexen Vermögen mit internationalen Strukturen oder illiquiden Anlagen soll dadurch eine ganzheitliche Betreuung möglich werden.

Spannend ist vor allem die Strategie hinter dem Wachstum. Seit 2017 setzt HRK LUNIS auf die Verbindung mit traditionsreichen unabhängigen Vermögensverwaltern. Fusionen beziehungsweise Übernahmen mit

Huber Reuss & Kollegen, ProVidens sowie Grossbötzl, Schmitz & Partner dienen dabei als Belege für den gewählten Integrationsansatz. Entscheidend sei nicht die Größe um ihrer selbst willen, sondern seien die kulturelle Passung und ein gemeinsames unternehmerisches Verständnis. Dabei setzt HRK LUNIS bewusst auf Vollintegration, ohne die Identität des übernommenen Hauses aufzugeben. Prozesse, Ideen und Lösungen der Partner sollen in die Gruppe einfließen. Gleichzeitig entstehen Skaleneffekte etwa bei Investmentprozessen, Backoffice und IT. Für die bisherigen Gesellschafter ist zudem eine Beteiligung an der weiteren Entwicklung der Gruppe vorgesehen: Ein Teil des Verkaufserlöses kann reinvestiert werden, sodass Verkäufer auch nach der Transaktion unternehmerisch beteiligt bleiben.

Auch die Mitarbeiter rücken dabei in den Fokus. Ein virtuelles Beteiligungsprogramm für Schlüsselpersonen und Leistungsträger soll Teams langfristig an die Gruppe binden und unternehmerisches Denken fördern. Für abgebende Gesellschafter ist dies zugleich ein wichtiges Signal: Ihr Lebenswerk und die gewachsenen Mitarbeiterstrukturen sollen nicht durch einen Eigentümerwechsel verloren gehen. Hinter der Strategie steht mit Seven2 ein Investor, der laut HRK LUNIS über umfangreiche Erfahrung im Vermögensverwaltermarkt verfügt. Besonders betont das Unternehmen dessen Unterstützung bei Technologie und IT, ohne das Geschäftsmodell der unabhängigen Vermögensverwaltung zu verwässern.

Damit adressiert HRK LUNIS einen Markt, in dem Nachfolge zunehmend zur strategischen Frage wird. Das Ziel: unabhängige Vermögensverwalter zusammenzuführen, ohne deren unternehmerische DNA und Kundennähe preiszugeben – und ihnen gleichzeitig Zugang zu Kompetenzen, Strukturen und Skaleneffekten zu verschaffen, die allein schwer aufzubauen wären. •

LUNIS

Mehr Substanz im Anleiheportfolio.

Rendite ist zurück und Unternehmensanleihen gehören wieder zu den wichtigsten Kernbausteinen vieler Renten- und Mischportfolien.

Dazu gehören Können und Erfahrung. Der **Ampega Unternehmensanleihenfonds** investiert seit 1988 gezielt in ausgewählte Unternehmensanleihen. Statt dem Markt einfach zu folgen, werden Chancen aktiv genutzt und Risiken bewusst gesteuert. Dahinter steht die geballte Anleiheexpertise von Ampega.

ampega.

Marketing-Anzeige

Diese Werbemitteilung dient ausschließlich Informationszwecken und stellt weder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen, noch eine Anlageberatung dar. Anleger müssen eine eigenständige Anlageentscheidung anhand ihres Risikoprofils sowie ihrer Erfahrungen und Renditeerwartungen etc. treffen und sich gegebenenfalls diesbezüglich beraten lassen.

Der Fonds ist in Deutschland und Österreich zum Vertrieb zugelassen. In anderen Ländern darf er nicht zum Kauf angeboten oder verkauft werden.

Grundlage für den Kauf ist der aktuelle Verkaufsprospekt, das Basisinformationsblatt (KID) sowie der letzte Jahres- und Halbjahresbericht. Diese Unterlagen erhalten Sie in deutscher Sprache kostenlos bei der Ampega Investment GmbH, Charles-de-Gaulle-Platz 1, 50679 Köln oder unter www.ampega.com.



Ampega Investment GmbH, www.ampega.com

ETF NEWS



Bild: © Mein Geld Medien



ETF-Euphorie: Alle wollen rein – aber durch dieselbe Tür

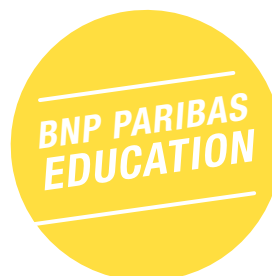
ETFs sind längst Mainstream. Doch während Anleger ihr Geld breit streuen wollen, konzentriert sich das große Geld zunehmend auf wenige Produkte und Anbieter

Der ETF ist endgültig vom Finanzprodukt für Börsen-Nerds zum Liebling der Anleger geworden. Ob Altersvorsorge, Vermögensaufbau oder einfach die schnelle Möglichkeit, breit gestreut zu investieren: ETFs sind heute fast überall. Und das Geld strömt weiter hinein. Weltweit erreichten die ETF-Vermögen im Juli 2026 einen neuen Rekord von 23,1 Billionen US-Dollar.

Doch hinter dem bunten ETF-Universum steckt eine bemerkenswerte Entwicklung: Die Anleger werden immer konzentrierter. Zwar gibt es Tausende ETFs, doch das große Geld landet keineswegs gleichmäßig verteilt. In Europa vereinten im Juli gerade einmal 551 ETFs mehr als eine Milliarde Euro Volumen auf sich – zusammen kamen sie auf rund 86 Prozent des gesamten ETF-Vermögens. Die zehn größten ETFs allein vereinten fast 20 Prozent. Noch deutlicher zeigt sich die Konzentration bei den Anbietern. BlackRock mit seiner ETF-Marke iShares, Amundi und DWS mit Xtrackers dominieren den europäischen Markt. iShares allein kommt auf rund 40 Prozent der europäischen ETF-Vermögen. Die zehn größten Anbieter kontrollieren mehr als 90 Prozent des Marktes. Das klingt zunächst nach einem Widerspruch: ETFs stehen für Diversifikation – doch der ETF-Markt selbst wird immer stärker von einigen wenigen Schwergewichten geprägt. Für Anleger hat das Vorteile. Große ETFs sind meist liquide, kostengünstig und transparent. Gleichzeitig verändert sich das Produkt selbst. Neben klassischen Index-ETFs gewinnen aktive ETFs, Anleihe-ETFs und immer speziellere Themenstrategien an Bedeutung. Der ETF wird damit vom simplen Index-Abbilder zum Baukasten für nahezu jede Investmentidee.

Die eigentliche Überraschung lautet deshalb: Der ETF-Markt wird größer, vielfältiger und gleichzeitig konzentrierter. Anleger streuen ihr Geld zwar breit – aber sie tun es zunehmend gemeinsam. Oder etwas frecher gesagt: Alle wollen diversifizieren. Und landen dabei erstaunlich oft im selben ETF. •

MEIN GELD



BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

MSCI World: Weltportfolio mit US-Schwergewicht

Warum die USA im globalen Aktienindex immer mehr Raum einnehmen – und wie Anleger bewusst gegensteuern können

ETF-STRATEGIE

Der MSCI World gilt für viele Anleger als Synonym für globale Aktienanlage. Doch der Blick in den Index zeigt: Die Vereinigten Staaten dominieren das weltweite Aktienbarometer inzwischen deutlich. Wer sein Depot regional ausgewogener aufstellen möchte, kann mit einem MSCI World ex USA gezielt gegensteuern. Wer langfristig in internationale Aktien investieren will, kommt am MSCI World kaum vorbei. Der Index bündelt große und mittelgroße Unternehmen aus 23 entwickelten Volkswirtschaften und ist damit für viele Anleger ein Basisbaustein im Portfolio. Seine Stärke liegt in der breiten Streuung – zumindest auf den ersten Blick. Denn globale Diversifikation bedeutet nicht automatisch eine gleichmäßige Verteilung über die einzelnen Länder. Der MSCI World ist marktkapitalisierungsgewichtet. Je größer der Aktienmarkt eines Landes und je höher die Börsenwerte seiner Unternehmen, desto stärker fällt sein Gewicht im Index aus.

Genau diese Mechanik hat den US-Anteil in den vergangenen Jahren immer weiter steigen lassen. Vor allem die außergewöhnliche Entwicklung großer amerikanischer Technologiekonzerne hat die Gewichte verschoben. Wer heute in einen MSCI World investiert, setzt damit zwangsläufig auch einen deutlichen Schwerpunkt auf den US-Aktienmarkt.

WENN DIVERSIFIKATION ZUR KONZENTRATION FÜHRT

Für den Index selbst ist diese Entwicklung kein Fehler, sondern die konsequente Folge seiner Konstruktion. Für Anleger kann sie dennoch eine strategische Frage aufwerfen: Wie viel USA steckt bereits im eigenen Depot?

Denn häufig kommen zum MSCI World noch US-Aktienfonds oder einzelne amerikanische Unternehmen hinzu. Der tatsächliche regionale Schwerpunkt kann dadurch deutlich höher ausfallen, als es die Bezeichnung „Weltportfolio“ vermuten lässt.

Hier setzt ein MSCI World ex USA an. Er bildet die entwickelten Aktienmärkte außerhalb der Vereinigten Staaten ab und verzichtet vollständig auf US-Unternehmen. Dadurch gewinnen Europa, Japan und weitere Industrieländer automatisch an Gewicht.

Dabei geht es nicht darum, den klassischen MSCI World grundsätzlich zu ersetzen. Vielmehr bietet ein ex-USA-Ansatz ein zusätzliches Instrument für die regionale Portfolioallokation. Anleger können damit bewusster entscheiden, welchen Anteil die USA in ihrem Gesamtdepot einnehmen sollen.

MEHR SPIELRAUM FÜR DIE AKTIENALLOKATION

Der eigentliche Vorteil liegt damit in der Flexibilität. Wer bereits stark im US-Markt investiert ist oder dessen Gewicht bewusst reduzieren möchte, kann sein Depot mit einem ex-USA-ETF vergleichsweise einfach neu ausbalancieren.

Die Frage lautet dabei nicht, ob amerikanische Aktien grundsätzlich besser oder schlechter sind als europäische oder japanische Titel. Entscheidend ist die Zusammensetzung des Gesamtportfolios. Eine hohe Konzentration auf einen einzelnen Markt kann Chancen bieten, erhöht aber zugleich die Abhängigkeit von dessen Bewertungen und wirtschaftlicher Entwicklung. Mit einem ETF, der die USA bewusst ausklammert, lässt sich diese Gewichtung gezielt verändern – ohne auf die breite Streuung innerhalb der übrigen entwickelten Aktienmärkte zu verzichten.

BNP PARIBAS ERWEITERT DAS ETF-ANGEBOT

Eine entsprechende Möglichkeit bietet seit Mai 2026 der BNP Paribas Easy MSCI World ex USA UCITS ETF. Der Fonds bildet den MSCI World ex USA Index physisch ab und investiert breit gestreut in entwickelte Aktienmärkte außerhalb der Vereinigten Staaten. Die Börsennotierung erfolgte im Mai 2026 an der Xetra.

Der ETF ist thesaurierend. Bis einschließlich 13. April 2027 gilt eine reduzierte Gesamtkostenquote von 0,07 Prozent pro Jahr; anschließend beträgt sie 0,14 Prozent.

BNP Paribas Asset Management versteht das Produkt dabei nicht als Gegenentwurf zum klassischen MSCI World, sondern als zusätzliche Möglichkeit, die regionale Zusammensetzung eines Portfolios gezielter zu steuern.

Denn wenn einzelne Länder und Unternehmen in globalen Indizes immer größere Gewichte erreichen, verändert sich auch das Risikoprofil eines vermeintlich breit diversifizierten Investments. Ein genauer Blick auf die tatsächliche regionale Verteilung kann deshalb sinnvoll sein.

Der MSCI World bleibt ein wichtiger Baustein für globale Aktienportfolios. Doch Anleger müssen die darin enthaltene Ländergewichtung nicht einfach hinnehmen. Mit einem ex-USA-ETF lässt sich die Balance zwischen den großen Aktienmärkten gezielter gestalten.

CLAUS HECHER

Redaktioneller Beitrag von Mein Geld

FONDSDATEN

ISIN

LU3256186639

Ertragsverwendung

Thesaurierung

Replikationsmethode

Physisch

Gesamtkostenquote

0,07 %*

Gesamtkostenquote*

0,05%

Auflegungsdatum

14.4.2026

Verwaltetes Vermögen

2,8 Mio. Euro (25.08.26)

Risikoindikator**

4

*Die nachstehend definierten Gesamtkosten sind für die Auflegung des Produkts vergünstigt und für einen Zeitraum von 12 Monaten ab dem Datum der Auflegung gültig.

**Risikoindikator: 1: Niedrigeres Risiko;

7: Höheres Risiko. Je höher das Risiko, desto länger der empfohlene Anlagehorizont.



Claus Hecher

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

Disclaimer: Ergebnisse der Vergangenheit sind kein Hinweis für künftige Erträge und der Wert einer Investition in ein Finanzinstrument kann sowohl fallen als auch steigen. Investoren erlangen möglicherweise nicht ihren ursprünglich investierten Betrag zurück. Weitere Informationen finden Sie auf www.bnpparibas-am.com. Investoren, die erwägen in das Finanzinstrument zu investieren sollten die gesetzlich geforderten Verkaufsunterlagen (insb. Verkaufsprospekt, Halbjahres- Jahresberichte, KID) lesen, welche auf der Internetseite vorgehalten werden. Meinungsäußerungen, welche in diesem Material enthalten sind, stellen eine Beurteilung der Verwaltungsgesellschaft zum angegebenen Zeitpunkt dar und können sich ohne weitere Mitteilung ändern.

AMUNDI

ETF
NEWS

Künstliche Intelligenz und Datenzentren: Die unterschätzte Infrastruktur-Revolution

Die Märkte erleben derzeit eine tiefgreifende Neubewertung von Unternehmensbilanzen. Während der S&P 500 oberflächlich stabil wirkt, findet im Hintergrund eine dramatische Umverteilung statt. Der Softwaresektor verlor im vergangenen Jahr fast zwei Billionen Dollar an Marktkapitalisierung – ein historischer Rückgang außerhalb von Rezessionsphasen. Die Angst vor einer „Saas-Pocalypse“ ist real: Künstliche Intelligenz (KI) könnte etablierte Software-Lösungen obsolet machen.

Doch während Anleger Softwareunternehmen abstoßen, entsteht an anderer Stelle ein neues Investitionsfeld: KI funktioniert nicht ohne physische Infrastruktur. Hier liegt die eigentliche Investitionsstory.

DER DATENZENTRUM-BOOM: VON DER RANDNOTIZ ZUR SCHLÜSSELINDUSTRIE

Die weltweiten Investitionen in Datenzentren werden 2026 erstmals die Billionen-Dollar-Marke durchbrechen. Das ist kein zyklisches Phänomen mehr, sondern ein struktureller Wandel. Die IT-Infrastruktur-Ausgaben in den USA stiegen zuletzt mit einer annualisierten Rate von 43 Prozent. Zum Vergleich: Zwischen 2010 und 2024 lag das durchschnittliche Wachstum bei gerade sechs Prozent pro Jahr.

McKinsey prognostiziert, dass bis 2030 insgesamt 6,7 Billionen Dollar in Datenzentren fließen werden – davon 5,2 Billionen



speziell für KI-Workloads. Gartner erwartet für 2026 allein 788 Milliarden Dollar Ausgaben für Datenzentrum-Systeme, ein Plus von 56 Prozent gegenüber 2025.

WARUM DIESER ZYKLUS ANDERS IST

Der entscheidende Unterschied zu früheren Boomphasen: Der aktuelle KI-Zyklus wird nicht nur von Hoffnung getragen, sondern zunehmend von realen Umsätzen und Produktivitätsgewinnen. Große Technologieunternehmen verdienen bereits heute Milliarden mit KI-Anwendungen. Die globale Nutzung von Chatbots wuchs von rund 500 Millionen Nutzern 2022 auf aktuell 987 Millionen Nutzer. Diese Nachfrage muss in Datenzentren verarbeitet werden.

DIE GEWINNER UND VERLIERER

Während Softwareunternehmen unter Druck geraten, profitieren andere Sektoren massiv: Halbleiterhersteller, Energieversorger, Telekommunikationsunternehmen und Infrastruktur-Betreiber. Hedgefonds haben dies längst erkannt – die „Long

Semiconductors/Short Software“-Strategie ist für sie bereits zum Standard geworden. In Deutschland verdoppeln sich die Rechenzentrumskapazitäten bis 2030. Unternehmen fragen gezielt nach leistungsstarker, sicherer und lokal betriebener Infrastruktur. Datensouveränität wird zum Wettbewerbsfaktor.

FAZIT: INFRASTRUKTUR ALS INVESTITIONSFELD

Die wirtschaftliche Realität ist klar: KI braucht Rechenleistung, und Rechenleistung braucht Infrastruktur. Unternehmen, die diese Infrastruktur bereitstellen oder die Technologie dafür liefern, könnten die eigentlichen Gewinner dieses Zyklus sein.

Für Anleger eröffnet sich ein sich schnell entwickelndes Investitionsfeld. Amundi bildet sowohl in spezialisierten Themenfonds als auch über Themen-ETFs Trend-Themen ab und macht diese investierbar. Amundi ermöglicht es Anlegern so, von der strukturellen Verschiebung hin zu KI-gestützter Infrastruktur zu profitieren – ohne einzelne Unternehmen selektieren zu müssen. ●

Hinweise: Sofern nicht anders angegeben, stammen alle Informationen in diesem Dokument von dem Amundi Asset Management SAS und sind Stand 14.08.2026. 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.



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

**PATRIARCH**

Vom Pionier zum Evergreen – ein Jahrzehnt Patriarch Robo-Advisor „truevest“!

Spitzenprädikat „top“ von der „Börse am Sonntag“ verliehen bekommen

Manchmal rast die Zeit einfach. Es kommt einem noch wie gestern vor, als die Patriarch mit einem Paukenschlag ihren Robo-Advisor unter der neuen Marke „truevest“ (www.truevest.de) als absolute Innovation 2016 an den Start gebracht hat. Damals beinahe noch ein kleines Experiment, so hat sich das beliebte Tippgeber- und Selbstentscheidertool mittlerweile zu einer festen Institution im Anlegermarkt entwickelt und hat einen echten Standard gesetzt. Und seit damals ist gerade erst ein Jahrzehnt vergangen.

QUALITÄT UNVERÄNDERT HOCH

Da insbesondere der Technologiebereich sich ja rasend schnell entwickelt und der Robo-Advisor-Markt mittlerweile boomt und reichlich Wettbewerber hervorgebracht hat, lässt der jüngste Segmentvergleich hierzu von der „Börse am Sonntag“ erfreulich aufhorchen. Denn nur die besten aller dort getesteten Robo-Advisors wurden mit dem Prädikat „top“ ausgezeichnet. Darunter eben auch „truevest“.

RANKING NACH KUNDENZUFRIEDENHEIT

Das Alter des jeweiligen Robo-Advisors ist somit in Sachen Qualität offensichtlich kein Hindernis. Eigentlich auch nicht verwunderlich, denn das „Börse am Sonntag“-Ranking ist keine Technik-Features-Battle, sondern eine Rangliste nach Kundenzufriedenheit. Befragt wurden im Mai 2026 über 6000 Nutzer von 44 digitalen Vermögensverwaltern

zu Aspekten wie Anlagestrategie, Portfolioverwaltung oder Kostenstruktur. Dass „truevest“ hier überzeugt, überrascht nicht, denn schließlich investiert das beliebte Selbstentscheidertool in die bewährten Patriarch-Select-Fondsvermögensverwaltungs-Strategien mit rund 60 Millionen Euro Volumen und bis zu knapp 24 Jahren belegbarer Historie. Dazu in breiter Streuung und mit professioneller Beratung durch die DJE Kapital AG oder die Greiff capital management AG.

SPEZIELLE KUNDENGRUPPE

Doch welche Kunden investieren überhaupt ihr Geld über einen Robo-Advisor? Grundsätzlich gibt es ja Kunden, die vertrauen in Fragen der Geldanlage einem Berater. Und es gibt Kunden, die agieren eigenständig, indem sie sich permanent informieren und ihre Zielinvestments selbstständig aussuchen. Robo-Advisor-Kunden liegen irgendwo dazwischen. Es sind Kunden, deren Geldanlage nach einer Eingangsbefragung hinsichtlich ihrer Risikoneigung eingruppiert wird und die fortan entsprechend das angelegte Geld gemäß dieser Einstufung professionell, doch vollautomatisch verwalten lassen. Ohne Betreuung, pflegeleicht und ohne großen Aufwand, dafür jedoch sehr effizient und kostengünstig. Denn normalerweise erheben Robo-Advisor keinerlei Einstiegs- und Depotgebühren. So auch „truevest“. Was ein Investment insbesondere kostenseitig sehr attraktiv werden lässt. Oft sind es auch moderne, eher technikaffine Kapitalanleger, welche die schlanke Abwicklung einer

Depoteröffnung vom heimischen Sofa aus mit elektronischer Unterschrift und Videolegitimation sehr zu schätzen wissen.

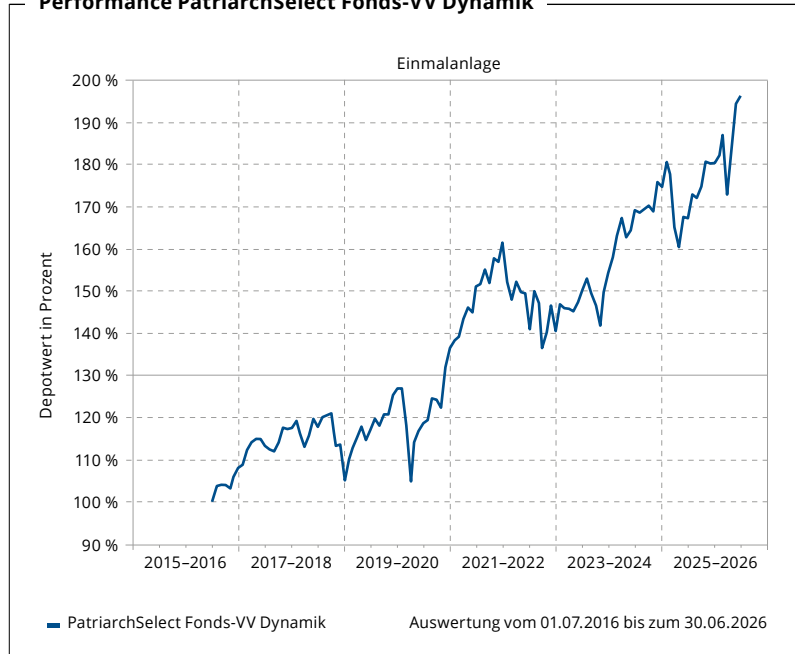
TIPPGEBER-VARIANTE WIRD IMMER BELIEBTER

Doch es gibt noch eine weitere Gruppe von Robo-Advisor-Investoren. Solche, die von selbst gar nicht auf diese Lösung aufmerksam geworden wären! Denn Robo-Advisor aller Couleur bedienen sich gerne sogenannter „Tippgeber“ als Zuführer von Kunden. Tippgeber ist jemand, der einem Dritten auf den jeweiligen Robo-Advisor aufmerksam macht und ihm diesen empfiehlt. Schließt der Empfehlungsnehmer danach ein neues Depot ab, erhält der Tippgeber dafür eine jährlich wiederkehrende Tippgebervergütung, solange das Depot Bestand hat. Ein lukratives Geschäft, insbesondere da man, um als Tippgeber zu fungieren, keinerlei Vermittlungslizenz benötigt. So stießen viele bisherige Robo-Advisor-Kunden erst über einen Tippgeber auf die lukrative Investitionsmöglichkeit in den jeweiligen Robo. Eine Win-Win-Situation für Anleger, Tippgeber und Robo-Advisor-Anbieter, die auch „truevest“ intensiv nutzt. Die Vergütung für einen Tippgeber beträgt dabei ordentliche 0,5 Prozent p. a. des jeweiligen aktuellen Depotwertes des zugeführten Kontaktes.

LOHNT SICH EIN ROBO-INVESTMENT?

Bleibt noch die Frage, ob sich ein Investment in einen Robo-Advisor, beispielsweise in „truevest“, auch lohnt? Dazu ein Beispiel. Wer angenommen vom Start von „truevest“ vor zehn Jahren in die offensive Strategie „PatriarchSelect Dynamik“ eingezahlt hätte, hätte sein Kapital bis heute ziemlich exakt verdoppelt. Hier greift die alte mathematische Faustformel „bei sieben Prozent Nettorendite pro Jahr erlebt man eine Kapitalverdoppelung in zehn Jahren“, wie die nachfolgende Grafik als Beleg zeigt.

Performance PatriarchSelect Fonds-VV Dynamik



ALS ZUGANGSWEG ZUR QUALIFIZIERTEN KAPITALANLAGE ETABLIERT

Zum Start des Robo-Segmentes in Deutschland vor zehn Jahren durften sich die Pioniere dieser Szene noch viel Spott anhören. „Technikquatsch, wird sich niemals durchsetzen, braucht kein Mensch, Beratung ist unersetzlich und Vermögensanlage ist als Automatismus nicht möglich“ waren einige von vielen Kritikerkommentaren beziehungsweise Zukunftsprophezeiungen für die Selbstberatungstools. Und zugegeben, es war keine sofortige „Liebeshochzeit“ mit der deutschen Anlegerschaft und sicherlich auch kein direkter Raketenstart.

Doch aus heutiger Sicht darf man wohl eindeutig festhalten, dass sich die Depotanlage via eines Robo-Advisors als neuer Zugangsweg zum Kapitalmarkt über das letzte Jahrzehnt absolut etabliert hat. Insbesondere, wenn man auf die prämierten Top-Anbieter dieser Szene wie „truevest“ als Investor vertraut.

PATRIARCH

FONDSÜBERBLICK

Mein Geld-Fondsanalyse

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

POWERED BY

ANLAGEKATEGORIEN

Aktien Global

Aktien Europa

Aktien Deutschland

Aktien Schwellenländer
(Emerging Markets)

Aktien Asien Pazifik

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

AKTIEN GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
BIT Aggressive Growth R-I	DE000A2QJLA8	68,85	33,93	209,66	101,56	35,33	-65,39	0,34
BIT Global Leaders R - I	DE000A2QDRW2	96,71	32,81	185,27	88,13	34,65	-57,48	0,31
BIT Global Technology Leaders R - I	DE000A2N8127	949,63	33,43	185,00	97,80	34,74	-63,67	0,34
Polar Capital Artificial Intel R USD Acc	IE00BF0GL105	3421,40	53,94	127,91	124,67	24,55	-30,44	0,58
LGT IM Global Innovation Megatrends Fund (USD) A	LI1151841510	448,03	42,61	118,32				
Echiquier Space B EUR	LU2466448532	346,47	15,67	117,91	69,05	28,06	-44,89	0,30
LBBW Internet der Zukunft R	DE000A3C4PC5	93,99	3,56	111,33				
Fullerton Lux Funds-Global Absolute Alp A SGD Acc	LU2264538146	142,89	28,75	103,26	115,00	17,16	-18,17	0,78
Blue Whale Growth R USD Accumulation	IE00BJM0B746	456,71	36,00	102,40	84,61	23,86	-33,39	0,43
ColQ Collective Intelligence Fund - AK R	DE000A3C91C5	53,39	10,19	101,96				
Kopernik Global All-Cap Equity A USD	IE00BH6XS969	68,12	32,40	87,90	94,10	12,11	-14,74	0,93
DWS Invest II Global Equity High Conviction Fd NC	LU0826453226	64,00	46,53	87,74	101,60	13,50	-13,10	0,89
WCM Global Equity A USD	IE00BYZ09279	90,00	18,87	84,55	67,58	17,96	-26,86	0,47
TT Contrarian Global - P	DE000A3CRQ67	158,71	42,03	82,34				
Capital Group New Economy Fund (LUX) B USD	LU2050929863	90,97	30,86	80,00	66,63	17,81	-26,67	0,46
Human Intelligence R	DE000A3CNF56	115,72	30,39	79,95				
Carmignac Portfolio Investissement F EUR Acc	LU0992625839	282,16	26,10	79,56	65,45	14,64	-24,77	0,55
Patriarch Classic TSI B	LU0967738971	71,35	34,51	78,27	53,35	18,84	-28,29	0,35
Carmignac Investissement A EUR acc	FR0010148981	4235,45	25,48	76,60	58,95	14,77	-25,61	0,49
Amundi Top World	DE0009779736	362,35	29,60	75,76	104,75	12,85	-9,80	0,96
Robeco QI Global Developed Active Equities S EUR	LU2012947540	79,24	24,35	75,30	104,56	13,57	-11,98	0,91
Pictet-Digital-P USD	LU0101692670	293,20	13,34	75,18	47,64	21,26	-36,41	0,27
MEAG GlobalAktien	DE000A2PPJZ8	235,57	22,26	73,57				
Jupiter Merian World Equity Fund L USD Acc	IE0005263466	599,86	22,86	69,84	85,04	13,38	-12,70	0,77
WM AKTIEN GLOBAL UI-FONDS B	DE0009790758	51,53	17,01	69,51	84,22	15,19	-14,29	0,66

AKTIEN EUROPA

Alken Fund - European Opportunities R EUR	LU0235308482	405,95	15,15	86,72	128,17	16,64	-15,50	0,87
Quoniam Fd Sel. SICAV European Equities EUR A Dis	LU0374936432	134,60	31,67	83,99	100,22	13,50	-21,74	0,88
MEAG EuroInvest A	DE0009754333	1401,60	32,35	81,59	82,15	13,20	-22,88	0,75
JPM Europe Strategic Value A Dist EUR	LU0107398884	979,18	29,76	81,56	105,49	13,07	-17,81	0,94
Dimensional European Value EUR Acc	IE00B1W6CW87	228,74	33,65	80,86	122,04	13,79	-15,63	1,01
M&G (Lux) European Strategic Value EUR A Acc	LU1670707527	8231,17	27,11	79,65	112,47	11,98	-13,79	1,08
THEAM QUANT Equity EuroZone Guru C Cap	LU1480590048	588,75	32,41	79,38	100,37	13,67	-19,64	0,88
JPM Europe Equity Plus A perf Acc EUR	LU0289089384	1741,85	24,03	74,83	91,78	12,18	-15,60	0,91
Brandes European Value A USD	IE0031574530	65,56	23,23	74,02	99,24	13,44	-20,00	0,88
HSBC GIF - Euroland Value AC	LU0165074666	219,07	24,05	67,12	82,14	13,80	-21,30	0,72
Wellington Strategic European Equity EUR D AccU	IE00B8BPMF80	507,31	10,26	66,54	81,46	12,51	-16,29	0,79
TOCQUEVILLE EURO EQUITY VALUE SRI R	FR0013230059	1080,84	22,63	66,23	88,36	13,58	-20,46	0,78
AMSelect HSBC Euro Equity Value Classic Cap	LU2310405282	214,74	23,54	66,17	80,50	13,60	-20,97	0,72
Goldman Sachs Europe CORE® Eq Base EUR	LU0102219945	106,94	26,27	65,76	73,08	12,77	-18,75	0,70
UBS (Lux) KSS- Eur Equity Value Opp (EUR) P-acc	LU0153925689	56,50	30,61	64,91	105,06	13,72	-15,26	0,90
THEAM QUANT Equity Europe Guru C Cap	LU1235104293	214,68	24,10	64,07	75,22	12,98	-18,10	0,70
BNP Paribas Sust Europe Value Classic Cap	LU0177332227	257,49	25,45	62,29	79,88	13,74	-19,92	0,70
DNCA Invest Value Europe B	LU0284396289	474,75	21,31	62,28	82,56	13,23	-16,63	0,75
Janus Henderson HF Euroland A2 EUR	LU0011889846	299,24	23,31	60,73	67,89	14,82	-23,25	0,56
KEPLER D-A-CH Plus Aktienfonds T	AT0000647698	78,75	15,14	60,62				
HI-Climate Transition Mult-Faktor AktEuRland-Fonds	DE000A2N87K5	399,26	24,10	60,27	61,24	14,59	-24,66	0,51
Multi Manager Access - European Equities F	LU0245618367	222,69	20,61	60,00	77,33	12,28	-17,33	0,77
Sparinvest-European Value EUR R	LU0264920413	250,84	29,42	59,96	69,36	14,12	-19,22	0,60
JPM Euroland Dynamic A perf Acc EUR	LU0661985969	145,04	16,00	59,84	71,05	14,32	-20,42	0,61
HP&P Europe Equity A	DE0009790766	70,34	14,97	59,64	31,68	13,97	-29,44	0,24

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten per 31.07.2026, Alle Berechnungen in Euro

AKTIEN DEUTSCHLAND

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
Amundi Bavarian Equity Fund P (C/D)	FR0013494879	75,10	15,72	59,38	58,49	18,54	-33,60	0,39
MEAG Prolinvest A	DE0009754119	568,70	6,78	59,34	56,18	15,86	-26,55	0,43
UniFonds	DE0008491002	3718,68	8,41	56,12	30,72	16,05	-34,28	0,20
UniFonds -net-	DE0009750208	1187,12	7,89	54,52	28,62	15,92	-34,39	0,18
Fidelity Funds - Germany A-EUR	LU0048580004	557,02	7,10	52,89	40,93	15,57	-28,30	0,31
UniESG Aktien Deutschland	DE0009750117	1177,96	10,14	49,35	38,35	15,42	-26,89	0,29
Monega Germany	DE0005321038	78,66	4,78	47,85	51,97	15,06	-24,63	0,42
UBS Lux Equity SICAV German Oppty EUR Pa	LU0775052292	83,60	10,43	46,45	51,04	13,53	-22,96	0,46
DWS ESG Investa LD	DE0008474008	4174,24	8,71	44,74	36,77	17,86	-32,40	0,23
UBS (D) Aktienfonds - Special I Deutschland	DE0008488206	180,30	7,53	44,06	49,75	13,95	-23,18	0,43
SEB Aktienfonds	DE0008473471	368,96	13,82	43,77	42,13	15,41	-27,72	0,32
Deka-ESG Aktien Deutschland TF	LU2339811841	598,75	7,66	43,56				
DWS German Equities Typ O	DE0008474289	451,21	7,29	41,82	41,05	16,65	-28,85	0,29
DekaFonds CF	DE0008474503	6331,80	6,33	40,80	38,69	15,79	-28,57	0,28
Baloise-Aktienfonds DWS LD	DE0008474057	589,25	15,99	40,60	38,46	14,99	-25,93	0,29
Deka-Deutschland Aktien Strategie	DE0008479288	88,10	7,23	39,54	36,68	16,04	-27,43	0,26
DWS Concept Platow LC	LU1865032954	263,80	7,88	39,20	23,78	14,85	-33,12	0,14
Allianz Vermoögensbildung Deutschland - A - EUR	DE0008475062	942,31	7,22	38,35	42,30	14,05	-23,67	0,35
AL Trust Aktien Deutschland	DE0008471608	174,53	7,02	37,95	23,57	15,19	-33,43	0,14
DWS Deutschland LC	DE0008490962	3364,71	5,03	36,27	27,35	18,48	-34,85	0,15
MB Fund - Max Value B	LU0121803570	100,94	10,88	33,49	37,30	13,90	-21,01	0,31
DWS Aktien Strategie Deutschland LC	DE0009769869	2072,59	5,29	32,95	22,30	17,76	-33,42	0,11
ODDO BHF German Equities DR-EUR	DE0008478058	823,52	5,37	31,74	26,23	15,25	-29,71	0,17
Mediolanum Germany Equity L - A Units	IE0004457085	109,11	2,90	30,99	19,23	16,28	-34,04	0,09
Amundi German Equity A ND	DE0009752303	105,56	9,76	30,60	31,92	15,43	-25,32	0,22

AKTIEN SCHWELLENLÄNDER

FAST - Emerging Markets A-PF-ACC-USD	LU0650957938	72,93	57,85	116,34	65,47	18,23	-32,35	0,44
GAM Sustainable Emerging Equity Ord EUR Acc	IE00B5VSGF43	233,17	37,57	94,10	73,61	17,71	-25,32	0,51
Causeway Emerging Markets UCITS Acc EUR	IE00BWT3P209	91,98	42,68	91,82	78,87	16,85	-20,52	0,58
CC&L Q Emerging Markets Equity UCITS Class A USD	IE00BMGM5752	1709,69	43,84	87,49	84,92	15,89	-17,86	0,65
MFS Investment Funds-Blended Research EM Eq EUR W	LU1713399795	61,51	41,88	85,19	79,52	15,91	-19,45	0,61
SEB Sicav 1 SEB Emerging Markets C (USD)	LU0037256269	70,23	46,08	82,96	62,93	16,59	-23,04	0,47
Robeco QI EM 3D Active Equities D EUR	LU1648456991	86,55	42,08	82,19	79,27	15,36	-18,11	0,64
Templeton Emerging Markets Fund A (Ydis) USD	LU0029874905	253,93	46,83	81,00	63,62	17,71	-24,03	0,45
Ninety One GSF Emerging Markets Equity A Acc USD	LU0611395673	52,60	41,42	79,81	55,01	16,03	-22,75	0,42
Ashoka WhiteOak Emerging Markets Equity F USD	IE000T502114	50,18	36,37	78,49				
Acadian Emerging Markets Equity UCITS II A USD	IE00BH7Y7K21	745,68	37,46	76,11	70,75	16,29	-19,74	0,53
Robeco QI Emerging Markets Active Equities D EUR	LU0329355670	711,97	36,54	75,38	80,80	15,06	-16,33	0,66
Robeco Emerging Stars Equities D EUR	LU0254836850	402,58	46,79	75,18	72,39	17,24	-20,85	0,52
American Century Em Mkts Transition Equity F USD	IE00BJCWH531	69,41	48,39	73,97	43,79	16,89	-27,00	0,31
MS INVF Sustainable Emerging Mkts Eqty I USD Acc	LU0054793475	182,14	43,23	73,87	53,77	17,78	-23,45	0,37
RBC Funds (Lux) Emerging Markets Value Eq A USD C	LU1217269049	215,41	44,81	72,17	60,14	17,02	-21,41	0,44
Nordea 2 SICAV BetaPlus Enh EM Eq BP EUR	LU1648400189	207,40	38,16	72,12	57,92	14,89	-20,51	0,48
Allianz Emerging Markets Equity SRI A (EUR)	LU2571887368	88,23	41,58	71,94				
Sydinvest Globale EM-aktier A DKK Akk	DK0060499747	50,47	40,68	71,74	44,19	16,69	-23,80	0,32
Lazard EM Equity Advantage C Acc GBP	IE00BGYB5548	167,10	40,81	71,52	57,00	15,74	-20,36	0,45
Swiss Rock (Lux) Sicav Emerging Equity / AS ESG A	LU0337168263	55,24	41,37	70,95	61,35	15,60	-17,26	0,49
Allianz Emerging Markets Equity AT (EUR)	LU1282651980	74,02	34,25	70,92	49,58	15,79	-24,05	0,38
Invesco Emerging Markets Equity A USD AD	LU1775952507	412,90	37,41	70,39	71,02	14,39	-20,05	0,61
UBS (Lux) Eq Fd EM Sustainable Leaders (USD) P-a	LU0106959298	50,17	45,07	70,24	30,86	18,83	-32,23	0,18
Candriam Equities L Emerging Markets C EUR Cap	LU0056052961	1373,50	42,42	69,03	30,27	16,63	-31,06	0,20

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten per 31.07.2026, Alle Berechnungen in Euro

AKTIEN ASIEN PAZIFIC

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawndown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
UniAsiaPacific A Dis	LU0100937670	616,82	50,63	76,56	46,88	20,37	-26,48	0,28
Robeco Asia-Pacific Equities D EUR	LU0084617165	835,18	40,08	72,09	81,86	13,95	-11,66	0,72
Vitruvius Asian Equity B USD	LU0479425513	157,76	43,11	66,52	61,65	18,37	-20,52	0,41
DWS ESG Top Asien LC	DE0009769760	2407,86	33,52	64,52	46,96	14,66	-23,21	0,38
LLB Aktien Pazifik (JPY)	LI0013255612	80,20	29,58	64,42	68,80	11,46	-10,01	0,74
UniAsia Acc	LU0037079034	440,58	34,99	63,01	37,91	16,52	-25,95	0,27
NEF - Pacific Equity R	LU0140696401	239,30	30,50	53,97	32,95	15,21	-27,49	0,24
nordasia.com	DE0009792176	176,09	25,40	53,77	23,60	16,02	-28,66	0,13
Allianz Oriental Income AT (USD)	LU0348784397	338,13	28,88	52,85	46,19	18,48	-23,92	0,30
NT Pacific Screened Equity Index FGR Fund E EUR	NL0013216567	556,73	27,35	51,52	58,50	12,24	-13,28	0,58
Fidelity Funds - Pacific A-USD	LU0049112450	466,35	28,56	49,25	21,85	16,71	-29,28	0,11
JPM Pacific Equity A Dist USD	LU0052474979	918,31	28,82	47,53	26,40	16,29	-26,15	0,16
BNP Paribas Green Tigers Classic EUR Cap	LU0823437925	61,73	44,67	45,43	26,05	18,73	-29,64	0,14
Gamax Funds Asia Pacific A	LU0039296719	50,87	28,47	45,22	15,76	14,76	-26,43	0,06
Mediolanum Pacific Equity L - A Units	IE0004878520	424,80	26,28	44,58	30,21	14,57	-21,10	0,22
Comgest Growth Asia USD Acc	IE00BQ3D6V05	68,23	34,26	43,71	14,63	17,31	-31,63	0,04
Mediolanum Pacific Collection L A	IE0005372309	187,79	25,35	42,23	26,53	14,30	-21,67	0,18
Galileo Asia Fund A (USD)	CH0258835005	93,50	22,76	7,18	9,84	16,85	-27,89	-0,01

AKTIEN NORDAMERIKA

Alger SICAV-Alger American Asset Growth A US	LU0070176184	433,97	20,44	116,90	96,90	22,33	-34,97	0,52
LGT IM U.S. Equity (USD) A	LI1151841593	131,43	21,82	79,37				
ODDO BHF US Equity Trend CR-EUR	LU1833929729	182,23	19,43	77,05	87,35	15,94	-17,62	0,66
Allianz US Large Cap Growth - A - EUR	DE0008475039	188,38	22,26	73,22	63,34	20,28	-31,55	0,38
BlackRock Advantage US Equity A Acc USD	IE00BDDRH524	72,47	22,69	70,07	88,21	15,41	-18,26	0,69
Indosuez Funds-America Opportunities-P	LU1073904135	54,67	22,03	67,09	67,41	17,28	-24,61	0,48
CM-AM Convictions USA RC	FR00140077E1	68,06	13,10	66,68				
BGF US Growth Fund A2 USD	LU0097036916	188,65	10,63	66,22	50,85	22,64	-38,49	0,27
Jupiter Merian North American Eq (IRL) L USD Acc	IE0031385887	123,53	22,06	65,75	82,01	15,20	-16,95	0,66
BGF US Flexible Equity A2 USD	LU0154236417	880,16	25,60	65,64	87,09	16,88	-21,38	0,63
DWS US Growth LD	DE0008490897	1507,59	14,07	64,51	74,79	18,07	-26,23	0,51
US EquityFlex P	LU1138399024	184,78	22,74	64,33	83,60	18,56	-21,42	0,54
Multi Manager Access - US Equities F	LU0245619092	640,48	15,09	63,38	76,51	15,18	-15,47	0,62
VIA Smart-Equity US Private USD	LU1369531766	50,30	20,92	62,48	72,73	15,67	-17,25	0,57
Amundi Prime USA AU A	LU2420245594	614,50	18,02	61,80				
Davis Value Fund A	LU0067888072	495,42	27,25	61,70	71,18	14,04	-15,61	0,62
T. Rowe P US Lg Cap Gr Eq Net Zero Trans Ads USD	LU2155491272	263,19	7,05	61,52	55,86	19,63	-31,28	0,35
iShares North America Index Flex Acc USD	IE0030404903	126,50	18,59	61,42	81,17	14,72	-15,38	0,67
T. Rowe Price US Large Cap Growth Eqty A USD	LU0174119429	791,62	6,97	61,32	55,30	19,63	-31,45	0,35
UniNordamerika	DE0009750075	903,29	16,96	60,84	79,96	15,13	-14,97	0,64
Fidelity S&P 500 Index P USD Acc	IE00BYX5MS15	305,16	18,45	60,71	84,55	14,76	-15,51	0,69
Amundi Funds US Pioneer Fund - A EUR C	LU1883872332	1286,99	15,26	60,63	74,30	16,25	-17,35	0,56
Allianz Best Styles US Equity AT (EUR)	LU0933100637	193,53	17,77	60,56	78,63	15,28	-17,31	0,63
Vanguard U.S. 500 Stock Index Investor USD Acc	IE0002639668	906,94	18,41	60,43	83,93	14,76	-15,51	0,69
Amundi S&P 500 Screened INDEX AU Acc	LU0996178884	114,33	20,86	60,26	90,25	15,04	-15,99	0,72

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten per 31.07.2026, Alle Berechnungen in Euro

ANLEIHEN EURO

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
BNPP Euro Hi Conviction Inc Bd Clsc C	LU2155806362	251,62	1,16	20,25	-5,05	9,86	-27,61	-0,32
LSF - Arcano Low Vol Euro Inc ESG Slct RE-A	LU1720111282	156,81	2,38	18,77	17,97	4,52	-11,08	0,27
AXA WF Euro Credit Total Return E Cap EUR	LU1164220854	407,11	0,36	17,04	18,12	6,83	-13,33	0,18
SG IS Fund - Euro Fixed Income RE	LU1023727867	242,00	1,83	16,41	7,82	4,90	-13,44	-0,13
R-Co Conviction Credit Euro C EUR	FR0007008750	6059,01	1,43	16,21	4,39	5,33	-16,31	-0,24
Nomura Bonds Europe T	AT0000818059	141,93	1,15	15,36	-4,24	6,67	-19,68	-0,45
MMA II - European Multi Credit EUR Fa	LU0313363508	1342,55	0,95	14,43	-0,12	5,55	-17,09	-0,39
Berenberg Euro Bonds R A	DE000A0MZ309	92,81	0,75	14,38	0,64	4,78	-15,50	-0,43
BayernInvest Renten Europa-Fonds I	DE000A0ETKT9	301,70	1,00	14,02	9,31	6,22	-16,12	-0,05
Bethmann SGB Renten	DE000DWS2DS9	55,50	0,64	13,38	-3,56	5,48	-17,77	-0,53
SALytic Bond Opportunities I	DE000A1JSW30	64,68	1,30	13,26	5,91	3,73	-10,51	-0,27
DWS Eurozone Bonds Flexible LD	DE0008474032	851,90	1,16	13,17	4,78	3,69	-11,30	-0,33
HANSArenta	DE0008479015	105,68	1,13	13,10	-0,46	4,91	-15,74	-0,46
DWS ESG Zinseinkommen LD	LU0649391066	443,64	1,06	12,55	4,07	3,81	-11,69	-0,36
Deka-ESG BasisStrategie Renten CF	LU0107368036	815,07	1,60	11,39	11,03	1,88	-4,28	-0,01
Echiquier Credit SRI Europe A	FR0010491803	109,66	0,30	11,36	3,22	4,69	-12,02	-0,32
RenditDeka CF	DE0008474537	385,93	0,92	11,09	-7,10	6,30	-18,46	-0,58
Vanguard SltD Scrdn Euro Invnt Grd Bd Idx EUR Acc	IE00BY5X5D68	449,20	0,60	10,88	-5,28	5,39	-16,90	-0,61
Private Banking Premium Ertrag	DE0005320030	186,88	0,95	9,86	-1,44	3,76	-11,76	-0,66
Allianz Advanced Fixed Income Euro A (EUR)	LU0706717351	227,06	0,53	9,60	-4,12	4,41	-14,82	-0,69
Candriam Bonds Euro Diversified C EUR C	LU0093577855	978,41	0,36	9,35	-2,82	4,43	-13,48	-0,62
Invesco Euro Bond A EUR Acc	LU0066341099	138,65	-0,35	9,28	-9,83	6,53	-20,66	-0,65
BNY Mellon Euroland Bond A EUR	IE0032722260	161,01	-0,56	9,26	-9,76	6,07	-19,17	-0,70
GS Green Bond-N Cap EUR	LU1365052890	173,46	-0,08	8,65	-14,40	7,50	-23,76	-0,71
UniEuroAnleihen	LU0966118209	269,15	-0,11	8,51	-10,68	6,07	-19,60	-0,73

ANLEIHEN GLOBAL

ACATIS IFK Value Renten Anteilklasse A	DE000A0X7582	975,24	3,77	25,15	14,82	5,97	-16,05	0,11
Carmignac Portfolio Credit A EUR Acc	LU1623762843	1610,82	2,27	23,10	11,21	5,44	-16,91	0,00
KEPLER Euro Plus Rentenfonds A	AT0000784756	61,00	2,69	19,04	4,01	6,02	-19,30	-0,22
3 Banken Rendite Plus (R)(A)	AT0000A339H9	150,52	2,41	17,80				
CTV-Strategiefonds Renten Defensiv A	LU0316657369	76,49	2,77	17,78	13,78	4,56	-10,21	0,11
LAIQON - Sustainable Yield Opportunities R	DE000A2PB6F9	92,25	2,09	17,58	11,52	4,82	-13,07	0,02
Vontobel Fund-Global Active Bond B EUR	LU1112750929	56,37	2,08	17,17	-9,13	7,08	-27,21	-0,58
LiLux Umbrella Fund - LiLux Rent P	LU0083353978	78,47	2,21	17,03	8,16	5,52	-13,74	-0,10
Fructus Value Capital Fund Klasse T	LI0520665121	61,16	6,39	16,88	6,03	6,44	-17,32	-0,15
UniFavorit: Renten A Dis	LU0006041197	286,90	2,29	15,83	5,23	5,31	-16,71	-0,21
M&G Total Return Credit Investment EUR P Acc	LU2482630675	6568,70	1,65	15,31				
Galilei Global Bond Opportunities UI AK P	DE000A3DD937	51,32	1,50	15,04				
M&G Sustainable Total Ret Cred Invest EUR P Acc	LU2482630832	2533,56	1,60	14,56				
Algebris Strategic Credit R EUR	IE00092Y2E77	111,57	0,39	14,12				
Amega Rendite Rentenfonds P(a)	DE0008481052	417,61	1,10	13,72	1,48	4,63	-14,21	-0,40
SpardaRentenPlus P	LU0439421313	212,83	2,61	13,64	5,07	5,17	-14,66	-0,22
PIMCO GIS Euro Income Bond E EUR Acc	IE00B3QDMK77	871,20	1,17	13,63	1,24	5,56	-16,90	-0,34
Amundi Oblig Internationales Flexible EUR P (C)	FR0010156604	382,40	6,86	13,57	6,34	5,39	-10,45	-0,16
Deka-RentenStrategie Global CF	DE000DK2J6P1	397,07	1,23	13,43	-5,08	5,23	-18,61	-0,62
Fixed Income One (R)(A)	AT0000A347S9	523,22	1,16	13,01				
Deka-ESG Renten CF(A)	LU0703711035	6615,81	0,81	12,99	0,44	5,02	-15,55	-0,41
HI-Green Bond-Fonds	DE000A2QFYB7	122,86	1,23	12,89	-5,67	5,48	-18,34	-0,61
Global Fixed Income AMI	DE000A2DJT98	209,89	2,29	12,80	-0,42	4,60	-15,17	-0,49
Edmond de Rothschild Bond Allocation A EUR	LU1161527038	470,88	1,40	12,78	1,60	5,45	-12,83	-0,34
Amega BasisPlus Rentenfonds P (a)	DE000A2P23S8	53,80	0,89	12,74	5,70	3,58	-9,35	-0,29

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten per 31.07.2026, Alle Berechnungen in Euro

ANLEIHEN SCHWELLENLÄNDER GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawndown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
GMO Emerging Country Debt UCITS Fund Class F USD	IE00BLDGCL61	133,86	18,14	52,00	46,33	8,92	-13,85	0,62
abrdn SICAV I - Frontier Mrkts Bd A Minc USD	LU0963865083	267,76	18,96	50,69	47,48	10,25	-14,39	0,56
MS INVF Emerg Mkts Db Opps Fund I USD Acc	LU2631835845	66,25	15,64	41,96	51,46	7,77	-9,56	0,80
Global Evolution Funds-Frontier Markets R USD	LU0735966888	177,40	13,46	38,18	47,50	7,59	-7,90	0,75
Vontobel Fund Emerging Mkts Debt B USD	LU0926439562	204,52	8,70	35,70	21,77	9,06	-17,97	0,20
Templeton Emerging Markets Bond A (Qdis) USD	LU0029876355	214,80	16,62	35,63	28,17	7,97	-16,08	0,36
MS INVF Emerging Markets Debt Fund I USD Acc	LU0057132697	118,45	11,14	35,10	24,54	9,24	-15,16	0,25
Neuberger EM Debt Hard Currency USD A Acc	IE00B986J944	152,96	9,33	33,60	20,07	9,16	-17,55	0,17
UBS (Lux) Emerging Ec Sov Bonds (USD) P-acc	LU0084219863	66,55	10,21	32,37	18,45	8,71	-16,01	0,15
BGF Emerging Markets Bond Fund A2 USD	LU0200680600	110,27	9,72	31,77	22,12	8,49	-14,19	0,22
HI-Renten Emerging Markets-Fonds	DE000A0ER3P2	381,64	6,94	29,57	11,06	9,44	-26,70	0,00
M&G (Lux) Emerging Markets HC Bond USD A Acc	LU1582978091	99,21	7,92	27,02	15,66	8,92	-16,13	0,09
ZZ1	AT0000989090	548,08	21,14	26,98	20,19	9,29	-19,20	0,17
Amundi Funds Emerging Markets Bond - A EUR C	LU1882449801	65,01	9,75	26,92	17,55	7,46	-12,72	0,15
PIMCO GIS Emerging Mkts Bd E CI USD Inc	IE00B0MD9572	53,13	8,00	26,64	14,91	7,72	-13,27	0,09
BlueBay Emerging Market Bond R USD	LU0206733890	990,61	8,78	26,54	20,41	7,89	-12,21	0,21
Vanguard Emerging Markets Bond Investor USD Acc	IE00BKLWXM74	428,40	8,57	25,81	25,13	8,10	-11,44	0,30
Multirent-INVEST	DE0008479213	317,47	5,89	25,21	19,31	4,42	-12,44	0,34
MMA II - Emerging Markets Debt USD F-acc	LU0985399996	2997,92	7,53	24,90	15,84	7,60	-12,04	0,11
Candriam Bonds Emerging Markets C USD C	LU0083568666	302,30	5,75	24,89	16,01	8,29	-13,89	0,11
Apollo New World T	AT0000746979	64,76	7,04	24,42	8,96	6,52	-18,73	-0,06
JPM Emerging Markets Debt A Mth USD	LU0471471150	88,08	9,02	24,27	10,05	8,70	-16,02	-0,02
abrdn SICAV I - Em Mkts Bd A Acc USD	LU0132414144	90,70	7,82	24,02	12,59	8,45	-16,20	0,03
Pictet-Global Emerging Debt-P USD	LU0128467544	63,72	9,34	23,66	13,94	7,97	-13,29	0,06
HI-EM Credits Short Term-Fonds	DE000A1W2UC7	223,60	4,24	22,93	16,26	6,89	-18,65	0,13

MISCHFONDS AUSGEWOGEN GLOBAL

Algebris Financial Income R EUR	IE00BCZQ7T48	3024,37	10,75	55,86	67,84	10,88	-16,20	0,76
Best-in-One A-EUR Dis	LU0072229809	235,47	13,40	51,15	41,50	9,21	-13,82	0,53
PremiumStars Wachstum - AT - EUR	DE0009787069	177,39	19,50	46,40	29,36	9,50	-16,48	0,32
Assenagon I Multi Asset Balanced (P) EUR	LU2339726577	70,07	14,41	42,82				
PrivatFonds: Kontrolliert pro	DE000A0RPAN3	2980,28	15,32	39,37	34,99	8,96	-14,24	0,44
ARERO Der Weltfonds - ESG LC	LU2114851830	194,52	18,94	39,19	40,70	8,87	-10,21	0,53
ARERO - Der Weltfonds LC	LU0360863863	2753,42	18,58	38,61	40,90	8,43	-9,07	0,57
UniMultiAsset: Chance III	DE000A2N7V06	998,66	11,32	37,90	26,00	10,46	-18,87	0,24
Ethik Mix Ausgewogen T	AT000ETHIKT8	119,20	13,05	36,90	24,80	8,43	-16,23	0,28
Anlagestruktur 1 A (EUR)	LU0988484951	254,57	15,59	36,52	33,04	7,34	-9,33	0,50
Vermögensfonds Balance DYN	LU0123853748	120,21	13,21	36,03	31,48	8,65	-14,85	0,39
Money Mate Moderat A-EUR	LU2349429212	476,42	17,47	35,47				
ZukunftsPlan II	DE000DK1CJ38	94,78	13,65	33,15	24,14	9,57	-15,60	0,23
PremiumMandat Balance C-EUR	LU0268208047	188,72	17,01	33,12	31,42	8,31	-12,75	0,41
Aegon Global Diversified Income A Acc EUR	IE00BYYPF474	167,26	13,98	32,52	27,71	8,32	-16,23	0,34
Allianz Strategiefonds Balance - A - EUR	DE0009797258	997,31	11,03	32,43	29,66	8,06	-13,52	0,39
AL Sydbank Vermoögensverwaltung Dynamisch A	DE0002605326	213,22	12,40	32,12	27,20	9,45	-14,09	0,29
VermögensManagement Wachstumslander Bal A-EUR	LU0654786689	563,95	15,14	32,09	13,36	9,06	-19,32	0,04
HSBC Mix Equilibre A	FR0007003868	174,78	13,15	31,72	23,15	7,18	-14,34	0,29
AL Trust Wachstum	DE000A0H0PG2	151,05	11,22	31,46	21,62	9,42	-18,39	0,19
KEPLER Vorsorge Mixfonds A	AT0000969787	240,05	7,71	31,38	21,37	7,93	-18,36	0,23
Portfolio Management AUSGEWOGEN T	AT0000707559	488,67	11,59	31,20	23,66	8,61	-15,58	0,25
MasterFonds-VV Wachstum	DE000A0NFZG4	93,35	11,91	31,08	23,06	8,38	-13,68	0,25
MBS Invest 3	DE000A2DJPV3	336,84	11,69	30,73	25,67	8,64	-15,05	0,29
Variopartner SICAV Vontobel ConvictionBal E F EUR	LU1821896260	67,62	12,94	30,72	24,73	8,39	-15,10	0,28

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten per 31.07.2026, Alle Berechnungen in Euro

MISCHFONDS KONSERVATIV GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
DEGUSSA BANK-UNIVERSAL-RENTENFONDS	DE0008490673	799,55	12,84	45,22	58,22	7,85	-8,53	0,92
Assenagon I Multi Asset Conservative (P) EUR	LU1297482736	984,02	10,30	31,66	27,03	5,54	-11,11	0,50
PrivatFonds: Kontrolliert	DE000A0RPAM5	16147,35	8,42	27,08	14,47	6,17	-14,32	0,10
Unistruktur Dis	LU1529950914	1266,97	9,97	27,06	24,00	5,87	-8,37	0,38
A&F Strategiedepot Moderat MF Plus R	LU1669196492	58,37	9,93	26,21	19,18	7,43	-15,71	0,19
Stiftungsfonds Spiekermann & CO AK C	DE000A1C1QH0	149,14	7,83	26,17	18,63	5,59	-11,97	0,24
Sparkasse Duisburg INVEST	DE000DK0LPB5	80,17	8,89	24,62	20,63	7,98	-12,36	0,21
PrivatDepot 2 (A)	DE0005319925	62,45	6,81	24,38	13,99	5,57	-12,97	0,09
Money Mate Defensiv A-EUR	LU2349425061	99,89	12,18	23,96				
VermögensManagement Substanz A-EUR	LU0321021072	2532,34	7,57	23,64	14,25	5,18	-10,51	0,11
Portfolio Management SOLIDE T	AT0000707575	881,10	7,58	23,22	12,77	7,04	-15,67	0,04
CORE Balanced (T) (EUR)	AT0000828611	121,13	6,66	22,28	14,15	6,17	-13,09	0,09
Alpen Privatbank Vermögensportfolio Defensiv R Dis	LU0327378468	63,22	6,15	21,70	10,84	5,70	-13,06	-0,01
Global Opps Access Yld EUR F-acc	LU0347929928	52,80	6,50	21,54	13,95	6,76	-14,72	0,08
Warburg Portfolio Konservativ A	DE000A12BTP6	75,33	5,27	21,49	6,30	6,41	-19,13	-0,14
Deka-BasisAnlage moderat	DE000DK2CFQ9	1521,49	6,16	21,09	15,21	5,42	-8,86	0,14
MBS Invest 2	DE000A2DJVN8	350,71	7,19	20,99	12,40	6,73	-13,76	0,04
KoelnBonn Individual-Portfolio ErtragPlus	LU0349431097	694,08	7,81	20,91	12,39	5,26	-11,82	0,05
JB Strategy Income (EUR) B	LU0099840034	124,82	7,20	20,82	12,39	6,17	-13,67	0,04
DWS ESG Stiftungsfonds LD	DE0005318406	949,21	4,63	20,33	7,44	5,25	-13,76	-0,13
ERGO Vermögensmanagement Robust	DE000A2ARYR2	148,81	8,25	20,29	8,97	5,78	-14,40	-0,07
Julius Baer Germany Focus Fund Income AK I	DE000A2JF7X4	90,74	4,09	20,28	2,67	8,21	-21,97	-0,19
AL Trust Stabilitaet	DE000A0H0PF4	72,09	6,04	20,17	7,65	7,18	-17,28	-0,09
HSBC Mix Modere A	FR0007497953	64,55	7,00	20,12	6,93	5,58	-14,25	-0,14
SpardaOptiAnlage Defensiv EA	DE000A0NGFH2	193,22	8,01	20,00	11,40	5,55	-12,91	0,01

MISCHFONDS FLEXIBEL GLOBAL

M & W Privat	LU0275832706	393,67	29,66	87,42	96,89	20,51	-25,88	0,56
GLOBAL MARKETS TRENDS	DE000A0M2JH2	54,93	19,78	75,09	73,30	19,21	-24,89	0,47
RB LuxTopic - Flex A	LU0191701282	182,67	36,38	72,14	59,76	13,81	-13,71	0,54
S&H Substanzwerte P (a)	DE000A12BRG9	79,09	23,30	71,05	77,22	13,59	-14,91	0,70
Global Select Portfolio II	DE0008477043	657,31	21,67	68,57	74,75	14,45	-20,06	0,63
Value Intelligence ESG Fonds AMI P (a)	DE000A2DJT49	198,85	32,19	60,70	62,45	9,47	-9,43	0,81
Degussa Bank Portfolio Privat Aktiv	DE000A0MS7D8	86,42	16,40	58,98	93,27	12,53	-13,28	0,89
Global Select Portfolio I	DE0008477035	427,96	18,82	57,72	59,65	12,80	-18,83	0,57
Macro + Strategy (T)	AT0000A0H858	58,58	11,82	56,25	52,39	9,05	-10,82	0,71
AXIA Wertefonds R	DE000A2AQ952	78,80	25,83	55,50	45,47	13,55	-15,20	0,41
MetallRente Fonds Portfolio A-EUR	LU0147989353	176,98	24,32	55,11	54,54	11,85	-16,64	0,56
Managed ETFplus - Portfolio Opportunity	DE000A0NEBL8	104,38	27,54	54,84	69,53	11,72	-10,53	0,72
Vermögensverwaltung Global Dynamic	DE000A0RKY78	50,02	19,34	50,09	54,20	13,83	-24,98	0,48
Global Economic Performance Fonds	DE000A0NAU03	154,26	15,01	45,00	49,47	8,13	-9,01	0,74
Money Mate Entschlossen A-EUR	LU2349426200	489,99	22,23	44,96				
VPI World Select	AT0000A026V3	59,60	16,62	44,31	44,25	10,68	-12,28	0,49
DJE Lux - DJE Multi Flex	LU0346993305	187,20	15,83	44,22	34,10	9,49	-14,67	0,40
AXA Select Flexible Cap EUR	FR001400B8F4	321,30	17,65	43,16				
LOYS Philosophie Bruns B (t)	DE000A0H08U6	157,24	15,86	42,44	47,61	11,79	-21,40	0,48
Oberbanscheidt Global Flexibel UI AK R	DE000A1T75R4	116,98	6,37	42,03	46,86	7,89	-12,70	0,72
VermögensManagement Wachstum A-EUR	LU0321021312	4115,54	17,17	42,00	33,06	9,04	-15,02	0,40
Haspa Multiinvest Chance	LU0194947726	53,70	14,06	41,88	44,10	11,24	-21,60	0,47
Vermögensmanagement Chance	DE000A0MUWU3	201,00	19,36	41,69	38,85	10,89	-15,29	0,41
Deka-Perspektive Dynamisch CF	DE000DK0V6U7	203,54	11,07	41,50	19,99	12,83	-27,00	0,12
UniMultiAsset: Chance IV	DE000A3CU5A3	214,89	14,24	41,36				

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten per 31.07.2026, Alle Berechnungen in Euro

Altersversorgung neu gedacht.

Genius Vorsorge Stufenplan



Der erste bAV-Stufenplan, der automatisch mitdenkt:

- ✓ Automatische Steuerung aller Stichtage und Erhöhungen – ohne manuellen Aufwand für Partner oder Kunden.
- ✓ Jede Stufenerhöhung erfolgt termingerecht und gewährleistet die Einhaltung der arbeitsrechtlichen Zusage.
- ✓ Proaktive Information vor jeder Erhöhung macht die bAV als kontinuierlichen Benefit erlebbar.
- ✓ Frühzeitige Hinweise auf Erhöhungen schaffen natürliche Anlässe für Beratung und Kontakt.



www.wuerttembergische-makler.de/betriebliche-altersversorgung/

württembergische

Ihr Fels in der Brandung.



Bild: © Mein Geld Medien

Sachwerte rücken stärker in den Anlegerfokus

Immobilien, Infrastruktur und Unternehmensbeteiligungen werden auch für Privatanleger zugänglicher. Der Markt wächst – und mit ihm die Auswahl an unterschiedlichen Konzepten

Der Markt für langfristige Sachwertanlagen kommt weiter in Bewegung. Besonders ELTIFs gewinnen an Bedeutung. Seit Jahresbeginn sind in Europa 49 neue Produkte gestartet, insgesamt gibt es inzwischen rund 315 Angebote. Immer mehr davon richten sich direkt an Privatanleger.

Dabei sind längst nicht nur die großen Fondshäuser aktiv. Neben Anbietern wie Allianz Global Investors oder Amundi finden sich auch spezialisierte Initiatoren. PATRIZIA setzt beispielsweise auf Infrastruktur, während EB – Sustainable Investment Management mit eigenen Konzepten nachhaltige Sachwertinvestments anbietet. Auch Feri ist mit Angeboten rund um alternative Investments im Markt vertreten. Hinzu kommen spezialisierte Anbieter wie Hannover Leasing, die langjährige Erfahrung mit Immobilien- und Infrastrukturinvestments einbringen.

Besonders stark wächst derzeit die Finanzierung von Unternehmen. Viele neue ELTIFs investieren in Kredite an mittelständische Unternehmen oder beteiligen sich an nicht börsennotierten Firmen. Für Anleger eröffnet das einen Zugang zu Bereichen, die über klassische Aktien- und Anleihefonds kaum erreichbar sind. Auch die Produkte selbst verändern sich. Neuere Konzepte bieten teilweise flexiblere Möglichkeiten für Ein- und Auszahlungen. Trotzdem handelt es sich um langfristige Anlagen, bei denen das Kapital nicht jederzeit verfügbar sein muss. Für Anleger wird damit die Auswahl größer – aber auch die Entscheidung anspruchsvoller. Kosten, Laufzeit, Risiken und die tatsächliche Verfügbarkeit des Geldes sollten vor einer Investition genau geprüft werden.

Fazit: Sachwertanlagen können eine interessante Ergänzung für ein breit aufgestelltes Depot sein. Entscheidend ist nicht der bekannteste Anbieter, sondern ein Konzept, das zu den eigenen Zielen, zum Anlagehorizont und zur persönlichen Risikobereitschaft passt.

MEIN GELD

DR. PETERS

Wie sich mit Sachwertanlagen Steuern sparen lassen

Sachwertinvestments in Immobilien und Infrastruktur (z. B. Erneuerbare-Energien-Anlagen) bieten nicht nur die Chance auf Ausschüttungsrenditen, die deutlich über der Verzinsung von risikoarmen Anlagen wie Bundesanleihen oder Tagesgeld liegen, sondern auch diverse Möglichkeiten, die Steuerlast zu senken. Vanessa Meinker, Geschäftsführerin der Dr. Peters Kapitalverwaltungsgesellschaft, erklärt anhand konkreter Beispiele, mit welchen fünf Sachwertstrukturen Steuern optimiert oder gespart werden können



Vanessa Meinker
Geschäftsführerin der
Dr. Peters Kapital-
verwaltungsgesellschaft

STEUERFREIE VERÄUSSERUNGS- GEWINNE BEI GESCHLOSSENEN PUBLIKUMS-IMMOBILIEN-AIFS

Ganz gleich ob Nahversorgungszentren, Hotelimmobilien, Pflegeheime oder Bürohäuser: Immobilien generieren durch die regelmäßigen und idealerweise indexierten Mieteinnahmen planbare und stabile Cashflows. Die sich hieraus ergebenden Mietrenditen sind wesentliche Grundlage für die jährlichen Auszahlungen, die bei vielen aktuellen Fonds in Höhe von etwa vier bis fünf Prozent p. a. liegen. Hinzu kommt

der mögliche Wertzuwachs der jeweiligen Immobilie. Diesen realisieren die Fondsanleger beim Veräußern des Objekts. Erfolgt der Verkauf nach Ablauf von zehn Jahren Haltedauer (Spekulationsfrist), vereinnahmen Anleger den Veräußerungsgewinn steuerfrei.

STEUERVORTEILE DURCH § 6B/§ 6C ESTG: IMMOBILIENFONDS ALS REINVESTITIONS-LÖSUNG

Eine besondere Steuerkonstellation können Investoren (insbesondere Unternehmer und Landwirte) nutzen, die Erlöse aus dem Verkauf von Grund und Boden oder daraus gebildete Rücklagen nach § 6b beziehungsweise § 6c Einkommensteuergesetz (EStG) auf eine gewerblich geprägte Immobilien-Fondsgesellschaft übertragen. Also auf einen sogenannten 6b-Fonds. Durch Nutzung eines Übertragungsfaktors kann ein steuerlicher Gewinn aus einem Verkauf übertragen werden und die Steuerlast in die Zukunft verschoben werden.

SONDERABSCHREIBUNGEN BEI GE- SCHLOSSENEN SPEZIAL-AIFS, DIE IN WINDENERGIEANLEGEN INVESTIEREN

Mit Investments in Erneuerbare-Energien-Anlagen profitieren Anleger von stabilen und langfristigen Auszahlungen, die typischerweise oberhalb von fünf Prozent p. a. und somit über den durchschnittlichen Renditen von Immobilienfonds liegen. »

SACHWERTE
SIND UNSERE DNA
UND DAS SEIT
DEKADEN.

KOMPETENZ IN
SACHWERTINVESTITIONEN
SEIT ÜBER 50 JAHREN.



DR. PETERS GROUP

www.dr-peters.de



Nicht nur das: Dank attraktiver Sonderabschreibungen gemäß § 7g EStG können im Jahr der Inbetriebnahme und in den folgenden vier Jahren neben der linearen Abschreibung auch Sonderabschreibungen von insgesamt bis zu 40 Prozent der Anschaffungs- oder Herstellungskosten genutzt werden, die im Ergebnis steuerfreie Auszahlungen über viele Jahre (zumeist rund 15 Jahre) mit sich bringen.

ERBSCHAFTS- UND SCHENKUNGS- STEUERLICHE VORTEILE BEI DER ÜBER- TRAGUNG VON ANTEILEN AN GE- SCHLOSSENEN IMMOBILIENFONDS

Beim Schenken oder Vererben von Fondsanteilen profitieren Begünstigte davon, dass der sogenannte schenkungs- oder erbschaftssteuerliche Wert deutlich unter dem Nennwert der Beteiligung liegt. Auf diese niedrigere Bewertung wird die Steuerlast aus einer Erbschaft oder Schenkung berechnet. Der Effekt: Die Steuerlast reduziert sich beträchtlich. Das ist ein großer Vorteil etwa gegenüber dem direkten Schenken oder

Vererben von Immobilien zum Verkehrswert. **Tipp:** Die Steuerlast für die Begünstigten sinkt weiter, wenn sich der Schenkende ein Nießbrauchrecht an der Beteiligung sichert. Damit erlangt dieser, trotz Übertragung des Sachwerts auf den Begünstigten, weiterhin die regelmäßigen Auszahlungen und reduziert dabei den Schenkungswert in Höhe des Werts des Nießbrauchs.

STEUERBEGÜNSTIGTE ÜBERTRAGUNG VON WINDENERGIEFONDS IM BE- TRIEBSVERMÖGEN

Für die Weitergabe von Windenergiefonds-Beteiligungen lassen sich Verschonungsregelungen nutzen, die das Erbschafts- und Schenkungssteuergesetz in § 13a und § 13b vorsieht. Danach können solche Fondsanteile, die als Betriebsvermögen klassifiziert sind, im Zuge der sogenannten Optionsverschonung bis zu 100 Prozent erbschafts- und schenkungssteuerfrei transferiert werden. Die Übertragung erfolgt also komplett freibetragsschonend.

VANESSA MEINKER



Berufsunfähigkeit für Mediziner – jetzt ganz einfach mit Kurzantrag.

Unser Erfolgsrezept:

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

**Aktionsdauer:
bis 31.12.2026**



ÖKORENTA

Erneuerbare Energien – Investment in volkswirtschaftliche Resilienz!

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, was ohne eine sichere Stromversorgung bei uns in Deutschland, in Europa und der Welt geschähe? Wie wäre es zum Beispiel um die Wasseraufbereitung bestellt, um die Herstellung von Lebensmitteln, die Versorgung in Krankenhäusern, um Sicherheits- und Alarmsysteme, Licht, Kühlung, industrielle Prozesse? Die Frage impliziert die Antwort: Strom stellt in unserer Gesellschaft ein Grundbedürfnis dar, ebenso wie Essen und Trinken!



IM FOKUS VON ANLEGERN UND INVESTOREN

Nicht zuletzt vor dem Hintergrund einer autarken Stromversorgung avancieren die Erneuerbaren zu einer Assetklasse, die immer mehr in den Fokus Institutioneller wie privater Anleger rückt. Insbesondere Sachwertinvestments in Windenergie und Photovoltaik, die reale Wertschöpfung generieren, werden genutzt, um das eigene Portfolio zu stabilisieren und unabhängig von den Schwankungen der Finanzmärkte zu machen.

HEIMISCHE RESSOURCEN BEDEUTEN SICHERHEIT

Wie abhängig wir in unserer Energieversorgung von Importen teurer fossiler Rohstoffe sind, verdeutlichen die wieder einmal signifikant angestiegenen Preise für Öl und Gas. Durch die Spannungen im Nahen Osten, aufgrund der Kriege im Iran und in der Ukraine oder durch die Blockaden zentraler Transportwege wird uns vor Augen geführt, dass eine sichere Versorgung nur durch heimisch verfügbare Ressourcen möglich ist – und das sind bei uns im rohstoffarmen Deutschland Wind und Sonne. Diese stehen frei zur Verfügung und sichern energietechnische Souveränität.

ES LOHNT SICH, JETZT ANTIZYKLISCH ZU INVESTIEREN

Anleger und Investoren können mit einer Sachwertinvestition in Erneuerbare Energien gerade jetzt große Chancen nutzen und stabile Erträge generieren. Grüner Strom ist insbesondere auch in unruhigen Zeiten eines der stabilsten Güter im Wirtschaftskreislauf, denn als systemrelevante Ressource wird er in allen Lebensbereichen gebraucht. Auch die unmittelbaren Rahmenbedingungen sind derzeit hochattraktiv, denn gestiegene Strompreise bedeuten für Sachwertanleger in diesem Segment höhere Einnahmen aus dem Stromverkauf. ●
ÖKORENTA

INTERVIEW

Profitabel für private, semiprofessionelle und institutionelle Anleger



ÖKORENTA-Fonds eröffnen seit vielen Jahren privaten und semiprofessionellen Anlegern die Chancen der Energiewende. Damit hat sich das Finanzhaus einen festen Platz unter den ersten Adressen in diesem Anlagesegment gesichert, denn ÖKORENTA Fonds überzeugen durch gute Performance und zuverlässige Renditen. Jörg Busboom, Vorstandsvorsitzender der ÖKORENTA Invest AG, stellt die aktuellen Fondsangebote seines Hauses vor und spricht über ein neues Geschäftsfeld, das zurzeit im Hause ÖKORENTA Gestalt annimmt

Herr Busboom, welches Produkt bieten Sie derzeit Privatanlegern an?

JÖRG BUSBOOM: Aktuell unseren Publikumsfonds ÖKORENTA Erneuerbare Energien 16. Er ist, wie alle unsere Fonds der vergangenen Jahre, ein vollreguliertes Produkt nach dem Kapitalanlagegesetzbuch. Er richtet sich an Anleger, die sich ab einer Summe von mindestens 5.000 Euro beteiligen wollen. Das Besondere: Der Käufermarkt, den wir derzeit im Windenergiesektor haben, ermöglicht es uns, das Portfolio rasch und zu besonders attraktiven Einkaufspreisen aufzubauen. Da wir in erster Linie in bereits laufende Windenergieanlagen investieren, haben die Anleger den Vorteil, dass ihr Geld direkt ab Tag eins ihrer Investition die Arbeit aufnimmt!

Welche ÖKORENTA-Fonds richten sich aktuell an semiprofessionelle und professionelle Anleger?

JÖRG BUSBOOM: Mit einer Mindestbeteiligung von 200.000 Euro bieten wir aktuell zwei Spezial-AIFs an, den ÖKORENTA ÖKostabil 17, der sich an Anleger richtet, die Vermögen mit Mehrwert verschenken oder vererben möchten. Außerdem den ÖKORENTA ÖKostabil 18, dessen Besonderheit es ist, dass er Einkünfte aus

Kapitalvermögen und damit Dividenden generiert, womit er steuerlich für vermögende Privatanleger und insbesondere steuerbefreite Körperschaften hochinteressant ist.

Was hat es mit dem neuen Geschäftsfeld auf sich, das Sie ankündigen?

JÖRG BUSBOOM: Wir werden zukünftig unsere besondere Expertise, unseren hervorragenden Marktzugang und 27 Jahre Erfahrung nutzen, um auch institutionellen Investoren die Möglichkeit zu bieten, von unseren erstklassig diversifizierten Portfolios zu profitieren. Lassen Sie sich überraschen!

Vielen Dank für das Gespräch!

”

Mit einer Beteiligung an unseren ÖKORENTA Fonds ermöglichen wir Anlegern von den enormen Chancen der Energiewende zu profitieren.



HEH

Investieren, entspannen, profitieren



EXKLUSIVE FERIENIMMOBILIEN IM NATURPARK HEIDESSEE

Die Nachfrage nach hochwertigen Ferienimmobilien in Deutschland steigt stetig. Gerade in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und volatiler Kapitalmärkte suchen Anleger nach Sachwerten, die Stabilität und Lebensqualität verbinden. Mit Naturpark Heidesee schafft das Hamburger Emissionshaus HEH genau diese Balance: ein exklusives, nachhaltiges Anlageobjekt inmitten unberührter Natur – nur 45 Minuten von Berlin entfernt.

NATUR PUR – UND DIE HAUPTSTADT VOR DER TÜR

Der Naturpark Heidesee liegt in einer der reizvollsten Regionen Brandenburgs, unweit des Spreewalds mit seinen Wasserwegen und Naturpfaden. Auf einem traumhaften Areal direkt am Langer See mit Wasserzugang entstehen 45 luxuriöse Ferienhäuser – jedes mit durchdachter Architektur und Zugang zu einem exklusiven Clubhaus mit

Fitness- und Wellnessbereich. Die Objekte vereinen Eigennutzung und Investment: Lieblingsplatz Hotels übernimmt als professioneller Betreiber die Vermietung, während Investoren die Freiheit haben, ihr Feriendomizil auch selbst zu genießen. Die Preise beginnen bei 299.000 Euro netto.

ARCHITEKTUR TRIFFT NACHHALTIGKEIT

Die Häuser entstehen in nachhaltiger Holzständerbauweise und erfüllen hohe ökologische Standards. Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen sichern eine energieeffiziente Versorgung. Großzügige Fensterfronten, Raumhöhen bis zu fünf Metern und offene Grundrisse schaffen ein helles, modernes Wohngefühl. Echtholzparkett, überdachte Terrassen und weitläufige Gärten unterstreichen das anspruchsvolle Designkonzept.

HEH - ERFAHRUNG, VERLÄSSLICHKEIT UND INNOVATIONSGEIST

Das HEH AG gehört zu den etablierten Emissionshäusern Deutschlands. Seit seiner Gründung im Jahr 2006 hat das Unternehmen über 45 Assets und Fonds mit einem Investitionsvolumen von mehr als 650 Millionen Euro realisiert.

FAZIT: EIN INVESTMENT MIT SUBSTANZ

Ferienimmobilien gelten als robustes Anlagegut – insbesondere in wasser- und naturnahen Regionen mit guter Verkehrsanbindung. Der Trend zu nachhaltigen Zweitwohnsitzen und Workation-Modellen treibt die Nachfrage weiter an. Mit seiner Erfahrung im Asset- und Fondsmanagement und seinen bewährten Strukturen bietet HEH hier einen professionellen Rahmen für langfristige Investoren.

HEH



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.naturpark-heidesee.de
www.heh-fonds.de



Vorausschauend für die nächste Generation investieren

Vorausschauend
seit Generationen

Als Familienunternehmen ist uns eine langfristige und ganzheitliche Perspektive wichtig. So wählen wir für Sie die besten Anlagemöglichkeiten aus und stellen Ihr Portfolio zukunftstauglich auf. lgt.com/li



Private
Banking

US TREUHAND

Dallas setzt auf Qualität – und auf steigende Büromieten

Der Pinnacle Tower zeigt, warum hochwertige Class-A-Büroimmobilien in den USA trotz des schwierigen Marktumfelds attraktive Perspektiven bieten können



^ Class-A-Büroimmobilie Pinnacle Tower in Dallas

Der US-Büromarkt ist in Bewegung. Während viele Büroimmobilien weiterhin mit Leerständen, veränderten Arbeitsmodellen und Homeoffice kämpfen, entwickelt sich das Segment hochwertiger Class-A-Flächen zunehmend anders. Vor allem an etablierten Standorten mit begrenztem Neubauangebot werden moderne, gut gelegene Büroimmobilien wieder zu einem knappen Gut. Ein Beispiel dafür ist der **Pinnacle Tower in der Metropolregion Dallas-Fort Worth**, der als erstes Anlageobjekt für den Fonds UST XXVII identifiziert wurde.

Entscheidend ist dabei die Qualität des konkreten Objekts. Der Pinnacle Tower verfügt über moderne Arbeits- und Aufenthaltsbereiche, eine LEED-Gold-Zertifizierung und ein Energy-Star-Rating. Zu den Mietern zählen unter anderem Unternehmen aus Finanzdienstleistungen, Versicherungen und

Professional Services. Die Vermietungsquote liegt bei rund 87 Prozent.

Besonders interessant ist der Blick auf die Mietentwicklung. Im Objekt liegt die durchschnittliche Miete derzeit bei rund **27 US-Dollar je Quadratfuß und Jahr**. Gleichzeitig zeigt sich bereits, welches Potenzial in der Anpassung bestehender Mietverträge an das aktuelle Marktniveau steckt.

Für eine Fläche von **6000 Quadratfuß** wurde inzwischen ein neuer Mietvertrag über zehn Jahre zu **38 US-Dollar je Quadratfuß und Jahr** abgeschlossen. Bei einem weiteren Mieter wurde der Vertrag um knapp fünf Jahre verlängert. Statt bisher rund 27 US-Dollar werden nun 37 US-Dollar gezahlt.

Noch deutlicher wird die Dynamik bei einem derzeit laufenden Gespräch: Ein Mieter, dessen Vertrag im Juli 2028 ausläuft, möchte seine Fläche von **14 000 auf 18 000 Quadratfuß** erweitern und gleichzeitig einen neuen Vertrag über zehn Jahre abschließen. Der Mieter ist bereit, für diese Flächen **39 US-Dollar je Quadratfuß und Jahr** zu zahlen, bisher waren es ebenfalls nur rund 27 US-Dollar.

„Wir sehen aktuell eine klare Verschiebung zugunsten hochwertiger Büroflächen: Im Class-A-Bereich steigen die Mieten sprunghaft, während wegen der hohen Baukosten kaum neue Flächen entstehen. Gute Büroflächen werden dadurch zunehmend knapp – und genau das eröffnet Chancen für bestehende hochwertige Objekte“, so die Einschätzung von US-Treuhand-Chef Volker Arndt.

Am Standort des Pinnacle Tower werden aktuell Mietpreise zwischen **38 und 42 US-Dollar je Quadratfuß** und Jahr erzielt – mit weiter steigender Tendenz. Der Hintergrund: Explodierende Baukosten bremsen die Neubautätigkeit. Damit konzentriert sich die Nachfrage zunehmend auf moderne Bestandsflächen.

Genau hier liegt ein wesentlicher Hebel der Investmentstrategie. Der Pinnacle Tower wurde laut Fondskonzept zu einem Einkaufsfaktor von **13,5** erworben, wobei die Objektmieten rund **28 Prozent unterhalb der Marktmiete** liegen. Das Wertsteigerungspotenzial soll damit nicht allein aus einer allgemeinen Aufwertung des Immobilienmarktes entstehen, sondern insbesondere durch die Anpassung der Objektmiete an die Marktmieten. Und das gelingt sehr gut.

Hinzu kommt der Standort: Dallas-Fort Worth zählt zu den wachstumsstärksten Metropolregionen der USA. Der Pinnacle Tower liegt an einer der meist befahrenen Verkehrsadern der Metropole.

Auch die Finanzierungsseite bietet einen planbaren Rahmen. Die Finanzierung ist bis 2030 mit **6,45 Prozent p. a.** festgeschrieben. Die Estein-Gruppe bleibt als Lead-Investor und Asset Manager mit mindestens 21 Prozent an der Immobilie beteiligt.

Das Basisszenario sieht eine jährliche Auszahlung von **4,75 Prozent ab 2027** und einen Verkauf der Immobilie zum 31. Dezember 2030 vor. Prognostiziert

werden ein Verkaufserlös von rund 149 Prozent und insgesamt ein Ergebnis von rund **169 Prozent**, entsprechend durchschnittlich **14,3 Prozent** pro Jahr. Diese Angaben sind ausdrücklich Prognosen und können erheblich abweichen.

Fazit: Der entscheidende Punkt für den Erfolg ist nicht die Frage, ob der gesamte US-Büromarkt boomt. Vielmehr geht es um die richtige Immobilie am richtigen Standort. Der Pinnacle Tower verbindet eine etablierte Wachstumsregion mit hochwertiger Class-A-Qualität, bonitätsstarken Mietern und einem Mietniveau im Objekt, das noch deutlich unter den aktuellen Marktmieten liegt. Gerade die Kombination aus Mietsteigerung, begrenztem Neubau und wachsender Nachfrage könnte damit zum entscheidenden Werttreiber werden.

US TREUHAND

↳ Lobby des Pinnacle Tower



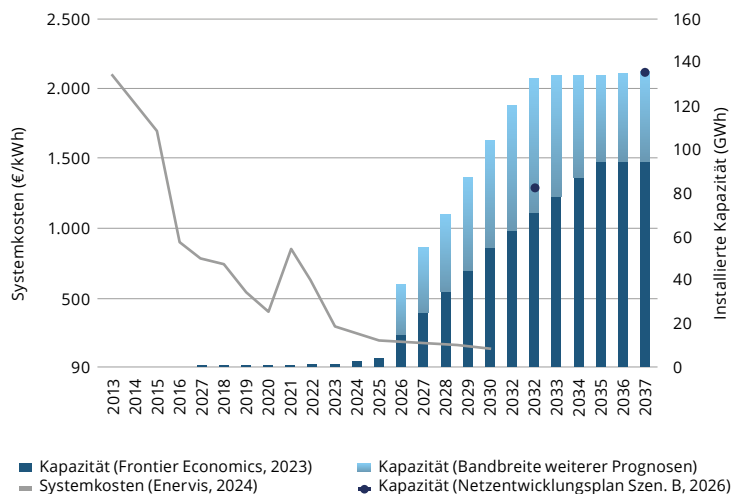
Hinweise: Die Beteiligung ist mit Risiken verbunden. Prognosen können erheblich verfehlt werden; möglich sind unter anderem geringere Mieten, niedrigere Vermietungsstände, Wertverluste und Währungsrisiken bis hin zum Totalverlust der Kapitaleinlage und des Agios.

BVT

Unverzichtbar für eine nachhaltige Zukunft: Batteriespeicher

Erneuerbare Energien brauchen Speicherkapazitäten. Als Schlüsseltechnologie gelten Batteriespeichersysteme, an deren Boom BVT-Anleger nun teilhaben können

Systemkosten und installierte Kapazität stationärer Batteriespeicher in DE



aufrechtzuerhalten. Abhilfe versprechen Batterie-Energiespeichersysteme (Battery Energy Storage Systems, kurz BESS). Mit ihrem mittlerweile erreichten technologischen Reifegrad ist ihr flächendeckender Einsatz möglich und rentabel geworden.

ENTKOPPLUNG VON ERZEUGUNG UND EINSPEISUNG

Grundsätzlich nimmt ein BESS dann Strom auf, wenn große Mengen davon günstig verfügbar sind, und speist ihn ins Netz ein, wenn mehr gebraucht als erzeugt wird. Unterschieden wird zwischen Co-Location-Batteriespeichern, die etwa einem Wind- oder Solarpark angeschlossen sind, und Standalone-BESS, die eigenständig operieren. Dementsprechend gibt es vereinfacht gesagt prinzipiell zwei Business Cases: Betreiber von Erneuerbare-Energie-Anlagen können ihren produzierten Strom in einem Co-Location-Speicher zwischenspeichern und so den Verkauf zu geringen oder gar negativen Preisen beziehungsweise eine Abregelung vermeiden; stattdessen speisen sie die Energie erst dann ins Netz ein, wenn Nachfrage und Preise hoch sind. Standalone-Lösungen dagegen nutzen Strompreisschwankungen für einen günstigen Einkauf und einen lukrativen Verkauf, sie agieren also vor allem auf den Großhandelsstrom- und Regelenergiemärkten. Auch Zwischenlösungen sind möglich, wenn der Co-Location-Speicher ebenfalls an den Handelsmärkten aktiv ist und damit Graustrom statt nur Grünstrom lädt und entlädt.

Der zurückliegende Sommer mit seinen Hitzewellen und Waldbränden führte den Menschen rund um den Globus einmal mehr drastisch vor Augen, dass der Klimawandel im Gange ist und warum die Energiewende weiter forciert werden muss. Fehlende Netz- und Speicherkapazitäten bilden derzeit noch den Flaschenhals zu einer beschleunigten Umstellung. Allzu oft müssen Erneuerbare-Energie-Anlagen an wind- und sonnenreichen Tagen abgeregelt werden, weil der Strom nicht verwertet werden kann. Sowohl wirtschaftlich als auch ökologisch ist das, gelinde gesagt, ein höchst suboptimaler Zustand. Zudem wird es immer anspruchsvoller, die Netzstabilität angesichts der starken Schwankungen

BVT *RELOADED*

Deutschland hat beim BESS-Zubau erheblichen Nachholbedarf, wie sich im Vergleich mit anderen Ländern beziehungsweise Bundesstaaten zeigt: Während der Erneuerbaren-Anteil an der Gesamtstromerzeugung international auf hohem Niveau liegt, liegen die hiesigen Batteriekapazitäten (als Anteil an maximaler Last) verglichen mit anderen Industriestandorten von Flächenstaaten abgeschlagen zurück. Doch die Investitionen nehmen Fahrt auf. Laut Bundesverband Solarwirtschaft wurden von Januar bis Mai dieses Jahres 3,4 Gigawattstunden an Batteriespeicherkapazität installiert, verteilt auf rund 225 000 Systeme. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum markiert das eine Steigerung um 70 Prozent. „Deutschland erlebt derzeit einen Speicherboom“, bringt der Verbands-Hauptgeschäftsführer Carsten Körnig die Dynamik auf den Punkt. „Batteriespeicher sind eine Schlüsseltechnologie für die Integration Erneuerbarer Energien und damit für den Erfolg der Energiewende.“

NEUER PUBLIKUMSFONDS VON BVT SETZT AUF SPEICHERBETREIBER

Um ihren Anlegern die Partizipation an diesem wachsenden Markt zu eröffnen, hat BVT die BVT Batteriespeicher Beteiligungen GmbH & Co. Geschlossene Investment KG

(BVT Batteriespeicher Beteiligungen) aufgelegt. Der Fonds richtet sich an private wie an institutionelle Investoren und wird sich an nicht börsennotierten Unternehmen beteiligen, deren Schwerpunkt auf dem Bau und Betrieb von Co-Location- und Standalone-Energiespeicheranlagen in Deutschland liegt. Gegebenenfalls gehört zu den Projekten auch Ladeinfrastruktur für E-Autos, mit der die Einnahmenbasis verbreitert wird. Der Blind-Pool-Fonds wird planmäßig bis 2034 laufen und seine Erträge zum einen aus dem Betriebs-Cashflow, zum anderen aus möglichen Verkaufserlösen generieren. Für die Anleger, die sich ab 10.000 Euro (zuzüglich 3 Prozent Ausgabeaufschlag) beteiligen können, bietet sich so die Gelegenheit, eine technisch spannende, wirtschaftlich lukrative und gesellschaftlich bedeutende Entwicklung zu unterstützen. Wie jede unternehmerische Aktivität ist jedoch auch eine Investition in den BVT-Batteriespeicher-Beteiligungen mit Unwägbarkeiten verbunden.

BVT

UNTERNEHMEN

Die BVT Unternehmensgruppe ist seit den 1980er-Jahren als Pionier im Bereich Energie und Infrastruktur tätig und verfügt über umfangreiche Erfahrung in Investitionen in Erneuerbare Energien sowie Stromnetze.



Jetzt müssen Netze und Speicher ausgebaut werden. Der riesige Investitionsbedarf bietet neue Chancen für Anleger.“



Jens Freudenberg
Geschäftsführer, Leiter Vertrieb Privatkunden, BVT Unternehmensgruppe

Hinweise: Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen. 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 unter www.derigo.de.

HEH

Das Beste aus zwei Welten: Wohnen mit Hotelgefühl

Die Meinsbur Suites in Bendestorf verbinden privates Wohneigentum mit dem Komfort eines Hotels. Ein Konzept, das für Selbstnutzer ebenso interessant ist wie für Kapitalanleger



Hotels nutzen. Concierge und Fahrservice gehören ebenso dazu wie Reinigung und Wäscheservice, Fahrradverleih, Carsharing oder Room Service. Sauna und Relax-Lounge sowie Co-Working-Angebote ergänzen das „Easy Living“-Konzept.

Damit reagieren die Meinsbur Suites auf einen Wandel, der auch den Immobilienmarkt prägt: Wohnen soll heute nicht nur Fläche bieten, sondern Freiheit, Komfort und Flexibilität. Für Selbstnutzer bedeutet das ein Zuhause, das sich unterschiedlichen Lebensphasen anpasst. Für Kapitalanleger entsteht eine Immobilie mit einem klaren Profil, das sich bewusst vom klassischen Wohnungsangebot unterscheidet.

Was macht eine Immobilie langfristig attraktiv? Lage und Qualität gehören dazu. Zunehmend entscheidend ist aber auch, wie gut sie zu veränderten Lebensentwürfen passt. Genau hier setzen die Meinsbur Suites vor den Toren Hamburgs an.

Auf dem parkähnlichen Grundstück des traditionsreichen Meinsbur Hotels in Bendestorf entstehen 24 hochwertige Eigentumswohnungen in drei Gebäuden. Die Wohnflächen reichen von rund 30 bis 90 Quadratmetern, einzelne Einheiten lassen sich zu großzügigen Wohnungen mit bis zu 180 Quadratmetern verbinden. Balkon oder Terrasse, Aufzüge und eine Tiefgarage gehören zum Konzept.

Das Besondere liegt jedoch jenseits der eigenen vier Wände: Die Bewohner können den besonderen Service des angrenzenden

Auch die Lage verbindet zwei Qualitäten: Bendestorf bietet Natur und Ruhe, gleichzeitig bleibt Hamburg gut erreichbar.

Meinsbur Suites: Eigentum für alle, die nicht einfach Quadratmeter kaufen wollen, sondern Lebensqualität.

EIN PROJEKT DER HEH AG

Die HEH hat das Projekt Meinsbur Suites gemeinsam mit dem innovativen Hotelier Niels Battenfeld, der die Lieblingsplatz Hotelgruppe erfolgreich führt, entwickelt. Das Investment steht für eine zukunftsorientierte Sachwertstrategie – mit hoher Wohnqualität, solider Renditeperspektive und dem besonderen Luxus, in bleibende Werte zu investieren, die zugleich Entschleunigung ermöglichen.

HEH



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.meinsbur-suites.de
www.heh-fonds.de

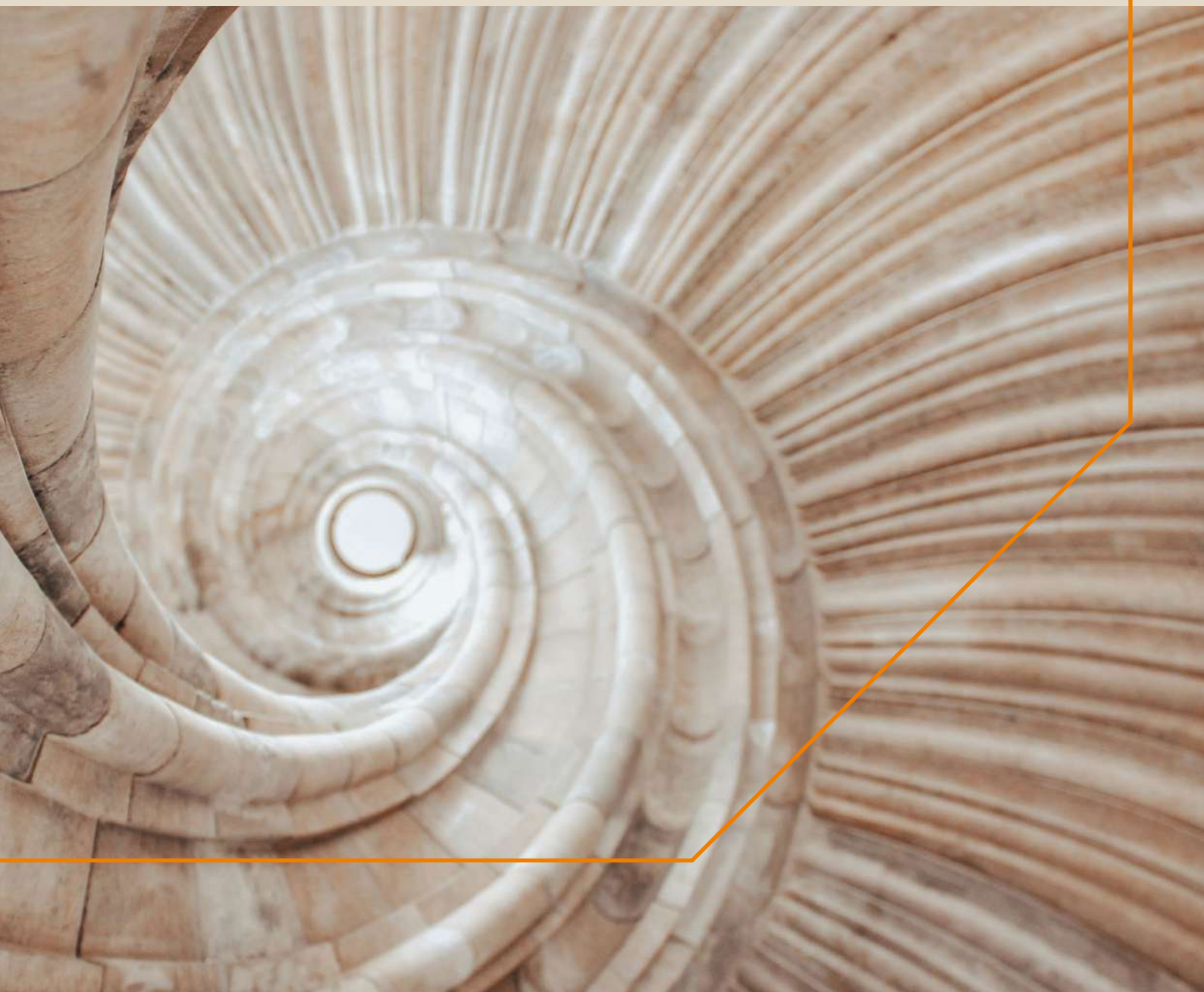
Ein stabiles Fundament für gute Investmentideen.

Von der Fondsstruktur über Reporting bis zur regulatorischen Umsetzung: Ampega begleitet Fondsinitiatoren und Asset Manager mit passgenauen Service-KVG-Lösungen. Effizient, verlässlich und abgestimmt auf individuelle Anforderungen.

ampega.



Ampega Investment GmbH, www.ampega.com



PRIMUS VALOR

Antizyklische Ankäufe, aktive Wertschöpfung und ein Marktfenster mit Chancen

Der Wohnimmobilienmarkt bietet derzeit ein seltenes Zusammenspiel aus hoher Nachfrage und im Vergleich zu früher moderateren Einstiegspreisen. Genau in diesem Umfeld nutzt Primus Valor mit dem ImmoChance Deutschland 14 Renovation Plus (ICD 14 R+) gezielt Marktchancen



^ Objekt des Fonds ICD 14 R+
am Standort Aschaffenburg

Nach den deutlichen Preiskorrekturen der vergangenen Jahre haben sich am Wohnimmobilienmarkt vielerorts Einstiegsmöglichkeiten ergeben, die in Hochpreisphasen kaum erreichbar waren. Gleichzeitig bleibt die strukturelle Nachfrage nach Wohnraum hoch. Für Investoren mit Erfahrung im Ankauf, in der Entwicklung und im Management von Beständen eröffnet das ein attraktives Umfeld für antizyklisches Handeln.

Genau hier setzt der Fonds ICD 14 R+ an. Der Fonds ist auf den gezielten Erwerb von Wohnimmobilien mit Entwicklungspotenzial ausgerichtet. Im Mittelpunkt stehen bezahlbares Wohnen, die aktive Weiterentwicklung des Bestands und die Identifikation von Objekten, bei denen sich durch Sanierung, Modernisierung und professionelles Management zusätzliche Potenziale heben lassen.

Wie diese Strategie aktuell umgesetzt wird, zeigt der jüngste Ankauf des Fonds. Anfang August 2026 hat Primus Valor für den ICD 14 R+ ein weiteres Portfolio mit 344 Wohneinheiten in Aschaffenburg, Erlenbach, Kitzingen, Nürnberg und Schweinfurt erworben. Die Objekte umfassen fast 24 000 Quadratmeter Wohnfläche. Die Gesamtinvestition einschließlich Ankauftsnebenkosten und geplanter Sanierungsmaßnahmen beläuft sich auf rund 38 Millionen Euro. Der Fokus liegt vollständig auf Wohnimmobilien.

Das Portfolio wurde bei geringem Leerstand und mit stabiler Mieterstruktur übernommen. Damit bringt es bereits zum Erwerbszeitpunkt gute Voraussetzungen für die weitere Entwicklung mit. Zudem wurden einzelne Objekte schon beim Ankauf als Einheiten mit Potenzial für eine mögliche spätere Privatisierung identifiziert. Mehr als 20 Prozent der Gesamtinvestition dieses Ankaufts entfallen auf Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen. Damit greift die Renovation-Plus-Strategie des Fonds unmittelbar. Ziel ist es, die Energieeffizienz der Gebäude zu verbessern, die Wohnqualität zu erhöhen und weiteres Potenzial im Bestand zu erschließen.

Auch das Marktumfeld unterstützt diesen Ansatz. Nachdem das Preisniveau in Bayern noch vor einigen Jahren deutlich höher lag, sind Investitionen heute in vielen Fällen wieder zu Konditionen möglich, die früher wesentlich schwerer darstellbar gewesen wären. Hinzu kommt die im Bundesvergleich niedrige Grunderwerbsteuer



in Bayern von 3,5 Prozent. Dass Primus Valor Teile der Standorte bereits aus Vorgängerfonds kennt, erleichtert zudem die Einschätzung der Mikrolagen und die operative Umsetzung vor Ort.

Mit dem jüngsten Ankauf steigt das Gesamtinvestitionsvolumen des ICD 14 R+ auf nahezu 85 Millionen Euro. Die Zahl der Einheiten erhöht sich auf insgesamt 727. Der Fonds setzt damit seinen Wachstumskurs fort und nutzt weiter gezielt die Chancen einer Marktphase, in der antizyklische Ankäufe wieder besonders attraktiv sind.

Ein Blick auf den Vorgängerfonds ICD 12 R+ zeigt zudem, wie sich dieser Ansatz in einem anspruchsvollen Marktumfeld bereits bewährt hat. Dort konnten Immobilien günstiger als ursprünglich erwartet angekauft werden. Zudem wurden die laut Verkaufsprospekt erwarteten Fremdkapitalzinsen nachweislich unterboten. Beides sind frühe operative Zwischenerfolge, die die disziplinierte Einkaufs- und Finanzierungsstrategie unterstreichen.

Beide Fonds folgen derselben strategischen Grundidee: antizyklische Ankäufe in einem Marktumfeld mit teils deutlich gesunkenen Immobilienpreisen. Bereits der ICD 12 R+ wurde in einer solchen Phase positioniert, an diesen Ansatz knüpft der aktuelle ICD 14 R+ konsequent an. Die bisherige Entwicklung des ICD 12 R+ kann daher als Indiz dafür gewertet werden, dass sich diese Strategie auch im aktuellen Marktumfeld erfolgreich umsetzen lässt.

Die Auszahlungsthematik bleibt dabei bewusst nachrangig, gibt aber bereits eine erste Orientierung: Der ICD 14 R+ hat seine erste reguläre Auszahlung für August 2026 bereits vorgezogen geleistet. Beim ICD 12 R+ wurde die Gesamtauszahlung schon einige Monate vor dem ursprünglich erwarteten Termin auf bis zu zehn Prozent erhöht. Für Interessenten gilt: Der ICD 14 R+ befindet sich noch bis Ende 2026 in der Platzierung. •

PRIMUS VALOR



Gordon Grundler
Vorstand Primus Valor



Wer verdient künftig noch mit?

Bild: © Mein Geld Medien

Altersvorsorge im Umbruch: Wer verdient künftig noch mit?

Das neue Altersvorsorgedepot startet 2027 – doch bei der Vermittlervergütung herrscht weiterhin Unsicherheit. Für Makler könnte sich das Geschäftsmodell deutlich verändern

Ab Januar 2027 soll die private Altersvorsorge neu aufgestellt werden. Das Altersvorsorgedepot ohne Garantie erweitert die bisherigen Möglichkeiten und soll kostengünstiger und renditeorientierter sein. Gleichzeitig werden die Abschluss- und Vertriebskosten künftig über die Vertragslaufzeit verteilt. Genau hier beginnt die Diskussion in der Vermittlerschaft: Was bedeutet die Reform für das Einkommen der Makler? Eine Befragung von rund 420 Versicherungsmaklern zeigt ein uneinheitliches Bild. Viele rechnen damit, dass laufende Vergütungen und Bestandsprovisionen wichtiger werden, während die klassische Abschlussvergütung an Bedeutung verliert. Da nur 155 Antworten auswertbar waren, ist das Ergebnis eher ein Stimmungsbild als eine belastbare Marktprognose. Kritisch ist vor allem, dass viele Details noch offen sind. Anbieter wie Allianz haben zwar konkrete Produkte für 2027 angekündigt, doch wie die Vergütung im Detail aussehen wird, bleibt zentral.

Für Makler könnte sich mehr ändern als nur das Produktangebot: Werden Vergütungen stärker über die Laufzeit verteilt, gewinnt die laufende Kundenbetreuung wirtschaftlich an Bedeutung. Beratung, Service und regelmäßige Überprüfung der Altersvorsorge könnten so stärker zum Geschäftsmodell werden. Die Kostenfrage bleibt heikel: Beim Standardprodukt sind die Effektivkosten auf höchstens ein Prozent begrenzt. Verbraucherschützer kritisieren jedoch, dass Provisionen und Vertriebsinteressen weiterhin eine wichtige Rolle spielen könnten. Die Branche steht damit vor einem Spagat: Die neue Altersvorsorge soll günstiger und attraktiver werden, muss aber zugleich ein tragfähiges Beratungsmodell für Vermittler ermöglichen.

Offen bleibt, wie sich Anbieter und Makler auf die neue Vergütungswelt einstellen. Sicher ist nur: 2027 bringt nicht nur ein neues Vorsorgeprodukt, sondern möglicherweise auch den Beginn eines neuen Geschäftsmodells für die Altersvorsorgeberatung.

MEIN GELD

2026



ASSEKURANZ AWARDS

24. September 2026, 18.30 Uhr
Airport Club, Frankfurt

Powered by



Jury



Ellen Ludwig
Chief Product Officer
cpit comparit GmbH



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



Markus Krawczak
Geschäftsführender
Gesellschafter
BCV Versicherungsmakler
GmbH & Co. KG



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



Regina Feldmann
Geschäftsführerin der
Finanz Protect GmbH



Frank Rottenbacher
Vorstand AfW und
Going Public

assekuranz-award.de



präsentiert von



Mein Geld Medien Gruppe



M&M GESAMTRATING
KV-UNTERNEHMEN
★★★★★
Bilanzjahrgänge 2020-2024

AUSGEZEICHNET

INTER Krankenversicherung AG

MORGEN & MORGEN

ID: D 25160

10.2025

mm-ratings.de

Mehr dazu:
[makler.inter.de/
ideal](https://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

BDAE

Der Spezialist für internationale Versicherungslösungen und Auslandsbeschäftigung seit über 30 Jahren

Jedes Jahr verlassen viele Menschen Deutschland, um dauerhaft oder für einen längeren Zeitraum im Ausland zu leben – aus beruflichen, persönlichen, wirtschaftlichen oder anderen Gründen. Ob zeitlich begrenzt oder dauerhaft: Wer im Ausland lebt, braucht eine zuverlässige Absicherung.

Genau hier setzt der BDAE an: Seit 1995 begleitet der Spezialist für Auslandsversicherungen weltweit mobile Menschen – Weltreisende, digitale Nomadinnen und Nomaden, Langzeitreisende, Auswandernde

sowie Unternehmen jeder Größe, die ihre Mitarbeitenden während eines Auslandseinsatzes umfassend absichern möchten – mit maßgeschneiderten Lösungen.

VORTEILE EINER VERTRIEBS- PARTNERSCHAFT BEIM BDAE

Mit Blick auf den Trend, dass immer Menschen Deutschland aus unterschiedlichen Gründen verlassen, bietet sich für Vertriebspartnerinnen und -partner hier



ein besonderer Markt. Dieser erfordert eine gewisse Expertise, denn die Risikosituation im Bereich internationaler Versicherungslösungen ist anders als der deutsche Versicherungsmarkt. Der BDAE unterstützt seine Vertriebspartnerinnen und -partner in besonderem Maße: Neben attraktiven Courtagen sowie einem umfassenden Service bieten wir unterstützendes Beratungs-Know-how und Weiterbildungsmöglichkeiten, um beispielsweise potenzielle Haftungsrisiken auf ein Minimum zu reduzieren.



Mehr Informationen erhalten Sie hier:
www.bdae.com/vertriebspartner

EINZIGARTIGES PRODUKT: DIE LEBENSLANGE AUSLANDSKRANKENVERSICHERUNG EXPAT INFINITY

Mit dem EXPAT INFINITY bietet der BDAE eine lebenslange Auslandsrankenversicherung, die Flexibilität bei der Gestaltung des Versicherungsschutzes bietet und damit genau auf die Bedürfnisse der entsprechenden Person(en) zugeschnitten ist. Für Menschen, die noch nicht genau wissen, ob sie wirklich langfristig im Ausland bleiben wollen oder zwischendurch wieder eine Weile in Deutschland leben oder sogar zurückkehren möchten, bietet der BDAE die Möglichkeit einer Anwartschaft auf den EXPAT INFINITY. Dabei bleibt die Versicherung zunächst in Wartefunktion und wird erst später in eine aktive Versicherung umgewandelt – der ursprünglich geprüfte Gesundheitsstatus bleibt dabei erhalten. •

BDAE



LKH

Wir wollten wissen, was die Zielgruppe bewegt

Die Landeskrankenhilfe (LKH) hat mit „BeihilfeUpgrade“ ein echtes Premium-Produkt am attraktiven Beihilfemarkt eingeführt. Petra Kortmann, Leiterin Produktmanagement, und Tobias Arendt, Leiter Maklervertrieb, berichten über eine moderne Produktentwicklung



^ v. l. n. r.: **Petra Kortmann**,
Leiterin Produktmanagement,
und **Tobias Arendt**,
Leiter Maklervertrieb

Warum ist der neue Tarif Beihilfe-Upgrade ein wichtiger Meilenstein für die LKH?

PETRA KORTMANN: Wir haben in den vergangenen 24 Monaten das Produktportfolio der LKH nahezu vollständig erneuert. In der Krankenvoll- und Krankenzusatzversicherung sind wir modern und leistungsstark aufgestellt. Mit dem neuen Beihilfetarif ist unser Produktportfolio nun komplett und damit für die wichtige Zielgruppe der Beamten eine führende, zeitgemäße Produktlösung.

Bei der Produktentwicklung haben Sie Marktforschung wieder großgeschrieben. Wie viel Kundenwunsch und Praxis stecken im neuen Tarif?

PETRA KORTMANN: Bei der Beihilfe haben wir im ersten Zyklus den Fokus auf den kundenempirischen Teil gelegt. Neben

klassischen Kundenbefragungen haben wir Beiträge und Kommentare in den gängigen Beamtenforen ausgewertet. Daraus sind sehr kundenzentrierte Leistungspunkte entstanden.

TOBIAS ARENDT: Um möglichst viel Praxiswissen einzubringen, haben wir Vertriebspartner mit umfangreichen Erfahrungen im Beihilfemarkt ausgewählt. Sie wissen genau, was die Zielgruppe bewegt und welche Leistungen geboten werden müssen, damit die Kunden langfristig zufrieden sind. Eine einfache Erstattungslogik, ein besonderes Augenmerk auf Leistungen für Privatkliniken oder Kinderwunschbehandlungen resultieren aus den Befragungen.

BeihilfeUpgrade mit dem Ergänzungstarif Premium steht für hohe Kostenerstattung und umfangreiche Leistungen. Wo ist die Absicherung im Marktvergleich konkret angesiedelt?

PETRA KORTMANN: Der Premiumschutz unseres Tarifangebots bietet derzeit die umfangreichsten Leistungen am Markt.

TOBIAS ARENDT: Im Marktvergleich siedeln wir uns ganz oben an. PSP bewertet unser Premiumangebot mit der aktuell besten Note von 4,5 und auch das renommierte Vergleichshaus Franke und Bornberg ratet uns mit FFF+. Damit haben wir erneut ein deutliches Premiumzeichen an den Wettbewerb gesetzt.

Vielen Dank für das Gespräch.



Wer heute PKV
sagt, muss auch
LKH sagen.

LKH-BeihilfeUpgrade

Eine Klasse für sich

Unsere neue private Krankenvollversicherung **für Beamte und Beamtenanwärter** setzt Maßstäbe

Leistungsstark, zukunftssicher, anpassbar:

LKH-BeihilfeUpgrade bietet ein Tarifkonzept für die gesamte Beamtenlaufbahn:

- preisbewusster Einstieg für Anwärter
- umfangreiche Familienleistungen
- attraktives Vorsorgeprogramm
- **hohe Beitragsrückerstattung plus garantierter Gesundheitsbonus für Beamte**
- digitale Gesundheitsangebote und Services

Mehr Leistung. Mehr Möglichkeiten:

- **Ergänzungstarif Komfort** mit Fokus auf Sehhilfen, LASIK und 100 % Zahnleistungen
- **Ergänzungstarif Premium** schließt Beihilfelücken kompromisslos
- integriertes **Optionsrecht** innerhalb der Produktlinie

Rechnen Sie mit uns. Und natürlich mit modernsten Schnittstellen (z. B. BiPRO), persönlicher Betreuung und einem komfortablen Vermittlerportal.

Sehen wir uns
auf der DKM?
Halle 4
Stand B12



Ihre Private Krankenversicherung



Sie werden es lieben.

**Ihr personalisierter Online-
Abschluss ohne Unterschrift.**

IKK classic. Die GKV für Vermittler.



Werden Sie jetzt Vertriebspartner.
Einfach hier registrieren:
vp.ikk-classic.de/registrierung

 **ikk** classic



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

INTER

Wenn die GKV wackelt, wird die PKV interessant

Die GKV-Reform soll die gesetzliche Krankenversicherung stabilisieren. Doch die eigentlichen Probleme bleiben bestehen, sagt INTER-Vorstand Dr. Günther Blaich – und damit wächst der Beratungsbedarf



Dr. Günther Blaich
INTER-Vorstand

Die gesetzliche Krankenversicherung steht finanziell unter Druck. Demografischer Wandel, medizinischer Fortschritt und steigende Leistungsausgaben treiben die Kosten. Kurzfristige Maßnahmen können die Finanzierung stabilisieren, lösen die strukturellen Ursachen aber nicht. „Die Reform ist notwendig, weil zur Finanzierung der gesetzlichen Krankenkassen akuter Handlungsbedarf besteht“, sagt Dr. Günther Blaich, Vorstand Vertrieb & Marketing bei der INTER Versicherungsgruppe. „Entscheidend bleibt jedoch die Frage, wie sich verlässliche Gesundheitsleistungen in einer alternden Gesellschaft dauerhaft finanzieren lassen.“

Für Versicherte wird diese Debatte spürbar konkret: Höhere Zuzahlungen, geringere Zuschüsse oder weitere Leistungsanpassungen können den Eigenanteil erhöhen und Versorgungslücken vergrößern. Damit rücken Fragen in den Vordergrund, die im Alltag oft vertagt werden: welche Leistungen künftig abgesichert sind, welche Kosten selbst getragen werden müssen und wie planbar die persönliche Gesundheitsversorgung bleibt.

NEUE SPIELREGELN FÜR GUTVERDIENER

Dadurch wirkt die Reform zugleich auf die private Krankenversicherung, insbesondere durch die außerordentlichen Anhebungen der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) und der Jahresarbeitsentgeltgrenze (JAEg). „Damit entstehen zwei gegenläufige Effekte: Eine höhere Beitragsbemessungsgrenze belastet Gutverdiener zusätzlich, während eine höhere Jahresarbeitsentgeltgrenze Arbeitnehmern den Zugang in die PKV erschwert“, sagt Blaich.

Für freiwillig gesetzlich Versicherte oberhalb oder nahe der bisherigen Grenze wächst deshalb der Informationsbedarf. Sie sollten nicht nur prüfen, ob eine private Krankenvollversicherung zu ihrer Lebenssituation passt, sondern auch, wie sich künftige gesetzliche Rahmenbedingungen auf ihre Wahlmöglichkeiten auswirken. Denn: Wer heute noch in die PKV wechseln kann, sollte nicht davon ausgehen, dass das auch noch in Zukunft unter denselben Rahmenbedingungen der Fall sein wird.

VORSORGE IST MEHR ALS DIE SYSTEMFRAGE

Die GKV-Reform betrifft jedoch nicht nur Gutverdiener. Denn Leistungskürzungen und erhöhte Eigenanteile kommen bei allen an. Nicht jeder Versicherte kann oder möchte in die PKV wechseln, jedoch können Zusatzversicherungen konkrete Lücken schließen – etwa bei Zahnersatz, stationärer Behandlung oder ambulanten Mehrleistungen. „Die sinnvolle Lösung beginnt nicht beim Produkt, sondern bei der Frage, welche Versorgung ein Kunde wünscht und welche Risiken er selbst tragen kann“, sagt Blaich. „Bei der INTER begleiten wir unsere Kunden bei solchen Entscheidungen seit mehr als 100 Jahren.“

Die Diskussion über Gesundheitskosten lenkt den Blick außerdem auf Folgerisiken. Pflegebedürftigkeit kann dauerhafte finanzielle Belastungen auslösen. Eine längere Arbeitsunfähigkeit kann zugleich das Einkommen reduzieren. Krankenversicherung, Pflegevorsorge und Einkommensabsicherung sollten deshalb nicht isoliert betrachtet werden. „Wer seine Gesundheitsversorgung



INTERVIEW

GKV-Reform: Chance statt Verkaufsprogramm

„Mein Geld“ im Gespräch mit Fabian Ober, Bereichsleiter Maklervertrieb bei der INTER, über die GKV-Reform, ihre Folgen für die PKV und die wachsende Bedeutung individueller Beratung

plant, sollte sich auch fragen, wie Pflegekosten oder ein längerer Verdienstausschlag aufgefangen werden können“, sagt Blaich.

KAPITALDECKUNG ERGÄNZT DAS DUALE SYSTEM

GKV und PKV stehen vor denselben großen Kostentreibern, finanzieren Leistungen aber unterschiedlich. Die GKV arbeitet überwiegend im Umlageverfahren und ist politischen Veränderungen ausgesetzt. In der PKV sind Leistungen vertraglich vereinbart. Zusätzlich wird über Altersrückstellungen ein Teil der im Alter erwartbaren Gesundheitsausgaben bereits während des Erwerbslebens vorfinanziert. „Das duale System verbindet unterschiedliche Finanzierungswege, Wahlfreiheit und Wettbewerb. Gerade unter demografischem Druck ist es wichtig, diese Vielfalt zu erhalten“, sagt Blaich.

Ob Vollversicherung, Zusatzschutz, Pflegevorsorge oder Einkommensabsicherung: Eine fundierte Entscheidung hängt von Einkommen, Beruf, Alter, Leistungswünschen und langfristiger Planung ab. Die GKV-Reform erhöht damit nicht automatisch den Absatz privater Lösungen. Sie erhöht aber vor allem den Bedarf an verständlicher, frühzeitiger und individueller Beratung. Und der wird in Zukunft nur noch weiter steigen: Denn mit den geplanten Reformvorschlägen der Gesundheitskommission zum Jahresende und der angedachten Reform der gesetzlichen Pflegeversicherung werden weitere Leistungskürzungen bei gleichzeitig steigenden Kosten auf freiwillig gesetzliche Versicherte zukommen.

INTER

Wird die GKV-Reform zum Rückenwind für die PKV?

FABIAN OBER: Ja – allerdings nicht automatisch. Die Reform führt dazu, dass sich viele Menschen intensiver mit ihrer Gesundheitsabsicherung beschäftigen. Steigende Eigenanteile und mögliche Leistungsänderungen schaffen zusätzlichen Informations- und Beratungsbedarf. Davon kann auch die PKV profitieren. Gleichzeitig erschwert die außerordentliche Anhebung der Versicherungspflichtgrenze vielen Arbeitnehmern den Zugang zur PKV. Deshalb verstehen wir die Reform nicht als reines Verkaufsprogramm, sondern als Chance für eine frühzeitige, sachliche und individuell passende Beratung.

Wer sollte 2026 besonders genau hinschauen?

FABIAN OBER: Vor allem freiwillig gesetzlich Versicherte, Gutverdiener und Selbstständige sollten ihre Situation prüfen. Wer heute die Voraussetzungen für die PKV erfüllt, könnte künftig von höheren Einkommensgrenzen betroffen sein. Die entscheidende Frage lautet daher nicht nur, ob die PKV interessant ist, sondern auch, welche Optionen künftig noch offenstehen.

Werden Zusatzversicherungen für GKV-Kunden wichtiger?

FABIAN OBER: Ja. Nicht jeder Versicherte möchte oder kann in die PKV wechseln. Umso wichtiger werden Lösungen, mit denen sich Versorgungslücken gezielt schließen lassen. Das betrifft beispielsweise Zahnleistungen, stationäre Versorgung oder ambulante Leistungen. Auch Pflegevorsorge und Einkommensabsicherung rücken stärker in den Fokus.

Beratung statt Verkaufsdruck – wie soll das beim Makler konkret funktionieren?

FABIAN OBER: Indem der Makler frühzeitig Orientierung gibt und gemeinsam mit dem Kunden prüft, welche Auswirkungen die Veränderungen auf seine persönliche Situation haben. Dabei geht es nicht darum, eine Entscheidung zu beschleunigen, sondern eine fundierte Entscheidung zu ermöglichen. Kunden sollten ihre Möglichkeiten kennen, bevor sich Rahmenbedingungen verändern. Gerade in Zeiten von Reformen zeigt sich deshalb der besondere Wert eines guten Maklers: Komplexität verständlich machen, Optionen aufzeigen und den Kunden langfristig begleiten.

STANDARD LIFE

Mit Weitblick den Ruhestand planen



Eine professionelle Ruhestandsplanung und die Entwicklung einer Einkommensstrategie für das Alter sind enorm wichtig. Dabei steht die Frage im Mittelpunkt, wie im Ruhestand ein Alterseinkommen in Höhe des bisherigen Nettoeinkommens generiert werden kann, um dadurch den bisherigen Lebensstandard halten zu können. Die Kombination von sofort beginnender Rente und fondsgebundenen Lebensversicherungen ist häufig die passende Lösung.

Die sofort beginnende Rente sollte genutzt werden, um die laufenden, relativ fixen Ausgaben wie beispielsweise für Miete, Mobilität oder Lebenshaltung mit entsprechenden laufenden Einnahmen zu

decken. Hierfür bietet sich besonders eine Rente wie FREELAX^{SOFORT} an, die vollgarantiert ist, also lebenslang in voller Höhe garantiert ist. Standard Life bietet seit der letzten Rentenzinserhöhung auf 2,95 Prozent eine der höchsten vollgarantierten Renten im deutschen Markt an.

Es sollte aber nicht mehr verrentet werden als für die vollumfängliche Deckung der fixen Ausgaben notwendig ist. Das übrige Kapital sollte auch im Alter weiter renditeorientiert investiert bleiben. Hier bietet sich eine fondsgebundene Lebensversicherung wie WeitBlick von Standard Life an. WeitBlick kann bis zum Endalter 100 abgeschlossen werden und bietet dadurch lebenslang mit einer hochwertigen Fondsauswahl attraktive Anlagemöglichkeiten. Ein weiterer Pluspunkt ist die hohe Flexibilität. Kundinnen und Kunden haben jederzeit Zugriff auf ihr Geld und können es innerhalb weniger Tage aus dem Vertrag entnehmen. Dadurch ist es problemlos möglich, spontane, über die laufenden Fixkosten hinausgehende Ausgaben zu tätigen. Zusätzlich ist es mit einer fondsgebundenen Lebensversicherung möglich, Vermögen steueroptimiert an nachfolgende Generationen zu übertragen.

Die Kombination aus garantierter Rente und Fondspolice vereint den Schutz vor dem Langlebkeitsrisiko mit den Chancen auf Kapitalerhalt und einem hohen Maß an Flexibilität. So lässt sich jeder Ruhestand verlässlich und zugleich individuell planen. •

STANDARD LIFE



**„Ich Sorge dafür,
dass Geschäftspartner
passende Werkzeuge
für ihre Ruhestands-
beratung bekommen.“**

Robert Paul
Marketing, Standard Life

30 JAHRE

**Wir sind Standard Life.
Und wir sind für dich da.**

Unsere Mitarbeitenden sind das Herz unserer Marke und seit 30 Jahren der Grund, warum du als Geschäftspartnerin oder als Geschäftspartner auf uns zählen kannst. Echte Menschen, echte Expertise und immer eine echte Verbindung.



**Für Partnerschaft auf Augenhöhe –
komm zu uns**

Standard Life

ARAG/INTERLLOYD VERSICHERUNGS-AG

Premiumschutz ohne Umwege: Warum Klarheit im Gewerbegeschäft heute entscheidend ist

Der Sachversicherungsmarkt wird anspruchsvoller. Neue Risiken, steigende Kundenerwartungen und eine immer komplexere Tariflandschaft stellen Maklerinnen und Makler täglich vor neue Herausforderungen. Deshalb braucht es heute vor allem eines: Lösungen, die leistungsstark sind und gleichzeitig verständlich bleiben. Denn gute Beratung entsteht nicht durch zusätzliche Komplexität, sondern durch klare Strukturen, nachvollziehbare Produkte und effiziente Prozesse. Genau hier setzen wir bei der Interlloyd mit unserer Gewerbeoffensive „SchönVersichert“ an. Mit ihr verfolgen wir das Ziel, Gewerbeversicherung für Maklerinnen und Makler einfacher, übersichtlicher und schneller zugänglich zu machen. Fünf klar definierte Branchenkonzpte ermöglichen eine schnelle Orientierung und verkürzen deutlich den Weg zur passenden Absicherung.

Die modular aufgebaute Produktwelt unterstützt Makler dabei, Risiken schneller einzuordnen, passgenaue Lösungen zusammenzustellen und Beratungsgespräche effizient zu führen. Aus unserer Erfahrung entsteht genau daraus ein echter Mehrwert: weniger Komplexität, mehr Sicherheit und mehr Zeit für die individuelle Kundenberatung.

Unsere fünf Branchenwelten umfassen:

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





Jennifer Mintel
Vertriebsdirektorin
ARAG/Interlloyd
Versicherungs-AG



„SchönVersichert“ steht für eine Gewerbeversicherung, die Orientierung bietet, mitdenkt und den Makleralltag spürbar erleichtert. Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern möchten wir Gewerbe-geschäft neu denken und neue Wachstumschancen erschließen.

Ein wichtiger Baustein unserer Weiterentwicklung ist zudem das vollständig überarbeitete Corporate Design der Interlloyd. Es steht für dieselben Werte, die auch unsere Produkte prägen: Klarheit, Modernität und Präzision. Damit schaffen wir eine stärkere Wiedererkennbarkeit im Markt und unterstreichen unseren Anspruch, ein moderner und verlässlicher Partner für Maklerinnen und Makler zu sein.

Dabei verstehen wir uns als Versicherer, der Premiumschutz neu interpretiert: unkompliziert, transparent und konsequent maklerorientiert. Statt auf überladene Standardtarife setzen wir auf eine logisch aufgebaute Produktwelt mit klaren Leistungsbausteinen und nachvollziehbaren Kriterien. Das schafft Beratungs- und Dokumentationssicherheit und reduziert Haftungsrisiken im Vermittleralltag.

Ebenso wichtig ist für uns eine leistungsfähige digitale Infrastruktur. Unsere Tarife sind stabil in Vergleichsrechner integriert, Angebote lassen sich automatisiert erstellen und Prozesse laufen medienbruchfrei. Gleichzeitig greifen wir aktuelle Marktanforderungen auf, beispielsweise bei den Themen Starkregen, Wallboxen, Wärmepumpen oder



digitale Schadenprozesse. Unser Anspruch ist ein Service, der Makler entlastet und ihnen den Rücken freihält.

2026 steht für uns unter dem Motto „Sichtbarkeit und Geschwindigkeit“. Mit „SchönVersichert“, fokussiert auf ausgewählte Betriebsarten und unserer Rolle als Botschafter des Assekuranz Awards 2026 wollen wir unsere Präsenz im Markt weiter ausbauen. Versicherung muss nicht kompliziert sein. Mit klaren Produkten, digitalen Prozessen und zuverlässigem Service zeigen wir jeden Tag, wie moderner Premiumschutz heute funktionieren kann.

JENNIFER MINTEL



Bild: © Mein Geld Medien

Garantien muss man sich leisten können

Die Absicherung des Lebensstandards im Alter steht bei den meisten Menschen ganz oben auf der Prioritätenliste. Was über Jahrzehnte hinweg als unverrückbares Fundament der privaten Altersvorsorge galt, hat sich im modernen Marktumfeld jedoch zu einer spürbaren Renditebremse entwickelt: die klassische Beitragsgarantie. Wer bei der langfristigen Altersvorsorge ausnahmslos auf maximale Sicherheit setzt, zahlt dafür unbewusst einen sehr hohen Preis in Form entgangener Erträge.

DER REALE PREIS DER VERMEINTLICHEN SICHERHEIT

Ein grundlegendes Gesetz der Finanzmathematik lässt sich nicht außer Kraft setzen: Sicherheit kostet Ertrag. Damit Lebensversicherer eine Beitragsgarantie von 100 Prozent oder nahe dran zum Vertragsende fest zusichern können, müssen sie das Geld der Anleger vorsichtig anlegen. Der größte Teil der Sparbeiträge fließt gezwungenermaßen in das klassische Sicherungsvermögen, das überwiegend aus festverzinslichen Wertpapieren und Staatsanleihen besteht.

Je höher die gewählte Garantiequote ausfällt, desto geringer ist der Handlungsspielraum für die Versicherungsgesellschaft, das Kapital ertragsstark am freien Kapitalmarkt in Aktienfonds oder ETFs zu investieren. Selbst in Phasen wieder steigender Zinsen führt diese starre Zweckbindung dazu, dass der Zinseszinsseffekt kaum seine volle Wirkung entfalten kann. Die Kosten für die ständige Absicherung des Kapitals zehren die Dynamik des gesamten Vertrages auf.

Lesen Sie weiter auf Seite 158

DIE INFLATION ALS GARANTierter VERLUSTBRINGER

Wer ausschließlich auf die nominale Beitragserhaltung blickt, übersieht das größte Risiko bei einer jahrzehntelangen Ansparphase: den schleichenden Kaufkraftverlust durch die Inflation. Eine Beitragsgarantie sichert nach 30 oder 40 Jahren rein nominell genau den Betrag X ab, den der Kunde eingezahlt hat. Sie sagt jedoch absolut nichts darüber aus, wie viel dieser Betrag im Ruhestand noch wert sein wird.

Ein vereinfachtes Rechenbeispiel verdeutlicht das Problem: Bei einer durchschnittlichen Inflationsrate von nur zwei Prozent verliert das eingezahlte Kapital über einen Zeitraum von 30 Jahren fast die Hälfte seiner realen Kaufkraft. Ein Vertrag, der nach jahrzehntelanger Laufzeit lediglich die Summe der eingezahlten Beiträge garantiert auszahlt, erzeugt real einen deutlichen Vermögensverlust. Das scheinbar sicherste Produkt führt auf diese Weise zu einem garantierten Verlust an Kaufkraft.

FLEXIBLE ALTERNATIVEN IM ÜBERBLICK

Der Verzicht auf eine Beitragsgarantie von 100 Prozent bedeutet keineswegs, dass Sparer ein unkalkulierbares Marktrisiko eingehen müssen. Moderne Tarifgenerationen bieten durchdachte, flexible Konzepte, die Schutz und Renditechancen sinnvoll miteinander verbinden:

1. Absenkung der Garantiequote: Produkte mit reduzierten Garantien von beispielsweise 60 oder 80 Prozent verschaffen dem Anbieter den nötigen Spielraum, um einen deutlich größeren Teil des Vermögens in ertragreiche Investmentfonds zu lenken.
2. Automatisches Ablaufmanagement: In den ersten Jahrzehnten der Vertragslaufzeit liegt der Fokus voll und ganz auf dem chancenreichen Vermögensaufbau. Erst in den letzten Jahren vor dem geplanten Renteneintritt werden die erreichten Gewinne schrittweise in sicherere Anlageformen umgeschichtet.
3. Dynamische Hybridpolicen: Diese Verträge schichten das Vermögen je nach Marktlage und Restlaufzeit flexibel zwischen dem Sicherungsvermögen und freien Fondsportfolios um, um Marktchancen optimal zu nutzen und Verluste abzufedern.

FAZIT FÜR ANLEGER UND BERATER

Maximale Garantien bezahlt man in der Praxis mit dem Verzicht auf Rendite. Wer im Alter einen echten Wohlstandserhalt anstrebt, kommt an einer renditestarken Kapitalmarktanlage nicht vorbei. Sicherheit sollte kein Selbstzweck sein, sondern strategisch und dosiert eingesetzt werden. Die Erkenntnis für die moderne Altersvorsorge lautet daher mehr denn je: Garantien muss man sich leisten können. •

TUGCE YÖRÜKOGLU

**Das scheinbar
sicherste Produkt
führt auf diese
Weise zu einem
garantierten
Verlust an
Kaufkraft.**

Tugce Yörükoglu
Versicherungsanalystin Leben
ASCORE Das Scoring GmbH

Anzeige



Hallesche
ALH Gruppe



**Unsere FEELfree-Tarife:
Auch 2027 beitragsstabil.**

FEELfree

FEELfree^{up}

**FEELfree
plus**

**FEELfree^{up}
plus**

Das Gesundheits-Plus für Ihre Firmenkunden.

Profitieren Sie vom bKV-Erfolgskonzept FEELfree. Sie haben die Wahl:
Als Original oder in der „up“-Variante mit dem einzigartigen Gesundheits-
budget, das bei Nutzung steigt. Beides gibt es auch als plus-Stufe mit einem
Plus an Leistungen durch Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen –
für noch mehr Gesundheit im Unternehmen.

www.vermittlerportal.de/bkvFEELfree

AssCompact
- AWARD 2/2025 -

Kranken & Pflege
Betriebliche Krankenversicherung

PLATZ 1

Hallesche
Krankenversicherung a. G.



EXZELLENT

★★★★★ Beratung	★★★★★ Vertrag
★★★★★ Service	★★★★★ Produkt

Hallesche Krankenversicherung a. G.
bKV-Kompetenz

WÜRTTEMBERGISCHE

Treue zahlt sich aus – die bAV denkt jetzt mit!

Mit dem neuen Genius Vorsorge Stufenplan macht die Württembergische Lebensversicherung aus betrieblicher Altersversorgung ein modernes Instrument zur Mitarbeiterbindung – vollautomatisch und ohne Mehrkosten für den Arbeitgeber

Der Wettbewerb um Fachkräfte bleibt für viele Unternehmen die größte Herausforderung der kommenden Jahre. Während Gehaltserhöhungen recht schnell an Wirkung verlieren und klassische Benefits ebenfalls oft nur kurzfristige Impulse setzen, gewinnt die betriebliche Altersversorgung (bAV) als strategisches Instrument zur Mitarbeiterbindung an Bedeutung.

Genau hier setzt die Württembergische Lebensversicherung mit ihren bAV-Highlights 2026 an. Im Mittelpunkt stehen nicht nur neue Flexibilitäten bei der Altersvorsorge, sondern vor allem ein innovatives Konzept, das die Bindungswirkung der bAV auf ein neues Niveau heben soll: der Genius Vorsorge Stufenplan.

WARUM DIE KLASSISCHE BAV AN BINDUNGSWIRKUNG VERLIERT

Seit vielen Jahren gehört die betriebliche Altersversorgung zu den beliebtesten Instrumenten der Mitarbeitergewinnung und -bindung. Arbeitgeber investieren erhebliche Summen in die Altersvorsorge ihrer Beschäftigten und erwarten im Gegenzug eine stärkere Loyalität gegenüber dem Unternehmen. Doch die Rahmenbedingungen haben sich verändert. Durch die verkürzten gesetzlichen Unverfallbarkeitsfristen können Beschäftigte heute bereits nach wenigen Jahren ihre erworbenen Ansprüche mitnehmen.

Die klassische Bindungswirkung der bAV ist dadurch deutlich geringer geworden. Für Unternehmen stellt sich deshalb zunehmend die Frage: Wie lässt sich die bAV wieder stärker als Instrument der Mitarbeiterbindung nutzen? Die Antwort der Württembergischen lautet: durch ein Versorgungssystem, das Loyalität sichtbar belohnt.

DER GENIUS VORSORGE STUFENPLAN: TREUE SOLL SICH AUSZAHLEN

Mit dem Genius Vorsorge Stufenplan präsentiert die Württembergische Lebensversicherung nach eigenen Angaben den ersten vollautomatisierten Stufenplan in der betrieblichen Altersversorgung. Die Grundidee ist einfach: Nicht jeder Beschäftigte erhält dauerhaft denselben Arbeitgeberbeitrag. Stattdessen wächst die arbeitgeberfinanzierte Versorgung automatisch mit der Dauer der Betriebszugehörigkeit.

Wer neu ins Unternehmen kommt, startet mit einer definierten Grundversorgung. Nach festgelegten Zeiträumen steigt der Arbeitgeberbeitrag automatisch auf die nächste Stufe. Langjährige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter profitieren dadurch von deutlich höheren Leistungen. Für Arbeitgeber entsteht damit ein Instrument, das Wertschätzung regelmäßig sichtbar macht und gleichzeitig die Loyalität der Belegschaft fördert.

GLEICHER BUDGETEINSATZ – HÖHERE WIRKUNG

Besonders interessant ist dabei die wirtschaftliche Logik hinter dem Konzept: Anders als viele klassische Bonus- oder Bindungsprogramme erfordert der Stufenplan nicht zwingend höhere Budgets. Die Finanzierung erfolgt innerhalb des Mitarbeiterkollektivs. Personen, die das Unternehmen früh verlassen, erreichen die höheren Versorgungsstufen nicht. Die dadurch freierwerdenden Mittel können für Beschäftigte eingesetzt werden, die dem Unternehmen langfristig treu bleiben. Nach Berechnungen der Württembergischen Lebensversicherung können loyale Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dadurch – abhängig von der Fluktuation im Unternehmen – deutlich höhere Versorgungsleistungen erhalten als in klassischen Modellen mit gleichbleibenden Arbeitgeberbeiträgen. Gleichzeitig bleiben die durchschnittlichen Kosten für den Arbeitgeber auf vergleichbarem Niveau. Gegenüber einer klassischen gleichbleibenden Versorgung kann bei einer fünfprozentigen Fluktuation die Versorgung in Summe um ca. 40 Prozent höher ausfallen, ohne für den Arbeitgeber Mehrkosten zu verursachen. Gerade für mittelständische Unternehmen könnte dieser Ansatz interessant sein: Dort wiegt jeder Verlust von Know-how und Erfahrung besonders schwer. Gleichzeitig sind die finanziellen Spielräume für aufwendige Mitarbeiterbindungsprogramme oft begrenzt.

AUTOMATISIERUNG BESEITIGT EIN ALTES PROBLEM

Stufenmodelle sind in der Theorie nicht neu. In der Praxis scheiterten sie jedoch häufig am hohen Verwaltungsaufwand.



Jede Beitragserhöhung musste bislang manuell überwacht, umgesetzt und dokumentiert werden. Für Personalabteilungen bedeutete dies zusätzliche Arbeit, für Arbeitgeber potenzielle Haftungsrisiken.

Genau diesen Schwachpunkt will die Württembergische Lebensversicherung beseitigen. Der Genius Vorsorge Stufenplan übernimmt die komplette Verwaltung automatisch. Stufenwechsel werden systemseitig überwacht und umgesetzt. Arbeitgeber und Mitarbeitende erhalten automatisierte Informationen über anstehende Veränderungen. Gleichzeitig erfolgt eine rechtssichere Dokumentation aller Anpassungen.

Für die Maklerschaft eröffnet sich dadurch die Möglichkeit, ein innovatives Bindungskonzept anzubieten, ohne zusätzliche Prozesskomplexität in Kauf nehmen zu müssen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten im Angebot auch eine Hochrechnung ihrer Werte nach Durchlaufen aller Stufen. Die Werthaltigkeit der Versorgung kann dementsprechend klar dargestellt werden. Denn nur kommunizierte Mehrwerte können auch den gewünschten Bindungseffekt auslösen. •
WÜRTEMBERGISCHE



Mehr dazu am 27. und 28. Oktober 2026 bei der DKM in Dortmund: Halle 3, Stand 3-C08.

www.wuerttembergische-makler.de/dkm



INTERVIEW

Top-Performance trifft auf echte Mitarbeiterbindung

„Mein Geld“ im Gespräch mit Dr. Björn Achter, Leiter bAV der Württembergischen Lebensversicherung AG, zum Thema Genius: Wie ein Dreitopfhybrid Renditechancen, Garantien und Mitarbeiterbindung in der betrieblichen Altersvorsorge verbinden soll

Die Württembergische geht einen etwas anderen Weg als viele Wettbewerber. Sie setzt seit 2009 auf ihren Dreitopfhybrid namens Genius, anstatt der üblichen Zweitopfhybride. Können Sie uns bitte mehr erzählen über Genius?

DR. BJÖRN ACHTER: Wir sind sehr stolz auf unseren Genius, der seit Jahren die Stärke des Konzepts beweist. Ein Vertrag mit 80-Prozent-Garantie und ein globaler ETF als freier Fonds hätte seit 2009 nach Kosten rund 7,5 bis 8 Prozent Rendite pro Jahr erzielt und damit auch mit vielen ETFs mithalten können. Unter Einbeziehung der Steuer- und Sozialversicherungsvorteile der bAV kommt ein zusätzlicher Systemvorteil von circa zwei Prozent pro Jahr hinzu. Möglich wird dies durch unseren aktienbasierten Wertsicherungsfonds und einen Allokationsmechanismus, der über die gesamte Laufzeit nahezu vollständig in Realwerten investiert geblieben wäre. Für zusätzliche Attraktivität sorgen die starken Überschüsse in der Rentenphase, die hohe Startrenten weiter steigern können.

Performance ist schön und wichtig, aber die Württembergische verspricht auch noch das Thema „Mitarbeiterbindung“ auf eine neue Stufe gehoben zu haben – was ist da dran?

DR. BJÖRN ACHTER: Wir haben mit unseren Kundinnen und Kunden analysiert, wie stark die bAV heute noch zur

Mitarbeiterbindung beiträgt. Die Ergebnisse waren eher ernüchternd, was einen nicht verwundert, wenn man bedenkt, dass die gesetzliche Unverfallbarkeit bei drei Jahren liegt. Deshalb haben wir uns gefragt, wie Arbeitgeber mit ihrem Investment wieder echte Bindungswirkung erzielen können. Die Antwort ist der Genius-Stufenplan.

Dabei steigt der Arbeitgeberbeitrag automatisch mit der Betriebszugehörigkeit. Solche Modelle waren bislang administrativ extrem aufwendig. Durch die vollständige Automatisierung im Produktkonzept selbst haben wir diese Hürde beseitigt. In den Angeboten machen wir den Mehrwert für Beschäftigte transparent, in dem wir auch die Ablaufwerte nach Durchlaufen aller Stufen darstellen können. Arbeitgeber können in diesem Konzept die durch Fluktuation freiwerdenden Mittel gezielt langjährig Beschäftigten zugutekommen lassen. So sind für diese Mitarbeitenden bis zu 40 Prozent höhere Arbeitgeberbeiträge möglich, ohne dass zusätzliche Kosten entstehen (bei unterstellten fünf Prozent Fluktuation). Gerade in Zeiten von Fachkräftemangel und hohem Kostendruck ist das ein attraktiver Ansatz.

Genius hat eine ganze Reihe neuer Optionen (ind. Anpassung der Garantiehöhen während der Laufzeit, neue Auszahlungsformen). Verändert sich dadurch die Beratung durch den Makler und dessen Rolle?

 württembergische

DR. BJÖRN ACHTER: Wir haben in der bAV zwei Produktlinien: Genius Vorsorge für Kunden, die Flexibilität wünschen, und Genius bAV Komfort für Kunden, die möglichst viele Entscheidungen dem Versicherer überlassen möchten. Damit finden jede Maklerin und jeder Makler die passende Lösung für die jeweilige Zielgruppe.

Wir sehen, dass immer mehr Menschen Flexibilität schätzen. Deshalb wird die laufende Betreuung wichtiger. Kundinnen und Kunden sollten zum richtigen Zeitpunkt über ihre Optionen informiert

werden. Unsere Aufgabe ist es, diese Möglichkeiten so nutzbar zu machen, dass sie für Vertriebspartner und Kunden einfach beherrschbar bleiben, beispielsweise über digitale Portale und gezielte Hinweise zu passenden Anlässen.

Für Maklerinnen und Makler ergeben sich dadurch zusätzliche Beratungsanlässe. Sie können bestehende Verträge weiterentwickeln, ihre Bestände veredeln und zusätzliche Ertragspotenziale erschließen.

Vielen Dank für das Gespräch.



Gerne mehr dazu im persönlichen Austausch. Unter dem Motto LET'S ROCK LIFE TOGETHER sind wir am 27. und 28. Oktober 2026 bei der DKM für Sie vor Ort. Besuchen Sie uns in Halle 3, Stand 3-C08.
www.wuerttembergische-makler.de/dkm

100% im Sinne Ihrer Kunden.

Überzeugt garantiert: Mit dem IKK Bonus können Kunden ihre Zusatzversicherungen bis zu 100% finanzieren.
IKK classic. Die GKV für Vermittler.




Werden Sie jetzt Vertriebspartner.
Einfach hier registrieren.
vp.ikk-classic.de/registrierung



VERSICHERUNG

Wie der Branchenwandel das Unternehmen Domcura noch stärker macht

Der Versicherungsmarkt verändert sich – und der Wohngebäudeversicherungsspezialist Domcura sticht hierbei als besonderer Tempomacher hervor. Steigende Anforderungen an Produkte und Portfolios sowie ein wachsender Bedarf an effizienten Services verlangen nicht nur Mut, neue Ideen zu kreieren und umzusetzen, sondern auch die Bereitschaft, bisherige Denkmuster und starre Hierarchien zu hinterfragen. Domcura nutzt genau diese Dynamik, um sein Geschäft auf mehreren Ebenen weiter voranzubringen – bei seinen Geschäftspartnern, in neuen Produktfeldern, mit Künstlicher Intelligenz (KI) und innerhalb der eigenen Organisation.

Für Vorstandschef Lars Fuchs waren die vergangenen Monate entsprechend intensiv. Seit seinem Start bei Domcura im Sommer 2025 hat das Unternehmen an entscheidenden Stellen noch mehr Tempo aufgenommen. Ein Augenmerk lag dabei auf der Zusammenarbeit mit den Versicherern, die bei Produkten von Domcura das Versicherungsrisiko tragen.

Vor allem in der Wohngebäudeversicherung zeigt sich, wie wichtig belastbare Partnerschaften, technische Kompetenz und ein professionell gesteuertes Portfolio sind. Obwohl das Segment zu den derzeit herausforderndsten im Markt zählt, fällt die Resonanz der Risikoträger ausgesprochen gut aus. Die Beziehungen wurden intensiviert, der Dialog über Risiken, Ertragskraft und gemeinsame Perspektiven vertieft.

VERMITTLER UND VERSICHERTE PROFITIEREN VON VERÄNDERUNGEN

„Versicherer schauen heute sehr genau darauf, mit wem sie langfristig zusammenarbeiten wollen“, sagt Fuchs. „Verlässlichkeit, technische Kompetenz und ein professionelles Portfoliomanagement sind dabei entscheidend. Die hohe Akzeptanz unserer Partner bestätigt unseren Kurs.“

Gleichzeitig richtet Domcura weiterhin den Blick darauf, seine Services konsequent weiterzuentwickeln. Dabei geht der Anspruch über reine Effizienzgewinne hinaus. Anwendungen sollen nicht nur Abläufe beschleunigen, sondern Vermittlern und Versicherten in vielerlei Hinsicht einen echten Mehrwert bieten.



Besonders sichtbar wird dieser Gestaltungsanspruch beim Thema Künstliche Intelligenz. Mit KIM ist Domcura etwas Außergewöhnliches gelungen: ein virtueller Sachbearbeiter, der Versicherungsschäden automatisiert reguliert – und dessen Fähigkeiten quasi täglich wachsen. Künftig wird KIM nicht nur Schäden bearbeiten, sondern in immer mehr Bereichen des Versicherungsgeschäfts unterstützen können. Wenig verwunderlich also, dass Domcura bei Branchenexperten beim Einsatz von KI als First Mover gilt. Jüngste Auszeichnungen für KIM unterstreichen das. Mit dieser technologischen Geschwindigkeit geht allerdings auch regulatorische Verantwortung einher. Deshalb hat sich Domcura frühzeitig mit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht ausgetauscht. Fuchs: „Wer bei KI vorne sein will, muss nicht nur schnell sein, sondern auch verantwortungsvoll. Technologie, Abläufe und Regulierung gehen Hand in Hand.“

BELEGSCHAFT GESTALTET DIE TRANSFORMATION AKTIV MIT

Das wissen auch die rund 370 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Domcura, die sich inmitten eines Transformationsprozesses befinden. Nicht in begleitender, sondern in gestaltender Rolle – mit eigenen Ideen, neuen Perspektiven und dem Mut, etablierte Routinen zu hinterfragen. Fuchs: „Transformation lässt sich nicht verordnen. Sie funktioniert nur, wenn Menschen verstehen, warum sich etwas verändert, und zugleich die Möglichkeit haben, selbst etwas beizutragen. Genau diese Kultur wollen wir stärken.“



So greifen bei Domcura mehrere Entwicklungen ineinander: ein starkes Kerngeschäft, attraktive Partnerschaften mit Versicherern, neue Produktfelder, der konsequente Einsatz von KI und eine Organisation, die sich selbst immer wieder hinterfragt.

Bemerkenswert ist dabei, dass dieser Umbau aus einer Phase heraus erfolgt, in der vieles seit Jahren sehr gut funktioniert. Genau das schafft Spielraum: Bewährtes kann weiterentwickelt, Neues kreiert, Prozesse können beschleunigt und Services verbessert werden. Spannende Zukunftsaussichten! Nicht nur für Domcura, sondern für eine ganze Branche.

DOMCURA



INTERVIEW

Altersvorsorge-Reform: Was Makler:innen jetzt wissen müssen

„Mein Geld“ im Gespräch mit Marcel Basedow, Allianz Lebensversicherungs-AG, Leiter Maklervertrieb

Am 1. Januar 2027 tritt das Altersvorsorgereformgesetz in Kraft. Was ändert sich im Kern?

MARCEL BASEDOW: Die bisherige Riester-Rente wird durch ein flexibleres Modell mit neuer, attraktiverer staatlicher Förderung abgelöst, die sich an den bezahlten Beiträgen orientiert. Neben Verträgen mit Beitragsgarantie wird es künftig auch eine Förderung für Verträge ohne Beitragsgarantie geben, sogenannte Altersvorsorgedepots. Ziel ist es, deutlich mehr der rund 41 Millionen Förderberechtigten zur zulagengeforderten privaten Vorsorge zu bewegen. Neu ist auch: Selbstständige werden erstmals einbezogen.

Welche Chancen ergeben sich für Vermittler:innen?

MARCEL BASEDOW: Enorme Vertriebschancen. Rund 15 Millionen Riester-Versicherte werden Fragen haben – das sind wertvolle Beratungsanlässe. Es gilt, individuell passende Lösungen zu finden. Gleichzeitig wird der Wettbewerb unter den Anbietern zunehmen, weil das Gesetz den Marktzugang erleichtert und Vergleiche vereinfacht. Ganz wichtig: Bestehende Verträge genießen Bestandsschutz, die bisherige Förderung läuft unverändert weiter. Niemand sollte sofort handeln. Ab Januar 2027 besteht die Möglichkeit, im bestehenden Vertrag in die neue Förderung zu wechseln oder auf die neuen Produkte umzustellen. Ob das sinnvoll ist, hängt von der individuellen Situation ab.

Welche neuen Produktkategorien gibt es?

MARCEL BASEDOW: Es wird drei Kategorien geben und wir als Allianz werden auch ein entsprechendes Angebot anbieten: Das Standarddepot ist eine niedrighschwellige, standardisierte Einstiegsvariante, die auch digital abgeschlossen werden kann. Die Aufteilung erfolgt zwischen zwei vom Anbieter vorab ausgewählten Fonds. Wechseloptionen und Beitragsgarantie gibt es nicht. Zudem sind die Kosten auf maximal ein Prozent des verwalteten Vermögens pro Jahr begrenzt. Wer mitgestalten möchte, aber Wert auf eine Balance aus Renditechancen und Sicherheit legt, wählt den Altersvorsorgevertrag mit Beitragsgarantie. Er unterliegt geringeren gesetzlichen Vorgaben für die Kapitalanlage und umfasst bei der Allianz eine Beitragsgarantie von 80 Prozent zum Rentenbeginn. Außerdem gibt es die Möglichkeit, die Fonds zu wechseln sowie die Beiträge neu aufzuteilen. Das Altersvorsorgedepot ohne Garantie ist ein Angebot für diejenigen, die vollständig auf die Renditechancen der Kapitalmärkte setzen möchten. Bei dieser Variante beträgt die Fondsquote 100 Prozent.

Welche Unterstützung bieten Sie Ihren Makler:innen an?

MARCEL BASEDOW: Um für den Start in eine gute Ausgangsposition zu kommen, unterstützt die Allianz die unabhängigen Vermittler:innen mit dem Förderindikationsrechner. Er zeigt anhand weniger Angaben, ob die bisherige oder neue Förderung günstiger ist. Detaillierte Informationen stellt die Allianz im Maklerportal unter makler.allianz.de zur Verfügung. •

INTERVIEW

Ruhestandsplanung – warum die Babyboomer die größte Chance für Vermittler und Vermittlerinnen sind

„Mein Geld“ im Gespräch mit Detlef Mehner, Allianz Lebensversicherungs-AG, Leiter Vertrieb Freie Banken



13,4 Millionen Babyboomer erreichen bis 2039 das Rentenalter. Warum ist das für Vermittler:innen so relevant?

DETLEF MEHNER: Weil hier großes Beratungspotenzial vorliegt. Jeder dritte Haushalt besitzt ein Nettovermögen von mehr als 440.000 Euro, jeder zehnte mehr als eine Million. Das hat das Institut der deutschen Wirtschaft in Köln ermittelt. Und je größer das Vermögen, desto umfangreicher wird auch die Ruhestandsplanung. Wer sich als Makler:in nur auf die Phase vor dem Ruhestand konzentriert, lässt ein spannendes Beratungssegment links liegen.

Was genau unterscheidet die Ruhestandsplanung von der Altersvorsorge?

DETLEF MEHNER: Bei der Altersvorsorge geht es darum, Töpfe zu füllen. Bei der Ruhestandsplanung geht es zusätzlich um die intelligente Entnahmestrategie – also die Frage: Wie setze ich mein vorhandenes Vermögen bestmöglich ein? Das umfasst den Kassensturz, den Abgleich von Bedarf und voraussichtlichem Nettoeinkommen etwa aus Renten und Mieteinnahmen, die Reserveplanung – etwa für Reisen, Renovierungen oder den Pflegefall – und schließlich auch das Thema Generationenübergang. Offen für solche Gespräche sind Kund:innen oft ab 50. Da kommt der Ruhestand langsam in Sicht und es bleibt noch genug Zeit, eine etwaige Deckungslücke zu schließen. Wichtig ist: Ruhestandsplanung ist kein einmaliger Beratungsanlass, sondern eine Zeitreise.

Mit 50 haben viele erste Vorstellungen, im Laufe der Jahre wird es immer konkreter – durch Erbschaften, fällig werdende Lebensversicherungen, Enkelkinder. All das sind natürliche Ankerpunkte für Folgegespräche.

Wie spricht man diese Zielgruppe am besten an?

DETLEF MEHNER: Oft reicht ein einfacher Impuls. Viele Kund:innen sind sogar dankbar für den Anstoß, weil sie selbst spüren, dass es Zeit wird, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. Dazu haben wir mit dem ifa-Institut Ulm ein Beratungskonzept entwickelt. Kernstück ist ein interaktives Formular, das den gesamten Beratungsprozess strukturiert: vom Kassensturz über den Realitätscheck des monatlichen Bedarfs bis zur Reserven- und Vermächtnisplanung. Das Tool berechnet live Deckungsüberschuss oder -lücke und macht den Handlungsbedarf sofort greifbar. Besonders praktisch: Bei den Renten stehen bereits pauschal berechnete Nettowerte nach Steuern und Krankenversicherung drin.

Was ist Ihre zentrale Botschaft an Makler:innen?

DETLEF MEHNER: Die demografische Entwicklung ist eine große Chance. Wer den Fokus von der reinen Ansparphase auch hin zur intelligenten Entnahmestrategie verschiebt, positioniert sich als Experte für den Ruhestand – und bindet damit die große Gruppe der Boomer an sich. •



INTERVIEW

„Die Beratungsqualität wird zum entscheidenden Erfolgsfaktor“

Maximilian Backhaus ist seit dem 1. Juli 2026 Generalbevollmächtigter der WWK Versicherungen und leitet die Organisationsdirektion Sonderdirektion im Partnervertrieb. Im Gespräch mit „Mein Geld“ erläutert er seine neue Aufgabe und erklärt, worauf Vermittler beim Übergang von der Riester-Welt zum neuen Altersvorsorgedepot achten sollten

Herr Backhaus, Sie haben zum 1. Juli die Leitung der Organisationsdirektion Sonderdirektion übernommen. Was bedeutet die neue Verantwortung für Sie?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Ich freue mich sehr über das Vertrauen, das mir mit dieser Aufgabe entgegengebracht wird. Ich bin seit mehr als 15 Jahren bei der WWK und kenne die Vertriebswege des Versicherers aus unterschiedlichen Perspektiven – vom Consultant bis zu Führungspositionen in Eigen- und Partnervertrieb.

In meiner neuen Funktion geht es vor allem um die strategische Weiterentwicklung unserer Beziehungen zu den zentral angebundenen Großvertriebspartnern. Hinzu kommen die Leitung unseres bundesweiten Consultant-Teams, die Koordination der konzernweiten bAV-Aktivitäten sowie die Weiterentwicklung des Österreich-Geschäfts.

Ein wichtiges Zukunftsthema ist die geplante neue geförderte private Altersvorsorge. Was kommt aus Ihrer Sicht auf die Berater zu?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Die Einführung des neuen Altersvorsorgedepots wird die Beratung anspruchsvoller machen. Gerade bei bestehenden Riester-Verträgen kann es nicht darum gehen, pauschal einen Wechsel in das neue Förder- und/oder die Produktwelt zu empfehlen. Zunächst muss die individuelle Vertragssituation analysiert werden. Dabei spielen beispielsweise der Rechnungszins des ursprünglichen Vertrags, die verbleibende Restlaufzeit und der vereinbarte garantierte Rentenfaktor eine Rolle. Ebenso wichtig sind die Risikoaffinität des Kunden und sein gewünschtes Renteneintrittsalter. Hinzu kommt der Vergleich der unterschiedlichen Fördermodelle. Erst die Gesamtschau ermöglicht eine fundierte Entscheidung.

Welche Rolle spielt dabei die persönliche Beratung?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Eine ganz wesentliche. Die Entscheidung über die Zukunft eines Riester-Vertrags erfordert hohe Beratungskompetenz. Der Berater kennt im Idealfall nicht nur die Vertragsdaten, sondern auch die Lebenssituation, Ziele und Risikobereitschaft seines Kunden. Deshalb ist eine persönliche Beratung durch einen kompetenten und vertrauten Finanzberater aus unserer Sicht unverzichtbar.

Sollte der Vertrieb bereits jetzt aktiv auf Riester-Kunden zugehen?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Unbedingt. Zum Jahreswechsel werden zahlreiche Banken, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Neo-Broker in den Markt der geförderten Altersvorsorge eintreten. Insbesondere Neo-Broker sind bereits heute mit offensiver Werbung präsent. Vermittler sollten deshalb jetzt auf ihre Riester-Kunden zugehen.

Dabei geht es zunächst nicht nur um einen unmittelbaren Vertragsabschluss, sondern darum, den Kunden zu sensibilisieren: Aktuell besteht noch kein akuter Handlungsbedarf. Wer heute das Gespräch führt und einen Anker für die spätere Beratung setzt, kann verhindern, dass der Kunde vorzeitig online eine möglicherweise irreversible Entscheidung trifft.

Wann ist der richtige Zeitpunkt für die konkrete Beratung?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Das fundierte Beratungsgespräch zum Altersvorsorgedepot kommt aus unserer Sicht ab dem Jahreswechsel. Sowohl eine Optimierung eines bestehenden Riester-Vertrags durch einen Wechsel in das neue Fördersystem als auch ein Vertragsschluss in der neuen Welt werden erst ab dem 1. Januar 2027 möglich sein.

Jetzt geht es daher vor allem darum, die Kundenbeziehungen zu aktivieren und die Gespräche vorzubereiten. »

”

Persönliche Beratung durch einen kompetenten Finanzberater ist aus unserer Sicht unverzichtbar.





Welche Bedeutung haben digitale Beratungs- und Vergleichstools?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Eine sehr große. Softwarelösungen werden auch beim Altersvorsorgedepot für die ganzheitliche und schichtenübergreifende Bedarfsermittlung eine zentrale Rolle spielen. Sie können unterschiedliche Szenarien transparent machen, ersetzen aber nicht die persönliche Beratung. Die WWK unterstützt ihre Vertriebspartner bereits heute über eine frei zugängliche Landingpage zum Altersvorsorgedepot. Dort steht unter anderem ein Vergleichstool zur Verfügung, mit dem sich die Riester-Förderung verschiedenen neuen Fördermöglichkeiten gegenüberstellen lässt. Die Inhalte werden laufend aktualisiert und weiter ausgebaut. Auch bei der Qualifizierung unserer Vertriebspartner setzen wir auf frühzeitige Information und umfassende Unterstützung. Über die WWK Akademie bieten wir

Finanzberatern aller Vertriebswege ein vielfältiges Schulungsangebot zur neuen geförderten Altersvorsorge – digital und in Präsenz. So schaffen wir die Grundlage dafür, dass unsere Vertriebspartner ihre Kunden kompetent durch die neue Vorsorgewelt begleiten können.

Was ist dabei das Ziel der WWK?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Wir wollen unseren Vertriebspartnern nicht nur Informationen liefern, sondern sie praktisch bei einer qualitativ hochwertigen Beratung unterstützen. Gerade beim Übergang von der Riester-Welt zum Altersvorsorgedepot werden die Kundenbeziehung und die Beratungsqualität die entscheidenden Erfolgsfaktoren sein.

Vielen Dank für das Gespräch. ●



Finn Dahmen
Torhüter

WWK IntelliProtect® 2.0

DIE FÄHIGKEIT, IN JEDER SITUATION OPTIMAL ZU REAGIEREN.

- 100 TOP-Fonds: kostenoptimiert, innovativ, qualitätsgeprüft
- Vielfältiges Anlageuniversum: ETFs, Indexfonds, Nachhaltigkeit, Edelmetalle u.v.m.
- Freie Fondsauswahl in Anspar- und Rentenphase
- Attraktiver garantierter Rentenfaktor
- Flexibilität: Beitragsänderungen sowie Zuzahlungen und Entnahmen jederzeit möglich

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



WWK
Eine starke Gemeinschaft

INTERRISK

Altersvorsorge vor dem Neustart

**Mehr Kapitalmarkt, weniger Kosten und neue Vertriebswege:
Mit dem Altersvorsorgedepot beginnt eine neue Phase der privaten Vorsorge**

Die private Altersvorsorge steht vor einem grundlegenden Wandel. Mit der Reform der geförderten privaten Altersvorsorge soll ab 2027 ein neues Modell an die Stelle der bisherigen Riester-Rente treten. Im Mittelpunkt stehen eine stärkere Nutzung der Kapitalmarktchancen, niedrigere Kosten, mehr Flexibilität und eine beträchtliche staatliche Förderung. Damit reagiert der Gesetzgeber auf ein Problem, das sich über Jahre verschärft hat: Die gesetzliche Rente allein wird für viele Menschen nicht ausreichen, gleichzeitig konnte die bisherige geförderte private Vorsorge nicht die gewünschte Akzeptanz erreichen. Für die Versicherungswirtschaft eröffnet die Reform einen neuen Markt – und zugleich die Chance, verlorenes Vertrauen zurückzugewinnen. Denn gerade die Riester-Rente geriet wegen ihrer Kosten, Komplexität und begrenzten Renditechancen immer wieder in die Kritik.

Auch die InterRisk Versicherungen wollen diesen Neustart nutzen. Der Versicherer plant den Einstieg in die neue geförderte private Altersvorsorge und setzt dabei auf seine Erfahrung mit fondsgebundenen Rentenversicherungen. Vorgesehen sind ein provisionsarmes, digitales Standarddepot sowie ein über Makler vertriebenes Modell mit zeitgemäßer Vergütung für Beratung und Betreuung. Dr. Sallmann, Vorstandsvorsitzender der InterRisk Versicherungen, sieht in der Reform eine grundlegende Verbesserung der privaten Altersvorsorge – und für sein Unternehmen zugleich ein strategisches Wachstumsfeld.

PRIVATE VORSORGE WIRD IMMER WICHTIGER

Die demografische Entwicklung macht zusätzliche Altersvorsorge immer wichtiger. Die Bevölkerung wird älter, die Rentenbezugszeiten verlängern sich und Erwerbsbiografien sind zunehmend von Teilzeit, Unterbrechungen oder wechselnden Beschäftigungsverhältnissen geprägt. Besonders bei niedrigeren Einkommen können dadurch erhebliche Versorgungslücken entstehen. Sallmann sieht deshalb eine stärkere kapitalgedeckte Vorsorge als unverzichtbar an. Gleichzeitig räumt er ein, dass auch die Versicherungsbranche aus den Fehlern der Vergangenheit lernen müsse. Die Riester-Rente habe insbesondere aufgrund ihrer Kostenstruktur und der daraus resultierenden begrenzten Rendite an Akzeptanz verloren. Das neue Altersvorsorgedepot soll hier ansetzen: Mehr Kapitalmarktorientierung und eine Begrenzung der Kosten sollen dafür sorgen, dass ein größerer Teil der Rendite beim Kunden ankommt.

KAPITALMARKT STATT TEURER GARANTIEEN

Ein wesentlicher Unterschied zur bisherigen Produktwelt liegt in der stärkeren Ausrichtung auf ETFs und Fonds. Gleichzeitig will die InterRisk auf klassische Garantien verzichten. Aus Sicht Sallmanns haben Garantien in der Vergangenheit erhebliche Kosten verursacht und damit

Renditechancen reduziert. Damit verändert sich allerdings auch das Risikoprofil. Wer stärker in Kapitalmarktanlagen investiert, muss mit Wertschwankungen umgehen können. Gerade bei der Altersvorsorge kommt es deshalb darauf an, Kunden auch durch schwierige Börsenphasen zu begleiten und die langfristige Anlagestrategie verständlich zu vermitteln.

ZWEI WEGE IN DIE NEUE ALTERSVORSORGE

Die InterRisk plant zwei unterschiedliche Lösungen. Das vollständig digitale Standarddepot soll insbesondere Kunden ansprechen, die ihre Altersvorsorge eigenständig organisieren möchten. Daneben ist eine über Makler vertriebene Variante vorgesehen, bei der Beratung und laufende Betreuung entsprechend vergütet werden. Damit setzt die InterRisk auf zwei Vertriebswege: digitale Selbstentscheidung und persönliche Beratung. Gerade bei langfristigen Sparprozessen dürfte die Kombination entscheidend sein. Kunden benötigen Unterstützung bei der Auswahl ihrer Anlagestrategie ebenso wie beim Umgang mit Marktveränderungen.

DIE HERAUSFORDERUNG: VORSORGE MUSS BEI DEN MENSCHEN ANKOMMEN

Der Erfolg des Altersvorsorgedepots wird letztlich nicht allein von der Produktgestaltung abhängen. Entscheidend ist, ob es gelingt, Menschen tatsächlich zum langfristigen Sparen zu bewegen – insbesondere Haushalte mit niedrigen Einkommen und kleinen Sparraten. Die staatliche Förderung soll dabei einen wichtigen Anreiz schaffen. Gleichzeitig muss das Produkt einfach verständlich sein und darf nicht erneut durch komplizierte Strukturen oder schwer nachvollziehbare Kosten an Akzeptanz verlieren. Für die InterRisk ist der Einstieg dennoch

kein vollständiger Neuanfang. Der Versicherer verfügt bereits über Erfahrungen mit fondsgebundenen Rentenversicherungen sowie einem breiten Angebot an ETFs und gemanagten Fonds. Diese Expertise soll nun in die neue Produktwelt einfließen. Nach eigenen Angaben arbeitet die InterRisk bereits intensiv an der Produktentwicklung und den notwendigen Vertriebsunterlagen. Die Zertifizierung wird bis Ende 2026 erwartet, der Vertriebsstart ist zum 1. Januar 2027 geplant.

CHANCE UND BEWÄHRUNGSPROBE

Mit dem Altersvorsorgedepot beginnt nicht nur für die InterRisk ein neues Kapitel. Die gesamte Branche steht vor der Herausforderung zu beweisen, dass die neue Generation der geförderten Altersvorsorge tatsächlich kundenfreundlicher, transparenter und renditeorientierter gestaltet werden kann. Die Voraussetzungen sind grundsätzlich anders als bei Riester: Der Kapitalmarkt soll stärker genutzt, Kosten sollen begrenzt und Produkte flexibler gestaltet werden. Entscheidend wird am Ende jedoch nicht sein, wie viele Verträge verkauft werden, sondern ob die neue Vorsorge tatsächlich dazu beiträgt, die finanzielle Absicherung im Alter nachhaltig zu verbessern. •

INTERISK

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP





◀ **Dr. Florian Sallmann**
Vorstandsvorsitzender der
InterRisk Versicherungen

INTERVIEW

Altersvorsorgedepot: Neue Chancen für Makler

„Mein Geld“ im Gespräch mit Dr. Florian Sallmann, Vorstandsvorsitzender der InterRisk Versicherungen, zum Thema Altersvorsorgedepot: Renditechancen und Kapitalmarktrisiken, Kosten und Nutzen der Beratung sowie die Frage, wie das neue Modell breitere Bevölkerungsschichten erreichen kann

Die InterRisk setzt auf kapitalmarktorientierte Lösungen und verzichtet auf klassische Garantien. Damit steigen die Renditechancen, aber auch das Risiko für den Kunden. Wie viel Kapitalmarktrisiko ist bei der Altersvorsorge sinnvoll, und wie wollen Sie Kunden durch schwere Börsenphasen begleiten?

DR. FLORIAN SALLMANN: Die klassischen Garantien sind Renditefresser und laufen der Idee des Altersvorsorgedepots (AVD) mit seinem volkswirtschaftlichen Nutzen und dem Kundeninteresse an einer substantiellen privaten Vorsorge zuwider. Finanzielle Risiken sind bei Nutzung des

Kapitalmarkts nie auszuschließen, doch hat der Gesetzgeber gerade wegen der größeren Renditechancen diesen Weg zusammen mit der Zulagengewährung gewählt. Wir als InterRisk begrüßen die Entscheidung der Regierungskoalition und sind mit den Regelungen voll d'accord. Wir konzentrieren uns bei unseren Angeboten auf ETFs, weil sie eine gute Performance bieten und eine vergleichsweise hohe Akzeptanz in der Bevölkerung erworben haben. Die „Begleitung durch schwere Börsenphasen“, womöglich über Jahrzehnte, dürfte ein hergesuchtes Schreckensszenario sein. Entscheidend ist die Solidität des Angebots im Verbund mit den Renditechancen.

Sie planen ein provisionsarmes digitales Standarddepot und parallel ein über Makler vertriebenes Altersvorsorgedepot mit zeitgemäßer Vergütung. Wie stellen Sie sicher, dass Beratung und Vertrieb tatsächlich einen Mehrwert für den Kunden schaffen und nicht erneut zu einem wesentlichen Kostenfaktor werden?

DR. FLORIAN SALLMANN: Um den unterschiedlichen Präferenzen der Kunden zu entsprechen, bieten wir zwei verschiedene Wege zum Einstieg in die kapitalgedeckte Altersvorsorge an: den eigenständigen Online-Abschluss des Standarddepots und die Wahl eines individuell gestalteten Depots als Ergebnis einer professionellen Beratung durch den Makler – beide ohne renditefressende Garantien. Das Standarddepot ist verständlicherweise kostengünstiger, der Beratungsweg über den Makler teurer. Dessen Mehrwert besteht in der renditemaximierenden Zusammenstellung des Portfolios, der laufenden Betreuung und den Services wie zum Beispiel den Wechsel aus der Riester-Rente in das Altersvorsorgedepot. Nach unserer Erfahrung als Maklerversicherer und Fondsrentenanbieter entstehen durch den individuellen Weg langfristig höhere Renditechancen, die keinesfalls durch die zusätzlichen Kosten kompensiert werden.

Die entscheidende Herausforderung besteht darin, auch Menschen mit niedrigen Einkommen und kleinen Sparraten für zusätzliche Altersvorsorge zu gewinnen. Wie soll das Altersvorsorgedepot diese Gruppe erreichen – und kann das neue Modell tatsächlich dazu beitragen, die Versorgungslücke breiter Bevölkerungsschichten zu schließen?

DR. FLORIAN SALLMANN: Von seinem

Potenzial her ist das Altersvorsorgedepot der richtige Weg, um auch breitere Bevölkerungsschichten zu erreichen. Das Standarddepot wird hierbei eine wesentliche Rolle spielen. Politik, Versicherungswirtschaft und Banken, Bildungseinrichtungen und Medien sind aufgerufen, die Bevölkerung über Sinn und Nutzen des neuen Altersvorsorgedepots zu informieren und auch Überzeugungsarbeit zu leisten. In den Publikumsmedien hat bereits die Berichterstattung über den neuen Weg, das Alter finanziell zusätzlich abzusichern, eingesetzt. Die im Gesetzgebungsverfahren befindliche Frühstart-Rente, die allen Kindern und Jugendlichen zwischen 6 und 18 Jahren zukommen soll, ist ein weiterer Beschleuniger für die Akzeptanz des Altersvorsorgedepots. Gerade Jugendliche werden, was für die Gesellschaft insgesamt relevant ist, dadurch für das wichtige Thema Altersvorsorge angesprochen und früh für das Sparen fürs Alter motiviert. Eltern und Großeltern können durch eigene Zuschüsse die Sparbeiträge erheblich erhöhen. Der Altersrenteninitiative der Regierungskoalition sollte der Erfolg beschieden sein, den das weit-sichtige und kluge Konzept verdient.

Vielen Dank für das Gespräch.

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP

↘ Die InterRisk-Zentrale
in Wiesbaden



BARMENIAGOTHAER

Berufsunfähigkeit: BarmeniaGothaer stellt Tarif neu auf

Neues Pricing macht den SBU Premium für viele Nichtraucher günstiger und verbindet attraktive Beiträge mit umfangreichen Leistungen



Die Berufsunfähigkeitsversicherung gehört zu den wichtigsten Absicherungen für Arbeitnehmer und Selbstständige. Gleichzeitig ist der Markt stark umkämpft. Mit einem neuen Pricing will die BarmeniaGothaer ihre Position in diesem Wettbewerb weiter verbessern. Im Mittelpunkt stehen eine neue Beitragskalkulation, attraktive Konditionen für alle Berufsgruppen und ein umfangreicher Leistungsschutz.

Eine wichtige Änderung betrifft die Unterscheidung zwischen Rauchern und Nichtrauchern. Während bisher mit einer Mischkalkulation gearbeitet wurde, werden die beiden Gruppen künftig getrennt betrachtet. Nach Angaben der BarmeniaGothaer soll dadurch eine fairere und stärker am tatsächlichen Risiko orientierte Beitragsberechnung möglich werden. Gleichzeitig soll die neue Kalkulation die Wettbewerbsfähigkeit und langfristige Beitragsstabilität unterstützen.

Besonders gut positioniert sieht sich der Versicherer bei bestimmten Berufsgruppen. Dazu gehören Ärzte, Ingenieure, Studenten und soziale Berufe. Genannt werden beispielsweise Assistenzärzte, Zahnärzte, Wirtschaftsingenieure, Informatikstudenten, Lehrer und Erzieher. Auch leitende Tätigkeiten wie Betriebsleiter, Geschäftsführer und Projektmanager sowie bestimmte Industriebereiche werden hervorgehoben.

Vor allem Nichtraucher profitieren von der neuen Kalkulation. Beispiel: Für einen 25-jährigen Nichtraucher mit einer monatlichen BU-Rente von 1.000 Euro und einem Endalter von 67 Jahren sinkt der Beitrag in den vorderen Berufsgruppen durchschnittlich um ca. 4 bis 5 Prozent. Auch in höheren Berufsgruppen zeigt sich eine Reduzierung. Die neue Kalkulation macht damit den Unterschied zwischen Rauchern und Nichtrauchern beim Preis deutlich sichtbar. Für Raucher steigen die Beiträge. Dennoch ist die Wettbewerbsfähigkeit insbesondere durch die herausragenden Leistungsbausteine weiterhin gegeben.

Beim Leistungsumfang setzt die BarmeniaGothaer weiterhin auf einen breiten Schutz. Der SBU Premium ist mit und ohne AU-Leistung erhältlich. Zu den Leistungen gehören unter anderem eine Leistung bei längerer Krankenschreibung, eine Soforthilfe bei Krebserkrankung für bis zu 18 Monate sowie verschiedene Möglichkeiten zur späteren Erhöhung der BU-Rente. Eine Karrieregarantie richtet sich an Angestellte und Selbstständige. Hinzu kommen eine



lebenslange Pflegerente, eine Teilzeitklausel und ein zusätzlicher Schutz für eigene Kinder bei schweren Krankheiten. Auch eine Anwartschaft auf eine Risikolebensversicherung ohne erneute Risikoprüfung ist möglich – bis zu einer Versicherungssumme von 200.000 Euro. Eine Starter-Option erlaubt zudem reduzierte Anfangsbeiträge bei voller Leistung von Beginn an.

Weitere Bausteine sind Reha-Leistungen, eine Wiedereingliederungshilfe und Unterstützung bei der Umorganisation für Selbstständige. Zudem nennt die BarmeniaGothaer eine Infektionsklausel für alle Berufe sowie eine BU-Anerkennung bei vollständiger gesetzlicher Erwerbsminderung. Mit einer Work-Life-Balance-Option und einem Überbrückungsgeld kommen besondere USPs hinzu.

Auch bei verschiedenen Bewertungen kann der Tarif auf gute Ergebnisse verweisen. In der Präsentation werden unter anderem fünf Sterne bei Morgen & Morgen, FFF+ bei Franke & Bornberg und die Note 1,3 („Sehr gut“) bei Stiftung Warentest genannt. Im Check24-Vergleich werden 156,2 von 175 Punkten und damit der Spitzenreiter ausgewiesen.

Interessant ist zudem der vereinfachte Zugang für Mediziner. Der Mediziner-Kurzantrag kann von Ärzten bis zu einem Eintrittsalter von 35 Jahren und für eine BU-Rente von bis zu 3.000 Euro monatlich genutzt werden. Die Aktion wurde bis zum Jahresende 2026 verlängert.

Auch bei den Gesundheitsfragen setzt die BarmeniaGothaer auf kurze Abfragezeiträume. Vorgesehen sind fünf Jahre für stationäre und drei Jahre für ambulante Behandlungen.

Fazit: Mit dem neuen Pricing versucht die BarmeniaGothaer, zwei wichtige Punkte miteinander zu verbinden: einen attraktiven Preis und einen umfangreichen Versicherungsschutz. Besonders für Nichtraucher kann der Tarif dadurch interessanter werden. Für Vermittler bleibt entscheidend, die individuellen Voraussetzungen des Kunden zu berücksichtigen und Beiträge, Leistungen und Annahmebedingungen im konkreten Fall miteinander zu vergleichen. •

BARMENIAGOTHAER



INTERVIEW

#WIR: Unsere Zukunft gemeinsam und erfolgreich gestalten

Wissenschaft, Technik und Kultur verschieben die Grenzen unserer Lebenswelten. Gesundheit, Ernährung und Lifestyle bringen Veränderungen, wodurch wir in Zukunft so lange wie nie zuvor leben. An sich eine gute Nachricht. Doch all das will in vielerlei Hinsicht und insbesondere für das Alter finanziert sein



~ **Dietmar Stumböck**
Vorstand Vertrieb,
VPV Versicherungen

Herr Stumböck, welche Rolle nimmt die VPV deshalb mit Blick auf die alternde Gesellschaft ein?

DIETMAR STUMBÖCK: Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit nimmt die VPV seit fast 200 Jahren ganz klar eine sehr verantwortungsvolle Rolle ein. Wir sind uns dieser großen Verantwortung seit jeher bewusst und sichern deshalb biometrische Risiken wie Berufsunfähigkeit und Todesfall sowie viele weitere private und gewerbliche Risiken ab. Selbstverständlich stehen auch für die Altersvorsorge individuelle Konzepte zur Verfügung. Im Mittelpunkt steht für die VPV dabei immer das #WIR, um als Team gemeinsame Ziele zu verfolgen und erfolgreich zu sein. Dafür setzen wir auf klare Wege, ein abgestimmtes Vorgehen, treffen Entscheidungen im richtigen Moment und verfolgen eine konsequente Umsetzung. Qualität und Leistung entstehen durch Offenheit, Zusammenarbeit, Neugier auf Neues, durch das

Erkennen von Trends, durch stetige Weiterentwicklung und durch die Nutzung vieler Vorteile einer digitalen Welt.

Wie bewerten Sie in Verbindung damit das rasante Tempo der Digitalisierung?

DIETMAR STUMBÖCK: Digitalisierung und digitale Reife gehören zum Daily Business. Wichtig ist, dass Tools und auch Künstliche Intelligenz nicht als Bedrohung verstanden werden. Entscheidend ist, wie wir sie nutzen: Wenn Menschen sie als Unterstützung verstehen und sinnvoll einsetzen, sind sie gewinnbringend. Unser Ziel ist, Technik und Automatisierung klug für bessere Entscheidungen und mehr Leistung einzusetzen. Bei erklärungsintensiven Themen wie der Absicherung der Arbeitskraft oder der Altersvorsorge bleibt eine persönliche und individuelle Kundenberatung unverzichtbar. Insbesondere mit Blick auf die Reformen des Gesetzgebers, die zu vielen Diskussionen führen.

Nächstes Jahr wird das staatlich geförderte Altersvorsorgedepot eingeführt. Wie positioniert sich die VPV dabei?

DIETMAR STUMBÖCK: In uns und unsere Kapitalstärke vertrauen mittlerweile knapp 600 000 Kunden und bilden ein starkes Kollektiv. Mit dem Altersvorsorgereformgesetz wird ab 2027 ein neuer Markt für staatlich geförderte private Altersvorsorge entstehen. Selbstverständlich werden wir dafür eine eigene Lösung und kein White-Label-Produkt anbieten.

Vielen Dank für das Gespräch.

VPV VERSICHERUNGEN



Private Altersvorsorge hat viele Gesichter

Private Vorsorge ist heute vielfältiger denn je: Private Rentenversicherungen, Fonds oder ETFs, mit und ohne Nachhaltigkeitsfaktoren, stehen dafür mit unterschiedlichen Risikoprofilen zur Verfügung. Flexibilität ist unverzichtbar, um die jeweilige Lebenssituation zu berücksichtigen.

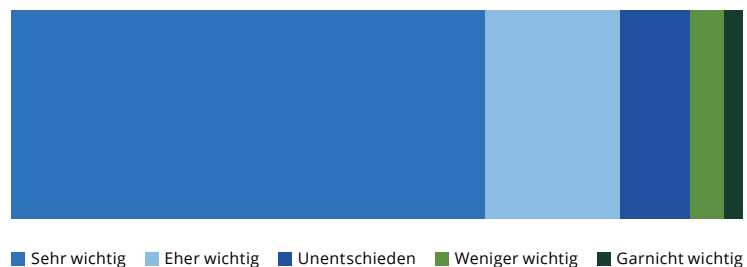
MEHR RENTE. MEHR FINANZIELLE SICHERHEIT

Für die Altersvorsorge geht es kaum um „nur die eine“ Option, sondern um ein sinnvolles Gesamtpaket. Die VPV Flex Garant Invest bietet verschiedene Rentenoptionen für den langfristigen Vermögensaufbau. Versicherte können zwischen einer dynamischen Rente mit kontinuierlich steigenden Rentenzahlungen und einer variablen Rente mit möglicher höherer Startrente wählen. Flexible Zugriffsmöglichkeiten sowie Beitragsanpassungen, Zuzahlungen und Teilentnahmen ermöglichen eine individuelle Gestaltung. Bei Einmalbeiträgen ist zum vereinbarten Rentenbeginn mindestens der eingezahlte Beitrag garantiert. Ergänzend profitiert das geschützte Kapital von einem Zins-Zuschlag für den langfristigen Vermögensaufbau.

Somit gilt: Wer früh beginnt, wirkt der Inflation entgegen und legt länger Geld an. Desto größer die Rendite, desto stärker kann das Kapitalwachstum ausfallen. Und das eingezahlte Geld ist im Sicherungsvermögen der VPV angelegt und unterliegt strengen gesetzlichen Vorschriften. Dadurch ist die Anlageform deutlich sicherer als viele Alternativen.

Wie wichtig sind Ihnen Garantieleistungen bei der privaten Altersvorsorge?

(z.B. hinsichtlich eines Mindestkapitals zum Rentenbeginn)



Quelle: Civey im Auftrag des GDV

KURZFRISTIG GELD ANLEGEN

Soll eine bestimmte Summe für den Ruhestand verwendet werden und der Zeitpunkt ist noch unklar? Dann kann das Geld im VPV Parkdepot sicher und trotzdem mit Flexibilität kurzfristig angelegt werden. Zinsen sind für jeweils drei Monate und mit voller Transparenz garantiert, ganz ohne Gebühren.

ALTERSVORSORGE-REFORM 2027

Das Altersvorsorge-Reformgesetz stellt mit neuen Garantieprodukten, fondsgebundenen Lösungen sowie standardisierten Depotmodellen neue Anforderungen an die Kundenberatung: Welches Modell ist für welche Anforderungen geeignet? Wie werden staatliche Förderung, Renditechancen und Sicherheitsbedürfnisse in Einklang gebracht? Die VPV wird als Begleiter ein Leben lang auch dafür passende Lösungen anbieten.

Befürchten Sie im Alter keine ausreichende Rente zu erhalten?

Personen, die noch nicht in Rente sind

47,0 %

Ja, sehr

19,2 %

Eher ja

9,1 %

Unentschieden

13,9 %

Eher nein

10,8 %

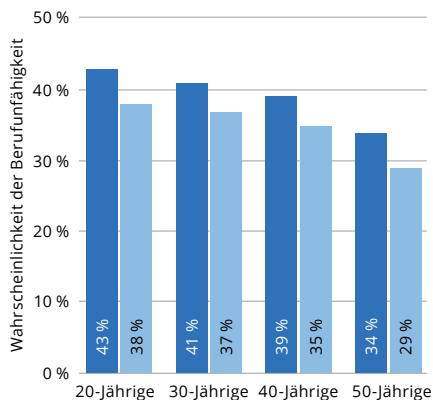
Nein, gar nicht

Quelle: Civey <https://civey.com/umfragen/367/befurchten-sie-im-alter-keine-ausreichende-rente-zu-erhalten>

VPV VERSICHERUNGEN

Berufsunfähigkeit – das unterschätzte Risiko

**Wahrscheinlichkeit einer Berufs-
unfähigkeit bis zur Rente mit 65
nach Altersgruppen (jetziges Alter)**



Mit fünf Sternen im BU-Rating von MORGEN & MORGEN zählt die VPV zu den Premiumanbietern. Mit dem umfassenden Versicherungsschutz der VPV können sich schon Schüler ab dem Eintrittsalter zehn Jahre, Job-Starter und junge Erwachsene mit günstigen Beiträgen ohne Wartezeiten und Einschränkungen gegen das BU-Risiko absichern. Später lässt sich der Schutz ohne erneute Gesundheitsprüfung mit einer Nachversicherungsgarantie an die Lebensphase anpassen. Auf die abstrakte Verweisung wird verzichtet und Beiträge können durch die Verrechnung von Überschüssen sogar gesenkt werden. Die volle vereinbarte BU-Rente wird ab einer Berufsunfähigkeit von 50 Prozent beziehungsweise infolge einer Pflegebedürftigkeit bezahlt. Bei verspäteter Anzeige auch rückwirkend.

BESTNOTEN FÜR DIE LEISTUNGSREGULIERUNG

Service Value untersucht im Auftrag von „Focus Money“ die fairsten Leistungsregulierer. Die VPV wird dabei mit „sehr gut“ bewertet, weil sie im BU-Leistungsfall für eine exzellente Betreuung auf zertifizierte IHK-Case-Manager, auf regelmäßigen Kontakt und auf persönliche Ansprechpartner setzt. •

VPV VERSICHERUNGEN

Finanzielle Entlastung für Angehörige

KOSTEN EINER FEUERBESTATTUNG

Ø in DE

Bestatter	900 € – 1.500 €
Sarg & Urne	320 € – 3.500 €
Blumenschmuck	50 € – 200 €
Friedhof	950 € – 3.400 €
Weitere Bestattungskosten (z.B. Trauerredner, Musik, Kirche, Traueranzeige, etc.)	700 € – 3.450 €
Steinmetz	2.350 € – 8.000 €
Summe	5.275 € – 20.050 €

Die Kosten für eine Erdbestattung
sind i.d.R. noch höher.

Quelle:
VPV Versicherungen

Mit der VPV Sterbegeldversicherung können Bestattungskosten weitreichend abgesichert werden. Der Abschluss ist mit bezahlbaren Monatsbeiträgen bis zu 20.000 Euro Versicherungssumme ohne Gesundheitsfragen bis ins hohe Alter möglich. Weil es belastend ist, gleichzeitig zu trauern und die Bestattung zu organisieren, bietet die VPV über ihren Kooperationspartner zusätzliche Vorsorgepakete an, damit der letzte Weg in erfahrenen Händen liegt. Das Team der Funeria Trauerhilfe GmbH kümmert sich mit seinem bundesweiten Bestatter-Netzwerk umfassend um die Organisation und Durchführung der Beisetzung. Für ihre weitreichende Vorsorgelösung wurde die VPV von „Focus Money“ als „beste Sterbegeldversicherung“ ausgezeichnet und das unabhängige Analysehaus MORGEN & MORGEN vergab im aktuellen Rating Sterbegeldversicherung „5 Sterne“ und bewertete den Tarif „SGP“ ab Eintrittsalter 40 Jahre mit „hervorragend“. Auffällig ist zudem, dass Leistungen externer Kooperationspartner nicht immer in den Ratingmerkmalen berücksichtigt werden. •

VPV VERSICHERUNGEN

KMU-Betriebe absichern und stärken



Das KfW-Mittelstandspanel 2025 zeigt, wie wichtig der Mittelstand als Rückgrat für die deutsche Wirtschaft ist, denn die rund 3,9 Millionen KMU-Betriebe beschäftigen über 33 Millionen Menschen. Sie sind zentrale Treiber für Beschäftigung, Innovation und wirtschaftliche Stabilität. Um diesen Sektor zu unterstützen, fokussiert sich die VPV auf die Absicherung der gewerblichen Risiken von kleinen und mittleren Betrieben. Ganz konkret den sprichwörtlichen „Kirchturn“ mit den Branchen Handel, Dienstleistungen, Handwerk, Bau, Gastronomie, Hotellerie und Vereine. Bei der Betriebshaftpflicht geht es um Firmen mit bis zu fünf Millionen Euro Umsatz und maximal 30 Mitarbeitenden, bei der Inhaltsversicherung um Summen bis 2,5 Millionen Euro. Großindustrielle Risiken sind keinesfalls das Ziel. Angeboten werden die Sparten Betriebshaftpflicht, Inhaltsversicherung und Ertragsausfall. Cyberversicherung, Rechtsschutz, Gebäudeversicherung und Vermögensschadenhaftpflicht werden folgen. Auch ein Angebot für Photovoltaikanlagen ist geplant. Damit werden acht Sparten – alle im eigenen Haus – als Risikoträger abgedeckt. Immer dabei die VPV-Bezirksdirektionen, die Vertriebspartnern mit Vertrauen, Nähe und Expertise zur Seite stehen. Und drei regionale Gewerbespezialisten sorgen in der Kundenberatung für kurze Wege, direkte Abstimmung und schnelle Entscheidungen – bis hin zum Underwriter vor Ort.

offizieller Förderer des Bundesverbands der UnternehmerFrauen im Handwerk (UFH). Der Fokus der Partnerschaft liegt auf der überregionalen Vernetzung, Weiterbildung und Stärkung von Frauen in handwerklichen Führungspositionen. Im Rahmen der Unterstützung werden regionale Netzwerke wie etwa der UFH Landesverband NRW rund um den fachlichen Austausch gestärkt. Mit dem Segment „VPV Gewerbeschutz“ stehen maßgeschneiderte Lösungen für die Bereiche Handwerk und Bau zur Verfügung, die unter anderem spezielle Absicherungen für Baustellen, Werkzeuge und Gerüste umfassen.

DEUTSCHLANDS BESTE MARKEN

Wie wichtig Qualität für die VPV ist, bestätigt die aktuelle Studie von ServiceValue und Deutschland Test. Untersucht wurde, welche Unternehmen und Marken Verbraucher besonders positiv wahrnehmen. Bei „Deutschlands Beste Versicherer“ belegte die VPV als Neuzugang sofort Platz 2.

OFFIZIELLER FÖRDERER DER HANDWERKSVERBÄNDE

Seit 2026 kooperieren die VPV Versicherungen mit den Handwerksjunioren (Junioren des Handwerks e. V.), einem großen Netzwerk für junge Unternehmer und Führungskräfte im Handwerk im Alter von 25 bis 40 Jahren. Darüber hinaus ist die VPV





THEMEN-LEADER VERTRIEBSPASS

Der VertriebsPass – immer dabei

Viele Sparten, viele Versicherer, unzählige Portale und Logins: Der Makler-Alltag ist voller Reibung. Was, wenn der richtige Ansprechpartner, die passende Weiterbildung und nützliche Informationen nur einen Fingertipp entfernt wären – direkt im Wallet auf dem Handy?

Was macht die DMB Rechtsschutz zum Themen-Leader?

„Mit dem VertriebsPass setzen wir neue Maßstäbe im Vertriebsalltag: Alle wichtigen Informationen, Ansprechpartner, Services, Webinare und Vertriebsunterlagen sind digital an einem Ort gebündelt – jederzeit auf dem Smartphone verfügbar, ganz ohne App. Das spart Zeit, vereinfacht Prozesse und schafft einen direkten Zugang zu Support und Weiterbildung. So wird der VertriebsPass zum zentralen digitalen Begleiter für unsere Vertriebspartner.“

Milan Jarosch

Head of Sales,
DMB Rechtsschutz-
Versicherung AG



CPIT STATEMENT

Die Kommunikation zwischen Versicherer und Vertriebspartner entscheidet mit über den Erfolg im Maklermarkt. Doch genau hier türmen sich die Hürden: Makler betreuen zahlreiche Sparten und Gesellschaften, jonglieren mit Portalen, Zugängen und E-Mails – wichtige Informationen gehen im Alltag unter. Der DMB Rechtsschutz-VertriebsPass zeigt, wie sich diese Komplexität elegant auflösen lässt. Auf Basis der Wallet-Technologie bündelt er alle relevanten Services an einem Ort: Ansprechpartner und Kontaktdaten, Vermittlernummern und Stammdaten, Seminarbuchung, Portale per Link und einen KI-gestützten Fachsupport. Ganz ohne App-Download, Registrierung oder Passwort. Besonders überzeugt der direkte Draht: Push-Nachrichten erreichen den Makler unmittelbar auf dem Sperrbildschirm – mit Öffnungsraten deutlich über denen klassischer E-Mail-Kommunikation. So bleibt der Versicherer dauerhaft präsent, relevant und erreichbar. Ein Konzept, das Schule machen könnte.



Jetzt das Video
zum Beitrag
ansehen!

Ellen Ludwig
Chief Product Officer
cpit comparit GmbH



THEMEN-LEADER VERWEISUNGSVERZICHT

Neustart trotz Berufsunfähigkeit

Erst- und Nachprüfung, konkret und abstrakt – bei der Verweisung in der BU verlieren viele den Überblick. Einfachheitshalber könnte man diese Verweisung streichen. HDI wagte genau diesen Schritt und macht den Neustart trotz Berufsunfähigkeit spürbar einfacher



CPIT STATEMENT

Seit 1922 ist HDI in der Berufsunfähigkeitsversicherung zu Hause – mit rund 450 000 BU-Verträgen im Bestand, etwa 1800 anerkannten BU-Fällen und rund 60 Millionen Euro Rentenzahlungen steht dahinter gelebte Leistungserfahrung. Der Tarif EGO Top überzeugt seit 1998. Aktuell mit einer Annahmquote von 83,95 Prozent und einer Leistungsquote von 86,48 Prozent – beide über dem Marktdurchschnitt – sowie einer sehr niedrigen Prozessquote von 0,7 Prozent gegenüber 2,31 Prozent im Markt. Seit 2024 setzt HDI als einziger Versicherer am Markt den vollständigen Verweisungsverzicht um: in Erst- und Nachprüfung, für sämtliche BU-Neuverträge, für alle Berufe und ohne Zusatzprämie, während die Gesundheitsfragen unverändert bleiben. Für Kundinnen und Kunden heißt das im Fall einer Berufsunfähigkeit, sich voll auf die Genesung konzentrieren zu können. Wer einen neuen Weg einschlagen möchte, muss dabei **keine Leistungskürzungen** mehr befürchten und bleibt somit finanziell abgesichert. Es geht vor allem um Verlässlichkeit und klare Regeln statt komplizierter Klauseln, denn sie bilden die Basis für Vertrauen.



Ellen Ludwig
Chief Product Officer
cpit comparit GmbH

Jetzt das Video
zum Beitrag
ansehen!



Was macht HDI zum Themen-Leader?

„EGO Top – die BU, die den Unterschied macht. Die Qualität einer BU zeigt sich nicht durch ein Feature allein, sondern entsteht im Zusammenspiel. EGO Top vereint langjährige Erfahrung, konstant ausgezeichnete Produktqualität, exzellente Services im Leistungsfall und ein hervorragendes Bedingungsnetzwerk. Hinzu kommt ein USP, der im Markt Maßstäbe setzt: Die HDI-BU verzichtet vollständig auf die abstrakte und konkrete Verweisung in der Erst- und Nachprüfung. Wer bedingungsgemäß außerstande ist, seiner zuletzt ausgeübten Tätigkeit nachzugehen, erhält die BU-Rente auch bei beruflicher Neuorientierung. Transparent und einfach – für Kunden und Beratung.“

Carsten Kock

HDI AG,
Leiter Maklervertrieb Leben





Risikoträger:
Baloise Lebensversicherung
AG Deutschland

– Wir sind Teil der Helvetia Baloise Gruppe –

THEMEN-LEADER GRUNDFÄHIGKEIT MIT SICHERHEITSNETZ

Grundfähigkeiten mit doppeltem Boden

Grundfähigkeiten sind messbar, zum Beispiel sehen, greifen, gehen. Doch was, wenn eine Erkrankung die Arbeitskraft nimmt, ohne eine dieser Fähigkeiten zu treffen? Helvetia legt einen zweiten Boden unter die Grundfähigkeitsversicherung – und öffnet ihn für vielfache Ursachen

Was macht die Helvetia zum Themen-Leader?

„Schon der Arbeitsunfähigkeitsschutz und das Starter-Stufenmodell setzten neue Maßstäbe innerhalb der Produktkategorie. Ab Oktober 2026 geht Helvetia einen entscheidenden Schritt weiter: Als erster Anbieter einer Grundfähigkeitsversicherung erweitert Helvetia den Versicherungsschutz mit einem Zusatzbaustein um eine vollwertige Absicherung bei Erwerbsunfähigkeit. Diese Leistung bietet Kunden einen spürbaren Mehrwert, ist leicht verständlich und sichert existenzielle Risiken konsequent ab.“

Roman Goedeke

Abteilungsleiter Produktmanagement / Markt Lebensversicherung



CPIT STATEMENT

Die Grundfähigkeitsversicherung punktet mit Klarheit: klar definierte Fähigkeiten, nachprüfbare Kriterien, attraktive Beiträge. Ihre Grenze liegt dort, wo eine Erkrankung die Arbeitskraft nimmt, ohne eine der versicherten Fähigkeiten messbar zu treffen – bei psychischen Diagnosen, aber ebenso bei Krebs-, Herz- oder Autoimmunerkrankungen. Genau hier setzt Helvetia an und erweitert den bisherigen Psycheschutz zum Erwerbs- und Psycheschutz: In der Ausprägung Silber und Gold leistet der Tarif künftig bei Erwerbsunfähigkeit aus allen gesundheitlichen Ursachen, in Bronze bleibt der Fokus auf psychischen Erkrankungen. Maßstab ist die Drei-Stunden-Grenze auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt – ohne Berufsbild, unabhängig von der Arbeitsmarktlage und ohne Bindung an den Bescheid eines Sozialversicherungsträgers. Für die Beratung heißt das: Grundfähigkeit und Erwerbsunfähigkeit sind kein Entweder-oder mehr, sondern zwei Auslöser in einem Vertrag – ein Ansatz, der zusätzliche Sicherheit bringt.



Jetzt das Video zum Beitrag ansehen!

Ellen Ludwig
Chief Product Officer
cpit comparit GmbH





Barmenia
Gothaer



Hausratversicherung

Schutz für alle Sachen, die uns lieb und teuer sind.

Hausrat-Absicherung zum Neuwert:
Zuverlässig, fair und flexibel.

makler.barmeniagothaer.de





AScore STATEMENT

Mit LKH-BeihilfeUpgrade bietet die Landeskrankenhilfe V.V.a.G. eine leistungsstarke Tariflinie für Beihilfeberechtigte. Der Grundtarif sichert die beihilfekonformen Restkosten ab und bietet Mehrwerte wie Gesundheitsbonus und Beitragsrückerstattung. Die Komfort- und Premium-Lösungen ergänzen Beihilfe und Grundtarif gezielt und schließen bestehende Leistungslücken. Im Mittelpunkt stehen ambulante ärztliche, zahnärztliche und stationäre Leistungen – von Sehhilfen und Sehschärfenkorrekturen über Zahnersatz und Kieferorthopädie. Darüber hinaus können Wahlleistungen mit Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer individuell ergänzt werden. Das Premium-Niveau überzeugt leistungsorientierte Beihilfeberechtigte mit breiter Zusatzabsicherung, etwa durch Erstattungen über die GOÄ-Höchstsätze hinaus sowie Leistungen für Heilpraktiker, Psychotherapie, Hilfs- und Hörmittel, Vorsorge, Kinderwunschbehandlungen und Zahnleistungen. Starke Familienleistungen wie die Beitragsbefreiung für Neugeborene sowie für Eltern während der Elternzeit sind in allen Tarifvarianten enthalten.

Dr. Maryna Kalmanovych
Abteilungsleitung Kranken & Unternehmen,
AScore Das Scoring GmbH

TARIF DES MONATS AUGUST 2026

LKH-BeihilfeUpgrade – eine Klasse für sich



Die Landeskrankenhilfe hat eine neue Krankenvollversicherung für Beamtenanwärter und Beamte auf den Markt gebracht, die konsequent auf die anspruchsvollen Bedürfnisse der Zielgruppen ausgerichtet ist. Mit LKH-BeihilfeUpgrade bietet die LKH eine Absicherung, die leistungsstark, zukunftssicher und anpassbar ist.

FÜR JEDEN WUNSCH DIE PASSENDE LÖSUNG

Die Produktlinie besteht aus einem umfassenden Restkostentarif sowie den Ergänzungsbausteinen KOMFORT und PREMIUM.

KOMFORT setzt den Fokus auf Sehhilfen und LASIK. Außerdem werden die verbleibenden Kosten für Zahnbehandlung und Zahnersatz zu 100 Prozent erstattet.

Dank integriertem Optionsrecht können die Kunden später ohne Gesundheitsprüfung in den PREMIUM-Tarif wechseln. Dieser schließt Beihilfelücken konsequent mit 100 Prozent Erstattung der verbleibenden ambulanten, zahnärztlichen und stationären Kosten, auch über GOÄ/GOZ-Höchstsätze hinaus. Und unabhängig davon, ob die Beihilfe ganz oder nur teilweise leistet.

Weitere Highlights: Beitragsbefreiung für Kind und Elternteil in Elternzeit (6 Monate), umfangreiche Vorsorgeleistungen und eine hohe Beitragsrückerstattung (6 Monatsbeiträge für Anwärter) sowie ein Gesundheitsbonus für Beamte.



Für weitere Informationen
bitte QR-Code scannen!

TARIF DES MONATS SEPTEMBER 2026

BestensGesund: Die neue Premium-PKV des Münchener Verein setzt Maßstäbe



Angesichts steigender Beiträge und struktureller Defizite in der GKV wächst der Bedarf an verlässlicher, leistungsstarker Gesundheitsversorgung. Mit BestensGesund Premium präsentiert der Münchener Verein eine innovative Antwort auf diese Herausforderungen, die konsequent auf Qualität, Planbarkeit und Flexibilität setzt.

INNOVATION TRIFFT AUF ECHTE MEHRWERTE

Der Tarif wurde als bewusste Weiterentwicklung klassischer PKV-Modelle konzipiert. Versicherte profitieren von einem außergewöhnlich hohen Cash-Back von bis zu 3.190 Euro, der gesundheitsbewusstes Verhalten unmittelbar belohnt. Ein besonderes Highlight ist die Flexibilität: Der Selbstbehalt kann im Zeitverlauf ohne erneute Gesundheitsprüfung reduziert werden. Zudem ermöglicht die Anrechnung von Vorversicherungszeiten einen deutlich

schnelleren Zugang zu umfassenden Zahnleistungen, da die sonst übliche Zahnstaffel komplett entfallen kann.

ZUKUNFTSSICHERHEIT ALS KERNVERSPRECHEN

BestensGesund Premium beinhaltet alle Leistungen der GKV und stellt mit der integrierten Innovationsgarantie sicher, dass neue, medizinisch notwendige Behandlungsmethoden automatisch in den Versicherungsschutz einfließen. Mit unbegrenzter Absicherung für Psychotherapie und umfassenden Familienleistungen begegnet der Tarif modernen Lebensrealitäten ganzheitlich.

STARKER PARTNER FÜR DEN VERTRIEB

Vertrieblich überzeugt das Produkt zudem durch schnelle und effiziente Prozesse sowie durch eine klare Zielgruppenansprache für einkommensstarke Kunden. Eine Solvency-II-Quote von über 1130 Prozent unterstreicht zudem die finanzielle Stärke und Verlässlichkeit des Münchener Verein als stabiler Partner für Makler und Kunden.



ASCORE STATEMENT

Der Tarif BestensGesund Premium des Münchener Verein macht seinem Namen alle Ehre und bietet ein außergewöhnlich breites Leistungsspektrum für gesundheitsbewusste Versicherte und Familien. Neben hochwertigen Leistungen bei ambulanter und stationärer Versorgung, Psychotherapie, Rehabilitation und außerklinischer Intensivpflege überzeugen insbesondere die umfangreichen Familienleistungen, darunter Beitragsfreiheit bei Elternzeit oder Elterngeldbezug für bis zu sechs Monate sowie Leistungen für Kinderwunschbehandlungen, Kryokonservierung und Kinderbetreuung. Hervorzuheben sind die Anrechnung von Vorversicherungszeiten auf die Zahnstaffel sowie 100 Prozent Erstattung für Zahnersatz und Kieferorthopädie bis zum vollendeten 21. Lebensjahr bei weiterhin hohen Leistungen im Erwachsenenalter. Attraktive Rückerstattungsmöglichkeiten bei Leistungsfreiheit und die Option, ohne erneute Risikoprüfung in eine niedrigere Selbstbehaltstufe zu wechseln, runden das Tarifkonzept ab.

Dr. Maryna Kalmanovych
Abteilungsleitung Kranken & Unternehmen,
ASCORE Das Scoring GmbH



Für weitere Informationen
bitte QR-Code scannen!



^ Wasser entspannt: den Indischen Ozean vor der Tür und viele Wasserbecken und Pools im Constance Belle Mare Plage

LIFESTYLE

Constance Belle Mare Plage – klassisches Luxusresort zeitgemäß aufgestellt

Mauritius, die Trauminsel im Indischen Ozean, ist nach wie vor ein Sehnsuchtsziel für viele Reisende. Doch die Insel hat sich in den letzten Jahren auch verändert. Lange Zeit vor allem eine Honeymoon- und Golfer-Destination, positioniert sich Mauritius nun auch als Öko-Reiseziel. Dank seiner üppigen Natur und seines idealen Klimas ist das durchaus erfolgreich. Wanderungen durch den immergrünen Regenwald, Kajak-Exkursionen und Bootstouren zu Delphinen, die sich vor der Küste tummeln, sind nur einige Beispiele für naturnahe Aktivitäten. Die Luxushotellerie hat sich dem Trend angepasst und bietet heute ein vielfältiges Angebot abseits von Flitterwochen und Golf.

› Der Weinkeller, der Blue Penny Cellar, ist gleichzeitig Weinbar und -restaurant



Das gilt auch für das Constance Belle Mare Plage an der Ostküste, eines der ersten Luxushotels der Insel. Natürlich sind die beiden 18-Loch-Meisterschafts-Golfplätze immer noch ein großes Anziehungsziel für Golfer aus aller Welt. Daneben hat man sich hier aber in jüngerer Zeit vor allem dem Genuss verschrieben. Verschiedene Food Festivals wie die Food & Wine Week und Arrangements wie Wein & Dine sind heute die Stärken des Resorts mit seinen verschiedenen Restaurants. Da wäre etwa die Weinbar Blue Penny Cellar, zu der mit über 4000 verschiedenen Weinen und rund 45 000 Flaschen einer der interessantesten und größten Weinkeller der Insel gehört. Und wo zudem eine ausgezeichnete Küche serviert wird. Spannend und nicht nur für ambitionierte Weintrinker sind beispielsweise die verschiedenen anspruchsvollen Wine Tastings, die sich jeweils einem Thema wie zum Beispiel Weißweine aus dem Burgund oder klassische Rotweine aus Bordeaux widmen. Dazu werden kleine Gerichte wie etwa ein feines Thunfisch-Tatar mit Avocado gereicht. Das ausgezeichnete Rindfleisch kommt aus Australien, hängt im Reifeschrank und wird am Tisch präsentiert.

Eine sehr schöne Weinauswahl gibt es aber natürlich nicht nur in der Weinbar, sondern auch in den anderen Restaurants des Resorts wie im La Spiaggia und der Sushi Lounge, wo nicht nur ausgezeichnetes Sushi serviert wird, sondern auch andere japanische und asiatische Spezialitäten, so hervorragende Wantans.

Das Belle Mare Plage ist ein echtes Beachfront-Resort, das sich über zwei Kilometer an einem weißen Sandstrand erstreckt und über komfortabel eingerichtete Zimmer, Suite und Villen verfügt. Wer viel Wert auf Privatsphäre legt, quartiert sich in einer Villa mit eigenem Pool in Strandnähe ein. Die Villen gibt es mit bis zu drei Schlafzimmern. Wer also mit Familie reist, ist dort bestens aufgehoben, zumal das gesamte Resort nicht zuletzt dank des Kids Clubs durchaus familienfreundlich ist.

Direkt an die Unterkünfte schließen sich die beiden sehr schön gestalteten Golfplätze an. Damit ist das Belle Mare Plage, das letztes Jahr sein 50. Jubiläum gefeiert hat, nach wie vor ein Klassiker unter den anspruchsvollen Golfresorts, aber auch unter den gefragten Luxushotels der Insel. Und wegen seines großzügigen und geschmackvoll gestalteten Spas mit Fitnesscenter ist es auch eine erstklassige Wellness-Adresse, was perfekt zu einem entschleunigten Reiseerlebnis passt.

MANUELA BLISSE & UWE LEHMANN



Weitere Informationen finden Sie unter:

www.constancehotels.com/en/hotels-resorts/belle-mare-plage/

› Fisch und Meeresfrüchte stehen schon beim Lunch hoch im Kurs



‹ Trotz immer größerem (Natur-) Freizeitangebot bleibt Mauritius auch eine Golf-Destination, vor allem durch das Constance Belle Mare Plage





› Entspanntes Schaukeln
inmitten des Indischen Ozeans

FOUR SEASONS

Luxusresort in neuem Glanz



◀ Am 12. März feiert Mauritius seinen Unabhängigkeitstag. Im Four Seasons bekommen die Gäste dafür zum Mitfeiern eine süße Aufmerksamkeit



◀ Mit dem Resort-eigenen Shuttle-Boot geht es zum Beach-Lunch auf die Insel Ile Aux Cerfs

Südlich vom Constance Belle Mare Plage breitet sich an der Ostküste auf einer privaten tropischen Halbinsel an einer wunderschönen Bucht das Four Seasons Resort Mauritius at Anahita aus. Das luxuriöse Resort wurde erst vor kurzem komplett renoviert und erstrahlt seit November 2025 in zeitgemäßem Glanz.

Schon die kleinste und „einfachste“ Villa mit eigenen Pool, Terrasse und kleinem hübschen Garten ist hier schon sehr besonders. Die Villen mit bis zu drei Schlafzimmern bieten viel Komfort und Privatsphäre und verteilen sich großzügig in der tropischen Landschaft. Entweder man wohnt sehr zentral zum Beispiel in der Villa Nummer 152 oder man bewegt sich mit dem Buggy oder mit dem Fahrrad zu den zahlreichen Restaurants, zu den Pools oder zu den traumhaften Stränden.

Eines der besonderen Highlights ist eine vorgelagerte Insel Ile Aux Cerfs, die man innerhalb einer halben Stunde mit dem Resort-eigenen Shuttle-Boot erreicht – eine sehr entspannte Tour unter tropischer Sonne mit einer leichten Brise. Der breite feine Sandstrand – ein perfekter Selfie-Spot – und das kristallklare Wasser lohnen die kurze Überfahrt allemal. Erst recht, wenn man sich in dem malerischen Beach-Restaurant



La Paz direkt am Strand mit den Füßen im Sand noch einen entspannten Lunch gönnt.

Apropos Lunch: Im Restaurant Chaloupe, wo auch das sehr gute und reichhaltige Frühstück eingenommen wird, wird der Caesar Salad ganz klassisch noch direkt vor dem Gast am Tisch zubereitet.

Überhaupt ist die Kulinarik eine der Stärken des Four Seasons Mauritius. Dies zeigt sich beim Creole BBQ am Strandrestaurant Ti Pwason ebenso wie im panasiatischen Awase an der Lagune.

Dank der persönlichen Beratung des Chefkochs wird auch das private Abendessen in der eigenen Villa zum kulinarischen Erlebnis. Eine absolute Empfehlung ist dabei die Seafood-Platte für zwei Personen, begleitet von einem gut gekühlten Chablis. Nicht nur hier zeigt sich der Service von seiner ganz aufmerksamen und bezaubernden Art und Weise.

Das Angebot an Aktivitäten groß. Jegliche Art von Wassersport bis hin zu Kataransegeln ist möglich. Aber auch Tennis. Wer es gerne entspannter mag, besucht das luxuriöse Spa und gönnt sich eines der professionellen Treatments.

Natürlich ist auch im Four Seasons Golf ein großes Thema. So gehört zu dem Resort ein Bernhard-Langer-Signature-Gold-Golf-Course, der nicht nur fortgeschrittenen ambitionierten Golfern Spaß macht.

Und natürlich ist das Four Seasons Mauritius auch ein absolut beliebtes Sehnsuchtsziel für anspruchsvolle Honeymooner, die bei ihren Hochzeits- und Reiseplanungen Nachhaltigkeit immer mehr berücksichtigen.

Womit sich für Mauritius der Reisekreislauf erfolgreich schließt und so gezeigt wird, dass die traumhafte Insel im Indischen Ozean vieles richtig macht.

MANUELA BLISSE & UWE LEHMANN

› Vorfreude auf den Abend: Im Strandrestaurant finden regelmäßig BBQ-Abende statt



› Entspannung pur auf der Insel Ile Aux Cerfs



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.fourseasons.com/mauritius/



^ Hideaway auf 1250 Metern Höhe mit Blick auf den Wilden Kaiser und großartiger Kulinarik



^ Sorgen für alpine Kulinarik der Spitzenklasse (v. l. n. r.): Köchin Lucia „Lucy“ Brestovanska, Küchenchef Juan Kaiser und Sous Chef Marek Sedlacek

JEZZ ALM ELLMAU

Alpine Kulinarik mit Panoramablick

Almen haben sommers wie winters ihren ganz eigenen Reiz. Wenn sie dann noch gut bewirtschaftet werden, sind sie häufig ein echtes Traumziel. Die oberhalb von Ellmau in Tirol auf 1250 Metern Höhe gelegen jezz Alm ist so ein Traumziel, vor allem ein kulinarisches Traumziel. Denn Casual Fine Dining haben sich Gastgeberin Daniela Fröhlich und ihr Mann Chris zum Ziel gesetzt und in den letzten drei bis vier Jahren in den Kitzbüheler Alpen einen echten Hotspot für Genießer geschaffen. Der noch dazu durch die bodentiefen Fenster eine atemberaubende Aussicht auf den Gebirgsstock des Wilden Kaisers bietet.

Apropos Kaiser. Mit Juan Kaiser (nein, kein Künstlername!) steht ein kreativer Küchenchef mit einer wilden Länderkombination in der Küche der jezz Alm. Er hat peruianische Wurzeln und ist als Kind nach Bayern gekommen.

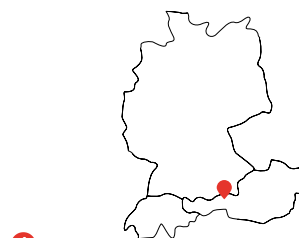
Zu seinen Klassikern zählen etwa ein vorzüglicher Zwiebelrostbraten, der Hirschrücken und das alpine Cordon Bleu vom Kalb mit einer Füllung aus Tiroler Speck und Bergkäse. Beliebt bei den Gästen, vor allem auf der

sonnigen Terrasse, sind aber auch die Trüffel-Pommes und die exklusiven Arrangements aus Austern und Champagner – ausgezeichnete Weine verstehen sich von selbst.

Aber natürlich wird auch mit lokalen Produkten gearbeitet. „Thymian, Sauerampfer, Vergissmeinnicht, Huflattich, Moosbeeren, Heidelbeeren, Eierschwammerln wachsen hier“, weiß Souschef Marek Sedlacek. Schließlich war die jezz Alm, die im Winter direkt an der Skipiste liegt, dem Guide Michelin schon eine Empfehlung wert. „Wir wollen mit unserer Küche nun den nächsten Schritt gehen“, gibt Juan Kaiser einen Vorgeschmack.

Der nächste Schritt, das betrifft die gesamte Jezz Alm. Daniela und Chris haben große Pläne. Am Ende der kommenden Wintersaison schließen sie ihr Genießer-Hideaway für etwa ein Jahr und errichten neben ihrem Restaurant ein Boutique-Hotel mit 40 Zimmern und Suiten sowie Spa und Wellness. Man darf gespannt sein, wie wild und kreativ es dann noch weiter nach vorne gehen wird.

MANUELA BLISSE & UWE LEHMANN



Weitere Informationen finden Sie unter: www.jezz.tirol



Manuela Blisse und Uwe Lehmann

Surpress

Wenn man seine Leidenschaft zu seinem Beruf machen kann, dann ist es ein großes Glück. Wenn einem das auch noch zu zweit gelingt, dann ist es ...! Seit Jahren leben und arbeiten wir zusammen in Berlin, reisen gemeinsam um die Welt, schreiben dabei über gutes Essen und guten Wein, über interessante Restaurants und empfehlenswerte Hotels – und versuchen dabei, uns den Blick für das Außergewöhnliche zu bewahren. Wir präsentieren Ihnen in Mein Geld interessante Reise- und Lifestyle-Stories und -News.



LFDE

www.lfde.com

ECHIQUIER SPACE

Greifen Sie mit uns nach den Sternen



LFDE - La Financière de l'Échiquier

Tower One - Spaces - Brüsseler Strasse 1-3, 60327 Frankfurt-am-Main | vertrieb@lfde.com

Echiquier Space ist hauptsächlich dem Risiko des Kapitalverlusts, dem Aktienrisiko, dem Wechselkursrisiko, dem Schwellenländerrisiko und dem Risiko in Verbindung mit der Verwaltung mit Ermessensspielraum ausgesetzt. Der Anleger wird darauf hingewiesen, dass bestimmte angebotene Anteile/Aktien möglicherweise nicht in seinem Land zum Vertrieb zugelassen sind. Für weitere Informationen über die Merkmale, Risiken und Kosten dieses Fonds empfehlen wir Ihnen, die aufsichtsrechtlichen Dokumente (Verkaufsprospekt auf Französisch und Englisch und das Dokument mit wesentlichen Informationen (DIC) in den Amtssprachen Ihres Landes) zu lesen, die auf unserer Website www.lfde.com/de-de/ verfügbar sind.

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

Backoffice
backoffice@mein-geld-medien.de

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

Fonddaten

Refinitiv, A Thomson Reuters company

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Fabian Kelling
f.kelling@mein-geld-medien.de

Layout & Satz

REUTER x BOBETH
reuterbobeth.de

Onlineredaktion

Fabian Kelling
f.kelling@mein-geld-medien.de
Uwe Lehmann
surpress@aol.com

IT Support

Ronny Gohlke, Ansgar Wilhelm

Vertrieb

D-FORCE-ONE GmbH
Neuer 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 auszugsweise nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

Anzeige



info@mein-geld-medien.de

ERST KLAS SIG

Jeffrey Gouweleeuw
Verteidiger

WWK Betriebliche Altersversorgung MIT ERFAHRUNG IMMER WIEDER ZU DEN BESTEN GEHÖREN.

Mit der **WWK bAV** profitieren Sie und Ihre Kunden von einer Lösung, die im vertriebsstarken bAV-Markt neue Maßstäbe setzt.

- **Produkt:** WWK IntelliProtect® 2.0 mit Renditechancen und Garantien, InstiTranchen und ETFs, flexible Garantiestufen von 50 bis 100 Prozent sowie hohe garantierte Rentenfaktoren
- **Prozess:** volldigital von Beratung bis Verwaltung, Gruppenvertragslösungen WWK Kollektiv easy sowie WWK Kollektiv select und digital, plus praxiserprobte Vorlagen für die Umsetzung beim Arbeitgeber
- **Service:** bAV Projektservice inklusive Brutto-Netto-Beraterdaten auch für XEMPUS advisor, persönlicher bAV-Support und bAV-Consultants sowie Weiterbildungen mit DVA-Zertifikat

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



WWK

Eine starke Gemeinschaft

Insights für AAA-CLO- Investing.

Aktive EUR-CLOs. Entwickelt
für Transparenz, Liquidität
und Effizienz.



Kapitalrisiko

Marketingkommunikation. Nur für professionelle Kunden / qualifizierte Anleger. Keine Anlageberatung oder -angebot. Die Verfügbarkeit kann je nach Gerichtsstand eingeschränkt sein.
© UBS 2026. Alle Rechte vorbehalten.



UBS