



Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

03 | 2026
HERBST
32. JAHRGANG

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

BA ²⁰²⁶ BOUTIQUE AWARDS

BOUTIQUE AWARDS SPEZIAL

**Alle Informationen
rund um den Boutique Award**



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.



◀ 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

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

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.

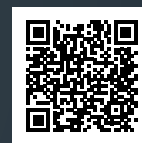
Die Partner der HANSAINVEST können sich auf ihre Kernkompetenzen fokussieren: auf gute Investments und einen funktionierenden Vertrieb. Innerhalb kurzer Zeit platzieren sie so ein marktfähiges Angebot – um den eigenen Kunden bereits im kommenden Jahr Zugang zu Altersvorsorgedepots bieten zu können.

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 Altersvorfreude-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



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. »



**Private
Banking**

Da das 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.

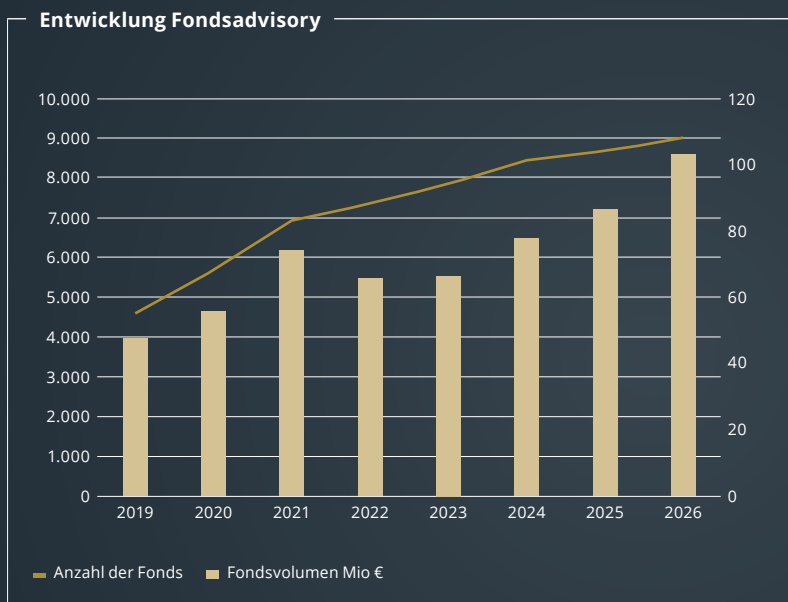


^ Beständige Partnerschaft:
Die Rheinbrücke in Vaduz verbindet seit 1901 das Fürstentum Liechtenstein mit der Schweiz

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.

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

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.

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.

