



J A H R E

# Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

04 | 2024

SEPTEMBER | OKTOBER

30. JAHRGANG

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

# BA 2024 BOUTIQUEN AWARDS

**BOUTIQUEN AWARDS SPEZIAL**

**Alle Informationen  
rund um den Boutiquen Award**



**10. Oktober 2024, 18 Uhr**  
**Festsaal im Jügelhaus, Frankfurt**

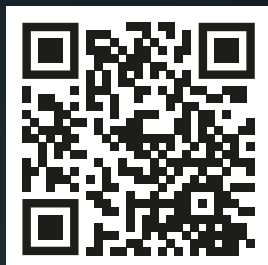
präsentiert von AECON Fondsmarketing GmbH /  
Mein Geld Medien Gruppe / Pro BoutiquenFonds GmbH



**Hauptbotschafter**

Powered by





[boutiquen-awards.de](https://boutiquen-awards.de)

## Jury

---



**Jürgen Dumschat**  
Geschäftsführer  
AECON Fonds-  
marketing GmbH



**Michael Gillessen**  
Geschäftsführer  
Pro BoutiquenFonds  
GmbH



**Isabelle Hägewald**  
Geschäftsführerin  
Mein Geld Medien  
Gruppe



**Detlef Glow**  
Head of Lipper  
EMEA Research,  
Refinitiv



**Sascha Hinkel**  
Leiter Fondsresearch  
Aktien- und Mischfonds,  
Deka Vermögens-  
management GmbH



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



**Christian Stadtmüller**  
Geschäftsführer  
HQ Trust GmbH





› **Marcus Kuntz**, Area Head Sales & Fund Distribution bei Universal Investment

## UNIVERSAL INVESTMENT

# Ein starker Partner – auch in der Zukunft

Drängender als vielleicht jemals zuvor stehen Fondsboutiquen vor der Frage, was sie aus eigener Kraft machen können und wollen – und wo es sinnvoll ist, mit einer Fonds-Service-Plattform zusammenzuarbeiten. Fakt ist, die Fondsbranche befindet sich in einem Wandel und die Herausforderungen, die von außen auf sie einwirken, werden größer. Mein Geld sprach mit Marcus Kuntz, Area Head Sales & Fund Distribution bei Universal Investment, darüber, wie das Unternehmen Fondsanbietern helfen kann, sich auf die Zukunft vorzubereiten

**Wenn sich Fondsboutiquen dafür entscheiden, mit einer Fonds-Service-Plattform zusammenzuarbeiten, warum sollten sie sich für Universal Investment entscheiden?**

**MARCUS KUNTZ:** Weil wir eine klare, wiedererkennbare DNA und ein klares Geschäftsmodell haben, die sich beide nicht ändern werden. Wir sind unabhängig, müssen keinen Konzernvorgaben folgen und können so für jeden Fonds die jeweils besten Partner an einen Tisch bringen. Universal Investment hat nur dann Erfolg, wenn unsere Kunden Erfolg haben. Wir haben mehr als 50 Jahre Erfahrung bei der Auflage von Publikumsfonds und sind nicht

zuletzt deshalb Marktführer, weil unsere Dienstleistungen genau auf die Bedürfnisse von Fondsboutiquen zugeschnitten sind. Wir bieten Fondsinitiatoren alles, was sie benötigen, um eine Anlageidee erfolgreich in die Tat umzusetzen.

**Was genau meinen Sie, wenn Sie sagen, Universal Investment bietet alles?**

**MARCUS KUNTZ:** Wir verstehen uns als Komplettanbieter. Zu unserem Angebot zählt zunächst der Service rund um die Auflage und Zulassung eines Fonds. Hinzukommen zahlreiche Dienstleistungen wie Zentralverwaltung, Orderabwicklung, »



Risikomanagement und Kunden-Reporting. Wir sind außerdem in der Lage, die für jeden Kunden passenden Verwahrstellen, Broker und Transfer Agents auszuwählen. Und natürlich überwachen wir für unsere Kunden auch Dienstleistungen von Dritten.

**Wie sieht das in der Zusammenarbeit aus?**

**MARCUS KUNTZ:** Unsere Plattform ist modular aufgebaut. Jeder Kunde nimmt das, was er braucht. Wenn sich ein Fondsanbieter für das komplette Angebot entscheidet, kann er sich ganz auf das Management seines Fonds konzentrieren.

**Ein aktuelles Thema ist die immer strenger werdende Regulierung. Können Sie dabei auch helfen?**

**MARCUS KUNTZ:** Auf jeden Fall. Zum einen erfüllen wir selbst alle Anforderungen der Aufsichtsbehörden. Zum anderen geht es hier darum, dicke Bretter zu bohren, um immer auf der Höhe der Entwicklung zu sein. Das gilt insbesondere für das Thema Nachhaltigkeit, aber auch für viele andere Bereiche. Wir beschäftigen viele verschiedene Expertinnen und Experten, die teilweise an über 30 Regulierungsprojekten gleichzeitig arbeiten und sich in einem permanenten Dialog mit den Regulatoren in Deutschland und Europa befinden. Für eine Fondsboutique ist der große Aufwand zeitlich nicht zu stemmen. Hier unterstützen wir zum Beispiel dadurch, dass wir in jedem Quartal ein ESG-Update anbieten.



**Nach wie vor kommen Fondsanbieter – auch kleinere – auf den deutschen Markt, und umgekehrt suchen deutsche Anbieter Kunden in anderen Ländern. Wird die Fondsbranche immer internationaler?**

**MARCUS KUNTZ:** Dem kann ich nur zustimmen. Und das bedeutet für uns, dass auch wir uns internationaler aufstellen müssen, um zukunftsfähig zu sein. Wir können uns nicht auf dem bisher Erreichten ausruhen. Nach den aktuellen Statistiken des deutschen Fondsverbandes BVI sind wir die größte deutsche Kapitalverwaltungsgesellschaft. Und Deutschland wird für Universal Investment auch künftig der Heimat- und Schwerpunktmarkt sein. Aber wir haben mittlerweile auch Standorte in Luxemburg und Irland. »

^ Nachhaltig:  
Timber  
Pioneer –  
der neue  
Firmensitz  
von Universal  
Investment  
in Frankfurt

---

*„Universal Investment hat nur dann Erfolg,  
wenn unsere Kunden Erfolg haben.“*

---

#### Wie profitieren Ihre Kunden davon?

**MARCUS KUNTZ:** Unsere Kunden genießen volle Flexibilität beim Aufsatz und beim Vertrieb ihrer Fonds. Sie haben die Wahl, je nachdem, welchen Fondsstandort sie bevorzugen: Deutschland, Luxemburg oder Irland. Wir sind in allen drei Ländern eine sogenannte Super ManCo, das heißt, wir bieten die Infrastruktur für UCITS-Fonds und für Alternative Investmentfonds.

#### Ist das nicht eher für größere Anbieter geeignet, weniger für Fondsboutiquen?

**MARCUS KUNTZ:** Das sehe ich nicht so. Einer der Gründe, warum wir auch nach Luxemburg und Irland gegangen sind, war, bestehenden deutschen Kunden mehr Möglichkeiten zu bieten und die jeweiligen regionalen Besonderheiten und Stärken für sie nutzbar zu machen. Luxemburger Fonds sind internationaler Standard und

damit vertriebsfähiger. Irland wiederum hat ein Doppelbesteuerungsabkommen mit den USA, durch das in Dublin beheimatete Fonds einfach und schnell einen größeren Teil der auf die Dividenden amerikanischer Aktien anfallenden Quellensteuer zurückbekommen können. Beide Standorte bieten zudem ein bewährtes Ökosystem für alternative Investments. Das kann auch für eine Fondsboutique interessant sein.

#### Wie sieht Ihre Prognose für die Zukunft aus?

**MARCUS KUNTZ:** Wir sehen sowohl für unabhängige Fondsinitiatoren als auch für Fondsboutiquen mehr denn je viele Chancen, weil sie mit ihrer Expertise jenseits des Mainstreams gerade in Zeiten wie diesen gefragt sind. •

#### Vielen Dank für das Gespräch.

---

**Disclaimer:** (Stand: Juli 2024) ©2024. 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

„Wir helfen Fondsboutiquen,  
den Wandel zu meistern“

Das Geschäft von Fondsboutiquen war selten mit so vielen Unwägbarkeiten behaftet wie aktuell – und ein Ende der Herausforderungen ist nicht abzusehen. Im Gegenteil, die Transformation der Fondsbranche wird weitergehen, sie wird sich sogar noch beschleunigen: Die Regulierung in Bezug auf Nachhaltigkeit und andere Bereiche wird strikter, die Kosten steigen.

Kein Wunder also, dass viele Fondsanbieter ihr Geschäftsmodell auf den Prüfstand stellen. Und sich fragen, was machen wir selbst, was lagern wir aus? Immer mehr kommen zu dem Schluss, dass es sinnvoll ist, Teile der Wertschöpfungskette auf Fonds-Service-Plattformen auszulagern. So können sie sich auf die Kernkompetenz von Fondsboutiquen konzentrieren: innovative Fondsideen zu entwickeln und das Vermögen der Anleger zu verwalten und zu mehren. Für alles andere drumherum – Fondsaufgabe, Fondsbuchhaltung, Orderabwicklung, Risikomanagement, Zentralverwaltung oder Kunden-Reporting – gibt es Universal Investment. Wir bieten die Infrastruktur für UCITS-Fonds und für Alternative Investmentfonds.

Was uns als Partner für Fondsanbieter besonders auszeichnet, ist, dass wir ebenso unabhängig sind wie unsere Kunden. Aus Gesprächen mit Fondsinitiatoren und institutionellen Anlegern wissen wir, worauf es wirklich ankommt: Expertenwissen und Erfahrung sowie moderne modulare Lösungen aus einer Hand. All das und noch einiges mehr bietet Universal Investment seit 1968.



Deutschland ist und bleibt unser Heimat- und Schwerpunktmarkt. Hier betreuen wir die meisten Kunden – Fondsinitiatoren, Asset Manager und institutionelle Investoren gleichermaßen. Nach den aktuellen Statistiken des deutschen Fondsverbandes BVI sind wir die größte deutsche Kapitalverwaltungsgesellschaft. Als Marktführer können wir Fondsboutiquen helfen, den Wandel zu meistern. Darüber hinaus bereiten wir uns selbst auf die Zukunft vor – und die wird internationaler sein, auch für uns. Aus diesem Grund haben wir mittlerweile auch Standorte in Luxemburg und Irland und können daher allen unseren Kunden die volle Flexibilität beim Aufsatz und beim Vertrieb von Fonds geben.

Mit Universal Investment haben Fondsboutiquen und Vermögensverwalter nicht nur eine erfahrene, breit aufgestellte Fonds-Service-Plattform an ihrer Seite, sondern auch einen Partner, der von ihrem Geschäftsmodell zu hundert Prozent überzeugt ist. ●

**ANDREAS GESSINGER**

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

**Disclaimer:** (Stand: Juli 2024) ©2024. 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.





## DONNER & REUSCHEL

# Die Verwahrstelle für den deutschen Mittelstand

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

### Bitte stellen Sie sich uns als Verwahrstelle kurz vor.

**GUNNAR RIEKE:** Das Verwahrstellengeschäft ist seit mehr als 20 Jahren eines der Kerngeschäftsfelder von DONNER & REUSCHEL. Wir sind mit unseren Dienstleistungen in Deutschland und Luxemburg zu Hause und freuen uns, dass unsere Kunden uns aktuell mehr als 300 Fonds mit einem Volumen von über 27 Milliarden Euro anvertrauen. Wir verstehen uns als One-Stop-Shop und bieten unseren Kunden individuelle Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

### Was machen Sie anders als andere?

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

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

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

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

### Was schätzen Ihre Kunden an DONNER & REUSCHEL?

**GUNNAR RIEKE:** Unsere Kunden finden in uns einen One-Stop-Shop. Konkret: Eine »



**DONNER & REUSCHEL**  
PRIVATBANK SEIT 1798**INVESTOR SERVICES**

erfahrene Verwahrstelle für ihre Fondsmandate, ein hochprofessionelles Handelsteam, ausgefeilte Marketing- und Vertriebsunterstützung sowie bei Bedarf ausgeklügelte Asset-Management-Lösungen. Allen voran aber schätzen unsere Kunden den persönlichen Kontakt. Vom exklusiven Relationshippartner über Spezialisten in den einzelnen Marktsegmenten bis hin zum jeweiligen Händler am Trading Desk. Bei uns gibt es keine Computerstimmen, die den Kundenkontakt ersetzen. Hier arbeiten Menschen für und mit Menschen. Wir widmen uns den Bedarfen unserer Kunden und haben so beispielsweise den Handel bis 22 Uhr eingeführt – ein Alleinstellungsmerkmal am Markt.

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

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

**Wie meinen Sie das?**

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

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

**Woran denken Sie da in erster Linie?**

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

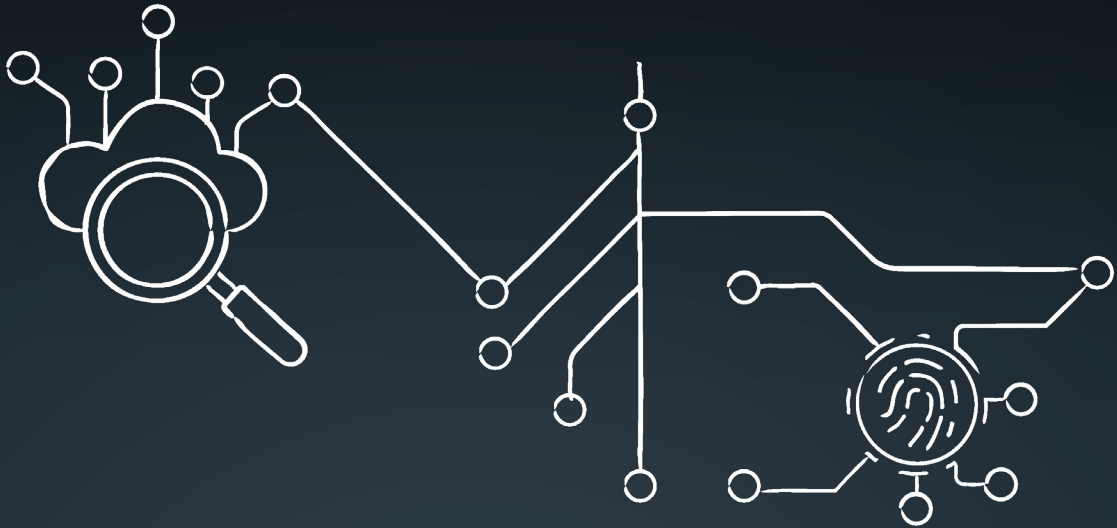
Unsere Kunden schätzen uns für die Nähe, die sie bei uns erleben. Mit vielen sind wir „per Du“. Nicht, weil wir erzwungen kumpelhaft sein wollen, sondern vielmehr, weil wir über viele Jahre hinweg einen gemeinsamen Weg gehen. Einen Weg, der uns viele Höhen beschert, auf dem es aber auch immer mal wieder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

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

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

**Vielen Dank für das Gespräch!**

Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.donner-reuschel.de/investor-services](http://www.donner-reuschel.de/investor-services)



HANSAINVEST

## Asset Management und die Vorteile der Künstlichen Intelligenz

Künstliche Intelligenz (KI) gilt als zentrales Zukunftsthema für die Wirtschaft. Experten prognostizieren, dass KI in naher Zukunft Menschen bei vielen kognitiven Aufgaben übertreffen wird. Kritiker hingegen bemängeln, dass KI immer noch wesentliche menschliche Eigenschaften wie Denken, Planen und das Verständnis der physischen Welt fehlen. Die Diskussionen über KI sind so vielfältig wie die Meinungen selbst. Dennoch ist unbestritten: KI-Systeme können äußerst nützlich sein. Ungeachtet der zukünftigen Entwicklungen sind sich Experten, Befürworter und Kritiker bereits heute einig, dass der Einsatz von KI zunehmend an Bedeutung gewinnt, um zeitaufwändige Prozesse zu beschleunigen und zu strukturieren.

Im Asset Management befindet sich der Einsatz von KI zwar noch in den Anfängen, doch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat bereits 2018 die Themen Big Data Analytics und KI auf ihre Agenda gesetzt. In einer Studie wurden die Herausforderungen und Implikationen für die Aufsicht und Regulierung von Finanzdienstleistungen untersucht, die sich aus dem verstärkten Einsatz dieser Technologien

ergeben. Die BaFin zeigte dabei verschiedene Anwendungsmöglichkeiten von KI im Asset Management auf.

### VON DER BAFIN-STUDIE ZUR PRAXIS: KI IM ASSET MANAGEMENT

Seit dieser Studie hat die Nutzung von KI in verschiedenen Geschäftsbereichen des Asset Managements deutlich zugenommen. KI-gestützte Vertriebsmodelle und die Weiterentwicklung des operativen Portfoliomanagements auf Basis von KI-Analysen und -Werkzeugen sind nur die Spitze des Eisbergs. Auch bei der Verwaltung von Investmentvermögen und in der Fondsadministration spielt KI eine immer wichtigere Rolle, insbesondere bei der Erfüllung regulatorischer Anforderungen und dem Risikomanagement. Dazu gehören auch die Überwachung der ESG-Konformität (Environment, Social, Governance) und die Prüfung komplexer Vertragswerke bei Immobilien- und anderen Sachwerte-Transaktionen.

Viele Asset Manager haben diese Aufgaben an externe Dienstleister ausgelagert, um sich auf ihr Kerngeschäft – die »

HANSAINVEST

Vermögensverwaltung – konzentrieren zu können. Service-Kapitalverwaltungsgesellschaften (Service-KVGen), die solche Leistungen anbieten, sind prädestiniert, KI-Lösungen in ihre Prozesse zu integrieren. KI-Modelle können Service-KVGen und ihre Kunden in nahezu allen Aufgabenbereichen entlasten, von der Beantwortung komplexer Kundenanfragen über die tägliche und monatliche Fondspreisermittlung bis hin zur Erstellung von Jahresberichten. Sie können Emissions- und Vertriebsdokumente auf ihre Regulierungskonformität prüfen und komplexe Zielinvestments auf Übereinstimmung mit den Anlagebedingungen überprüfen. Dies ist besonders im Hinblick auf ESG-Kriterien und bei der Bewältigung großer Datenmengen von Bedeutung, die ohne KI nur mit hohem manuellem Aufwand bearbeitet werden könnten.

**PASSENDE KI-MODELLE UND INTERNES KNOW-HOW**

Trotz der Vorteile, die KI bietet, bleibt die Frage nach der Zuverlässigkeit der Systeme offen. Die Technologien entwickeln sich dynamisch weiter, und Unternehmen müssen sicherstellen, dass nicht nur irgendwelche, sondern die passenden Modelle eingesetzt werden. Dafür ist der Aufbau von internem Know-how notwendig. Ein Proof of Concept (PoC) kann bei der Einführung und dauerhaften Umsetzung von KI-Modellen hilfreich sein. Er sollte häufig vorkommende Tätigkeiten und wichtige Anwendungen wie die Fondspreisermittlung umfassen. Die Umsetzung des PoC erfolgt idealerweise in enger Abstimmung mit dem betroffenen Fachbereich.

**KI IM OPERATIVEN UND ADMINISTRATIVEN BEREICH – EIN FAZIT**

Letztlich bleibt festzuhalten, dass neben der Qualitätssicherung der KI-Systeme auch eine Qualitätssicherung der Datenbasis entscheidend für den Erfolg ist. Trotz aller Fortschritte bleibt der menschliche Faktor im Asset Management von entscheidender Bedeutung. Verantwortungsbewusst eingesetzt, kann KI jedoch die Effizienz in dieser Branche erheblich steigern und sowohl im operativen Bereich durch die Analyse großer Datenmengen als auch im administrativen Bereich durch beschleunigte Prüfprozesse unterstützen.

HANSAINVEST



**Dr. Jörg W. Stotz**  
Sprecher der Geschäftsführung



Anzeige Bild: © HANSAINVEST





^ LGT Private Banking: Seit Jahrzehnten Partner unabhängiger Vermögensverwalter und Fondsboutiquen

LGT BANK AG

## Fondsplatz Liechtenstein: attraktiv, agil, einzigartig

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

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

### STABILE GRUNDLAGE, SOLIDE FINANZPOLITIK

Als konstitutionelle Erbmonarchie auf demokratischer und parlamentarischer Basis zeichnet sich das Fürstentum Liechtenstein

durch eine hohe politische, wirtschaftliche und soziale Kontinuität und Stabilität aus. Es besteht eine Zoll- und Währungsunion mit der Schweiz, und der Schweizer Franken gilt als eine der sichersten Währungen weltweit. Die Finanzpolitik Liechtensteins ist äußerst solide: Das Land hat hohe Reserven und wird von Moody's und Standard & Poor's im Länder-Rating mit der höchsten Bonität AAA bewertet.

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

Seit 1995 ist Liechtenstein Mitglied des Europäischen Wirtschaftsraumes (EWR), und die vollständig umgesetzte EU-Gesetzgebung (UCITS und AIFMD) ermöglicht den Zugang zum EU-Binnenmarkt bei »





Private  
Banking

gleichzeitigem Zugang zum Schweizer Wirtschaftsraum – eine einzigartige Konstellation. Die Finanzmarktaufsicht FMA gewährleistet die Stabilität des Finanzplatzes Liechtenstein und sorgt dafür, dass die Gesetze bei der Geldwäschereibekämpfung, bei grenzüberschreitenden Steuerdelikten sowie bei der Terrorismusfinanzierung jederzeit eingehalten werden. Eine aktuelle MoneyVal-Prüfung hat eine hervorragende Bewertung ergeben. Zudem hat sich die FMA zu kurzen Reaktionszeiten verpflichtet – für eine effiziente Genehmigung von Fondsprojekten.

### FORTSCHRITTLICHES STEUERSYSTEM UND HOHE AGILITÄT

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

Handeln ein grundlegender Bestandteil der Kultur Liechtensteins ist. Als weltweit erstes Land wurde Liechtenstein mit dem Label „Energierland“ ausgezeichnet.

### DIE LGT ALS KOMPLETTANBIETER FÜR VERMÖGENSVERWALTER UND FONDS-BOUTIQUEN

Der große Wert, den Liechtenstein als Staat und Finanzplatz auf Nachhaltigkeit legt, spiegelt sich auch im Denken und Handeln der LGT wider. Die Bank im Besitz der Fürstenfamilie verfolgt seit jeher eine langfristige Perspektive. So hat sich die LGT auch dazu verpflichtet, die Nettoemissionen im Betrieb und auf der Investmentseite bis 2030 auf Netto-Null zu senken. Seit Jahrzehnten ist die partnerschaftliche Betreuung von unabhängigen Vermögensverwaltern und Fondsboutiquen ein strategisch wichtiger Bereich. Dies untermauern regelmäßige Investitionen in die Entwicklung und den Ausbau der Dienstleistungen für Intermediäre. Kundennähe und hohe Servicebereitschaft stehen dabei an erster Stelle. Große Erfahrung besitzt die LGT auch als Fondsgesellschaft sowie Depotbank und unterstützt als „One-Stop-Shop“-Partner bei der Fondsstrukturierung und -administration mit der Konzeption von maßgeschneiderten Private-Label-Fonds. Schnelle Auflegungszeiten, angemessene Startvolumina und der Zugang zu zwei Märkten sind dabei Alleinstellungsmerkmale.

#### LGT



Weitere Informationen finden Sie unter: [www.lgt.com/li](http://www.lgt.com/li)



Sie möchten mehr über das Fondsdomizil Liechtenstein oder die LGT erfahren? **Bjoern Kogler** nimmt sich gerne Zeit, Sie zu beraten.

EAM Business Development  
Tel.: +423 2352133  
Mail: [bjoern.kogler@lgt.com](mailto:bjoern.kogler@lgt.com)

### UNTERNEHMEN

LGT ist eine führende internationale Private-Banking- und Asset-Management-Gruppe, die sich seit über 90 Jahren im Besitz der Fürstenfamilie von Liechtenstein befindet. Per 31.12.2023 verwaltete die LGT Vermögenswerte von 316 Milliarden Schweizer Franken (375,6 Milliarden US-Dollar) für vermögende Privatkunden, Intermediäre und institutionelle Anleger. Aktuell betreut sie weit über die Hälfte des in Liechtenstein verwalteten Fondsvermögens. Die LGT beschäftigt über 5600 Mitarbeitende an mehr als 30 Standorten in Europa, Asien, Amerika, dem Mittleren Osten und in Australien.



HAUCK AUFHÄUSER LAMPE

## „Fondsboutiquen trotzen den Herausforderungen“

Anja Schlick, Head of Relationship Management Financial Assets bei Hauck Aufhäuser Lampe, ist verantwortlich für die umfassenden Dienstleistungen des Hauses als Verwahrstelle und Kapitalverwaltungsgesellschaft. Im Interview mit „Mein Geld“ spricht sie über aktuelle Herausforderungen und Chancen für Fondsboutiquen in einem anspruchsvollen Marktumfeld

### Frau Schlick, wie hat sich die Lage für Fondsboutiquen in diesem Jahr entwickelt?

**ANJA SCHLICK:** Fondsboutiquen stehen vor einigen Herausforderungen. Mischfonds haben weiterhin mit Abflüssen zu kämpfen, und auch Aktienfonds leiden, wenn auch in geringerem Maße. Positiver sieht es hingegen für Anleihen und alternative Fondskonzepte aus. Laut dem Consultant ProBoutiquenFonds ist die Anzahl der Fondsneuaufgaben 2024 im Vergleich zum Vorjahr gesunken – wir verzeichnen bisher nur 19 neue Fonds gegenüber 25 im letzten Jahr. Besonders Mischfonds haben es schwer, nur drei der neuen Fonds entfallen auf diese Kategorie, während zehn neue Aktienfonds auf den Markt kamen.

### Woran liegt der Rückgang bei den Mischfonds?

**ANJA SCHLICK:** Bereits 2023 sahen wir erhebliche Mittelabflüsse bei Mischfonds, das erste Mal seit der Finanzkrise 2008.

Anleger waren enttäuscht, da Mischfonds 2022 keinen Schutz vor Kursverlusten boten – sowohl Aktien als auch Anleihen verzeichneten Verluste. Das gestiegene Zinsniveau hat das Interesse an Rentenfonds wiederbelebt, während direkte Aktienfonds mit klar definierter Länder- und Branchenallokation attraktiver erscheinen. Diese Faktoren haben das Vertrauen in Mischfonds untergraben und die Anlagestrategien der Investoren verändert.

### ETFs erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Was bedeutet das für Fondsboutiquen?

**ANJA SCHLICK:** Der Trend zu ETFs ist unübersehbar. Investoren schätzen sie wegen ihrer Kosteneffizienz, Flexibilität und Transparenz und sie verzeichnen daher aktuell Mittelzuflüsse in Rekordhöhe. Allerdings dürfen wir nicht vergessen, dass ETFs einen Marktindex abbilden und somit den Markt nicht outperformen können. Zugegebenermaßen schlagen auch viele aktiv gemanagte Fonds den Markt nicht, haben aber deutlich »



HAUCK  
AUFHÄUSER  
ASSET SERVICING

höhere Gebühren als ETFs. Dennoch gibt es die Perlen unter den aktiv gemanagten Fonds und diese liegen oftmals im Bereich der Fondsboutiquen. Sie bieten durch flexible Anlagestrategien, schnelle Reaktionszeiten und unternehmerisches Handeln die Möglichkeit, gezielt in gewinnbringende Anlagen zu investieren und den Markt zu schlagen. Wir sehen auch zunehmend aktiv gemanagte ETFs, die von unabhängigen Vermögensverwaltern angeboten werden.

#### Wie bewerten Sie die Zukunft von Fondsboutiquen in diesem Umfeld?

**ANJA SCHLICK:** Fondsboutiquen haben sich als anpassungsfähig und innovativ erwiesen. Ihre Fähigkeit, schnell auf Marktveränderungen zu reagieren und Nischenstrategien zu verfolgen, macht sie einzigartig. Dem trägt auch die Marktentwicklung Rechnung: So ist der Markt für Boutiquenfonds in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen – laut ProBoutiquenFonds von 112 Milliarden Euro Ende 2019 auf 150 Milliarden Euro Ende 2023. Ich bin daher voll und ganz davon überzeugt, dass Fondsboutiquen auch weiterhin eine wachsende Rolle am Markt spielen werden.

#### Welche speziellen Dienstleistungen bieten Sie Fondsboutiquen an?

**ANJA SCHLICK:** Wir bieten Fondsboutiquen eine breite Palette an Dienstleistungen an, die über die klassischen Verwahrstellen-Dienste hinausgehen. Dazu zählen umfassende vertriebliche Unterstützung



durch Platzierungen in Medien, auf Messen und durch Webinare. Darüber hinaus bieten wir interaktive und transparente Reporting-Tools, die es unseren Kunden ermöglichen, ihre Performance und regulatorischen Anforderungen effizient zu managen. Zudem unterstützen wir bei der Fondsstrukturierung und -administration sowie bei der Einhaltung regulatorischer Vorgaben. Unser Ziel ist es, Fondsboutiquen ganzheitlich zu betreuen und ihnen durch maßgeschneiderte Lösungen einen echten Mehrwert zu bieten.

**Vielen Dank für das Gespräch.**





## NFS NETFONDS

# Wie machen sich Private Banker und Fondsmanager eigentlich selbstständig?

Mit der Boutique für Boutiquen, dem Haftungsdach der NFS Netfonds

Egal, ob Sie sich auf dem Weg ins eigene Unternehmen befinden oder bereits eigenständig arbeiten, die NFS Netfonds begleitet Investment-Professionals in allen Fragen rund um die Lizenz.

Private Banker oder Fondsinitiatoren, die sich selbstständig machen möchten, stehen vor vielen Entscheidungen. Die Abwägung und Abgrenzung der verschiedenen Wege fällt nicht immer leicht. Dazu kommt die Auswahl des richtigen Partners für die Regulatorik, denn Haftungsdach ist nicht gleich Haftungsdach. Heutzutage entscheiden sich viele direkt für die Lizenzlösung Haftungsdach, da es kaum mehr Vorteile

gibt, wenn man eine eigene Wertpapierlizenz beantragt und diese unterhält. Bei einem Haftungsdach nutzt man die Infrastruktur und den regulatorischen Rahmen eines bereits lizenzierten und überwachten Instituts, anstatt selber die Prozesse aufzubauen. Diese Art der Auslagerung bringt in der Regel erhebliche Kostenvorteile, senkt die Komplexität und stellt dem Unternehmer einen Partner an die Seite, der einen tatkräftig unterstützt und dabei das gleiche Ziel hat.

Die NFS Netfonds hat im Laufe des letzten Jahrzehnts durchschnittlich über 30 Banker und Fondsmanager pro Jahr in das eigene »



*Wenn es um die Frage nach der Lizenz geht:  
„Make or buy?“, dann wird immer öfter die  
Auslagerung bevorzugt.*

Unternehmen begleitet. Als Erlaubnisinstitut für ehemalige Private Banker und Wealth Manager hat sich die NFS Netfonds stark auf die Aufgaben eines spezialisierten Infrastrukturanbieters fokussiert, damit Partner des Haftungsdachs maßgeschneiderte Kundenbetreuung mit größten Freiheiten im gehobenen Privatkundensegment anbieten oder über die Lizenz einen Investmentfonds auflegen und vertreiben können. Mittlerweile arbeiten über 450 Unternehmen mit der Lizenz der NFS Netfonds. Hier präsentieren sich diverse Geschäftsmodelle von Family Offices hin zu reinen Investmentfondsmanagern unter dem Dach der NFS.

Bei der Auswahl des passenden Partners für die Lizenz und Regulatorik ist es extrem wichtig, dass die Parteien sich intensiv über das geplante Vorhaben austauschen und die Rahmenparameter abstecken. Die Geschäftsmodelle, Unternehmensphilosophien und Möglichkeiten unterscheiden sich teilweise erheblich, was einen enormen Einfluss auf das Vorhaben eines Bankers oder Fondsmanagers haben kann.

Durch intelligente Prozessgestaltung minimiert das Haftungsdach Risiken für die Gemeinschaft, schützt Berater und Fondsinitiatoren vor Fehlern und wahrt das Kundeninteresse. Mit geteilten zentralen Strukturen werden für alle Partner Synergieeffekte geschaffen, aus denen gestalterische Freiräume für Fondsmana-



^ Jahresversammlung der NFS Netfonds Partner 2024 in der Hamburger Handelskammer

ger und Kundenberater sowie deren Kunden entstehen. Wiederkehrende Geschäftsvorgänge und Prozesse werden von der NFS Netfonds skalierbar digital aufgearbeitet, ohne die persönliche Unterstützung und die Individualität in den Hintergrund zu stellen.

Die NFS Netfonds begleitet Interessenten auf dem Weg zu Partnern sowie Partner auf dem Weg zum gewünschten Geschäftsmodell mit Offenheit und fundiertem Branchenwissen. Es ist immer schön, bei einem „Beauty Contest“ sich die besten Angebote für sein Vorhaben präsentieren zu lassen, noch besser ist es aber, wenn die Angebote gleich schon für einen Partner moderiert, eingeordnet und optimiert werden. ●

**NFS NETFONDS**

BN &amp; PARTNERS CAPITAL AG

## Der Weg zum Private Label Fonds

Einen eigenen Private Label Fonds aufzulegen, bietet viele reizvolle Vorteile – die eigene Investmentstrategie unter eigener Marke umzusetzen, dabei aber Kontrolle in der Ausrichtung der Strategie zu behalten, die Vermarktung selbst in die Hand zu nehmen und Kooperationen einzugehen, sind nur einige davon. Es kommen jedoch auch viele regulatorische Anforderungen auf Initiatoren zu, die zwar notwendig, aber nicht immer angenehm sind. Umso wichtiger ist die frühzeitige Auswahl eines geeigneten Partners, der für Sie den Weg zum eigenen Private Label Fonds ebnen kann.

BN & Partners begleitet Sie als erfahrener Spezialist für regulatorische und administrative Herausforderungen von der ersten Geschäftsidee bis in die Tiefen des Tagesgeschäfts hinein – individuell, bedarfsorientiert und immer partnerschaftlich auf Augenhöhe. Von Anfang an unterstützen wir Sie beim Entwickeln der eigenen Investmentstrategie.

Wir stellen Ihnen unsere WpIG-Lizenz zur Verfügung, sodass Sie als Initiator zügig starten können, ohne die komplexen und kostspieligen Genehmigungsverfahren

selbst durchlaufen zu müssen. Dazu übernehmen wir die Verantwortung für Regulatorik – vom Datenschutz über Geldwäsche bis hin zu Compliance und Revision –, Abwicklung, Abrechnung und IT. Unser Versprechen: Stets aktuell und rechtskonform.

Für die erfolgreiche Auflage eines Private Label Fonds braucht es auch den richtigen Mix aus erfahrenen Partnern. Mit unserem Netzwerk finden wir für Sie die passende Konstellation. Dabei bieten wir Ihnen Zugriff auf unser umfassendes Netzwerk aus Depotstellen und Kapitalverwaltungsgesellschaften. Sie konzentrieren sich voll und ganz auf Ihr Kerngeschäft.

Werden auch Sie zum Fondsinitiator und entscheiden Sie sich für einen starken und erfahrenen Partner.

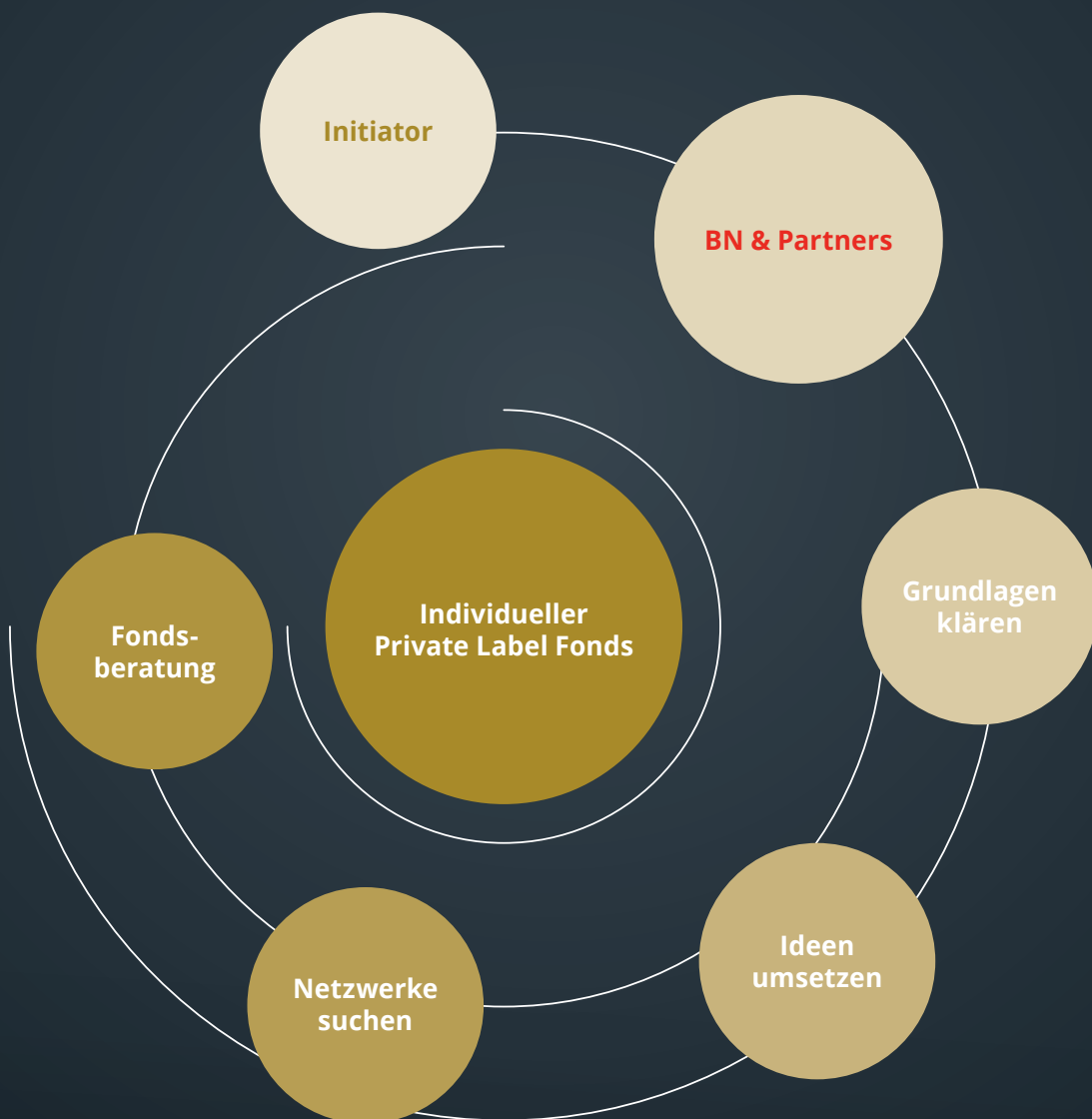
**BN & PARTNERS CAPITAL AG**



**Ansprechpartner**  
**René Assion**  
Teamleiter  
Private Label Fonds  
privatelabelfonds@  
bnpartner.com  
+49 69 247512760



**IHR WEG ZUM  
PRIVATE LABEL FONDS**



AXXION

## Active ETFs: Das Beste aus zwei Welten

### Active ETFs



ETFs werden aufgrund ihrer zahlreichen positiven Eigenschaften immer beliebter, insbesondere bei Endanlegern. Dabei folgen ETFs starr einem Index, sind günstig und jederzeit über eine Börse handelbar. Um noch bessere Ergebnisse zu erzielen, können diese Produkte jedoch mit dem Know-how von aktiven Fondsmanagern erweitert werden. Mit einem maßgeschneiderten, aktiven ETF lassen sich die Vorteile von ETFs und aktiv gemanagten Strategien kombinieren, wodurch das Beste aus beiden Welten vereint wird.

#### WEITERENTWICKLUNG DER „ETF-SZENE“

Die Axxion S.A., einer der führenden Anbieter innovativer Fondslösungen, hat es sich zur Aufgabe gemacht, aktuelle Trends

zu erkennen und umzusetzen. Da die Service-KVG eine Weiterentwicklung der „ETF-Szene“ sieht, hat sie ihre Angebotspalette erfolgreich um aktive ETFs erweitert. Das Unternehmen übernimmt den gesamten Prozess von der Beratung und der Auflage bis zur Börsennotierung. Zudem sorgt es durch Service-Partner für die Sicht- und Handelbarkeit des ETFs.

„Es zahlt sich aus, dass wir den Trend Active ETF frühzeitig erkannt haben. Das Thema stößt kundenseitig auf großes Interesse und es gelingt uns, aus der gemeinsamen Begeisterung heraus viele innovative Ideen zu entwickeln“, sagt Benjamin Linn, CFA - Head of Relationship Management der Axxion S.A.

#### ETFs MADE BY AXXION

Mit dem Start des Frankfurter UCITS-ETF – Modern Value (WKN: FRA3TF) ist die Axxion S.A. bereits 2022 in die ETF-Auflage eingestiegen. Das neueste Produkt ist der UmweltBank UCITS ETF – Global SDG Focus (WKN: A3EV2A), der einen weiteren Meilenstein darstellt. Die ETFs folgen Indizes, die mit aktiven Strategien ausgestaltet sind und durch unterschiedliche Methoden repliziert werden.

Um Active ETFs vollständig in der Angebotspalette zu etablieren, sind bereits weitere Projekte in der Vorbereitung. Dabei verbindet die Axxion S.A. ihre über 20-jährige Expertise im Bereich der Private-Label Fondsaufgabe mit den Möglichkeiten eines ETF-Anbieters.

AXXION





**Das machen  
wir gerne!**

**Private-Label  
Fondsaufgabe  
für unabhängige  
Fondsinitiatoren.**

---

**Unabhängig**

**Flexibel**

**Lösungsorientiert**

**[www.axxion.lu](http://www.axxion.lu)**



## AMPEGA INVESTMENT

# Mehrwert für Ihre Fondsideen

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

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

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

### UNABHÄNGIGKEIT UND ERFAHRUNG ALS ERFOLGSFAKTOREN

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

**ampega.**  
Talanx Investment Group

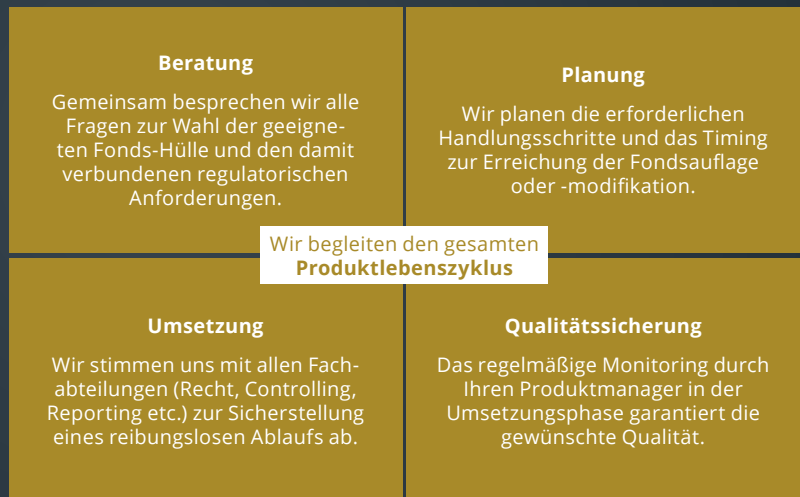


**Winfried Stürzbecher**  
Leiter Vertrieb bei  
AMPEGA Investment

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

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

**BEGLEITUNG WÄHREND DES GESAMTEN PRODUKTLEBENSZYKLUS**



**EIN STARKER PARTNER**

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

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

**AMPEGA INVESTMENT**

**i** Sie möchten einen Fonds auflegen  
Wir unterstützen Sie bei Ihrer Fondsaufgabe oder -modifikation. Sprechen Sie uns gerne an!  
[www.ampega.de](http://www.ampega.de)

## 50 JAHRE DJE

## „Ich würde alles genauso wiederholen“

Ein Rückblick auf die Meilensteine aus einem halben Jahrhundert



^ Dr. Jens Ehrhardt (r.) und sein Sohn Dr. Jan Ehrhardt bei der Feier zum 50-jährigen Bestehen der DJE Kapital AG im Palais Thurn und Taxis in Frankfurt am Main im Juni 2024

Als eine der ältesten unabhängigen Vermögensverwaltungen Deutschlands hat sich DJE Kapital AG einen Namen gemacht. Dieses Jahr ist ein besonderes in der Firmengeschichte: DJE wird 50. Gegründet wurde DJE 1974 von Dr. Jens Ehrhardt, der 1987 Deutschlands ersten Vermögensverwalter-Fonds auflegte. Der FMM-Fonds besteht bis heute und ist noch immer unter dem Management von Dr. Jens Ehrhardt.

Zu den Anfängen von DJE war der Alltag für die Firma eine andere: Nur wenige Mitarbeiter beschäftigte das mittlerweile ordentlich gewachsene Unternehmen, viele Geschäfte wurden noch mündlich vereinbart, erinnert sich Dr. Jens Ehrhardt zurück. So etwas wäre heutzutage gar nicht mehr möglich, merkt er noch an. Ende Juni beschäftigte DJE ein Team aus rund 200 Mitarbeitern, die gemeinsam etwa 16,6 Milliarden Euro für private und institutionelle Kunden in Publikumsfonds betreuen.

Bei der Jubiläumsfeier in Frankfurt am Main im Juni ehrten zahlreiche Wegbegleiter und Branchenkollegen das Lebenswerk von Dr. Jens Ehrhardt. So hob BVI-Hauptgeschäftsführer Thomas Richter die Qualität der langfristigen Anlagestrategien von DJE hervor, und Medienunternehmer Gabor Steingart lobte das außergewöhnliche Gespür von Dr. Jens Ehrhardt für die Kapitalmärkte. Dieses kann sich sehen lassen: Mehr als 25 mehrfach ausgezeichnete Publikumsfonds sind im Portfolio des familiengeführten Unternehmens mit Sitz in Pullach bei München, darunter verschiedene Aktien-, Rentenmarkt-, Dach- und Mischfonds. Vermögenden Privatleuten wird zudem eine persönliche Vermögensverwaltung angeboten, Kleinanleger erhalten mit der Online-Vermögensverwaltung Solidvest ein ähnliches Angebot.

In Zeiten der ETF-Kultur beweist DJE, welchen Wert langjährige Erfahrung im aktiven Asset Management hat. Die Aktienfonds, die meist konservativer ausgerichtet sind als Angebote der Konkurrenz, können sich auch in schwierigem Fahrwasser durch ein gutes Chancen-Risiko-Verhältnis behaupten. Dies wird sich auch nicht ändern: In Warren-Buffett-Manier will Dr. Jens Ehrhardt weitermachen, der Ruhestand kommt für ihn nicht in Frage. Und selbst wenn: Mit seinem Sohn Dr. Jan Ehrhardt hat der Vater seit mehr als zwei Jahrzehnten einen würdigen Nachfolger im Unternehmen, der maßgeblich zur Erfolgsgeschichte von DJE beiträgt. •

DJE

**Dies ist eine Marketing-Anzeige.** Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das Basisinformationsblatt (PRIIPs KID), bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf [www.dje.de](http://www.dje.de) unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter [www.dje.de/zusammenfassung-der-anlegerrechte](http://www.dje.de/zusammenfassung-der-anlegerrechte) abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar.





# Ein halbes Jahrhundert Kapitalmarkterfahrung

... auch in unserem ausgewogenen  
Mischfonds **DJE – Zins & Dividende**

➤ [web.dje.de/das-beste-aus-beiden-welten](http://web.dje.de/das-beste-aus-beiden-welten)



Quelle: [www.scope-awards.com](http://www.scope-awards.com)

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das PRIIPs-KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf [www.dje.de](http://www.dje.de) unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter [www.dje.de/zusammenfassung-der-anlegerrechte](http://www.dje.de/zusammenfassung-der-anlegerrechte) abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Auszeichnungen und langjährige Erfahrung garantieren keinen Anlageerfolg.

## LAIQON AG

# Premium-Wealth-Spezialist mit innovativen und nachhaltigen Lösungen zum Vermögensaufbau

## PIONIER FÜR KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IM ASSET MANAGEMENT

LAIQON ist ein Premium-Wealth-Spezialist mit innovativen und nachhaltigen Lösungen zum Vermögensaufbau mit Sitz in Frankfurt, Hamburg, München und Berlin. Das 1995 gegründete Unternehmen hat nicht nur starke Wurzeln im Bereich der aktiven Fonds- und Vermögensverwaltung. Unter der Leitung von CEO Dipl.-Ing. Achim Plate hat sich LAIQON seit 2018 mit seiner KI auch zu einem der innovativsten Player am deutschen Asset-Management-Markt entwickelt.

## KÜNSTLICHE INTELLIGENZ: MEHR DATEN, MEHR AUSWAHL, MEHR CHANCEN

Mit dem LAIC-Advisor® hat LAIQON eine Künstliche Intelligenz an den Markt gebracht, die den gesamten Investmentprozess von der Datenanalyse über die Asset Allocation und die Einzeltitelselektion bis zum Risikomanagement steuert. Das selbstlernende System verarbeitet täglich über 125 Millionen Datenpunkte, erkennt relevante Muster und Performancetreiber und passt sich laufend an neue Marktentwicklungen an.

Bisher einzigartig am Markt ist die Fähigkeit der KI, auch Unsicherheiten in der Wertentwicklung von Märkten und Einzeltiteln abzubilden. Das macht den LAIC-Advisor® auch in der Praxis so erfolgreich.

Aktuell managt die KI neben individuell konfigurierten Portfolios fünf Aktien- und Multi-Asset-Fonds. Denn auch das ist eine Stärke der KI: Mit dem LAIC-Advisor® sind bis zu 300 000 unterschiedliche Portfoliostrukturen möglich.

## STARK IN DER NISCHE: EXPERTE FÜR AKTIVE STRATEGIEN

LAIQON bietet zudem exzellente aktive Fondsstrategien an. Schwerpunkt der langjährig erfahrenen Fondsmanager sind Spezialmärkte wie Small- und Mid-Caps, Anleihen mit einem attraktiven Chance-Risiko-Profil und vermögensverwaltende Multi-Asset-Fonds.

## PARTNER DER ANLEGER, WHITE-LABEL-PARTNER FÜR ANBIETER

Aktuell verwaltet LAIQON rund 6,5 Milliarden Euro für private und institutionelle Anleger sowie White-Label-Kunden. Das ist erst der Anfang: Gemeinsam mit starken Partnern wie der Union Investment oder der meine Volksbank Raiffeisenbank eG in Rosenheim bietet LAIQON seine innovativen KI-Lösungen immer mehr Kunden auch als White-Label-Lösung an.

## LAIQON



Sprechen Sie uns an:  
[www.laiqon.com](http://www.laiqon.com)

Marketing-Anzeige



**WEALTH.  
NEXT GENERATION.**

**LAIQON**  
Wealth. Next Generation.

LAIQON Solutions GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg; [www.laiqon.com](http://www.laiqon.com)

„LAIQON“ ist eine Wortmarke der LAIQON AG, Hamburg, die im Register des Deutschen Patent- und Markenamt eingetragen ist.