



J A H R E

Mein Geld

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

05 | 2024
NOVEMBER | DEZEMBER
30. JAHRGANG

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

Sachwertanlagen Spezial



Guided Content
Top Investment 2024
Bisher gutes Jahr für
Renten- und Aktienfonds

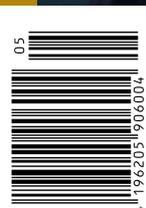
Branchenkatalog 2024
Rechnungszinserhöhung
in der Lebensversicherung



TITELSTORY

„Wachsen mit KI“

IM INTERVIEW: DIPL.-ING. ACHIM PLATE,
VORSTANDSVORSITZENDER DER LAIQON AG





Dipl.-Ing. Achim Plate
Vorstandsvorsitzender der
LAIQON AG

INTERVIEW

Große Banken, große Pläne: Warum Finanzkonzerne auf White-Label-KI-Lösungen von LAIQON bauen

Künstliche Intelligenz, Digitalisierung, demografischer Wandel: Die Finanzindustrie steht vor einer Reihe von Herausforderungen, auf die sie eine Antwort finden muss. Sicher ist: Diese Transformation ist nicht mehr aufzuhalten. Und auch die Kunden werden anspruchsvoller, sie erwarten innovative Angebote auf dem neuesten Stand der Technik. „Mein Geld“ sprach mit Dipl.-Ing. Achim Plate, CEO von LAIQON, was Digitalisierung und insbesondere KI im Asset- und Wealth Management leisten kann, von welchen Trends die Branche profitieren könnte und warum schon jetzt Unternehmen aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe auf LAIQON als White-Label-Partner setzen

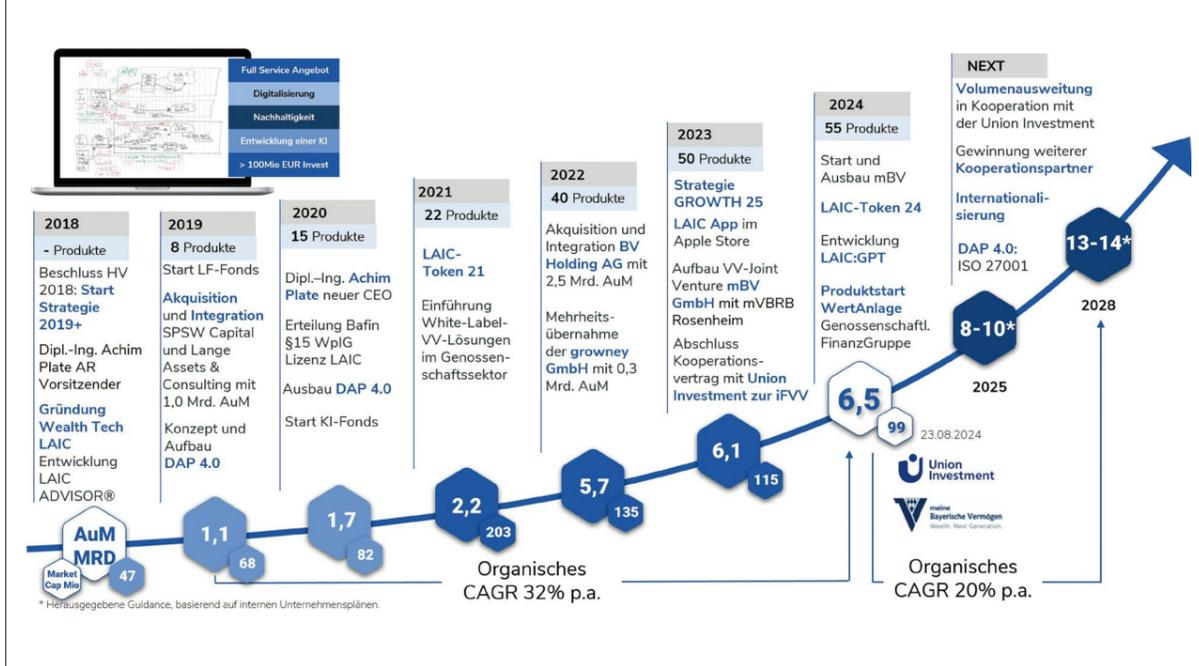
Wie hat sich Ihr Unternehmen seit der Gründung entwickelt und welche Meilensteine haben Sie bisher erreicht?

ACHIM PLATE: In einem Satz? Die letzten sechs Jahre erforderten eine stringente Aufbauleistung, aber jetzt sind wir genau da angekommen, wo wir hin wollten. Wir sind ein junger, stark wachsender Premium-Wealth-Spezialist, wir sind einer der Frontrunner im Bereich Künstliche Intelligenz und wir haben eine Produktpalette entwickelt, die so attraktiv ist, dass wir einige der größten Finanzorganisationen als Kunden gewonnen haben. Wir verwalten zum Beispiel eine dreistellige Millionensumme für einen großen europäischen Staatsfonds, wir haben 2023 mit einer der größten Volksbanken ein Joint Venture für die Vermögensverwaltung gegründet und in diesem Herbst hat die Union Investment in Kooperation mit uns eine KI-basierte Vermögensverwaltung gelauncht. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

Hinter diesen Meilensteinen steht eine enorme Aufbauleistung des gesamten Teams. Seit 2018 haben wir eine in dieser Form ersten, voll digitalen Asset-Management-Plattformen mit dem Namen DAP 4.0 in der DACH-Region aufgebaut, eine eigene KI für die Vermögensverwaltung mit einem erfolgreichen, über vierjährigen Track Record entwickelt und über 55 Produkte für private und institutionelle Anleger aufgelegt. Heute betreuen wir mehr als 22.500 Kunden. Im Ergebnis haben wir unsere Assets under Management von 1,1 Milliarden Euro Ende 2019 auf jetzt rund 6,5 Milliarden Euro fast versechsfacht. Bis 2028 wollen wir das noch einmal organisch verdoppeln.

Beschleunigung der AuM-Wachstumsstrategie mit Effizienzsteigerungen nach einer stringenten Aufbauleistung in den letzten 6 Jahren



Welche Megatrends und Entwicklungen beobachten Sie derzeit und wie haben diese Ihre strategischen Entscheidungen beeinflusst?

ACHIM PLATE: Ich sehe aktuell weiterhin drei wichtige Megatrends, die die weitere Entwicklung der Finanzindustrie entscheidend bestimmen werden: Digitalisierung, Nachhaltigkeit und das Thema Künstliche Intelligenz. Das sind übrigens genau die Aufgaben, die uns die technische und gesellschaftliche Entwicklung schon 2018 ins Pflichtenheft diktiert hat und auf die wir LAIQON von Anfang an ausgerichtet haben.

Beim Thema Digitalisierung hatten wir den Vorteil, dass wir unser System DAP 4.0 neu aufbauen konnten. Wir haben also alle Prozesse und Daten direkt in einer zentralen Plattform zusammengeführt. So können wir jetzt nahtlos alle digitalen Prozesse ohne Medienbruch abwickeln, vom Onboarding über die KI-Vermögensverwaltung bis zum Reporting an die Kunden und inklusive Steuerung und Handel von Asset- und Wealth-Produkten. Das ist in dieser Form noch sehr neu, die meisten großen Unternehmen mit langer Historie haben ein komplexes System an IT-Technik aufgebaut. Auch das Thema Nachhaltigkeit in der Geldanlage nehmen wir sehr ernst. Über 95 Prozent unserer eigenen Publikumsfonds entsprechen schon jetzt Artikel-8- und Artikel-9-Fonds gemäß der Offenlegungsverordnung. Bei White-Label-Partnerschaften setzen wir die jeweilige Nachhaltigkeitsstrategie des Partners um.

Und jeder, der schon einmal ChatGPT benutzt hat, weiß, dass sich keine Branche dem Einfluss von KI entziehen kann. Insbesondere im Asset Management, wo eine exponentiell wachsende Menge an Daten verfügbar ist. Wir haben das schon 2018 gesehen und damals unser WealthTech LAIC gegründet, das unsere eigene KI entwickelt und trainiert hat. Der LAIC Advisor® identifiziert die Treiber von Performance, evaluiert tagesaktuell Markt-, Kurs-, Branchen- und Wertentwicklungen und verwaltet darauf aufbauend die Kundengelder voll digital. Das macht er so gut, dass wir damit unsere White-Label-Partner überzeugt haben.

Innovative Umsetzung der drei Megatrends der Finanzbranche als Basis für den USP der LAIQON zum Nutzen für Kunden

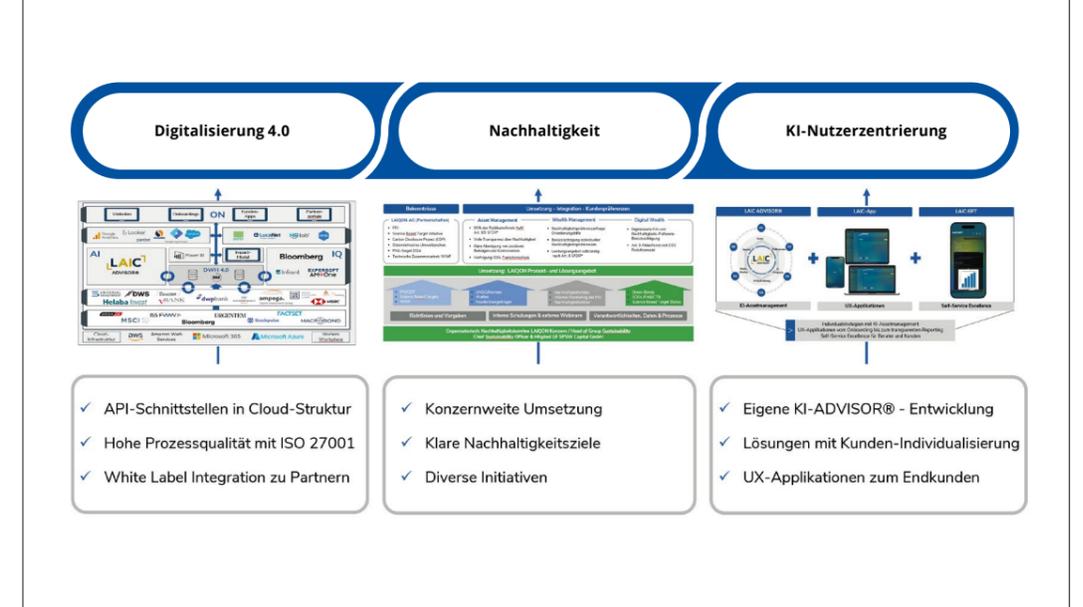




Bild: © Mein Geld Medien GmbH

OFFENE INVESTMENTFONDS

Bisher gutes Jahr für Renten- und Aktienfonds

Anleger haben in diesem Jahr wieder verstärkt auf Rentenfonds gesetzt. Das war vor allem im ersten Halbjahr zu beobachten, in dem die Assetklasse starke Nettomittelzuflüsse zu verzeichnen hatte. Laut der Absatzliste des BVI flossen hierzulande in den ersten sechs Monaten des Jahres 10,9 Milliarden Euro in entsprechende Publikumsfonds. Gefragt waren vor allem Fonds mit einer Restlaufzeit von bis zu drei Jahren. Auch das Analysehaus Morningstar meldete eine starke Nachfrage. Danach verzeichneten die in Europa domizilierten Rentenfonds bis zur Jahresmitte Nettomittelzuflüsse in Höhe von 165,8 Milliarden Euro. „Das drittbeste Halbjahr aller Zeiten für Rentenfonds“, so Valerio Baselli von Morningstar.

Ausschlaggebend für diese Entwicklung dürfte die inzwischen vollzogene Zinswende gewesen sein. In Erwartung dieser Zäsur hatten sich Anleger offenbar das bis dahin hohe Zinsniveau gesichert, um die Papiere entweder bis zur Fälligkeit zu halten oder bei sinkenden Zinsen gegebenenfalls von Kursgewinnen zu profitieren. Vor diesem Hintergrund dürften Rentenfonds auch in der zweiten Jahreshälfte weiterhin attraktiv sein. Denn nicht wenige Analysten erwarten, dass die Europäische Zentralbank in den nächsten Quartalen weitere Anpassungen des Zinsniveaus nach unten vornehmen könnte. Insbesondere dann, „wenn die Inflation in der Eurozone weiter zurückgeht und die Konjunktur weiterhin nur schleppend verläuft“, schreiben die Research-Analysten der Landesbank Baden-Württemberg. Einiges spricht also dafür, dass Anleihen auch im aktuellen Umfeld interessant bleiben könnten. Bei einer weiteren Normalisierung der Zinsstrukturkurve dürften dann zunehmend auch längere Laufzeiten eine Option für das Portfolio sein.

Lesen Sie weiter auf Seite 24



RÜCKSCHLAG UND ERHOLUNG AN DEN AKTIENMÄRKTEN

Während die Nachfrage nach Aktienfonds hierzulande nach Angaben des BVI in den ersten sechs Monaten eher zurückhaltend ausfiel, stiegen die Kurse der großen Aktienindizes im gleichen Zeitraum trotz einiger kleiner Rücksetzer weltweit an. „Grund dafür war der vor allem im ersten Halbjahr wirksame, günstige Wachstums-Inflations-Mix, der mit einem besser als erwarteten Wachstum und einer rückläufigen Inflation ein historisch besonders günstiges Umfeld für Aktienanlagen geboten hat“, meint Benjardin Gärtner, Leiter Portfoliomanagement Aktien bei Union Investment. Im Sommer allerdings setzte an den Märkten eine Korrektur ein, die einiges der bis dahin erzielten Kursgewinne wieder abschmelzen ließ. Den Abverkäufen folgte zeitnah jedoch eine Erholung, die bis dato anhält. Trotz der kräftigen Delle im August haben die Aktienmärkte in diesem Jahr daher bisher eine gute Entwicklung genommen. So stieg etwa der MSCI World bis Ende September um 19,2 Prozent, der MSCI Emerging Markets um 17,2 Prozent und der Euro Stoxx 50 um 12,1 Prozent. Selbst dem DAX gelang in den ersten drei Quartalen ein Kurswachstum von über 15 Prozent. Mit 19 473 Punkten erreichte er am 27. September ein Allzeithoch.

Wie geht es weiter? Benjardin Gärtner sieht den Wachstumspfad grundsätzlich intakt. „Generell gehen wir davon aus, dass die Unternehmensgewinne weiter steigen werden“, sagte der Aktienexperte von Union Investment. „Wir erwarten deswegen, dass sich der Aktienmarkt in der Tendenz breiter entwickelt als in den zurückliegenden, vom KI-Boom geprägten Quartalen.“ Zwar verspreche das Thema Künstliche Intelligenz weiter langfristiges Wachstum. Anlegern rät er jedoch zu einem flexiblen Portfolio, das nicht einseitig auf Wachstums- oder Substanzwerte setzt, sondern sich an wechselhafte Marktgegebenheiten anpassen könne. •

MEIN GELD

Der wirksame, günstige Wachstums-Inflations-Mix im ersten Halbjahr bot mit einem besser als erwarteten Wachstum und einer rückläufigen Inflation ein historisch besonders günstiges Umfeld für Aktienanlagen.



Bild: © Mein Geld Medien GmbH

SACHWERTANLAGEN UND IMMOBILIEN

Mein Geld Medien unterstützt die Sachwertanlagebranche in herausfordernden Zeiten

Mein Geld Medien unterstützt die Sachwertanlagebranche in herausfordernden Zeiten. Die Immobilienkrise stellt viele Initiatoren vor Probleme, doch die Mein Geld Medien Gruppe ist entschlossen, die seriösen Häuser zu stützen. Durch crossmediales Marketing und sorgfältig ausgewählte Produkte hilft der Verlag Anlegern und Vermittlern, fundierte Entscheidungen zu treffen.

2024 bringt der Sachwertanlagebranche sowohl Herausforderungen als auch Chancen. Zinserhöhungen treiben die Finanzierungskosten in die Höhe und könnten die Marktaktivität bremsen. Gleichzeitig stehen alternative Anlagen wie Rohstoffe und Kunst unter Druck, da die globale Volatilität die Preisentwicklung negativ beeinflusst.

Strategische Planung ist entscheidend, um das Potenzial dieser Anlagen zu nutzen. Flexibilität und fundierte Marktkenntnisse sind unerlässlich, um sich an die Veränderungen anzupassen. Die Mein Geld Medien Gruppe stellt hierfür relevante Informationen und Produkte zur Verfügung. Das jährliche Sachwertanlage Spezial bietet wertvolle Einblicke und Orientierung in der sich wandelnden Produktlandschaft.

Zusätzlich soll auch dieses Jahr die Initiatoren-Lounge die Anbieter und Vermittler fördern und den Austausch untereinander vertiefen. Das treffen wird von externen Experten wie der bvi und der Afw begleitet. Darüber hinaus sollen fundierte Artikel, Experteninterviews und Tipps Anlegern und Vermittlern helfen, sich in der komplexen Welt der Sachwertanlagen besser zurechtzufinden. Die Mein Geld Medien Gruppe bleibt ein verlässlicher Partner, um in diesen Zeiten Orientierung zu bieten.

MEIN GELD



Bild: © Mein Geld Medien GmbH

MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER

Die Zeiten verändern sich und die Makler auch

Die Mein Geld Medien Gruppe hat die Zeichen der Zeit erkannt und setzt sich aktiv für die neue Maklerwelt ein. Ab 2025 wird sie exklusive crossmediale Plattformen für Makler schaffen, auf denen sich diese austauschen und gegenseitig unterstützen können. Ziel ist es, einen Raum zu bieten, in dem Makler ihre Bedürfnisse und Anforderungen an Versicherer klar kommunizieren können, und dies auf Augenhöhe. In einer Zeit, in der die digitale Transformation die Spielregeln der Branche verändert hat, ist es unerlässlich, dass Makler neue Wege finden, um erfolgreich zu sein. Social-Media-Kenntnisse sind heute genauso wichtig wie das klassische Handwerk des Verkaufs. Prozessoptimierung wird zum A und O – wer hier nicht Schritt hält, verliert wertvolle Zeit und damit Geld. Makler müssen sich als Unternehmer begreifen, die ihr Geschäftsmodell kontinuierlich anpassen.

Die Mein Geld Medien Gruppe wird ab dieser Ausgabe regelmäßig erfolgreiche Maklerbüros vorstellen, um diesen erstzunehmenden Unternehmen Sichtbarkeit und Transparenz zu verschaffen. Die Leser und Nutzer sollen erkennen, dass diese Makler professionell aufgestellt sind und aktiv an der Gestaltung der Branche mitwirken. Darüber hinaus ist es an der Zeit, dass auch Versicherungsunternehmen ihre Rolle überdenken. Sie sollten mehr tun, als nur Produkte anzubieten und Makler mit Werbematerial zu überfluten. Die Frage lautet: Wie können wir die Makler in ihrem Unternehmertum unterstützen? Makler benötigen keine bloßen Produktschulungen, sondern effektive Werkzeuge, die ihnen helfen, effizienter zu arbeiten und sich auf das Wesentliche – den Kunden – zu konzentrieren. Ein positiver Trend in der Branche ist die wachsende Unterstützung unter den Maklern, insbesondere bei Nischenspezialisten. Anstatt sich als Konkurrenten zu sehen, fördern sie Kooperationen, vermitteln gegenseitig Kunden und teilen ihr Fachwissen. Dieser gemeinschaftliche Ansatz ist nicht nur klug, sondern auch zukunftsorientiert.

Die Versicherungsbranche steht vor großen Herausforderungen, bietet jedoch auch immense Chancen. Makler müssen sich weiterentwickeln und neue Fähigkeiten erlernen, während Versicherungsunternehmen erkennen sollten, dass sie dabei eine unterstützende Rolle einnehmen können. Letztlich liegt die Zukunft in der Anpassungsfähigkeit und im Lernen voneinander. Die Mein Geld Medien Gruppe ist überzeugt, dass die Branche diesen Wandel erfolgreich gestalten kann – gemeinsam.

MEIN GELD

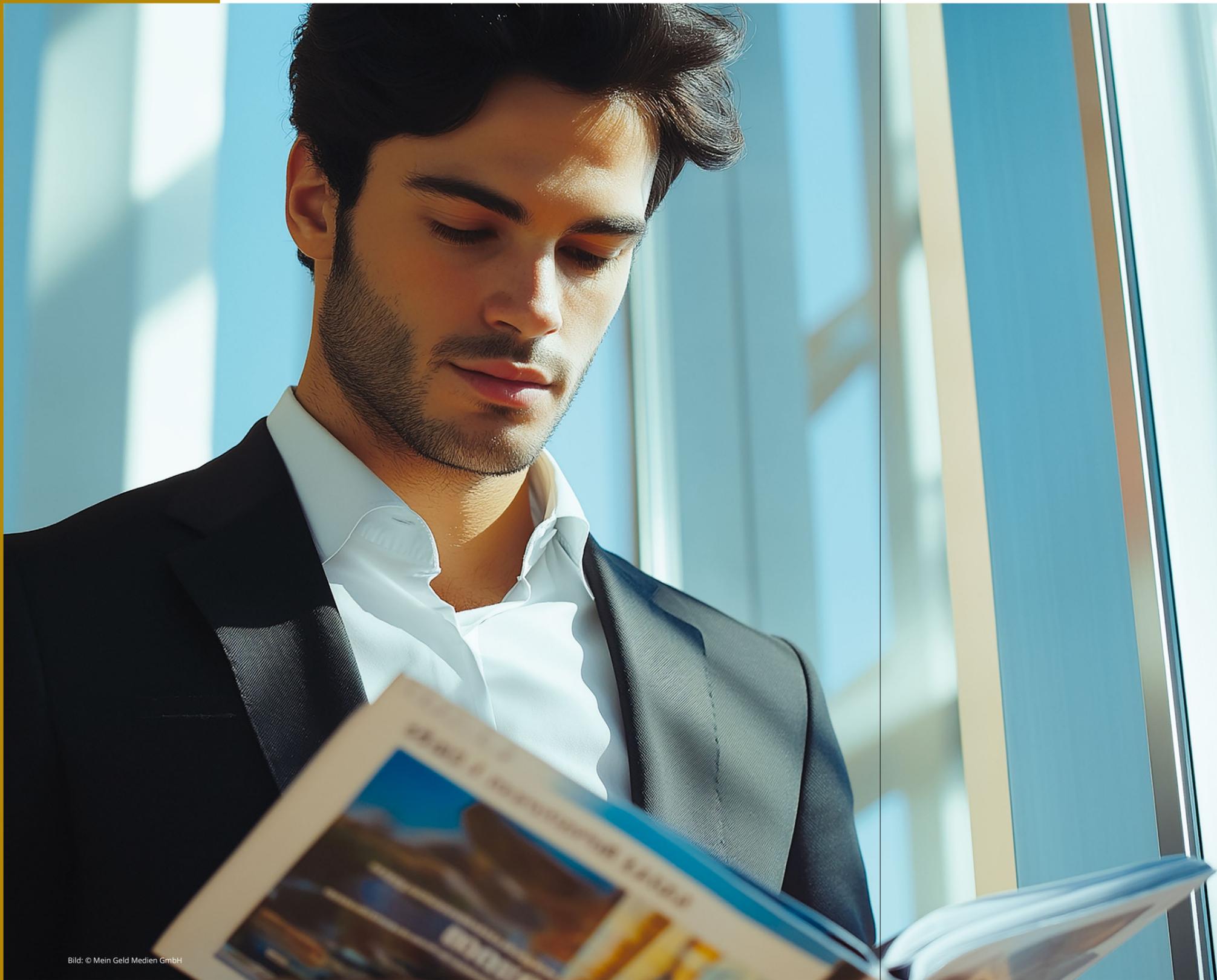


Bild: © Mein Geld Medien GmbH

VERSICHERUNG | BRANCHENKATALOG

Rechnungs- zinserhöhung in der Lebensversicherung

Auswirkungen und Herausforderungen für die Branche

Die Lebensversicherungsbranche ist von vielfältigen Faktoren abhängig, die die Leistungsfähigkeit und Stabilität der Versicherer beeinflussen. Eine dieser Größen ist der sogenannte Rechnungszins, der für die Berechnung der Deckungsrückstellungen entscheidend ist. In den letzten Jahren hat die andauernde Niedrigzinsphase die Versicherungsbranche vor große Herausforderungen gestellt. Doch nun gibt es erstmals seit den Neunzigern eine Trendwende: Der Rechnungszins wird zum 1. Januar 2025 von 0,25 Prozent auf ein Prozent erhöht. Dieser Artikel beleuchtet die Gründe für eine solche Zinserhöhung, ihre konkreten Auswirkungen auf Lebensversicherungen und diskutiert, wie sich dies sowohl auf die Versicherer als auch auf die Kunden und Verbraucher auswirkt.

HINTERGRUND: DER RECHNUNGSZINS UND SEINE BEDEUTUNG

Der Rechnungszins ist eine zentrale Größe in der Lebensversicherung. Er gibt den garantierten Zinssatz an, mit dem Versicherer kalkulieren, um die künftigen Verpflichtungen aus den Lebensversicherungsverträgen zu erfüllen. Versicherer verwenden den Rechnungszins, um die Prämien, die von den Versicherten zu zahlen sind, sowie die Höhe der Rückstellungen, die sie für die Auszahlung der garantierten Leistungen bilden müssen, zu berechnen. Ein hoher Rechnungszins ermöglicht niedrigere Prämien, da Versicherer mit höheren Zinsgewinnen auf ihre Kapitalanlagen kalkulieren können. Umgekehrt führt ein niedriger Rechnungszins zu höheren Beiträgen oder geringeren garantierten Leistungen.

Versicherer hatten in der Vergangenheit Schwierigkeiten, die Garantien aus früheren Verträgen mit höheren Rechnungszinsen zu erwirtschaften, was zu einem Rückgang des Neugeschäfts in der klassischen Lebensversicherung führte. Die nun anstehende Erhöhung des Rechnungszinses könnte diesen Trend umkehren.

Lesen Sie weiter auf Seite 122

GRÜNDE FÜR DIE ZINSERHÖHUNG

Mehrere Faktoren rechtfertigen eine Erhöhung des Rechnungszinses. Der wichtigste Grund ist die jüngste Entwicklung der Zinslandschaft. Nach Jahren der Niedrigzinsen haben die Zentralbanken begonnen, die Leitzinsen wieder anzuheben, um der steigenden Inflation entgegenzuwirken. Diese geldpolitische Straffung führte bereits zu einem Anstieg der Renditen am Kapitalmarkt, insbesondere bei sicheren Staatsanleihen. Für Lebensversicherer, die traditionell in festverzinsliche Wertpapiere investieren, eröffnet dies wieder bessere Ertragschancen.

Ein weiterer Grund liegt in den verbesserten Aussichten auf höhere Kapitalerträge. Versicherer haben in den vergangenen Jahren zunehmend alternative Anlageklassen wie Immobilien, Infrastrukturprojekte und Aktien in ihre Portfolios aufgenommen, um der Zinsflaute zu begegnen. Mit einer stabileren Zinslandschaft könnte es möglich werden, den Rechnungszins an die verbesserten Ertragsaussichten anzupassen.

Darüber hinaus kann die Erhöhung des Rechnungszinses auch als Antwort auf den Wettbewerb mit anderen Vorsorgeprodukten gesehen werden. Gerade fondsgebundene Lebensversicherungen und andere kapitalmarktorientierte Vorsorgeprodukte haben in der Niedrigzinsphase Marktanteile gewonnen. Ein höherer Rechnungszins könnte die Attraktivität der klassischen Lebensversicherung wieder stärken.

KONKRETE AUSWIRKUNGEN AUF DIE LEBENSVERSICHERUNGEN

Die Erhöhung des Rechnungszinses hat tiefgreifende Auswirkungen auf das Geschäftsmodell der Lebensversicherer. Ein höherer Rechnungszins würde es den Versicherern ermöglichen, attraktivere Garantieleistungen anzubieten, was die Nachfrage nach klassischen Lebensversicherungsprodukten steigern könnte. Es wäre denkbar, dass das Neugeschäft, welches in den letzten Jahren stark gelitten hat, wiederbelebt wird.

Zudem würden auch die Prämienkalkulationen angepasst werden. Höhere Zinserwartungen bedeuten, dass die Versicherer ihre Produkte günstiger anbieten könnten, da sie mit höheren Erträgen aus den Kapitalanlagen rechnen können. Dies fördert besonders die Attraktivität der Produkte für jüngere Versicherungsnehmer, die eine langfristige Altersvorsorge planen.



Allerdings gibt es auch mögliche negative Konsequenzen. Für bestehende Verträge, die mit einem niedrigen Rechnungszins abgeschlossen wurden, könnten Kunden auf die Idee kommen, diese zu kündigen oder in neue, höher verzinsten Verträge zu wechseln. Dies kann bei Versicherern zu einem sogenannten „Stornoschock“ führen, da die garantierten Verpflichtungen aus den Altverträgen über den Kapitalanlagen liegen.

HERAUSFORDERUNGEN FÜR VERSICHERER

Die Erhöhung des Rechnungszinses stellt die Versicherer vor mehrere Herausforderungen. Erstens müssen sie sicherstellen, dass sie die in Aussicht gestellten Zinsgewinne auch tatsächlich erwirtschaften. Dies erhöht den Druck, höhere Risiken bei der Kapitalanlage einzugehen, was wiederum zu einer Erhöhung des unternehmerischen Risikos führt.

Zweitens müssen Versicherer ihre bestehenden Kundenbeziehungen pflegen, um massive Stornowellen zu vermeiden. Kunden könnten bestehende Verträge aufgeben, um von den besseren Konditionen neuer Verträge zu profitieren, was den Versicherern Liquiditätsprobleme bereiten würde.

EINFLUSS AUF KUNDEN UND VERBRAUCHER

Für Kunden hat die Erhöhung des Rechnungszinses grundsätzlich positive Implikationen. Sie profitieren von attraktiveren Angeboten im Bereich der klassischen Lebensversicherung, die wieder höhere Garantieleistungen versprechen.

Für Bestandskunden wird sich jedoch die Frage stellen, ob es sinnvoll ist, alte Verträge zu behalten oder auf neue Angebote mit höheren Zinsgarantien umzusteigen. Dies könnte auch von den Storno- und Kündigungsbedingungen abhängen, die oft nachteilig für den Kunden sind. Außerdem müssen Verbraucher darauf achten, dass höhere Zinsversprechen nicht mit einem höheren Anlagerisiko einhergehen. »



Es ist zu erwarten, dass das Vertrauen der Verbraucher in die Lebensversicherung als sichere und verlässliche Altersvorsorge gestärkt wird, wenn die Branche wieder attraktive Garantien bieten kann. Gleichzeitig führt die steigende Transparenzanforderung dazu, dass Kunden ein besseres Verständnis für die Mechanismen und Risiken der Zinsgarantien entwickeln müssen.

PERSPEKTIVEN UND ZUKUNFTSAUSSICHTEN

Die Erhöhung des Rechnungszinses verhilft der Lebensversicherungsbranche zu einer Renaissance. In Zeiten steigender Zinsen und wachsender Unsicherheiten an den Kapitalmärkten gewinnen sichere Garantien wieder an Attraktivität. Versicherer, die es schaffen, die Zinserhöhung klug zu nutzen und gleichzeitig solide Ertragsstrategien zu verfolgen, werden sich als Gewinner eines neuen Zinszyklus positionieren.

Langfristig wird die Branche weiterhin vor der Herausforderung stehen, zwischen Sicherheit und Rentabilität zu balancieren. Die Diversifizierung der Kapitalanlagen wird ein zentraler Baustein bleiben, um den Ertragsdruck zu mindern und gleichzeitig den wachsenden Ansprüchen der Verbraucher gerecht zu werden. Sowohl Versicherer als auch Verbraucher müssen sich auf einen komplexen Anpassungsprozess einstellen. Dennoch eröffnen sich durch die veränderten Rahmenbedingungen interessante Perspektiven für die Zukunft der Lebensversicherung. •

NICOLE RODE



Nicole Rode
Abteilungsleitung Leben
ASCORE Analyse



KUNST UND GALERIEN

Zwischen Liebe und Geldanlage – Oldtimer gefragt wie nie

„Soweit zum Abgesang des Verbrenners.“ Das stellte ein Besucher auf der brechend vollen Bremen Classic Motorshow fest. Und tatsächlich – das einzig Elektrische waren hier die Scheinwerfer, mit denen die alten Schätzchen angestrahlt wurden. Verkauft wurde auch jede Menge, viele stellen sich die Fahrzeuge in die Garage und warten einfach ab. Lohnt sich das wirklich, ein Oldtimer als Sachwertanlage?

Lesen Sie weiter auf Seite 150

LIFESTYLE

Großes Mein Geld-Weihnachtsgewinnspiel

Auch in diesem Jahr haben unsere Reise- und Lifestyle-Partner wieder attraktive Preise für unsere Leser zur Verfügung gestellt. Nehmen Sie teil am großen Mein Geld-Weihnachtsgewinnspiel. Mit ein wenig Glück gewinnen Sie einen unserer tollen Preise und können es sich schon bald mal wieder richtig gut gehen lassen. Um zu gewinnen, schicken Sie bitte eine E-Mail mit dem Betreff „Mein Geld-Weihnachtsgewinnspiel“ und Ihren Kontaktdaten an info@mein-geld-medien.de. Einsendeschluss ist der **3. Januar 2025**.

Die Preise werden unter allen Einsendern ausgelost. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Preise werden gestiftet von:

- JOHANN Schladming
- Sensoria Dolomites
- Frankfurt Marriott Hotel
- Savoy Beach Hotel
- DIRINGLO
- Neuwirt
- Hotel & Spa Suiten FreiWerk
- Milla Montis
- Marriott

Lesen Sie weiter auf Seite 156