



Mein Geld

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

01 | 2025

JANUAR | FEBRUAR | MÄRZ
31. JAHRGANG

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

t-online meets

Mein Geld Medien

Im Interview mit Dr. Leber
zu den Kapitalmärkten 2025



Investmentausblick

Risk-on in 2025

Initiatoren Loge 2024

Ein Abend im Zeichen
der Sachwertbranche

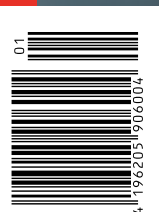
Assekuranz

Altersvorsorge in Deutschland

TITELSTORY

„Asset Management muss sich neu erfinden“

SUSANNA WOODERS, DEUTSCHLANDCHEFIN FIDELITY INTERNATIONAL





Susanna Wooders
Country Head Germany
bei Fidelity International

INTERVIEW

Wir müssen die Investmentkultur stärken

„Mein Geld“ sprach mit Susanna Wooders, Country Head Germany bei Fidelity International, über die Herausforderungen in der Fondsbranche

Frau Wooders, wir leben in einer Zeit des beschleunigten Umbruchs. Mit welchen Herausforderungen hat es die Fondsbranche zu tun?

SUSANNA WOODERS: Im Fokus stehen vier zentrale Themen: Konsolidierung, steigender Margendruck, Wachstum des ETF-Segments und schließlich die Digitalisierung. Blockchain, digitale Assets und Kryptowährungen sind bei der Digitalisierung nur einige Stichworte für unsere Industrie. Darüber hinaus muss auch der Vertrieb umdenken und digitaler werden. Dies gilt sowohl im Hinblick auf die Berater, die uns beim Verkauf unterstützen, als auch mit Blick auf die sogenannten Selbstentscheider, also jene Endkunden, die ihre Investments verstärkt eigenständig über Digitalplattformen abwickeln. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8



Was bedeutet dies für Fidelity konkret? Können Sie uns einige Beispiele geben, in welche Richtung Ihr Haus beim Thema Digitalisierung arbeitet?

SUSANNA WOODERS: Lassen Sie mich hierzu einige Beispiele unserer Fondsbank FFB anführen: Als moderne Fondsbank unterstützt die FFB Finanzberater und Privatkunden dabei, ihre Ziele zu erreichen. Gegenwärtig betreuen wir dort ein Vermögen von über 40 Milliarden Euro in mehr als 650.000 Kundendepots. Unser Bestreben ist es, den Zugang zu Fonds durch effiziente Services attraktiv, einfach und kostengünstig zu gestalten. In den letzten Jahren hat die FFB beispielsweise in die Entwicklung von Schnittstellen investiert, das heißt in die digitale Anbindung der Berater an die Plattform. Dabei verfolgen wir eine möglichst vollständige Digitalisierung aller Geschäftsprozesse. So sind beispielsweise gegenwärtig 95 Prozent aller Transaktionsaufträge bereits vollständig automatisiert. Bei den für uns wichtigen Kontoeröffnungen liegen wir aktuell bei der Hälfte aller Eröffnungen. Und wir investieren weiter in das digitale Nutzererlebnis. Ein anderes Beispiel aus unserem Geschäftsbereich betriebliche Vorsorge: Unsere bAV-Kunden können über ein digitales Portal direkt auf ihren Pensionsplan zugreifen. Sie sehen, wie sich ihre Anlage entwickelt hat, können ihre Einzahlungen anpassen etc.

Für die Anpassung des Vertriebsmodells an die digitalen Bedürfnisse müssen Sie eine Menge Geld in die Hand nehmen. Das rechnet sich nur, wenn am Ende genug Anleger auf Ihr neues Angebot zurückgreifen. Wie zuversichtlich sind Sie, dass dies am Ende auch geschieht?

SUSANNA WOODERS: Fidelity hat ein starkes B2B-Geschäft mit den vier Bereichen Wholesale, institutionelles Asset Management, betriebliche Vorsorge und der Fondsplattform FFB. Natürlich begleiten wir die digitalen Entwicklungen am Markt in all diesen Feldern. Doch nach wie vor ist der persönliche Kontakt über einen Berater gefragt. Nur etwa fünf Prozent des deutschen Marktes investieren direkt über eine digitale Plattform. Zwar verändert sich das mit dem Generationenwechsel. Wir sehen, dass jüngere Kunden eine höhere Affinität zu digitalen Dienstleistungen haben – einen Großteil der Menschen in Deutschland erreicht man über eine Digital-kampagne oder eine Website allerdings noch nicht. Hier zählt weiter der persönliche Kontakt über Berater. »



Anzeige Bild: © Fidelity

OFFENE INVESTMENTFONDS

Investmentausblick: Risk-on in 2025

Wohin geht die Reise an den Märkten in diesem Jahr? Eine Fülle von Investmentausblicken der großen Fondshäuser gibt hierzu regelmäßig Auskunft. Für 2025 erwarten die meisten eine robuste Wachstumsentwicklung der Weltwirtschaft, wenngleich dies in regionaler Hinsicht nicht im Gleichklang geschehen dürfte. „Die Aussichten für die Weltwirtschaft sind gut“, schreibt etwa Amundi. Die Deutsche Bank rechnet mit einer „zunehmenden Dynamisierung des Wirtschaftswachstums“. Viele Augen sind dabei auf die USA gerichtet. Erst zu Beginn des Jahres hat der IWF seine Prognose für die US-Wirtschaftsleistung für dieses Jahr um 0,5 Prozentpunkte auf 2,7 Prozent angehoben. Auch Fidelity sieht vor diesem Hintergrund im Gleichklang mit anderen Häusern gute Chancen vor allem auf dem US-Aktienmarkt.

Lesen Sie weiter auf Seite 26



Insgesamt stehen die Zeichen bei vielen Investmenthäusern auf Risk-on. Im Umfeld einer niedrigeren Inflation als in den vergangenen Jahren und gestützt von einem soliden Wirtschaftswachstum rechnet man mit weiteren Leitzinssenkungen der großen westlichen Zentralbanken – eine Kombination, die sich in der Vergangenheit als unterstützend für die Aktienkurse erwiesen hat. „Wir bleiben positiv gestimmt für Aktien, rechnen aber mit stärkeren Kursschwankungen“, heißt es unter anderem auch bei Allianz Global Investors. Selektion von Märkten und Titeln im Rahmen eines aktiven Managements gelten als Schlüssel zum Erfolg. Mancher Asset Manager rät dazu, sich dabei nicht nur an breite Assetklassen zu halten, sondern verstärkt auf Themen zu setzen, denen vor dem Hintergrund zahlreicher disruptiver Prozesse ein dynamisches Wachstumspotenzial zugeschrieben werden kann. KI, Demografie und Gesundheitswesen werden genannt.

Diversifikation bleibt auch 2025 Trumpf. Trotz eingetrübter Marktstimmung wird gemahnt, China und die Schwellenländer nicht aus dem Blick zu verlieren. „Die Schwierigkeiten Chinas haben sich nicht einheitlich auf andere Schwellenländer übertragen“, heißt es etwa bei J.P. Morgan Asset Management. Im Vergleich zu Aktien der Industrieländer seien die Bewertungen von Schwellenländeraktien relativ günstig, wenngleich auch im historischen Vergleich nur durchschnittlich. Konsens herrscht auch mit Blick auf die illiquiden Märkte. Private Equity, Private Debt oder Infrastruktur sollten auch in diesem Jahr verstärkt für die Diversifikation genutzt werden. Mit dem novellierten Investmentvehikel des ELTIFs stehe diese Möglichkeit unkompliziert nun auch Privatanlegern mit kleinerem Budget zur Verfügung. •

MEIN GELD

SACHWERTANLAGEN UND IMMOBILIEN

Das Schlimmste ist vorbei

Trotz der anhaltenden Risiken einer Rezession im Jahr 2025 äußert sich Thomas Groß, CEO der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), optimistisch über die Entwicklung des Immobilienmarktes. Er erklärt, das Schlimmste sei vorbei und verweist auf eine angeblich stabile Tendenz bei Wohnimmobilienfinanzierungen. Doch in einer unsicheren wirtschaftlichen Lage mit fragilen Gewerbeimmobilien und einer unsicheren Bankenlandschaft erscheint dieser Optimismus fragwürdig. Die Frage bleibt, ob die Helaba wirklich aus der Krise heraus ist – oder ob die Herausforderungen nur kurzfristig kaschiert werden.

MEIN GELD



MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER

Maklerpools im Wandel: Was bringt die Zukunft?

Die Maklerlandschaft in Deutschland steht vor tiefgreifenden Veränderungen. Insbesondere die zunehmende Übernahme von Maklerpools durch große Investoren und die damit einhergehenden Auswirkungen auf die Geschäftsstrukturen werfen Fragen auf. Welche Folgen hat dieser Wandel für Makler, die auf Pools angewiesen sind? Und wie verändert sich die Beziehung zwischen Maklern, Pools und Versicherern?

Lesen Sie weiter auf Seite 90

Bild: ©Mein Geld Medien



VOM INHABERGEFÜHRTEN UNTERNEHMEN ZUM INVESTORGEPRÄGTEN POOL

Maklerpools, die traditionell inhabergeführt waren, zeichneten sich oft durch Kundennähe, schnellen Service und ein breites Angebot an Leistungen aus. Doch wenn große Investoren die Kontrolle übernehmen, verschieben sich die Prioritäten. Statt langfristiger Partnerschaften rückt der Fokus auf kurzfristige Renditen und Kosteneffizienz.

Diese Neuausrichtung könnte tiefgreifende Konsequenzen haben:

- Kürzungen bei Leistungen: Erste Anzeichen für Einsparungen sind bereits sichtbar. So werden beispielsweise Messeveranstaltungen reduziert oder gestrichen, und Produktanbieter müssen höhere Gebühren zahlen, um bei Veranstaltungen vertreten zu sein. Auch die Produktauswahl in Vergleichsrechnern verändert sich, da Versicherer zunehmend hohe Zahlungen leisten müssen, um überhaupt gelistet zu werden.
- Personelle Einschnitte: Kürzungen bei der Payroll führen dazu, dass erfahrene Mitarbeiter abwandern und weniger qualifizierte Sachbearbeiter ihre Aufgaben übernehmen. Dadurch sinkt die Qualität des Services, was sich in längeren Bearbeitungszeiten und wachsender Unzufriedenheit unter Maklern zeigt.

DER SERVICE UNTER DRUCK

Die Einführung von Ticketsystemen zur Bearbeitung von Makleranliegen mag aus Sicht der Effizienz sinnvoll erscheinen, doch für viele Makler stellt sie eine zusätzliche Hürde dar. Was früher durch einen direkten Anruf bei einem kompetenten Ansprechpartner geklärt wurde, kann nun Tage oder Wochen in Anspruch nehmen.

Zudem steht zu befürchten, dass bisher kostenfreie Programme oder Services künftig kostenpflichtig werden. Dies könnte insbesondere kleinere Maklerbetriebe vor finanzielle Herausforderungen stellen.

Ein weiteres wachsendes Geschäftsfeld für Maklerpools ist der Kauf von Beständen.

PROVISIONSVERBOT: EIN WENDEPUNKT?

Die Diskussion um ein mögliches Provisionsverbot hat in der Branche hohe Wellen geschlagen. In der Vergangenheit leisteten die Geschäftsführer der inhabergeführten Maklerpools wichtige Lobbyarbeit, um dieses Szenario abzuwenden. Doch was passiert, wenn diese erfahrenen Führungspersönlichkeiten durch Investoren ersetzt werden? Frank Rottenbacher, ein Experte der Branche, könnte hierzu sicher spannende Einblicke geben.

Ein Provisionsverbot würde das Geschäftsmodell vieler Maklerpools grundlegend verändern. Ohne Lobbyarbeit könnte sich die Branche schwerer gegen politische Vorgaben zur Wehr setzen.

DIE ZIELGRUPPE DER ZUKUNFT: EINZELMAKLER ODER MAKLERHÄUSER?

Ein interessanter Trend der letzten Jahre war die Abwerbung von Vermittlern aus Strukturvertrieben und Ausschließlichkeitsorganisationen. Viele Pools unterstützten diese Makler dabei, den Status eines unabhängigen Maklers zu erlangen und boten umfassende Unterstützung. Doch bleibt dieser Fokus bestehen?

Es könnte sein, dass sich Maklerpools künftig stärker auf klassische Maklerhäuser konzentrieren oder gezielt junge Einzelmakler fördern. Beide Ansätze haben ihre Vor- und Nachteile, doch entscheidend wird sein, welcher Weg für Investoren am profitabelsten ist.

BESTANDSKÄUFE: CHANCE ODER RISIKO?

Ein weiteres wachsendes Geschäftsfeld für Maklerpools ist der Kauf von Beständen. Junge Makler können über Pools zu günstigen Konditionen Bestände erwerben, während ältere Makler ihre Portfolios verkaufen. Einige Pools verwalten diese Bestände intern, was sie potenziell zu direkten Konkurrenten der Makler macht.

Die Frage ist, ob dieses Modell so rentabel ist, dass es weiter ausgebaut wird, und ob es langfristig zu Konflikten zwischen Pools und Maklern führt. »



SUPERPOOLS: MONOPOL ODER MARKTDOMINANZ?

Eine der größten Befürchtungen in der Branche ist die Entstehung von sogenannten „Superpools“, die durch Fusionen oder Übernahmen andere Maklerpools verdrängen. Diese könnten eine monopolartige Stellung einnehmen, die sowohl Makler als auch Versicherer unter Druck setzt.

- Für Makler: Superpools könnten die Provisionssätze für Einzelmakler reduzieren, was deren Einnahmen erheblich beeinträchtigen würde. Viele Makler haben keine direkte Anbindung an Versicherer und sind auf Pools angewiesen, was sie verwundbar macht.
- Für Versicherer: Schon jetzt empfinden viele Versicherer den Weg über Pools als kostspielig. Ein Superpool, der einen großen Teil des Versicherungsmarktes kontrolliert, könnte höhere Gebühren und Courtagessätze diktieren.

FAZIT: UNSICHERE ZUKUNFT MIT HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN

Die Maklerpools stehen an einem Scheideweg. Während Investoren neue Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung und Profitmaximierung schaffen, könnte dies auf Kosten der Qualität und des Services für Makler gehen. Gleichzeitig bergen Trends wie Bestandskäufe und die Förderung von Einzelmaklern Potenzial für Wachstum und Innovation.

Makler, die sich auf Pools verlassen, sollten die Entwicklungen aufmerksam beobachten und gegebenenfalls Alternativen prüfen. Die Zukunft wird zeigen, ob sich die Branche stärker auf Effizienz und Rendite oder weiterhin auf Service und Partnerschaft konzentrieren wird. •

MEIN GELD

Eine der größten Befürchtungen in der Branche ist die Entstehung von sogenannten „Superpools“, die durch Fusionen oder Übernahmen andere Maklerpools verdrängen.



VERSICHERUNG

Altersvorsorge in Deutschland: Eine umfassende Einführung in die Schichten und ihre Vorteile

Die Altersvorsorge in Deutschland basiert auf einem Schichtenmodell, das die unterschiedlichen Möglichkeiten der finanziellen Absicherung im Ruhestand übersichtlich strukturiert. Dieses System zielt darauf ab, den individuellen Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten gerecht zu werden, indem es verschiedene Ansätze zur Vorsorge kombiniert. Im Folgenden werden die drei Schichten der Altersvorsorge detailliert erläutert, um deren Eigenschaften und Vorteile besser zu verstehen.

Lesen Sie weiter auf Seite 100

DIE ERSTE SCHICHT: BASISVERSORGUNG

Die erste Schicht der Altersvorsorge umfasst die gesetzliche Rentenversicherung, die berufsständischen Versorgungswerke und die Rürup-Rente (Basisrente). Sie bildet das Fundament der Altersvorsorge und bietet eine lebenslange Grundabsicherung.

Die gesetzliche Rentenversicherung basiert auf dem Umlageverfahren, bei dem die aktuell arbeitende Generation die Renten der heutigen Ruheständler finanziert. Dieses System gewährleistet eine solide Basisabsicherung im Alter. Insbesondere für Arbeitnehmer ist die Teilnahme verpflichtend, was den Zugang zur Rentenversicherung einfach und automatisch macht.

Ein zusätzlicher Bestandteil der ersten Schicht ist die Rürup-Rente. Diese private, aber staatlich geförderte Vorsorgeform richtet sich besonders an Selbstständige, Freiberufler und Gutverdiener, die nicht in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen. Ein wesentlicher Vorteil der Basisversorgung ist die steuerliche Förderung: Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung und zur Rürup-Rente können bis zu einem bestimmten Höchstbetrag als Sonderausgaben steuerlich geltend gemacht werden. Dies führt zu einer spürbaren Entlastung während der Einzahlungsphase.

3-Schichten-Modell Altersvorsorge



Früh vorsorgen,
entspannt altern
– die beste
Investition ist in die
eigene Zukunft.

Bild: © ASCORE

DIE ZWEITE SCHICHT: ZUSATZVERSORGUNG

Die zweite Schicht beinhaltet die betriebliche Altersvorsorge (bAV) und die Riester-Rente. Diese Schicht ergänzt die Basisversorgung und ermöglicht eine zusätzliche Sicherung des Lebensstandards im Alter.

Die betriebliche Altersvorsorge wird über den Arbeitgeber organisiert. Dabei können Arbeitnehmer Teile ihres Bruttogehalts in eine betriebliche Altersvorsorge einzahlen – ein Prozess, der als Entgeltumwandlung bezeichnet wird. Der Vorteil: Die Beiträge sind bis zu einer bestimmten Grenze steuer- und sozialabgabenfrei. Zusätzlich fördern viele Arbeitgeber diese Form der Vorsorge durch Zuschüsse. Bei der Auszahlung im Rentenalter profitieren Arbeitnehmer von einer regelmäßigen Zusatzrente.

Die Riester-Rente ist eine staatlich geförderte Vorsorgeform, die vor allem für Arbeitnehmer und Familien attraktiv ist. Neben den Zulagen – müssen jährlich beantragt werden – können die eingezahlten Beiträge ebenfalls steuerlich abgesetzt werden. Riester-Verträge bieten außerdem eine hohe Sicherheit, da die eingezahlten Beiträge und die staatlichen Zulagen garantiert sind. Allerdings ist dieses Produkt sehr komplex, sodass ein hoher Beratungsaufwand entsteht.

DIE DRITTE SCHICHT: PRIVATE VORSORGE

Die dritte Schicht umfasst alle Formen der privaten und ungeforderten Altersvorsorge. Dazu gehören unter anderem private Rentenversicherungen, Kapitallebensversicherungen, Sparpläne und Investitionen in Immobilien oder Wertpapiere. Diese Schicht bietet maximale Flexibilität, da sie vollständig individuell gestaltet werden kann.

Ein zentraler Vorteil der privaten Vorsorge ist die Möglichkeit, die Höhe und den Rhythmus der Einzahlungen frei zu bestimmen. Zudem können Kunden je nach persönlichem Risikoprofil zwischen sicheren Anlageformen wie Festgeldkonten oder Anleihen und renditestärkeren Optionen wie Aktien oder Fonds wählen. Besonders Immobilieninvestitionen erfreuen sich großer Beliebtheit, da sie nicht nur eine Wertsteigerung, sondern auch eine potenzielle Mietrendite bieten können.

Die dritte Schicht ist insbesondere für diejenigen geeignet, die über die staatlich geförderten Modelle hinaus zusätzlichen finanziellen Spielraum im Alter schaffen möchten. Sie ergänzt die ersten beiden Schichten optimal und trägt dazu bei, die individuellen Wünsche und Lebensstandards im Ruhestand zu erfüllen. »



PROBLEME DER ALTERSVORSORGE IN DEUTSCHLAND: HERAUSFORDERUNGEN UND LÖSUNGSANSÄTZE

Die Altersvorsorge in Deutschland steht vor großen Herausforderungen. Der demografische Wandel führt zu einem Ungleichgewicht zwischen Beitragszahlern und Rentenempfängern, was die Finanzierung des Rentensystems belastet. Gleichzeitig erschwert die jahrelange Niedrigzinsphase die Renditeerzielung bei kapitalgedeckten Modellen wie der Riester-Rente oder privaten Rentenversicherungen. Viele Menschen sparen zudem nicht ausreichend privat fürs Alter, sei es aus finanziellen Gründen, aufgrund von Unwissenheit oder wegen der wahrgenommenen Komplexität des Systems. Diese Komplexität, kombiniert mit mangelnder Transparenz bei Vorsorgeprodukten, verunsichert potenzielle Sparer zusätzlich. Auch der Arbeitsmarkt mit zunehmender Teilzeit, Minijobs und befristeten Verträgen verschärft die Problematik, da diese Beschäftigungsformen oft mit geringeren Rentenansprüchen einhergehen. All diese Faktoren erhöhen das Risiko der Altersarmut und zeigen, dass Reformen und stärkere individuelle Vorsorge dringend notwendig wären. •

ASCORE



Nicole Rode
Abteilungsleitung Leben
ASCORE Analyse



KUNST UND GALERIEN

Art Cologne 2024 – Kunstliebhaber im Kaufrausch

Die Art Cologne ist wieder voll im Bewusstsein der Kunstfreunde. Hatte man nach der Pandemie-Pause schon zwei erfolgreiche Veranstaltungen hingelegt, konnten Art-Cologne-Chef Daniel Hug und sein Team sich auch 2024 über ein großes Interesse von Ausstellerseite her freuen. Mit 170 Ausstellern aus 24 Ländern knüpfte die Messe nahtlos an das vergangene Jahr und damit an ihre Form und Stärke von vor der Pandemie an. Richtig stolz ist die Art Cologne, in diesem Jahr besonders viel Raum für Newcomer und junge Galerien geschaffen zu haben.

Lesen Sie weiter auf Seite 128



LIFESTYLE

Malediven – Trauminseln im Indischen Ozean

Längst vorbei die Zeiten, wo fast ausschließlich verliebte Honeymooner und abenteuerlustige Taucher auf die paradisischen Inseln reisten. Und man die ersten erschlossenen Resort-Inseln noch in wenigen Minuten barfuß umrunden konnte. Heute ist das Angebot auf den Malediven vielfältig, spricht Ruhe suchende Paare ebenso wie Action liebende Familien an. Wir sind mit unserem Flugpartner Turkish Airlines auf die Malediven geflogen und haben uns drei ganz unterschiedliche Inseln angesehen. Und weil das gerade im Trend liegt, bieten alle drei exklusives Premium All Inclusive mit allem Pipapo.

MANUELA BLISSE UND UWE LEHMANN

Bild: © OBLU SELECT Lobigili