



Lipper Awards 2025



**Interview mit
Thorsten Schrieber**
Der erste aktive US-ETF
von DJE nimmt Fahrt auf

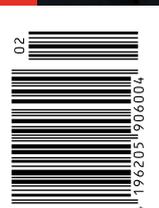
**Interview mit
Cian Fitzgerald**
Der Maklermarkt in der
Transformation

**Guided Content
Krankenversicherung**
Private Krankenversicherung.
Ein Luxus?

TITELSTORY

„Auf zu neuen Ufern“

DR. FLORIAN SALLMANN, VORSTANDSVORSITZENDER DER
INTERRISK VERSICHERUNGEN



Amundi

Investment Solutions

Vertrauen muss verdient werden

Ein Investmentpartner, der wirklich zuhört? Find ich gut.

Zuhören ist wichtig in einer guten Partnerschaft. Auch beim Investieren. So können wir Ihnen Fonds und ETFs anbieten, die wirklich zu Ihren Zielen passen.



Amundi.de

MARKETINGMITTEILUNG. Investieren in Finanzmärkte birgt Risiken. Amundi Asset Management, eine französische „Société par Actions Simplifiée“ (SAS) mit einem Stammkapital von €1.143.615.555, ist eine von der französischen Finanzmarktaufsicht (Autorité des Marchés Financiers) unter der Nummer GP 04000036 zugelassene Kapitalanlagegesellschaft. Firmensitz: 91-93 Boulevard Pasteur 75015 Paris - Frankreich - 437 574 452 RCS Paris - Stand September 2024 - amundi.de | W CONRAN DESIGN

Chancen und Risiken im Finanzmarkt

Die Finanzmärkte in den USA und in Europa zeigen sich aktuell in einer Mischung aus Chancen und Risiken. In den USA sorgt die ausgesetzte Zollpolitik gegenüber Mexiko für eine gewisse Erleichterung, jedoch bleiben geopolitische Spannungen und die Zinspolitik weiterhin Unsicherheitsfaktoren. In Europa hat die Europäische Zentralbank den Leitzins auf 2,5 Prozent gesenkt, um die schwächelnde Konjunktur zu stützen, was vor allem Kreditnehmern zugutekommt. Diese geldpolitischen Maßnahmen bieten attraktive Chancen für Investitionen in Aktien- und Immobilienmärkte, da günstigere Kredite die Nachfrage ankurbeln könnten.



Isabelle Hägewald
Chefredakteurin von
Mein Geld Medien

Trotz dieser positiven Entwicklungen bleibt das geopolitische Umfeld angespannt, und Anleger sollten mögliche Marktschwankungen und Risiken berücksichtigen. Besonders in defensiven Sektoren wie Gesundheit und Konsumgüter sowie in Technologieunternehmen, die von langfristigen Innovationstrends profitieren, bieten sich vielversprechende Investitionsmöglichkeiten. Die Mein Geld Medien Group berichtet in der Investment- und Sachwertanlagerubrik über spannende Anlagemöglichkeiten, die Anlegern helfen können, Chancen zu nutzen und Risiken zu managen.

Auch der Markt für private Krankenversicherungen bietet sowohl Herausforderungen als auch Chancen. Die steigenden Gesundheitskosten führen zu höheren Beiträgen, und Versicherer setzen zunehmend auf Zusatzleistungen und digitale Gesundheitsprogramme, um Kunden zu binden und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Für Versicherungsvermittler eröffnen sich dadurch neue Chancen, da der Beratungsbedarf für Anpassungen und Zusatzversicherungen wächst.

Durch gezielte Beratung und innovative Produkte können Vermittler ihr Geschäft erfolgreich ausbauen und sich in einem wachsenden Markt positionieren. In der Versicherungsrubrik hat die Mein Geld Medien Group deshalb einige Top-Tarife zusammengestellt, die Vermittlern helfen, den Bedürfnissen ihrer Kunden gerecht zu werden und gleichzeitig von den aktuellen Markttrends zu profitieren.

Ihre Isabelle Hägewald

INTERVIEWS AUS DER REDAKTION



52

Mein Geld im Gespräch mit **Florian Barber**, Bereichsvorstand, Chief Sales Officer und Managing Director der LAIQON AG.



92

Mein Geld im Interview mit **Marcus H. Schiermann**, Gründer der IMMAC Holding AG.



112

Mein Geld im Gespräch mit **Cian Fitzgerald** von der Finanz Protect GmbH.



41



71



121

Termine 2025

ROUNDTABLES

bKV
11. April 2025

PKV
24. April 2025

Altersvorsorge
6. Mai 2025

Aktien
12. Mai 2025

Immobilien
19. Mai 2025

bAV
27. Mai 2025

Top Makler
19. September 2025

AKS
9. Oktober 2025

Anlagestrategien
11. November 2025

VERANSTALTUNGEN

HANSA ChampionsTour
18. März 2025

Kamingespräch
T-Online/Amundi
19. März 2025

Kamingespräch
T-Online/L&G
6. Mai 2025

Sachwerte Awards
20. Mai 2025

Initiatoren Loge
10. Juli 2025

Assekuranz Awards
18. September 2025

Boutiquen Awards
9. Oktober 2025

DKM Spezial Messe
28.–29. Oktober 2025

Mein Geld MAGAZIN

03 Editorial

Kolumnen

- 50 J. Dumschat
- 66 R. Kölsch
- 76 Glows Glossar
- 116 N. Wirth

162 Impressum

TITELSTORY

- 07 **Die Geschichte der InterRisk Versicherungen**
- 10 **Persönliche Nähe und gezielte Beratung als Erfolgsfaktoren**
- 12 **Sicherheit und Flexibilität für jede Lebenslage – die InterRisk-Produkte**
- 14 **Im Interview mit Dr. Florian Sallmann**
„Begeisterung für den Vertrieb, Liebe zum Broker Business“

LIPPER FUND AWARDS

- 25 **Lipper Awards 2025**
Die 24. LSEG Lipper Fund Awards in Deutschland
- 30 **Germany Gewinnerliste**
- 36 **Indische Aktien**
Chancen für langfristige Anleger nach jüngstem Kursrückschlag
- 38 **Im Interview mit Kay Tönnes**
Erfolg in Dauerschleife

INVESTMENT

- 41 **Nachhaltige Fonds auf Rekordhoch – doch Neugeschäft bleibt hinter den Erwartungen zurück**
- 42 **ACATIS**
Monatliche Ausschüttung im beliebten ACATIS Value Event Fonds
- 43 **Seilerns 10 Goldene Regeln**
- 44 **Im Interview mit Tobias Engl**
„Ein angemessenes Risiko-Rendite-Verhältnis ist entscheidend“
- 46 **Patriarch**
Muss Kapitalanlage wirklich kompliziert sein?
- 54 **HANSAINVEST und die HANSA ChampionsTour**
- 62 **Im Interview mit Thorsten Schrieber**
„Der erste aktive US-ETF von DJE nimmt Fahrt auf“
- 65 **Serie Hauck Aufhäuser Lampe**
- 69 **Serie 21shares**
- 71 **ETF News**
ESG-ETFs: Anleger setzen auf geringen Tracking Error
- 78 **Mein Geld Fondsanalyse**
powered by Refinitiv



SACHWERTANLAGEN UND IMMOBILIEN

- 87 **Die weltweite Logistikbranche und ihre Herausforderungen**
- 88 **Im Interview mit Ronny Giesa**
„Investieren in Bewegung: Wie Logistik-Equipment stabile Erträge liefert“
- 98 **Sachwerte Awards Spezial**
Die Botschafter stellen sich vor
- 106 **Im Interview mit Joachim Krüger**
„Passen Sachwerte in jedes Kundendepot? Ja!“

MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER

- 109 **Vor welchen Herausforderungen stehen Vermittler heute?**
- 110 **Finanzbildung ist ein unverzichtbarer Baustein für die Lebenskompetenz**

VERSICHERUNG

- 121 **Guided Content Krankenversicherung**
Private Krankenversicherung. Ein Luxus?
- 133 **mediolanum**
Noch flexibler in jeder Lebenslage: Mediolanum Life Plan Tarifoptionen
- 134 **Tarife der Monate April und Mai ASCORE**
- 138 **Auszeichnung Themen-Leader – Comparit**
- 140 **WWK**
Smarter investieren mit KI-Power

KUNST UND GALERIEN

- 143 **Unser Messtipp – zehn Jahre Discovery Art Fair**

LIFESTYLE

- 151 **Wald.Weit, ein neuer Genussort im Rheingau**
- 161 **Life is Style**



87



25



InterRisk
Versicherungen

UNTERNEHMEN

Die Geschichte der InterRisk Versicherungen

Die InterRisk Versicherungen bestehen aus den beiden Gesellschaften InterRisk Versicherungs-AG und InterRisk Lebensversicherungs-AG. Die InterRisk Versicherungs-AG hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 1990 zu einem bedeutenden Akteur im deutschen Versicherungsmarkt entwickelt. Die Wurzeln des Unternehmens reichen jedoch weiter zurück und sind eng mit der Expansion österreichischer Versicherer in den deutschen Markt verbunden.

DIE ANFÄNGE UND EXPANSION (1990-1994)

Im Jahr 1990 wurde die InterRisk Versicherungs-AG von österreichischen Versicherungsgesellschaften gegründet. Ziel war es, mit innovativen Versicherungsprodukten auf dem deutschen Markt Fuß zu fassen. Die ersten Jahre waren vor allem durch den Aufbau der Unternehmensstruktur und die Fokussierung auf die Unfallversicherung geprägt.

Ein bedeutender Meilenstein folgte 1992: Die Bestände der deutschen Niederlassung der Freiburger Allgemeine Versicherung AG, einem in Freiburg in der Schweiz ansässigen Versicherer mit einer deutschen Dependence seit 1986, wurden in die InterRisk Versicherungs-AG überführt. Dies markierte den ersten großen Schritt in der Expansion des Unternehmens. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8



DIVERSIFIZIERUNG UND WACHSTUM (1995–2000)

Bis 1994 konzentrierte sich die InterRisk ausschließlich auf Unfallversicherungen. Im Jahr 1995 erfolgte jedoch eine entscheidende Erweiterung des Geschäftsfeldes: Mit der Übernahme und anschließenden Verschmelzung der deutschen Skandia Sachversicherung AG nahm die InterRisk auch Sach- und Haftpflichtversicherungen in ihr Portfolio auf. Diese strategische Entscheidung ermöglichte dem Unternehmen eine breitere Aufstellung, wodurch es sich als Anbieter von Versicherungen für Privatkunden etablierte.

Der nächste große Wachstumsschritt kam im Jahr 2000 mit der vollständigen Übernahme der bereits 1974 gegründeten Futura Lebensversicherung AG. Diese wurde in InterRisk Lebensversicherungs-AG umfirmiert, wodurch die InterRisk fortan

nicht nur Schaden- und Unfallversicherungen, sondern auch Lebensversicherungen anbieten konnte. Dies stärkte die Marktposition erheblich und machte die InterRisk zu einem vielseitigen Anbieter im Versicherungssektor.

INTEGRATION IN DIE VIENNA INSURANCE GROUP (2002–2007)

Im Jahr 2002 erwarb die Wiener Städtische Versicherung AG (heute Teil der Vienna Insurance Group, VIG) 100 Prozent der Anteile an der InterRisk Versicherungs-AG. Damit wurde die InterRisk zu einer Tochtergesellschaft einer der führenden Versicherungskonzerne in Zentral- und Osteuropa. Die Integration in die VIG brachte zahlreiche Synergien mit sich und stärkte die finanzielle Stabilität der InterRisk.

2007 wurde schließlich die Firmierung der InterRisk an die Zugehörigkeit zur Vienna Insurance Group angepasst: Seitdem treten sowohl die Schaden- und Unfallversicherung als auch die Lebensversicherung unter den Namen „InterRisk Versicherungs-AG Vienna Insurance Group“ beziehungsweise „InterRisk Lebensversicherungs-AG Vienna Insurance Group“ auf.

KONTINUIERLICHES WACHSTUM UND MEILENSTEINE (2015–HEUTE)

In den folgenden Jahren konnte die InterRisk ihre Marktposition weiter festigen. Ein bedeutender Meilenstein wurde 2015 erreicht, als das Unternehmen sein 25-jähriges Bestehen feierte und erstmals die Umsatzmarke von 100 Millionen Euro

überschritt. Dies unterstreicht die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens und seine starke Position im deutschen Versicherungsmarkt.

Heute steht die InterRisk für ein umfangreiches Produktangebot in den Bereichen Lebens-, Unfall-, Sach- und Haftpflichtversicherung. Durch die enge Anbindung an die Vienna Insurance Group profitiert das Unternehmen von der finanziellen Stärke und internationalen Erfahrung einer der größten Versicherungskonzerne Europas. Dank innovativer Tarife, hoher Servicequalität und einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unabhängigen Vertriebspartnern setzt die InterRisk ihren erfolgreichen Weg fort und bleibt ein verlässlicher Partner für ihre Kunden.

CHRONOLOGIE DER WICHTIGSTEN EREIGNISSE

1986
Gründung der deutschen Niederlassung der Freiburger Allgemeine Versicherungs-AG (Schweiz)

1990
Gründung der InterRisk Versicherungs-AG durch österreichische Versicherer

1992
Übernahme der deutschen Niederlassung der Freiburger Allgemeine Versicherungs-AG

1995
Übernahme und Verschmelzung der Skandia Sachversicherung AG

2000
Übernahme der Futura Lebensversicherung AG und Umfirmierung in InterRisk Lebensversicherungs-AG

2002
Erwerb von 100 Prozent der Anteile durch die Wiener Städtische Versicherung AG

2007
Erweiterung der Firmierung um den Zusatz „Vienna Insurance Group“

2015
25-jähriges Jubiläum der InterRisk Versicherungs-AG und Überschreiten der 100-Millionen-Euro-Umsatzmarke

2024
40-jähriges Jubiläum im Bereich der Lebensversicherung (Futura/InterRisk)

Die InterRisk hat sich über die Jahrzehnte hinweg stetig weiterentwickelt und steht heute als erfolgreiches Unternehmen für Sicherheit und Verlässlichkeit im Versicherungsmarkt.

INTERRISK



Anzeige Bild: © InterRisk

VERTRIEBSSTRATEGIE 2025

Persönliche Nähe und gezielte Beratung als Erfolgsfaktoren

Der Außendienst kehrt zurück mit persönlichem Ansprechpartner vor Ort



diese strategische Aufstellung möchten wir die Nähe zu unseren Vertriebspartnern stärken und dem Unternehmen ein Gesicht geben. Persönliche Betreuung, Verbindlichkeit und direkte Kommunikation stehen dabei im Fokus.

WARUM DIESER SCHRITT?

- Erhöhung der Verbindlichkeit durch direkte Ansprechpartner vor Ort
- Stärkere Beziehungen zu Maklern und Vertriebspartnern
- Schnellere und individuellere Lösungsansätze für Vermittler
- Ein partnerschaftlicher Ansatz zur nachhaltigen Marktbearbeitung

In einer Zeit, in der digitale Prozesse dominieren, setzt die InterRisk auf einen entscheidenden Erfolgsfaktor: persönliche Beziehungen. Die Bedeutung eines direkten Ansprechpartners vor Ort ist dabei sehr hoch. Unser Außendienst wird dazu gezielt ausgebaut.

Bisher bestanden zwei Vertriebsbereiche. Nun wurde Deutschland in vier Vertriebsbereiche neu aufgeteilt und mit einem Team aus Außen- und Innendienst besetzt: Südwest, Südost, Nordwest und Nordost. Österreichische Vertriebspartner werden aus dem Vertriebsbereich Südost betreut. Durch

Unser Innendienst bleibt ein zentraler Bestandteil der Vertriebsstrategie. Über gezielte Telefonakquise wird sondiert, welche Vertriebspartner als nächste besucht werden und von persönlichen Besuchen am meisten profitieren können. Hierdurch wird der Außendienst optimal eingesetzt.

DIE VORGEHENSWEISE:

Es finden persönliche Außendienstbesuche zur Intensivierung der Geschäftsbeziehung oder zum Aufbau einer neuen Beziehung statt.

ZIEL 2025: POSITIONIERUNG ALS LEBENSVERSICHERER

Ein klares Ziel für das Jahr 2025 ist es, unser Unternehmen als führenden Lebensversicherer zu positionieren. Besonders die Produkte

- Berufsunfähigkeit
- Risikolebensversicherung und
- Fondsrente

stehen dabei im Mittelpunkt. Doch nicht nur in der Lebenspartei setzen wir Akzente – auch in der Kompositsparte möchten wir gezielt unsere Highlights hervorheben. Dabei geht es nicht nur um klassische Produkte, sondern auch darum, die besonderen Leistungen, die sich von denen des Wettbewerbs abheben, stärker hervorzuheben.

Um unsere Vertriebspartner bestmöglich zu unterstützen und unser Wissen effektiv weiterzugeben, setzen wir 2025 verstärkt auf eine Kombination aus Online- und Offline-Maßnahmen:

Geplante Aktivitäten:

- Regelmäßige Online-Schulungen für Makler aus dem hausinternen TV-Studio
- Produkt- und Vertriebsschulungen in Präsenz
- Eine neue Roadshow für Vertriebspartner durch ganz Deutschland, um unsere Highlights live zu präsentieren

Diese Formate ermöglichen einen optimalen Wissenstransfer, stärken die Beziehung zu unseren Partnern und bieten praxisnahe Unterstützung für den Vertrieb.

Mehr Personal – mehr Nähe – mehr Marktpräsenz

Ein weiterer zentraler Baustein unserer Strategie ist die Schaffung der neuen Position Teamleiter Außendienst, der den wachsenden Außendienst steuern und weiterentwickeln wird. Seine Aufgabe ist es, die enge Verzahnung zwischen Innendienst, Außendienst und Maklern zu gewährleisten, um ein starkes Netzwerk zu schaffen.

Aufgaben des Teamleiters:

- Begleitung und Steuerung des Außendienstes in der Neuausrichtung
- Enger Austausch mit den Maklern zur Erfassung von Marktanforderungen
- Optimierung der Vertriebsstrategie durch praktische Erfahrung und Feedback

Mit der Neustrukturierung und den genannten Maßnahmen gehen wir gestärkt in den weiteren Verlauf des Jahres 2025 – mit einer klaren Strategie, mehr Nähe zu unseren Vertriebspartnern und einem starken Team, das für Lösungen steht.

INTERRISK

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

Anzeige Bild: © InterRisk

PRODUKTPALETTE

Sicherheit und Flexibilität für jede Lebenslage – die InterRisk-Produkte

Die InterRisk Versicherungen bieten ein umfassendes Portfolio an Versicherungsprodukten, die Privatpersonen optimal absichern. Ob Wohngebäude-, Hausrat-, Haftpflicht-, Risikoleben-, Berufsunfähigkeits-, Fondsrenten- oder Krebsversicherung – die InterRisk bietet für jede Lebenssituation maßgeschneiderte Lösungen. Die Tarife sind in den bewährten Leistungskonzepten L, XL und XXL (bzw. XXL plus im Risikobereich) verfügbar, sodass jeder Kunde den Schutz wählen kann, der genau auf seine individuellen Bedürfnisse abgestimmt ist.



Wohngebäudeversicherung – Rundumschutz für Ihr Zuhause

Das eigene Heim ist eine wertvolle Investition – mit der Wohngebäudeversicherung der InterRisk wird es optimal geschützt. Der XXL-Tarif überzeugt mit zahlreichen Leistungs-Highlights: unbegrenzte Versicherungssummen, Absicherung bei grober Fahrlässigkeit und selbst außergewöhnliche Schäden, etwa durch Waschbären oder Wildschweine, sind in der Deckung enthalten. Auch die Beseitigung von Wespennestern ist eingeschlossen – ein Plus für Ihre Sicherheit und Ihren Komfort.



Haftpflichtversicherung – Sicherheit in jeder Lebenslage

Ein kleines Missgeschick kann große finanzielle Folgen haben. Die leistungsstarke Haftpflichtversicherung der InterRisk schützt Privatpersonen, Tierhalter und ehrenamtlich Tätige vor unvorhergesehenen Kosten. Besonders attraktiv sind die tägliche Kündbarkeit oder die exklusiven Seniorenrabatte. Im XXL-Tarif sind alle im Haushalt lebenden Personen mitversichert, also Kinder, Hauspersonal, dauerhafte Besucher oder in häuslicher Gemeinschaft lebende Eltern, Schwieger- und Großeltern. Für letztere gilt dies auch, wenn sie in einer Alten- oder Pflegeeinrichtung leben. Damit erhalten Sie und Ihre Angehörigen erstklassigen Schutz mit maximaler Flexibilität.



Tierhalterhaftpflichtversicherung – Schutz für den besten Freund des Menschen

Ein Tierbesitzer ist per Gesetz für jeden Schaden, den sein Vierbeiner anrichtet, ersatzpflichtig. Die Tierhalterhaftpflichtversicherung der InterRisk bietet eine umfassende Absicherung gegen finanzielle Forderungen im Schadensfall. Im XXL-Tarif sind Personen-, Sach- und Vermögensschäden bis 50 Millionen Euro abgedeckt. Mitversichert ist die Haftpflicht aus dem Besitz eigener Fuhrwerke und nicht versicherungspflichtiger Tiertransportanhänger.



Hausratversicherung – Ihre Wertgegenstände bestens geschützt

Mit der Hausratversicherung der InterRisk genießen Kunden doppelten Schutz – zuhause und unterwegs. Der XXL-Tarif sichert nicht nur den klassischen Hausrat ab, sondern auch Pendlerwohnungen, Spinde und Fahrraddiebstahl bis zu 10.000 Euro. Flexible Tarifoptionen, beitragsfreie Differenzdeckung und umfassende Schutzleistungen sorgen dafür, dass Ihre Besitztümer bestens geschützt sind.



Unfallversicherung – mehr als nur finanzielle Absicherung

Seit über 30 Jahren setzt InterRisk Maßstäbe in der Unfallversicherung. Die Tarife L, XL und XXL bieten individuell abgestimmten Schutz. Besonders herausragend ist das XXL-Konzept: Neben finanziellen Leistungen umfasst es auch umfassende Assistance-Dienste wie die Organisation und Kostenübernahme von Pflegediensten oder Haushaltshilfen. Die Unfall-Pflegerente XXL bietet Schutz ab einer Invalidität von 50 Prozent oder unfallbedingtem Pflegegrad 2 – für ein Maximum an Sicherheit.



Berufsunfähigkeitsversicherung – damit man nicht in ein finanzielles Loch fällt

Kann der Hauptverdiener seinen Beruf aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben, sichert die Berufsunfähigkeitsversicherung der InterRisk den Lebensstandard der Familie. Für ihre Bedingungen und die hohe Transparenz wurde die Berufsunfähigkeitsversicherung mehrfach ausgezeichnet. Eine flexible Tarifwechsoption ermöglicht es, innerhalb der ersten zehn Jahre von XL auf XXL upzugraden – für eine langfristig verlässliche Absicherung. Und ist bisher noch kein Schaden eingetreten, kann der Kunde die Vertragslaufzeit bis zum Endalter 67 Jahre verlängern – ohne erneute Gesundheitsprüfung.



Fondsrentenversicherung – Flexibilität und Renditechancen

Mit IRis und myIndex bietet die InterRisk moderne Altersvorsorgelösungen mit attraktiven Renditechancen. Kunden profitieren von hoher Flexibilität: Beiträge können angepasst, Pausen eingelegt oder Zuzahlungen vorgenommen werden – ohne versteckte Kosten. Nachhaltige Anlagestrategien mit ESG-Profilen ermöglichen eine individuell abgestimmte Vorsorgelösung.



Krebsversicherung – finanzielle Unterstützung im Ernstfall

Eine Krebsdiagnose bringt nicht nur gesundheitliche, sondern auch finanzielle Herausforderungen mit sich. Die InterRisk bietet mit KreVita eine unbürokratische Soforthilfe von 10.000 bis 100.000 Euro. Die Auszahlung erfolgt ohne Zweckbindung, d. h. der Versicherte kann frei über die Verwendung entscheiden. Zudem spendet die InterRisk für jede abgeschlossene Police drei Euro an gemeinnützige Organisationen, die Krebspatienten unterstützen.



Risikolebensversicherung – Bestleistung zu besten Konditionen

Der plötzliche Tod des Hauptverdieners stellt die Familie oft vor existenzielle Probleme. Hier bietet die Risikolebensversicherung finanzielle Sicherheit. Top-Anbieter hierfür ist die InterRisk. Besonders für Raucher bietet sie attraktive Prämien – eine Seltenheit in dieser Versicherungssparte. Ob Nichtraucher oder Raucher – alle Kunden profitieren von einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis und maßgeschneiderten Absicherungsmöglichkeiten.

FAZIT – EXZELLENTLE LEISTUNGEN, MAXIMALE TRANSPARENZ

Die InterRisk beweist mit ihrer Tarifwelt, dass exzellente Versicherungsleistungen und Transparenz perfekt miteinander harmonieren. Ihre Tarife bieten vielfach Mehrwerte, die über den Marktstandard hinausgehen. Vorteilhaft ist bei allen Kompositversicherungen der Bündelrabatt, der bis zu 15 Prozent Ersparnis bringt. Die zahlreichen Auszeichnungen bestätigen die hohe Qualität der Tarife, Preis-Rankings deren finanzielle Attraktivität. Verständlichkeit und Fairness stellen Grundbedingungen dar. Ob Unfall-, Risiko- oder Berufsunfähigkeitsversicherung – die Kunden profitieren von durchdachten Leistungen, flexiblen Optionen und erstklassigem Service. Damit bleibt die InterRisk ihrem Motto treu: **„einfach herausragend – herausragend einfach“**

INTERRISK

Anzeige Bilder: © InterRisk

fair

sicher



INTERVIEW

Begeisterung für den Vertrieb, Liebe zum Broker Business

Mein Geld im Gespräch mit Dr. Florian Sallmann,
Vorstandsvorsitzender der InterRisk Versicherungen

Herr Dr. Sallmann, Sie haben Anfang Februar dieses Jahres den
Vorstandsvorsitz der InterRisk Versicherungen übernommen.
Was hat Sie zu dem Unternehmen gebracht?

FLORIAN SALLMANN: Die InterRisk ist ein auf dem deutschen und österreichischen Markt etabliertes Versicherungsunternehmen. Sie ist die 100%ige Tochter der Vienna Insurance Group (VIG), des führenden Versicherungsspezialisten in Österreich sowie in Zentral- und Osteuropa. Dies sind schon gewichtige Fakten, die mich, als sich die Perspektive eröffnete, mächtig in Richtung InterRisk gezogen haben.

Ich war zuvor bei einem internationalen Versicherungskonzern tätig, als Head of Broker für das Geschäft in Deutschland und für den Vertrieb einer Tochtergesellschaft verantwortlich. In dieser Zeit habe ich viele Erfahrungen im Maklergeschäft gesammelt und gelernt, wie wichtig der persönliche Kontakt und der kontinuierliche Austausch sind. Die Begeisterung für den Vertrieb als Motor des Versicherungsgeschäfts und die Liebe zum Broker Business haben mir die Chance bei der InterRisk sehr reizvoll erscheinen lassen. Hinzu kommt, dass die Gespräche mit Vorstand und Aufsichtsrat der VIG sehr konstruktiv und vertrauensvoll verliefen, sodass sich meine positive Einstellung immer mehr verfestigte. Nun, es hat geklappt, im Herbst bin ich in den Vorstand eingetreten und seit Februar Vorstandsvorsitzender der InterRisk, kann hier mein weitgefächertes Netzwerk zum Vorteil der Gesellschaft nutzen und Synergien erzeugen.

Was ist die Grundphilosophie der InterRisk?

FLORIAN SALLMANN: Unsere Grundphilosophie ist es, Menschen zu helfen, angesichts aller Unwägbarkeiten des Daseins ein sicheres Leben zu führen und auch in kritischen Situationen gut zurechtzukommen. Wir sind nicht in der Kranken- und Kfz-Versicherung tätig, aber für alle Sparten unseres umfassenden Portfolios gilt diese Kernaussage.

Den Hinterbliebenenschutz beim Tod des Hauptverdieners sichern wir durch unsere Risikolebensversicherungen und die Sterbegeldversicherung. Dem Einkommensschutz dienen unsere Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherungen. Die Aufrechterhaltung des gewohnten Lebensstandards wäre ohne deren Hilfe bei Eintritt eines Unfalls oder einer Berufsunfähigkeit nicht möglich. Die Unfallversicherung bietet den Betroffenen nicht nur finanzielle Unterstützung, sondern auch konkrete Hilfe in Gestalt zahlreicher Assistance-Leistungen, wodurch ihnen das Leben nach dem Unfall ganz erheblich erleichtert wird. Und bei einer schweren Krebserkrankung mit unübersehbaren finanziellen Folgen hilft unsere Krebsversicherung KreVita.

Bei den Kompositversicherungen geht es um den Schutz vor finanziellen Forderungen wie in der Privathaftpflicht oder den Schutz von Sachinvestitionen wie Gebäuden oder Hausrat. Da es teilweise um Risiken in erheblicher Größenordnung geht, ist es auch hier unsere Philosophie, Menschen in ihrem Leben Sicherheit zu geben und sie vor größeren und kleineren Verlusten zu schützen. Und auch in unserer Altersvorsorge geht es darum, Menschen für ihr Rentenalter finanzielle Sicherheit zu verschaffen und ihnen einen sorgenfreien Ruhestand zu ermöglichen. Bei alledem ist es unser »



Anzeige Bilder: © InterRisk

Anliegen, nicht nur die Grundphilosophie des Schutzes und der Sicherheit von Menschen umzusetzen, sondern ihnen gleichzeitig zu helfen, durch einfache und transparente Bedingungen und Regeln sowie einen umfassenden Service schnell zu bestmöglichen Lösungen und Leistungen zu kommen. Wir fühlen uns permanent unserem ambitionierten Motto verpflichtet: „einfach hervorragend – hervorragend einfach“.

Was zeichnet die InterRisk aus, und was unterscheidet sie von ihren Wettbewerbern?

FLORIAN SALLMANN: Wir sind ein reiner Maklerversicherer. Da der Makler zum „best advice“ verpflichtet ist, stehen wir auch bei ihm im Wettbewerb. Das bedeutet, dass wir – auch im Vergleich zu großen Konkurrenten – mit unseren Produkten, unseren Leistungen und unserem Service einfach gut sein müssen, um auf der Empfehlungsliste des Vermittlers für seine Kunden ganz oben zu stehen. Dazu kommt die Wertschätzung unserer geballten Assistance-Leistungen. Hier können wir unsere Vorzüge voll ausspielen: Unsere Produkte werden von den namhaften Rating-Agenturen durchgehend mit Spitzennoten bewertet. Was Service und Leistung angeht, unterziehen wir uns immer wieder der Prüfung erfahrener Analysehäuser. So wird unsere „Servicestärke“ hervorgehoben, werden wir als „fairster Schadenversicherer“ bewertet, und in Kundenbefragungen wird uns eine „herausragende Zufriedenheit“ mit unseren Leistungen attestiert. Da nimmt es nicht wunder, dass wir im Rahmen einer repräsentativen Befragung in einer unserer Paradedisziplinen, der Unfallversicherung, zu „Maklers Liebling“ gekürt wurden.



Angesichts unserer Servicestärke und der vielen Bestnoten könnte man ein hohes Prämienniveau erwarten. Stattdessen belegen wir bei den verschiedensten Preis-Rankings immer wieder vordere Plätze. Summa summarum: Die Qualität unserer Produkte, die Vielzahl der Assistance-Leistungen, die günstigen Preise, unsere Serviceorientierung und die Fairness in der Schadenbearbeitung verschaffen uns eine Ausnahmestellung im Markt. Dazu kommt unsere Wendigkeit als kleiner Schnelldampfer gegenüber schwerfälligen Tankern.

Wie verfolgen Sie die Lösungsansätze?

FLORIAN SALLMANN: Wir bieten ein umfassendes Produktportfolio an, sind, abgesehen von Kranken- und Kfz-Versicherungen, ein Vollsortimenter. Aber wir wollen bei all der Vielzahl nicht nur nackte Produkte verkaufen, sondern sie zum Teil eines Beratungsprozesses machen. Um es auf den Punkt zu bringen: Wir bieten keine Produkte, sondern Lösungen. Lösungen können nie pauschal sein, sondern müssen sich am Bedarf des Kunden orientieren. Die Vielfalt und die Flexibilität des Angebots ermöglichen Lösungen, die maßgeschneidert auf den individuellen Fall passen. Diese Lösungsorientierung ist unsere im Markt anerkannte Stärke. Dabei müssen wir auch unsere Innovationskraft ständig einsetzen: Kunden verändern sich und entwickeln neue Bedürfnisse, gesetzliche oder regulatorische Änderungen erfordern Modifikationen oder Neugestaltungen (z. B. bei der Risikobewertung im Lebensbereich), technische Neuerungen verlangen, zum Beispiel im Gebäudesektor, Ausweitung der Bedingungen oder gänzlich neue Spezialversicherungen. Nur ein innovatives, zukunftsorientiertes Unternehmen wie die InterRisk wird diese Herausforderungen meistern. »

Anzeige Bilder: © InterRisk



„... damit das Leben bald wieder lebenswert wird“

Sie erwähnten bereits Ihre Assistance-Leistungen. Können Sie bitte einmal erklären, was man sich darunter konkret vorzustellen hat und was Sie Ihren Kunden anbieten.

FLORIAN SALLMANN: Das tue ich gern, auch im Hinblick auf meine persönliche Historie, war ich doch mehrere Jahre Vorstandsvorsitzender eines großen Assistance-Dienstleisters. Unter Assistance versteht man Dienstleistungen, die von Versicherungen gegenüber Kunden vor Ort als Notfall-, Beistands- und Problemlösungshilfe erbracht werden. Das Spektrum hat sich im Laufe der Jahre erweitert und umfasst heute auch länger wirkende allgemeine Serviceleistungen.

In unserem Portfolio sind es vor allem die Unfall- und die Berufsunfähigkeitsversicherung, für die wir Assistance-Leistungen im Angebot haben. Wenn plötzlich Verrichtungen des Alltags nicht mehr ausgeführt werden können, ist praktische Hilfe hochwillkommen. Zwei Beispiele: Eine alleinerziehende Mutter, die durch einen Verkehrsunfall im Alltag stark eingeschränkt ist, wird großen Wert auf die Organisation der Betreuung ihrer Kinder legen. Auch Hilfen bei der tagtäglichen Versorgung mit einer warmen Mahlzeit oder der Reinigung der Wohnung können Gold wert sein. Für die Zielgruppe der Senioren hingegen können die Einrichtung einer Hausnotrufanlage oder auch die Betreuung des pflegebedürftigen Partners im Vordergrund stehen. Wir als InterRisk haben uns eingehend mit der Vielzahl von Bedarfsfällen und den Zielgruppen beschäftigt und einen Katalog von über 50 Assistance-Leistungen zusammengestellt. Aus ihnen wird im Schadenfall herausgesucht, was die verunfallte Person tatsächlich benötigt. Selbstverständlich sind diese Leistungen in unseren Versicherungen kostenfrei eingeschlossen. Nach einem womöglich traumatischen Unfall braucht sich der Betroffene keine weiteren Sorgen zu machen, sondern kann sich ganz auf seine Genesung konzentrieren, damit das Leben bald wieder lebenswert wird.

Altersvorsorge ist heute, auch angesichts der demografischen Entwicklung, ein zentrales Thema. Was bieten Sie hier den Menschen?

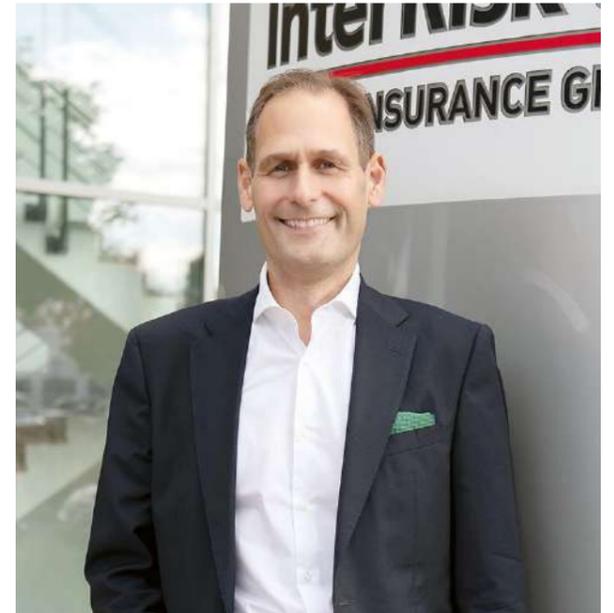
FLORIAN SALLMANN: Für die finanzielle Versorgung im Alter gilt gemeinhin das Drei-Säulen-Modell aus gesetzlicher Rentenversicherung, betrieblicher Altersvorsorge und privater Vorsorge. Über eine betriebliche Altersvorsorge verfügt nur etwa die Hälfte der Arbeitnehmer in Deutschland, die gesetzliche Rentenversicherung reicht immer weniger aus, um im Alter den gewohnten Lebensstandard aufrechtzuerhalten. Also gewinnt die private Altersvorsorge, dies ist allgemeingängige Überzeugung, immer mehr an Bedeutung. Wir als diversifiziertes Versicherungsunternehmen haben uns dieser Problematik angenommen und bieten unseren Kunden, ihren persönlichen Präferenzen entsprechend, drei Lösungen an: die Kapitallebensversicherung als Kombination aus stabilen Beiträgen, Todesfallschutz und sicherer Geldanlage mit garantierter Verzinsung, die klassische Lebensversicherung mit lebenslanger Rentenzahlung, Gesamtverzinsung und Überschussanteilen oder die Fondsrente als persönliche Kapitalmarkteteiligung. Der Trend geht zur Fondsrente, sie ist die Perle in unserem Angebot. Im Beratungsgespräch kann der Kunde, seinem individuellen Chance-Risiko-Profil entsprechend, sein persönliches Portfolio aus ETFs und gemanagten Fonds selbst zusammenstellen. Er kann aber auch unter drei von uns geschnürten Fondspaketen wählen. Die ESG-Konformität ist dabei sichergestellt. Unsere Fondsrente stellt eine moderne, attraktive Form des Vermögensaufbaus und der Altersvorsorge dar. »



Anzeige Bilder: © InterRisk

Was bieten Sie den Maklern, und wie ist Ihr Vertrieb aufgestellt?

FLORIAN SALLMANN: Wir sind ein reiner Maklerversicherer, für uns sind die unabhängigen Vermittler die erste Zielgruppe und Anlaufstelle. Mit unseren mehr als 10.000 Vertriebspartnern in Deutschland und Österreich arbeiten wir vertrauensvoll und erfolgreich zusammen. Es ist unser Bestreben, sie mit wichtigen, leistungsstarken und finanziell attraktiven Versicherungsprodukten zu versorgen, die sich für sie umsatzsteigernd auswirken. Unsere Produkte müssen daher modern, marktgerecht und bedarfserfüllend, aber auch einfach in der Vermittlung sein. Damit entsprechen sie unserem Motto „einfach herausragend – herausragend einfach“. Hervorragende Produkte stellen aber – neben Vertrauen, guten Erfahrungen und angemessener Provisionierung – nur die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit dar. Schulungen, Roadshows, praxisorientierter Wissenstransfer und eine eigene offensive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit gehören ebenso zu unserem Pflichtprogramm. Und schließlich müssen wir unseren Vertriebspartnern die nötigen Werkzeuge für eine professionelle Kundenberatung an die Hand geben, um im Beratungsgespräch am Point of Sale erfolgreich zu sein. Als Beispiel möchte ich unsere Fondsrente und die dafür eingesetzten Tools nennen: Die Fondsauswahl muss hinreichend groß sein, die Auswahl muss mit wenigen Klicks getroffen werden können, eine sichere Dokumentation muss integriert sein. Zur vollumfänglichen Unterstützung unserer Vertriebspartner haben wir uns mit samperform einen starken Partner an Bord geholt, dessen Leistungen state-of-the-art sind. In



„Prozesse verschlanken!“

unserem bewährten Tarifrechner finden unsere Vertriebspartner eine einfache und komfortable Anwendung, um durch das entsprechende Profiling die erforderliche ESG-Konformität der Fondspolizen sicherzustellen. Die Dokumentation aller Fragen, des ESG-Ratings und des gesamten Investmentprozesses sichert die Erfüllung der regulatorischen Anforderungen.

Am Beispiel Unfallversicherung konnten wir die erfreuliche Erfahrung machen, dass die Makler unsere Produkte, den Service und die Tools, ja generell die Zusammenarbeit mit uns sehr schätzen. Wir wurden mit klarem Abstand zu „Maklers Liebling“ gewählt!

Der zweite Teil Ihrer Frage betraf die Aufstellung unseres Vertriebs. Darauf gibt es von mir eine klare Antwort: Unser Vertrieb war bisher personell unterbesetzt. So entgehen uns durch nicht wahrnehmbare Kontakte viele Chancen, unser Geschäft voranzutreiben. Eine meiner ersten, mir selbst gestellten Aufgaben war, die unbefriedigende Situation ins Gegenteil zu verkehren. Wir schaffen eine neue und größere Organisation, die wir mit kompetenten und engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ausbauen – Fachleute, die auch wissen, „wie Vertrieb geht“.

Was haben Sie sich als Vorstandsvorsitzender vorgenommen?

FLORIAN SALLMANN: Die InterRisk ist eine leicht angestaubte Perle. Ich möchte sie – bei dem ihr innewohnenden Potenzial – durch kräftiges Polieren zum Glänzen bringen. Was habe ich vorgefunden? Ein anerkanntes Unternehmen mit hervorragenden Produkten, einem ausgezeichneten Service, guten Tools und einem großen Vertriebspartnernetz in Deutschland und Österreich. Intern eine Mannschaft mit großem Know-how und »

Anzeige Bilder: © InterRisk; © AdobeStock



„Der Transformationsprozess wird viele Bereiche erfassen“

viel Engagement – Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, mit denen man viel bewegen kann. Im Rücken einen Mutterkonzern, der in Zentral- und Osteuropa eine führende Stellung einnimmt und uns mit seiner Finanzstärke eine Stütze ist. Also viel Licht, aber leider auch Schatten. Bei dem umfangreichen und qualitativ hochwertigen Angebot müsste die Marktstellung besser sein, der Bekanntheitsgrad ist dürftig, das Geschäftspotenzial wird somit nicht hinreichend ausgeschöpft. Dazu genügt die interne Organisation nicht allen Anforderungen.

Mit dieser Auflistung komme ich bereits zu meiner To-do-Liste. Es ist ein Transformationsprozess, den ich einleiten werde, ja der in Teilen sogar schon begonnen hat. So sind viele Prozesse bereits verschlankt worden, für einen schnelleren Workflow wird mehr und mehr auf der Basis ausgereifter Branchenstandards auf Normierung gesetzt. Dies spart Kosten, und das ist gut so. Wir müssen die Digitalisierung stärker vorantreiben. Produktlandschaft und Services, beide schon auf einem hohen Level, müssen noch mehr auf die Anforderungen unserer Vertriebspartner abgestellt werden. Hier stehen wir am Anfang eines dynamischen Optimierungsprozesses, der niemals abgeschlossen sein wird.

Der Transformationsprozess wird viele Bereiche erfassen. Den Vertrieb hatte ich bereits erwähnt. Wir haben angefangen, eine neue Organisation aufzubauen, die, auch von ihrer personellen Ausstattung her, dem Anspruch genügt, im Markt erfolgreich zu arbeiten. Die Qualifikation und die Freude der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, an dieser positiven Entwicklung mitzuwirken, erfüllen mich mit Zuversicht.

Eine Außendarstellung der InterRisk hat in der Vergangenheit viel zu wenig stattgefunden. Das war ein schwerer Mangel, denn dadurch ver säumen wir Geschäftschancen. Hier habe ich sogleich eine radikale Veränderung eingeleitet. Es wurden eine Stelle für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit geschaffen, Kompetenz und Fachwissen an Bord geholt und eine ehrgeizige Mediaplanung aufgesetzt. Wir werden, wie hier mit Ihnen, Interviews führen, Redaktionen besuchen, Fachartikel veröffentlichen und Pressekonferenzen abhalten. Mein Ziel ist es, unseren Bekanntheitsgrad und damit unsere Reputation erheblich zu steigern – mit positiven Auswirkungen auf unser Geschäft.

Persönlich habe ich damit begonnen, viele Gespräche mit wichtigen Vertriebspartnern, Agenturen und Meinungsbildnern zu führen. Dieses Networking ist wichtig, um Geschäftsbeziehungen zu festigen, auszubauen und neue Beziehungen zu knüpfen.

Wie und bis wann wollen Sie diese Ziele erreicht haben?

FLORIAN SALLMANN: Wie? Intern durch Motivation und Überzeugungskraft. Ein Vorstandsvorsitzender darf nicht nur die Unternehmensführung verwalten, sondern muss sie auch gestalten. Die Begeisterung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für ihre Company und ihren persönlichen Job will ich unbedingt fördern, sie ist die beste Basis für ein blühendes Geschäft. Der Mitteleinsatz für Veränderungen und Verbesserungen wird, da mache ich mir keine Illusionen, begrenzt bleiben müssen. Doch wer viel und vieles versucht, wird manches erreichen. Sorgfältige Planung ist dabei aber immer notwendig. Meine Hauptrolle sehe ich intern als Motivator und extern in der Kontaktpflege und Anbahnung geschäftlicher Chancen. Dabei werde ich auch Hartnäckigkeit brauchen.

Bis wann? Ein Ende des Transformationsprozesses wird niemals eintreten, ein Unternehmen muss ständig in Bewegung sein. Doch hoffe ich, bis Ende des Jahres die drängenden Aufgaben umgesetzt zu haben. Und besonders freuen würde es mich dann, wenn sich der Aufwand in gewachsenem Geschäftsvolumen ausgezahlt haben wird.

Herr Dr. Sallmann, wir danken Ihnen für das Gespräch. •



Anzeige Bilder: © InterRisk



Bild: © LSEG

LIPPER AWARDS 2025

Die 24. LSEG Lipper Fund Awards in Deutschland

Die vielen unvorhersehbaren Ereignisse der letzten Jahre stellten alle Investoren vor große Herausforderungen. Denn jedes dieser Ereignisse, angefangen bei den Lockdowns während der COVID-19-Pandemie über den Krieg in der Ukraine bis hin zu dem vollständigen Wechsel der Geldpolitik der Zentralbanken der größten Volkswirtschaften aufgrund der stark steigenden Inflationsraten und dem Konflikt im Nahen Osten, hatte das Potenzial, eine große Krise an den Finanzmärkten auszulösen. Dass es bei jedem dieser Ereignisse nur temporär zu negativen Marktreaktionen und nicht zu einem schweren langfristigen Einbruch kam, ist sicherlich den Stützungspaketen der Regierungen und dem Eingreifen der Zentralbanken zu verdanken. Letztere betraten jedoch bei der Straffung der Geldpolitik zur Eindämmung der ausufernden Inflation im Jahr 2022 Neuland. Denn niemand wusste, wie sich die schnell aufeinanderfolgenden Zinserhöhungen auf die Weltwirtschaft und die Wertpapiermärkte auswirken werden. Letztendlich verunsichern die möglichen Auswirkungen des weiterhin andauernden Krieges in der Ukraine eine mögliche Rückkehr der Inflation und die Wende in der Außenpolitik der USA die Anleger auch weiterhin.

Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, dass die Gewinner der LSEG Lipper Fund Awards 2025 viel Aufmerksamkeit erhalten. Schließlich waren diese Fonds beziehungsweise ihre Manager in der Lage, ihre Mitbewerber, in einem sich ständig verändernden Marktumfeld, auf Basis einer risikoadjustierten Renditeberechnung, zu übertreffen.

Lesen Sie weiter auf Seite 26

KOMPLEXITÄT DES FONDSUNIVERSUMS STELLT INVESTOREN VOR HERAUSFORDERUNGEN

Neben der schwierigen Marktphase macht den Anlegern bei der Fondsauswahl auch die Jahr für Jahr steigende Zahl der in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds zu schaffen. Hinzu kommt, dass die einzelnen Produkte immer komplexer werden. In der Folge ist es selbst für gut informierte Anleger nahezu unmöglich, den oder die Fonds zu finden, die ihren Anforderungen wirklich gerecht werden. Aus diesem Grund nutzen viele Anlageberater und Investoren Fonds-Ratings bei der Fondsauswahl, da diese Bewertungen eine gute Orientierungshilfe bieten. Ähnlich verhält es sich mit den jährlich von Ratinganbietern und anderen Institutionen verliehenen Awards. Diese Auszeichnungen werden von den

Fondsanbietern gern für Marketingzwecke eingesetzt. Denn sie belegen, dass der ausgezeichnete Fonds sich über einen bestimmten Zeitraum, auf Basis der jeweiligen Bewertungskriterien, gegen seine Mitbewerber durchsetzen konnte. Schließlich wird ein Award nur an den besten Fonds vergeben, während die beste Ratingnote in der Regel an eine Gruppe von Fonds vergeben wird.

Da es bei Awards und Ratings nicht möglich ist, eine Bewertung auf Basis von individuellen Kriterien und Vorgaben zu erstellen, müssen Awards und Ratings eine allgemeingültige Bewertungsgrundlage haben. Bei den LSEG Lipper Fund Awards steht die Leistung des Fondsmanagers im Verhältnis zu seinen Mitbewerbern im Fokus. Da sich diese Leistung am besten an der Beständigkeit des risikoadjustierten Ertrages ablesen lässt, wird für die Ermittlung der Gewinner der LSEG Lipper Fund Awards das Lipper Leaders Rating für konsistenten Ertrag verwendet, um die besten Fonds über den jeweiligen Anlagezeitraum (3, 5 und 10 Jahre) zu ermitteln.

LSEG LIPPER FUND AWARDS FÜR EINZELFONDS

Die den Anlegern in Deutschland zur Verfügung stehende Produktvielfalt spiegelt sich auch in der Anzahl der im Jahr 2025 von Lipper in Deutschland verliehenen Awards wider. Aus dem Universum aller in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds aus den Anlageklassen Aktien, Anleihen, Alternatives/Absolute Return und Mischfonds waren 6595 Fonds älter als drei Jahre und qualifizierten sich somit für einen LSEG Lipper Fund Award. Insgesamt wurden an diese Fonds 286 LSEG Lipper Fund Awards für Einzelfonds vergeben, wovon 104 Awards für die Drei-Jahres-Periode verliehen wurden, 99 für die Fünf-Jahres-Periode



und 83 für den Zehn-Jahres-Zeitraum. Die abnehmende Anzahl von Awards über die längerfristigen Betrachtungsperioden ergibt sich daraus, dass nicht alle Fonds in den Vergleichsgruppen über eine entsprechend lange Historie verfügen. Dies in Verbindung mit der Mindestanzahl von zehn Fonds, die für die Berechnung der LSEG Lipper Fund Awards in einer Vergleichsgruppe vorhanden sein müssen, führt dazu, dass die Anzahl der Gewinner über längere Laufzeiten niedriger ist. Somit konnten sich die Gewinner eines LSEG Lipper Fund Awards gegen mindestens neun Produkte aus derselben Vergleichsgruppe durchsetzen und über den entsprechenden Bewertungszeitraum die beste risikoadjustierte Rendite erzielen.

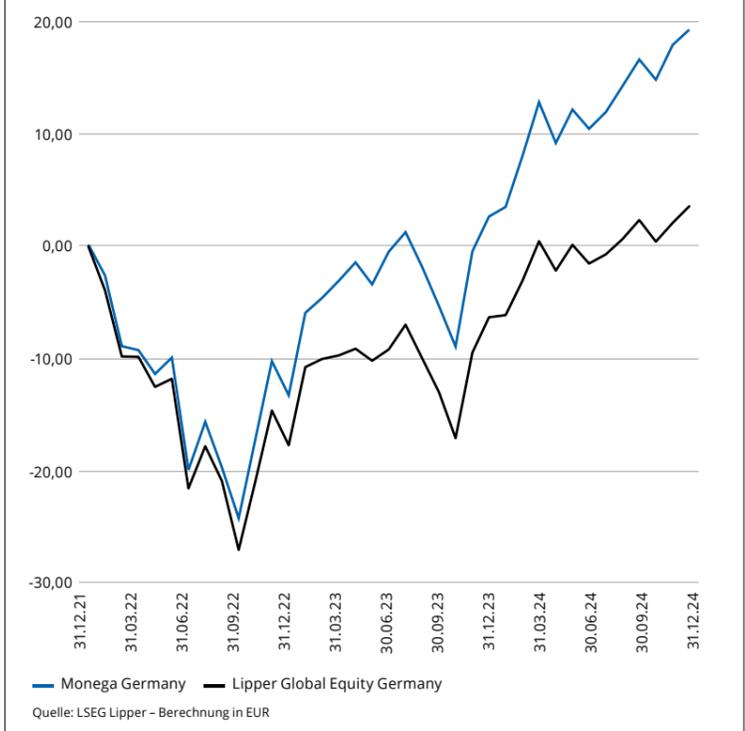
Ein wichtiges Kriterium für die Qualität eines Ratings beziehungsweise Awards ist die Anzahl der bewerteten Kategorien. Während einige Marktbeobachter in der Vielzahl der Kategorien eine Inflationierung der Awards sehen, stellt eine große Anzahl von Vergleichsgruppen aus unserer Sicht de facto sicher, dass nur Fonds mit demselben Anlageschwerpunkt miteinander verglichen werden.

AKTIEN DEUTSCHLAND

Bei der prestigeträchtigen Auszeichnung für Aktienfonds, die in den deutschen Aktienmarkt investieren, konnte sich der von der Monega Kapitalanlagegesellschaft mbH gemanagte **Monega Germany** über den Drei-Jahres-Zeitraum gegen 51 Wettbewerber durchsetzen.

Der von der Source For Alpha AG (S4A) gemanagte **S4A Pure Equity Germany R** konnte sich über die Fünf-Jahres-Periode gegen 45 Mitbewerber sowie über die Zehn-Jahres-Periode gegen 39 Wettbewerber durchsetzen.

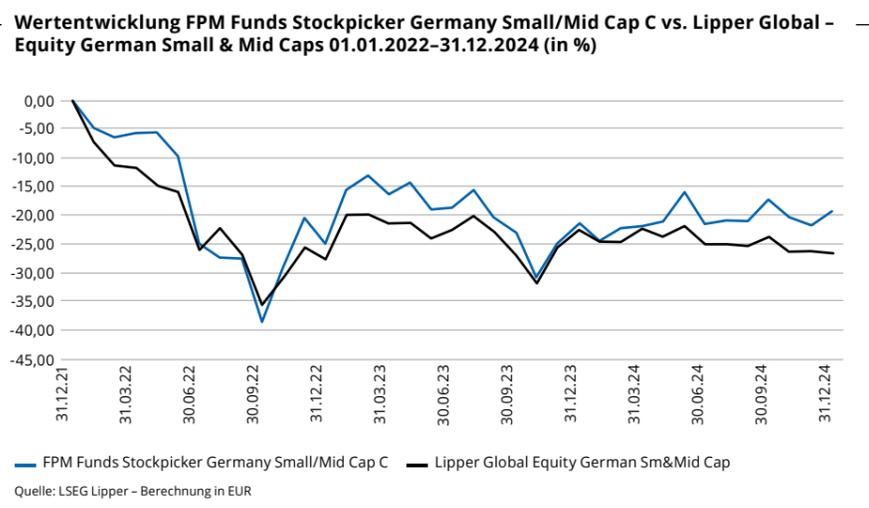
Wertentwicklung Monega Germany vs. Lipper Global - Equity Germany 01.01.2022-31.12.2024 (in %)



AKTIEN DEUTSCHLAND - KLEINE UND MITTELGROSSE UNTERNEHMEN

Bei den Aktienfonds, die mit einem Fokus auf kleine und mittelgroße Unternehmen, die sogenannten Small & Mid Caps, in den deutschen Aktienmarkt investieren, gewann der von der Frankfurt Performance Management AG (FPM) gemanagte **FPM Funds Stockpicker Germany Small/Mid Cap C** über den Drei-Jahres-Zeitraum (18 Wettbewerber) sowie erneut über die Fünf-Jahres-Periode (16 Wettbewerber). Über den Zehn-Jahres-Zeitraum setzte sich der von der FIVV Finanzinformation & Vermögensverwaltung AG gemanagte **FIVV - Alpha Star Aktien A German Champions A** gegen 14 Wettbewerber durch. »

Bild: © LSEG



LSEG LIPPER FUND AWARDS FÜR KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFTEN

Um bei der Bewertung der Kapitalverwaltungsgesellschaften vergleichbare Gruppen zu schaffen, werden die Anbieter von Lipper, anhand der von ihnen verwalteten Vermögen, in kleine und große Gesellschaften unterteilt. Zusätzlich müssen große Gesellschaften für den „Overall Award“ mindestens fünf Aktienfonds, fünf Rentenfonds und drei gemischte Portfolios verwalten, während kleine Anbieter jeweils nur drei Fonds je Anlageklasse managen müssen.

Für die Berechnung der LSEG Lipper Fund Awards werden alle Fonds der jeweiligen Anlageklasse berücksichtigt. Somit konnte die jeweils beste große beziehungsweise kleine Kapitalverwaltungsgesellschaft mit allen von ihr verwalteten Portfolios, durchschnittlich betrachtet, über den Zeitraum von drei Jahren bessere risikoadjustierte Erträge erzielen als ihre Mitbewerber.

AKTIEN

Alken konnte sich erneut als bester kleiner Anbieter von Aktienfonds in Deutschland gegen 137 andere Fondsanbieter durchsetzen. **Northerntrust** übertraf 68 andere Anbieter und wurde zum besten großen Anbieter für Aktienfonds in Deutschland gekürt.

ANLEIHEN

Bantleon konnte sich im Segment der kleinen Anbieter von Rentenfonds gegen 61 Wettbewerber durchsetzen. **DNCA Investments** übertraf als bester großer Anbieter von Rentenfonds 65 Mitbewerber.

MISCHFONDS

Mischfonds gehören zu den beliebtesten Anlageklassen in Deutschland. Von daher ist es nicht verwunderlich, dass diese Kategorie

bei den LSEG Lipper Fund Awards immer viel Beachtung findet. **TBF Global Asset Management** konnte sich gegen 79 Wettbewerber durchsetzen und wurde als bester kleiner Anbieter für Mischfonds in Deutschland ausgezeichnet, während sich **Société Générale** bei den großen Anbietern gegen 49 Mitbewerber durchsetzen konnte.

OVERALL

Bei den Auszeichnungen für den besten kleinen und den besten großen Anbieter über alle Anlageklassen (Aktien-, Anleihen- und Mischfonds) hinweg, musste sich der Gewinner gegen 20 andere kleine Anbieter beziehungsweise 38 andere große Anbieter durchsetzen.

Ampega wurde als bester kleiner Anbieter ausgezeichnet, während **Swisscanto** den Award als bester großer Anbieter gewinnen konnte.

NUTZEN FÜR DEN ANLEGER

Alle Ratings und Awards bewerten die Ergebnisse der Fonds in der Vergangenheit und haben somit nur eine geringe Aussagekraft für die zukünftigen Ergebnisse eines Fonds. Jedoch muss berücksichtigt werden, dass die Vergangenheit die einzige Orientierungshilfe ist, die Investoren bei der Fondsauswahl haben. Somit sind die Qualität der Bewertungsmethodologie und eine ausreichend feine Gliederung der einzelnen Anlageklassen sowie das zugrundeliegende Fondsuniversum wichtige Einflussfaktoren für die Aussagekraft von Awards und Ratings.

Anlageberater und Investoren, die bei der Fondsauswahl Awards und/oder Ratings einsetzen, müssen die Ergebnisse der von ihnen ausgewählten Fonds in jedem Fall regelmäßig überprüfen, um sicherzugehen, dass die von ihnen ausgewählten Produkte nach wie vor den jeweiligen Anforderungen entsprechen.

DETLEF GLOW

Für den Inhalt der Kolumne ist allein der Verfasser verantwortlich. Bei dem Inhalt handelt es sich nicht um eine Anlageempfehlung. Anleger sollten in Bezug auf Anlageentscheidungen für ihr Portfolio immer mit einem Anlageberater sprechen. Der Inhalt gibt ausschließlich die Meinung des Autors wieder, nicht die von der LSEG.



Bild: © LSEG



LIPPER FUND AWARDS 2025

Germany Gewinnerliste

GROUP AWARDS

Fondsanbieter	Anlageklasse	Anbietergröße	Anzahl Wettbewerber
DNCA Investments	Anleihen	Groß	66
Bantleon	Anleihen	Klein	62
Northern Trust	Aktien	Groß	69
Alken	Aktien	Klein	138
Societe Generale	Mischfonds	Groß	50
TBF Global Asset Management	Mischfonds	Klein	80
Swisscanto	Gesamt	Groß	39
Ampega	Gesamt	Klein	21

FUND AWARDS

3 JAHRE

Fondsname	Anlagekategorie	Fondsname	Anlagekategorie
BNY Mellon Absolute Return Bond Fund Euro R	Absolute Return Bond EUR	UBAM - Emerging Markets Frontier Bond APC USD	Bond Emerging Markets Global HC
Alken Fund Income Opportunities SUS	Absolute Return Bond USD	Morgan Stanley Investment Funds - Emerging Markets Debt Opportunities Fund A USD Acc	Bond Emerging Markets Global LC
TBF ATTILA GLOBAL OPPORTUNITY EUR I	Absolute Return EUR High	(LF) Greek Government Bond - Eurobank	Bond EMU Government
HB Fonds - Substanz Plus - P	Absolute Return EUR Low	AXA World Funds - Euro Credit Total Return E Capitalisation EUR	Bond EUR
Antecedo Independent Invest - Anteilklasse A	Absolute Return EUR Medium	ABN AMRO Funds - Schroder Euro Corporate ESG Bonds Duration Hedged C EUR Capitalisation	Bond EUR Corporates
Franklin K2 Ellington Mortgage Income UCITS Fund Class A (acc) USD	Alternative Credit Focus	Hugau Obli 1-3 I	Bond EUR Corporates Short Term
Analect Bond Fund UI - Anteilklasse I USD	Alternative Event Driven	UBS (Lux) Bond Fund - Euro High Yield (EUR) P-acc	Bond EUR High Yield
Morgan Stanley Investment Funds - Global Macro Fund C USD Acc	Alternative Global Macro	M&G (Lux) European Inflation Linked Corporate Bond Fund EUR Class A Accumulation	Bond EUR Inflation Linked
HMT Euro Seasonal LongShort Anteilklasse R	Alternative Long/Short Equity Europe	AXA World Funds - Euro 7-10 E Capitalisation EUR	Bond EUR Long Term
Schroder GAIA Contour Tech Equity A Accumulation USD	Alternative Long/Short Equity Global	Amundi S.F. - Diversified Short-Term Bond ESG E EUR (C)	Bond EUR Short Term
Alma Platinum IV - Winton Alma Diversified Macro Fund Class R1C-U	Alternative Managed Futures	DNB Fund - Nordic Flexible Bonds Retail A (EUR)	Bond Europe
AQR UCITS Funds-AQR Apex UCITS Fund RAUF Accumulation	Alternative Multi Strategies	Mandatum SICAV-UCITS Mandatum Nordic High Yield Total Return Fund A EUR cap.	Bond Europe High Yield
Asian Bond Opportunities UI R-USD	Bond Asia Pacific HC	Pictet - CHF Bonds-P	Bond Global CHF
Schroder International Selection Fund Asian Bond Total Return A Distribution USD MF	Bond Asia Pacific LC	BlackRock Strategic Funds - BlackRock Sustainable Fixed Income Credit Strategies Fund Class A2 EUR	Bond Global Corporates EUR
HSBC Global Funds ICAV - China Government Local Bond UCITS ETF Fund Class BC	Bond CNY	FTGF Western Asset Short Duration Blue Chip Bond Fund Class A USD Accumulating	Bond Global Corporates USD
M Convertibles SRI AC	Bond Convertibles Europe	Capitulum Rentenstrategie optimiert Universal P	Bond Global EUR
Lazard Global Convertibles Recovery Fund C Accumulation EUR	Bond Convertibles Global		
BlueBay Funds - BlueBay Emerging Market High Yield Corporate Bond Fund - R - USD (AIDiv)	Bond Emerging Markets Global Corporates		

FUND AWARDS

3 JAHRE

Fondsname	Anlagekategorie	Fondsname	Anlagekategorie
CM-AM High Yield Short Duration RC	Bond Global High Yield EUR	PIMCO Funds: Global Investors Series plc - PIMCO MLP & Energy Infrastructure Fund E Class USD Income	Equity Sector Energy
M&G (Lux) Global Floating Rate High Yield Fund USD Class A Accumulation	Bond Global High Yield USD	Algebris UCITS Funds plc Algebris Financial Equity Fund Class R EUR	Equity Sector Financials
PIMCO Funds: Global Investors Series plc - Global Low Duration Real Return Fund E Class USD Accumulation	Bond Global Inflation Linked	Multipartner SICAV - Konwave ESG Gold Equity Fund USD B	Equity Sector Gold&Prec Metals
UBAM - Dynamic US Dollar Bond AC USD	Bond Global Short Term	RIM Global Bioscience EUR	Equity Sector Healthcare
BNY Mellon Targeted Return Bond Fund USD A (Acc.)	Bond Global USD	UniSector: HighTech A Dis	Equity Sector Information Tech
Raymond James Funds REAMS Unconstrained Bond P USD	Bond USD	DJE - Gold & Ressourcen PA (EUR)	Equity Sector Materials
UBAM - Medium Term US Corporate Bond AC USD	Bond USD Corporates	R-Co Thematic Real Estate C EUR	Equity Sector Real Est Europe
Allianz US Short Duration High Income Bond AM (USD)	Bond USD High Yield	PGIM Global Select Real Estate Securities Fund USD A Accumulation Class	Equity Sector Real Est Global
Putnam Ultra Short Duration Income Fund Class A Units	Bond USD Short Term	LLB Aktien Regio Zurichsee ESG (CHF)	Equity Swiss Sm&Mid Cap
Lumyna - BOFA MLCX Commodity Enhanced Beta UCITS Fund - USD C Acc	Commodity Blended	zCapital Swiss Dividend Fund A Klasse	Equity Switzerland
LLB Aktien Pazifik ESG (JPY)	Equity Asia Pacific	CPR Invest - Food For Generations A EUR Acc	Equity Theme - Agribusiness
Eastspring Investments - Asian Low Volatility Equity Fund - Class A	Equity Asia Pacific ex Japan	TBF SMART POWER EUR R	Equity Theme - Alternative Energy
PERINVEST (Lux) SICAV - Asia Dividend Equity Class B	Equity Asia Pacific Sm&Mid Cap	BNY Mellon Global Infrastructure Income Fund USD A (Acc.)	Equity Theme - Infrastructure
Robeco Capital Growth Funds - Robeco QI Chinese A-share Conservative Equities D USD	Equity China	Franklin Natural Resources Fund Class A (acc) USD	Equity Theme - Natural Resources
East Capital Balkans Class A EUR	Equity Emerging Mkts Europe	KBI Water Fund Class F USD	Equity Theme - Water
Cullen Emerging Markets High Dividend Fund USD Accumulating Retail Share Class A2	Equity Emerging Mkts Global	J O Hambro Capital Management UK Dynamic Fund Y GBP	Equity UK
Amundi Funds Latin America Equity - A USD (C)	Equity Emerging Mkts Latin Am	Natixis International Funds (Lux) I - Loomis Sayles U.S. Growth Equity Fund R/A (USD)	Equity US
Brandes European Value Fund A USD	Equity Europe	Goldman Sachs US Equity Income - X Cap USD	Equity US Income
Alken Fund Continental Europe Class SEU1	Equity Europe ex UK	Virtus GF U.S. Small Cap Focus Fund Class A Shares USD Accumulating	Equity US Sm&Mid Cap
Columbia Threadneedle (Lux) III - CT (Lux) European Growth & Income A Inc EUR	Equity Europe Income	Variopartner SICAV - Vontobel Conviction Balanced CHF F CHF Acc	Mixed Asset CHF Balanced
Alken Fund Small Cap Europe - R	Equity Europe Sm&Mid Cap	Swisscanto (LU) Portfolio Fund Responsible Select (CHF) AA	Mixed Asset CHF Conservative
State Street Global Advisors Luxembourg SICAV - State Street Eurozone Value Spotlight Fund P Acc EUR	Equity EuroZone	MEAG EuroKapital	Mixed Asset EUR Agg - Europe
Generali Investments SICAV - Euro Future Leaders EX EUR	Equity EuroZone Sm&Mid Cap	GANADOR - Ataraxia	Mixed Asset EUR Agg - Global
Apollo Balkan Equity (T)	Equity Frontier Markets	Echiquier Arty SRI A	Mixed Asset EUR Bal - Europe
FPM Funds Stockpicker Germany Small/Mid Cap C	Equity German Sm&Mid Cap	Albatros Fonds	Mixed Asset EUR Bal - EuroZone
Monega Germany	Equity Germany	Algebris UCITS Funds plc Algebris Financial Income Fund Class R EUR	Mixed Asset EUR Bal - Global
Human Intelligence R	Equity Global	Invesco Funds SICAV - Invesco Pan European High Income Fund Class E accumulation - EUR	Mixed Asset EUR Cons - Europe
Invesco Funds SICAV - Invesco Global Equity Income Fund Class A accumulation - USD	Equity Global Income	DEGUSSA BANK-UNIVERSAL-RENTENFONDS	Mixed Asset EUR Cons - Global
Janus Henderson Horizon Fund Global Smaller Companies Fund A2 USD	Equity Global Sm&Mid Cap	Spinoza Capital SICAV - Spinoza Euro Assets Strategy Fund A EUR	Mixed Asset EUR Flex - Europe
Vitruvius Greater China Equity Class B	Equity Greater China	Degussa Bank Portfolio Privat Aktiv	Mixed Asset EUR Flex - Global
The Jupiter Global Fund - Jupiter India Select Class L USD A Inc	Equity India	Thornburg Investment Income Builder Fund A USD Accumulating (Unhedged)	Mixed Asset USD Aggressive
ASPOMA Japan Opportunities Fund Klasse E	Equity Japan	Private Bank Funds I - Access Balanced Fund (USD) A (acc)	Mixed Asset USD Bal - Global
Eastspring Investments - Japan Smaller Companies Fund - Class A	Equity Japan Sm&Mid Cap	PIMCO Funds Global Investors Series plc - Strategic Income Fund E Class USD	Mixed Asset USD Conservative
Fidelity Funds - Nordic Fund A-SEK	Equity Nordic	Janus Henderson Global Adaptive Multi-Asset Fund A2 USD	Mixed Asset USD Flex - Global
Janus Henderson Horizon Fund Biotechnology Fund A2 USD	Equity Sector Biotechnology	European Bond Opp. 2027 E1	Target Maturity Bond EUR 2020+

FUND AWARDS

5 JAHRE

Fondsname	Anlagekategorie
DNCA Invest - Alpha Bonds B EUR	Absolute Return Bond EUR
Alken Fund Income Opportunities SUS	Absolute Return Bond USD
WestGlobal - EUR	Absolute Return EUR High
HB Fonds - Substanz Plus - P	Absolute Return EUR Low
Antecedo Independent Invest - Anteilklasse A	Absolute Return EUR Medium
CPR Invest - Credixx Global High Yield - A EUR - Acc	Alternative Credit Focus
Analect Bond Fund UI - Anteilklasse I USD	Alternative Event Driven
GAM Star Fund p.l.c GAM Star Global Rates A Acc - USD	Alternative Global Macro
JPMorgan Funds - Europe Equity Absolute Alpha Fund A (perf) (acc) - EUR	Alternative Long/Short Equity Europe
Schroder GAIA Contour Tech Equity A Accumulation USD	Alternative Long/Short Equity Global
MontLake UCITS Platform ICAV DUNN WMA Institutional UCITS Fund USD Retail Pooled Shares	Alternative Managed Futures
AQR UCITS Funds-AQR Apex UCITS Fund RAUF Accumulation	Alternative Multi Strategies
Asian Bond Opportunities UI R-USD	Bond Asia Pacific HC
Schroder International Selection Fund Asian Bond Total Return A Distribution USD MF	Bond Asia Pacific LC
Groupama Europe Convertible NC	Bond Convertibles Europe
Bantleon Select SICAV - Bantleon Global Convertibles class PA USD	Bond Convertibles Global
BlueBay Funds - BlueBay Emerging Market High Yield Corporate Bond Fund - R - USD (AIDiv)	Bond Emerging Markets Global Corporates
BlackRock Strategic Funds - BlackRock Emerging Markets Short Duration Bond Fund Class A2 USD	Bond Emerging Markets Global HC
VanEck - Emerging Markets Bond UCITS - USD R1 Inc	Bond Emerging Markets Global LC
(LF) Greek Government Bond - Eurobank	Bond EMU Government
AXA World Funds - Euro Credit Total Return E Capitalisation EUR	Bond EUR
ABN AMRO Funds - Schroder Euro Corporate ESG Bonds Duration Hedged C EUR Capitalisation	Bond EUR Corporates
Hugau Oblis 1-3 I	Bond EUR Corporates Short Term
Wellington Euro High Yield Bond Fund EUR D AccU	Bond EUR High Yield
M&G (Lux) European Inflation Linked Corporate Bond Fund EUR Class A Accumulation	Bond EUR Inflation Linked
AXA World Funds - Euro 7-10 E Capitalisation EUR	Bond EUR Long Term
Amundi S.F. - Diversified Short-Term Bond ESG E EUR (C)	Bond EUR Short Term
Berenberg Credit Opportunities RA	Bond Europe
Mandatum SICAV-UCITS Mandatum Nordic High Yield Total Return Fund A EUR cap.	Bond Europe High Yield
Pictet-CHF Bonds-P	Bond Global CHF
BlackRock Strategic Funds - BlackRock Sustainable Fixed Income Credit Strategies Fund Class A2 EUR	Bond Global Corporates EUR
BlueBay Funds - BlueBay Global Investment Grade Corporate Bond Fund - C - USD	Bond Global Corporates USD
Capitulum Rentenstrategie optimiert Universal P	Bond Global EUR

Fondsname	Anlagekategorie
Man High Yield Opportunities Class D EUR Shares	Bond Global High Yield EUR
M&G (Lux) Global Floating Rate High Yield Fund USD Class A Accumulation	Bond Global High Yield USD
PIMCO Funds: Global Investors Series plc - Global Low Duration Real Return Fund E Class USD Accumulation	Bond Global Inflation Linked
Fidelity Funds - Global Short Duration Income Fund A-ACC-USD	Bond Global Short Term
Solitaire Global Bond Fund - USD	Bond Global USD
Raymond James Funds REAMS Unconstrained Bond P USD	Bond USD
UBAM - Medium Term US Corporate Bond AC USD	Bond USD Corporates
AXA World Funds - US Dynamic High Yield Bonds A Capitalisation USD	Bond USD High Yield
Putnam Ultra Short Duration Income Fund Class A Units	Bond USD Short Term
Lumyna - BOFA MLCX Commodity Enhanced Beta UCITS Fund - USD C Acc	Commodity Blended
Vitruvius Asian Equity Class B	Equity Asia Pacific
Morgan Stanley Investment Funds - Sustainable Asia Equity Fund I USD Acc	Equity Asia Pacific ex Japan
AXA IM All Country Asia Pacific Ex-Japan Small Cap Equity QI Fund Class B Accumulation USD	Equity Asia Pacific Sm&Mid Cap
BlackRock Global Funds Systematic China A-Share Opportunities Fund Class A2 USD	Equity China
East Capital Balkans Class A EUR	Equity Emerging Mkts Europe
Evli Emerging Frontier B	Equity Emerging Mkts Global
DWS Invest Latin American Equities NC	Equity Emerging Mkts Latin Am
Quoniam Funds Selection SICAV European Equities EUR A Dis	Equity Europe
BlackRock Advantage Europe ex UK Equity Fund Class A Accumulating EUR	Equity Europe ex UK
Columbia Threadneedle (Lux) III - CT (Lux) European Growth & Income A Inc EUR	Equity Europe Income
Digital Funds Stars Europe Smaller Companies Acc	Equity Europe Sm&Mid Cap
Fidelity Funds - Euro 50 Index Fund A-Euro	Equity EuroZone
Credit Suisse Index Fund (Lux) Equity EMU Small Cap Blue FB EUR	Equity EuroZone Sm&Mid Cap
HSBC Global Investment Funds - Frontier Markets AC	Equity Frontier Markets
FPM Funds Stockpicker Germany Small/Mid Cap C	Equity German Sm&Mid Cap
S4A Pure Equity Germany R	Equity Germany
PineBridge Global Focus Equity Fund L USD	Equity Global
Invesco Funds SICAV - Invesco Global Equity Income Fund Class A accumulation - USD	Equity Global Income
Janus Henderson Horizon Fund Global Smaller Companies Fund A2 USD	Equity Global Sm&Mid Cap
Vitruvius Greater China Equity Class B	Equity Greater China
The Jupiter Global Fund - Jupiter India Select Class L USD A Inc	Equity India
Lazard Japanese Strategic Equity Fund BP Accumulation USD	Equity Japan
M&G (Lux) Japan Smaller Companies Fund EUR Class A Accumulation	Equity Japan Sm&Mid Cap

FUND AWARDS

5 JAHRE

Fondsname	Anlagekategorie
C WorldWide Nordic 1A	Equity Nordic
Janus Henderson Horizon Fund Biotechnology Fund A2 USD	Equity Sector Biotechnology
Algebris UCITS Funds plc Algebris Financial Equity Fund Class R EUR	Equity Sector Financials
NESTOR-Fonds NESTOR Gold Fund B	Equity Sector Gold&Prec Metals
KBC Equity Fund - Medical Technologies - Classic Shares Capitalisation shares	Equity Sector Healthcare
KBC Equity Fund - We Digitize Responsible Investing - Classic Shares Capitalisation shares	Equity Sector Information Tech
Janus Henderson Horizon Fund Pan European Property Equities Fund A2 EUR	Equity Sector Real Est Europe
PGIM Global Select Real Estate Securities Fund USD A Accumulation Class	Equity Sector Real Est Global
IFS Swiss Small & Mid Cap Equity Fund T	Equity Swiss Sm&Mid Cap
Aquila International - Corby Swiss Equity (CHF) P	Equity Switzerland
Guinness Sustainable Energy Fund class C USD Accumulation	Equity Theme - Alternative Energy
Russell Investments Global Listed Infrastructure A US\$	Equity Theme - Infrastructure
Ninety One Global Strategy Fund Global Natural Resources A Acc USD	Equity Theme - Natural Resources
Robeco Capital Growth Funds - Robeco Sustainable Water D EUR	Equity Theme - Water
Invesco Funds SICAV - Invesco UK Equity Fund Class A annual distribution - GBP	Equity UK
JPMorgan Funds - US Select Equity Plus Fund A (acc) - USD	Equity US
Goldman Sachs US Equity Income - X Cap USD	Equity US Income
Columbia Threadneedle (Lux) I - CT (Lux) American Smaller Companies DU USD	Equity US Sm&Mid Cap
Variopartner SICAV - Vontobel Conviction Balanced CHF F CHF Acc	Mixed Asset CHF Balanced
MEAG EuroKapital	Mixed Asset EUR Agg - Europe
GANADOR - Ataraxia	Mixed Asset EUR Agg - Global
Goldman Sachs Patrimonial Balanced Europe Sustainable - P Cap EUR	Mixed Asset EUR Bal - Europe
Albatros Fonds	Mixed Asset EUR Bal - EuroZone
Algebris UCITS Funds plc Algebris Financial Income Fund Class R EUR	Mixed Asset EUR Bal - Global
UBS (Lux) Key Selection SICAV - European Growth and Income (EUR) P-acc	Mixed Asset EUR Cons - Europe
DEGUSSA BANK-UNIVERSAL-RENTENFONDS	Mixed Asset EUR Cons - Global
WSS-Europa	Mixed Asset EUR Flex - Europe
GAM Star Fund p.l.c GAM Star Alpha Spectrum Ordinary Acc EUR	Mixed Asset EUR Flex - Global
Thornburg Investment Income Builder Fund A USD Accumulating (Unhedged)	Mixed Asset USD Aggressive
Private Bank Funds I - Access Balanced Fund (USD) A (acc)	Mixed Asset USD Bal - Global
PIMCO Funds Global Investors Series plc - Strategic Income Fund E Class USD Accumulation	Mixed Asset USD Conservative
Janus Henderson Global Adaptive Multi-Asset Fund A2 USD	Mixed Asset USD Flex - Global
European Bond Opp. 2027 E1	Target Maturity Bond EUR 2020+
European Bond Opp. 2027 E1	Target Maturity Bond EUR 2020+

FUND AWARDS

10 JAHRE

Fondsname	Anlagekategorie
Lazard Credit Opportunities RC EUR	Absolute Return Bond EUR
WestGlobal - EUR	Absolute Return EUR High
HB Fonds - Substanz Plus - P	Absolute Return EUR Low
MainFirst - Absolute Return Multi Asset A	Absolute Return EUR Medium
Morgan Stanley Investment Funds - Global Macro Fund C USD Acc	Alternative Global Macro
Helium Fund - Helium Selection B-EUR	Alternative Multi Strategies
LO Funds - Asia Value Bond, (USD), PA	Bond Asia Pacific HC
Schroder International Selection Fund Asian Local Currency Bond Class A Accumulation USD	Bond Asia Pacific LC
Groupama Europe Convertible NC	Bond Convertibles Europe
Bantleon Select SICAV - Bantleon Global Convertibles class PA USD	Bond Convertibles Global
Edmond de Rothschild Fund Emerging Credit A USD	Bond Emerging Markets Global Corporates
abrdrn SICAV I - Frontier Markets Bond Fund A Minc USD	Bond Emerging Markets Global HC
M&G (Lux) Emerging Markets Bond Fund USD Class A Accumulation	Bond Emerging Markets Global LC
BlueBay Funds - BlueBay Investment Grade Euro Government Bond Fund - R - EUR	Bond EMU Government
BayernInvest Renten Europa-Fonds Anteilklasse I	Bond EUR
ABN AMRO Funds - Schroder Euro Corporate ESG Bonds A EUR Capitalisation	Bond EUR Corporates
Hugau Oblis 1-3 I	Bond EUR Corporates Short Term
DWS Invest Euro High Yield Corporates LC	Bond EUR High Yield
Natixis AM Funds - Ostrum Euro Inflation R/A (EUR)	Bond EUR Inflation Linked
Candriam Bonds Euro Long Term Class Classique Capitalisation EUR	Bond EUR Long Term
Evli Short Corporate Bond B	Bond EUR Short Term
Berenberg Credit Opportunities RA	Bond Europe
Schroder International Selection Fund EURO High Yield Class A Accumulation EUR	Bond Europe High Yield
Ampega Unternehmensanleihenfonds	Bond Global Corporates EUR
M&G (Lux) Global Credit Investment Fund USD Class A Accumulation	Bond Global Corporates USD
Zantke Global Credit AMI P (a)	Bond Global EUR
Candriam Bonds Global High Yield Class Classique - Capitalisation EUR	Bond Global High Yield EUR
Aegon High Yield Global Bond Fund US Dollar Class A - Income shares	Bond Global High Yield USD
UBS (Lux) Bond SICAV - Global Inflation - linked (USD) P-acc	Bond Global Inflation Linked
JSS Sustainable Bond - Global Short-term P USD acc	Bond Global Short Term
Solitaire Global Bond Fund - USD	Bond Global USD
Neuberger Berman Strategic Income Fund USD A (Monthly) Distributing Class	Bond USD
KBC Bonds Corporates USD Capitalisation	Bond USD Corporates
AXA World Funds - US Dynamic High Yield Bonds A Capitalisation USD	Bond USD High Yield
AXA World Funds - US Credit Short Duration IG A Capitalisation USD	Bond USD Short Term

FUND AWARDS

Fondsname	Anlagekategorie
Lumyna - BOFA MLCX Commodity Enhanced Beta UCITS Fund - USD C Acc	Commodity Blended
Vitruvius Asian Equity Class B	Equity Asia Pacific
JPMorgan Funds - Asia Pacific Equity Fund A (acc) - USD	Equity Asia Pacific ex Japan
Allianz Asian Small Cap Equity AT15 (USD)	Equity Asia Pacific Sm&Mid Cap
UBS (Lux) Investment SICAV - China A Opportunity (USD) P-acc	Equity China
TRIGON - New Europe Fund Class E EUR	Equity Emerging Mkts Europe
Robeco Capital Growth Funds - Robeco QI Emerging Markets Active Equities D EUR	Equity Emerging Mkts Global
DWS Invest Latin American Equities NC	Equity Emerging Mkts Latin Am
Waverton Investment Funds Plc - Waverton European Capital Growth Fund Class R GBP	Equity Europe
BlackRock Global Funds Continental European Flexible Fund Class A2 EUR	Equity Europe ex UK
Guinness European Equity Income Fund class C EUR Acc	Equity Europe Income
Janus Henderson Horizon Fund Pan European Smaller Companies Fund A2 EUR	Equity Europe Sm&Mid Cap
DPAM B Equities Euroland B	Equity EuroZone
Lupus alpha Sustainable Smaller Euro Champions A	Equity EuroZone Sm&Mid Cap
FIVV - Alpha Star Aktien A	Equity German Sm&Mid Cap
S4A Pure Equity Germany R	Equity Germany
Robeco Sustainable Global Stars Equities Fund EUR E	Equity Global
JPMorgan Investment Funds - Global Dividend Fund A (acc) - USD	Equity Global Income
abrdn SICAV I - Global Small & Mid-Cap SDG Horizons Equity Fund A Acc USD	Equity Global Sm&Mid Cap
Vitruvius Greater China Equity Class B	Equity Greater China
Nomura Funds Ireland-India Equity Fund Class A EUR	Equity India
DWS Invest CROCI Japan JPY LC	Equity Japan
BNP Paribas Funds Japan Small Cap Classic Capitalisation	Equity Japan Sm&Mid Cap
Candriam Equities L Biotechnology Class C Capitalisation USD	Equity Sector Biotechnology
BlackRock Global Funds World Financials Fund Class A2 USD	Equity Sector Financials
BAKERSTEEL GLOBAL SICAV - Precious Metals Fund A2 EUR	Equity Sector Gold&Prec Metals
KBC Equity Fund - Medical Technologies - Classic Shares Capitalisation shares	Equity Sector Healthcare
JPMorgan Funds - US Technology Fund A (dist) - USD	Equity Sector Information Tech
Cohen & Steers SICAV European Real Estate Securities Fund Share Class A Inc EUR	Equity Sector Real Est Europe
Nordea 1 SICAV - Global Real Estate Fund BP-USD	Equity Sector Real Est Global

10 JAHRE

Fondsname	Anlagekategorie
IFS Swiss Small & Mid Cap Equity Fund T	Equity Swiss Sm&Mid Cap
SGKB (CH) Fund II - Aktien Schweiz B	Equity Switzerland
Robeco Capital Growth Funds - Robeco Smart Energy D EUR	Equity Theme - Alternative Energy
UBS (Lux) Infrastructure Equity Fund B USD	Equity Theme - Infrastructure
Ninety One Global Strategy Fund Global Natural Resources A Acc USD	Equity Theme - Natural Resources
Robeco Capital Growth Funds - Robeco Sustainable Water D EUR	Equity Theme - Water
Russell Investments UK Equity Fund Class A	Equity UK
US EquityFlex P	Equity US
T. Rowe Price Funds SICAV - US Smaller Companies Equity Fund Class A USD	Equity US Sm&Mid Cap
Swisscanto (LU) Portfolio Fund Sustainable Balance (CHF) AA	Mixed Asset CHF Balanced
GANADOR - Ataraxia	Mixed Asset EUR Agg - Global
Albatros Fonds	Mixed Asset EUR Bal - EuroZone
DC VALUE GLOBAL BALANCED (PT)	Mixed Asset EUR Bal - Global
UBS (Lux) Key Selection SICAV - European Growth and Income (EUR) P-acc	Mixed Asset EUR Cons - Europe
Phaidros Funds - Conservative A	Mixed Asset EUR Cons - Global
R-Co Valor C EUR	Mixed Asset EUR Flex - Global
Private Bank Funds I - Access Balanced Fund (USD) A (acc)	Mixed Asset USD Bal - Global
BL Global Flexible USD B USD Accumulation	Mixed Asset USD Flex - Global



Bild: © LSEG



Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Prospekt des OGAW und die aktuellen Basisinformationsblätter, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Amerikanische Small-Caps: Das Wachstumspotential der Besten nutzen

Der **CT (Lux) American Smaller Companies** verbindet Profitabilität mit Verantwortung, um nachhaltigere Renditen für seine Investoren zu erzielen.

Entdecken Sie die Vorteile einer Anlage in die „Rising Stars“ der stärksten Wirtschaft der Welt.

columbiathreadneedle.com



Zu beachtende Risiken

Dieser Fonds unterliegt einer Reihe von Risiken, die sich aus den Wertpapieren ergeben, in denen er anlegt, und aus den Techniken, die er zur Erreichung seines Anlageziels anwendet. Der Fonds unterliegt Risiken, die mit Anlagen in Aktien, Währungen, Nebenwerten und Derivaten zu Absicherungszwecken verbunden sind.



WICHTIGE INFORMATIONEN. Für Werbezwecke. Der Fonds ist ein Teilfonds von Columbia Threadneedle (Lux) I, ein in Luxemburg gegründete Investmentgesellschaft mit variablem Kapital ("SICAV"), von Threadneedle Management Luxembourg S.A. verwaltet. Der aktuelle Verkaufsprospekt der SICAV, die aktuellen Basisinformationsblätter und die Zusammenfassung der Anlegerrechte sind in englischer Sprache und/oder in Deutsch (sofern verfügbar) bei der Verwaltungsgesellschaft Threadneedle Management Luxembourg S.A., International Financial Data Services (Luxembourg) S.A., bei Ihrem Finanzberater und/oder auf unserer Website www.columbiathreadneedle.de erhältlich. Threadneedle Management Luxembourg S.A. kann beschließen, die für die Vermarktung des Fonds getroffenen Vorkehrungen aufzuheben. Die Berechnung der Wertentwicklung erfolgt nach der BVI (Bundesverband Investment und Asset Management) Methode. Diese Dokumente sind in der Schweiz beim Schweizer Vertreter und Zahlstelle CACEIS Investor Services Bank S.A. erhältlich. Esch-sur-Alzette, Zweigniederlassung Zürich, Bleicherweg 7, CH 8027 Zürich. Der Fonds ist nach Artikel 8 der EU-Verordnung 2019/2088 über nachhaltigkeitsbezogene Angaben im Finanzdienstleistungssektor (Offenlegungsverordnung) als Fonds eingestuft, der ökologische oder soziale Merkmale fördert. Bei der Entscheidung, in den beworbenen Fonds zu investieren, sollten alle Eigenschaften oder Ziele des beworbenen Fonds berücksichtigt werden, wie sie in seinem Prospekt beschrieben sind. columbiathreadneedle.com. Dieses Material ist nicht als Angebot, Aufforderung, Anlageberatung oder Empfehlung zu verstehen. Diese Mitteilung ist zum Zeitpunkt ihrer Veröffentlichung gültig und kann ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Informationen aus externen Quellen werden als zuverlässig erachtet, es wird jedoch keine Garantie für ihre Richtigkeit oder Vollständigkeit übernommen. Diese Dokumente sind in der Schweiz beim Schweizer Vertreter und Zahlstelle CACEIS Investor Services Bank S.A. erhältlich. Esch-sur-Alzette, Zweigniederlassung Zürich, Bleicherweg 7, CH 8027 Zürich. Im EWR: Herausgegeben von Threadneedle Management Luxembourg S.A., eingetragen beim Registre de Commerce et des Sociétés (Luxemburg), Registernummer B 110242 und/oder von Columbia Threadneedle Netherlands B.V., die von der niederländischen Finanzmarktaufsicht (AFM) beaufsichtigt wird, unter der Registernummer 08068841. Columbia Threadneedle Investments ist der globale Markenname der Columbia- und Threadneedle-Unternehmensgruppe. CTEA6450120.3 | WF2626364 (02/25)

LIPPER FUND AWARDS 2025

Indische Aktien: Chancen für langfristige Anleger nach jüngstem Kursrückschlag

Avinash Vazirani und Colin Croft sehen in der jüngsten Kurskorrektur am indischen Aktienmarkt eine hervorragende Chance für langfristige Anleger, in eine der spannendsten Wachstumsstorys der Welt zu investieren



◀ **Avinash Vazirani**
Investmentmanager,
Indian Equities

Für indische Aktien waren die fünf Jahre bis September 2024 einer der stärksten Fünf-Jahres-Zeiträume in der Börsengeschichte des Landes, in dem sich der indische Markt besser als die meisten anderen großen Märkte entwickelte. Doch dann wendete sich das Blatt. Seit Ende September hat der indische Markt einen Großteil seiner hohen Zugewinne des Jahres 2024 wieder eingebüßt.

Als langfristige Investoren mit einer durchschnittlichen Haltedauer von über acht Jahren kommentieren wir aktuelle Marktbewegungen in der Regel eher nicht. An den Märkten wird es immer kurzfristige Ausschläge in die eine oder andere Richtung geben. Mit unserem „Growth at a Reasonable Price“-Ansatz (Wachstum zu einem vernünftigen Preis) sind wir jedoch langfristig gut gefahren. Wir hoffen, dass unsere Investment-Kunden diesen Anlagehorizont teilen, möchten aber trotzdem darlegen, was

hinter dieser Performance steht, wie der weitere Ausblick für Indien ist und ob jetzt ein guter Zeitpunkt für ein Engagement am indischen Aktienmarkt sein könnte.

Der indische Markt sah sich im vierten Quartal 2024 einer einzigartigen Häufung von Schocks ausgesetzt. Auf der globalen Makroebene führten die Konjunkturmaßnahmen der chinesischen Regierung und die Wiederwahl von Donald Trump bei ausländischen institutionellen Investoren zu einem Stimmungsumschwung und indische Aktien wurden zur Finanzierungsquelle für Investitionen in chinesische und US-amerikanische Aktien. Die Folge: Im Oktober 2024 und Januar 2025 zogen ausländische institutionelle Investoren so viel Geld aus dem indischen Aktienmarkt ab wie in fast keinem Monat zuvor.

Zur Einordnung: Die Abflüsse ausländischer Anlagegelder aus dem indischen Aktienmarkt in den vier Monaten seit dem 1. Oktober 2024 entsprechen mit rund 22 Milliarden US-Dollar in etwa der Summe der Zuflüsse der letzten 18 Monate. Durch die massiven Umschichtungen liegt der Anteil indischer Aktien, die sich im Besitz ausländischer Investoren befinden, jetzt auf einem Zehn-Jahres-Tief (16 %). Bei inländischen Anlegern ist keine vergleichbare Abkehr vom heimischen Aktienmarkt zu beobachten – sie investieren weiterhin rund neun Milliarden US-Dollar pro Monat.

Zu den abträglichen Makrofaktoren kam hinzu, dass die anhaltenden Auswirkungen der turbulenten Parlamentswahlen im ersten Halbjahr 2024 und der temporäre, durch höhere Lebensmittelpreise ausgelöste Inflationsschub sowie die daraus resultierenden höheren Zinssätze auf Wachstum und Unternehmensgewinne drückten. Die jüngste Zinssenkung durch die Reserve Bank of India (RBI) und die im Haushaltsplan der indischen Regierung vorgesehenen umfangreichen Steueränderungen werden helfen, diese Faktoren zu adressieren, und zu einer stärkeren Formalisierung der Wirtschaft und damit absehbar höheren Steuereinnahmen führen.

Für den Rest des Jahres 2025 zeichnet sich ein Umfeld ab, das frei von potenziell wachstumshemmenden Wahlen ist und von wieder kaufkräftigeren Konsumenten sowie der Aussicht auf weitere Zinssenkungen geprägt sein dürfte. Das sollte für gute Unterstützung am Aktienmarkt sorgen. Die Hauptquelle der Unsicherheit sind externe Faktoren. Es bleibt abzuwarten, wie umfangreich die neuen US-Zölle sein werden und welche Auswirkungen sie auf die Weltwirtschaft haben werden. Bislang richten sich Trumps Zolldrohungen vor allem gegen die Länder, die die höchsten Handelsüberschüsse mit den USA haben. Indien gehört nicht zu dieser Gruppe. Daher spricht einiges dafür, dass das Land mit am wenigsten betroffen sein wird.

In jedem Fall ist Indien dank der Größe seines Binnenmarktes deutlich weniger vom Außenhandel abhängig als die meisten Volkswirtschaften. Sobald mehr Klarheit in Bezug auf die Zollpolitik herrscht, könnte der indische Markt auch wieder stärker in den Fokus ausländischer Investoren rücken – und nachdem diese ihr Engagement zuletzt deutlich reduziert haben, ist der Spielraum für eine erneute Ausweitung entsprechend groß. Unterdessen halten die einheimischen Anleger, die näher am Geschehen sind, ihrem Aktienmarkt unvermindert die Treue.

Wir betrachten Indien weiterhin als eine der spannendsten Anlagestorys weltweit. Mit seiner einzigartigen Kombination attraktiver demografischer Faktoren, einer stark wachsenden Mittelschicht, fortgesetzter und effektiver staatlicher Reformen, einer weitreichenden Technologisierung und einer zunehmenden Formalisierung der Wirtschaft profitiert Indien von langfristigen strukturellen Wachstumstreibern. Darüber hinaus werden indische Unternehmen in der Regel effizient geführt, was sich auch in einer durchschnittlichen Eigenkapitalrendite von gut bis deutlich über 15 Prozent für den MSCI India Index niederschlägt. Die Unternehmensverschuldung ist größtenteils gering und das prognostizierte Wachstum der Unternehmensgewinne so hoch wie fast nirgendwo sonst auf der Welt.¹ Trotzdem sind die Bewertungen der Unternehmen im MSCI India Index durch den jüngsten Kursrückschlag unter den zehnjährigen Durchschnitt gefallen (Stand: 25. Februar 2025). Auf diesem Niveau bekommen Anleger das beste Modell im Sortiment mit Rabatt. Anlegern, die Zugang zum attraktiven langfristigen Wachstum des bevölkerungsreichsten Landes der Welt suchen, bietet sich unserer Ansicht nach damit eine herausragende Gelegenheit.

JUPITER



◀ **Colin Croft**
Investmentmanager,
Indian Equities

Hinweise: Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keine Anlageempfehlung dar. Markt- und Wechselkursschwankungen können dazu führen, dass der Wert von Anlagen steigt oder fällt, und es ist möglich, dass Sie bei der Rückgabe Ihrer Anteile nicht den vollen Anlagebetrag zurückerhalten. Obwohl alle Anstrengungen unternommen werden, um die Richtigkeit der bereitgestellten Informationen zu gewährleisten, werden diesbezüglich keine Zusicherungen oder Gewährleistungen gegeben. Herausgegeben in der EU von Jupiter Asset Management International S.A. (JAMI), eingetragener Gesellschaftssitz: 5, Rue Heienhaff, Senningerberg L-1736, Luxemburg, zugelassen und beaufsichtigt von der Commission de Surveillance du Secteur Financier.



¹ Quelle: CLSA, Januar 2025 (GJ27 ggü. GJ25), MSCI India vs. MSCI EM, MSCI USA, MSCI ACWI, MSCI China.

Anzeige
Bilder: © Jupiter



1 AWARD

Fonds

THE JUPITER GLOBAL FUND - JUPITER INDIA SELECT CLASS L USD A INC

Kategorie

EQUITY INDIA



LIPPER FUND AWARDS 2025

Erfolg in Dauerschleife

Mein Geld im Gespräch mit Kay Tönnies, Partner, Geschäftsführer und Fondsmanager

Der Antecedo Independent Invest hat in den letzten Jahren schon mehrere Lipper-Fund-Awards gewonnen. In diesem Jahr für den ersten Platz im fünfjährigen Zeitraum und den ersten Platz im dreijährigen Zeitraum. Geht das so weiter?

KAY TÖNNES: Ich glaube schon. Solche Preise sind immer auch eine Bestätigung für das, was ein Fondsmanager macht. Und man ist dankbar, wenn das auch anerkannt wird. Doch auf der anderen Seite ist Fondsmanagement immer auf die Zukunft ausgerichtet. Da muss sich das Fondskonzept vielleicht in einer ganz anderen Marktphase bewähren. Mit dem Independent Invest sehe ich uns dafür aber gut aufgestellt. Der Fonds hatte früher auch Schwächen gezeigt, aber seit April 2018 haben wir auf eine völlig neue Strategie umgestellt, mit der wir vor nichts mehr bange sein sollten. Wir haben alles geändert. Wir verwenden keine Volatilitäts-Optionen mehr, es gibt keinen Überhang an verkauften Optionen und die Strategie ist Long-Volatilität, ausschließlich auf Basis von Aktienindizes.

Das klingt ein wenig akademisch, welche Anlagestrategie genau verfolgt der Fonds?

KAY TÖNNES: Zugegeben, die Strategie ist nicht ganz einfach. Es geht letztendlich

darum, systematisch Optionsprämienüberschüsse aus Optionen unterschiedlicher Laufzeiten zu erzielen. Das geht, weil kürzer laufende Optionen in einer Zeitspanne zwischen einem und zwei Monaten deutlich mehr Zeitwert verbrauchen als Optionen mit langen Laufzeiten. Was wir machen ist, dass wir Optionen mit Laufzeiten zwischen einer Woche und zwei Monaten verkaufen und Optionen mit Laufzeiten von sechs Monaten bis zwei Jahren kaufen. Dabei ist die Anzahl der gekauften Optionen immer größer als die Anzahl der verkauften. Man darf bei Optionen niemals in die Situation kommen, dass man einen Überschuss an Stillhalterpositionen eingegangen ist. Das wären unkalkulierbare Risiken, die man nie eingehen darf.

Ist denn der Zeitwertunterschied bei Optionen so groß, dass er auch hohe Erträge ermöglicht?

KAY TÖNNES: Die absolute Höhe der Options-Volatilität ist natürlich ein wichtiger Faktor bei allen Optionsstrategien. Für den Independent Invest gilt grundsätzlich, je höher die Options-Volatilität desto besser. Aber auch in Zeiten niedriger Volatilität wie aktuell kommen doch ganz ansehnliche Voraussetzungen zustande. Man muss verstehen, dass selbst bei so niedrigen Volatilitäten eine Ein-Monats-Option in dem Monat ihrer Laufzeit ungefähr vier- bis achtmal mehr

Zeitwert verbraucht als eine langlaufende Option im gleichen Zeitraum. Damit sind in Phasen niedriger Volatilität fünf bis sieben Prozent p. a. gut möglich. Kommen noch zwischenzeitliche Volatilitätsanstiege dazu wie im letzten Jahr, kommen auch schnell zweistellige Jahresergebnisse zustande.

Erklärt dies auch den starken Anstieg von 56 Prozent im Corona-Jahr 2020?

KAY TÖNNES: Nicht nur. Natürlich hatten wir damals nach den Kurseinbrüchen am Aktienmarkt und den sehr hohen Volatilitäten traumhafte Voraussetzungen für die Strategie, doch der starke Anstieg des Fonds hatte auch schon vorher begonnen. Denn aus der Kombination, immer deutlich mehr langlaufende Optionen zu kaufen als kurzlaufende zu verkaufen, resultiert auch eine immer vorhandene Volatilitäts-Long-Position. Das bedeutet, dass die Masse der gekauften Optionen Gewinne erfährt alleine dadurch, dass die Volatilität steigt. Und das treibt den Fondspreis dann auch nach oben. 2020 war dies sogar der wichtigere Treiber, auch wenn die vereinnahmten Zeitprämien auch nicht schlecht waren.

Wenn steigende Volatilität für den Fonds so gut ist, wie verhält er sich dann bei sinkenden Volatilitäten?

KAY TÖNNES: Da liegt das Risiko in dieser Strategie. Denn die höhere Anzahl an gekauften Optionen verliert in solchen Marktphasen nicht nur über die Zeit an Wert, sondern auch über die sinkende Options-Volatilität. Bei sehr hohen Volatilitäten ist dieser Effekt zunächst nur gering zu bemerken, denn in einer solchen Situation

sind die Zeitwertüberschüsse so hoch, dass auch eine Belastung durch die sinkenden Volatilitäten nicht wirklich ins Gewicht fällt. Sind die Zeitwertüberschüsse bei niedrigen Volatilitäten aber schon nicht mehr so hoch, dann können weiter sinkende Options-Volatilitäten die Strategie merklich belasten. Das haben wir im Jahr 2023 gesehen als der Fonds, genau aufgrund einer solchen Entwicklung, nur einen Zugewinn von 0,74 Prozent erzielt hat. Im Verhältnis zu seinen normalen Erträgen war das wenig, aber in Bezug auf die eingetretenen Risiken war es dann wieder in Ordnung. Andere Long-Volatilitäts-Fonds hatten damals teilweise zweistellig verloren.

Auch wenn es mit der neuen Strategie noch nie einen Jahresverlust gegeben hat, ausgeschlossen ist dies nicht?

KAY TÖNNES: Unwahrscheinlich, aber nicht ausgeschlossen. Das kann man nicht versprechen. Aber das Risiko ist schon begrenzt.

Wie sehen die Aussichten aktuell aus?

KAY TÖNNES: Dieses Jahr sind die Voraussetzungen ähnlich wie im Vorjahr, als der Fonds 11,2 Prozent zugelegt hat. Wir befinden uns aktuell wieder im Bereich niedriger Volatilitäten und mit dem neuen amerikanischen Präsidenten sehe ich die Chance als hoch an, dass es im Jahresverlauf, zumindest temporär, zu deutlichen Volatilitätsanstiegen kommt. Vielleicht ist der Independent Invest ja genau der richtige Fonds für diese Zeit.

Vielen Dank für das Gespräch.



„Suche nicht nach Fehlern, suche nach Lösungen“
(Henry Ford)



2 AWARDS

Fonds

ANTECEDO INDEPENDENT INVEST - ANTEILKLASSE A

Kategorien

ABSOLUTE RETURN EUR MEDIUM - 3 JAHRE

ABSOLUTE RETURN EUR MEDIUM - 5 JAHRE

Anzeige Bild: © Antecedo



OFFENE INVESTMENTFONDS

Nachhaltige Fonds auf Rekordhoch – doch Neugeschäft bleibt hinter den Erwartungen zurück

Der Markt für nachhaltige Fonds hat im vierten Quartal 2024 ein neues Rekordniveau erreicht: Insgesamt verwalteten Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen in Deutschland 1.050 Milliarden Euro. Während Publikumsfonds mit 764 Milliarden Euro um neun Prozent wuchsen, verzeichneten Spezialfonds für institutionelle Anleger ein deutlich stärkeres Wachstum von 36 Prozent und erreichten über 280 Milliarden Euro. Dieses Wachstum wurde vor allem durch Umklassifizierungen bestehender Produkte und Kurssteigerungen an den Märkten begünstigt.

Trotz der positiven Entwicklung blieb das Neugeschäft bei Publikumsfonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen rückläufig. Anleger zogen im Jahr 2024 netto rund neun Milliarden Euro ab – ein Trend, der bereits seit Mitte 2023 anhält. Gründe für das gesunkene Interesse sind die wirtschaftliche Unsicherheit, geopolitische Krisen wie der Ukraine-Konflikt sowie die hohe Inflation. Zudem erschweren regulatorische Hürden, etwa die verpflichtende Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen, den Vertrieb nachhaltiger Produkte.

Die EU-Kommission hat inzwischen erste Maßnahmen zur Vereinfachung der Nachhaltigkeitsberichterstattung vorgestellt. Ein Bürokratieabbau könnte die Attraktivität nachhaltiger Fonds wieder steigern und das Vertrauen der Anleger zurückgewinnen.

MEIN GELD

ACATIS

Monatliche Ausschüttung im beliebten ACATIS Value Event Fonds

Mittlerweile gibt es ihn seit bereits 16 Jahren, den beliebten ACATIS Value Event Fonds. Seit seiner Auflage strebt der Mischfonds nach aktienähnlichen, kontinuierlichen Renditen, ohne dabei die Nerven der Anleger zu strapazieren



Johannes Hesche
Fondsmanger ACATIS

Disclaimer: Die Unterlage dient nur der Information und ist keine Anlageempfehlung oder Aufforderung zum Fondskauf. Die dargestellte Anlagemöglichkeit kann für bestimmte Anleger wegen ihrer speziellen Anlageziele und finanziellen Situation ungeeignet sein. Privatpersonen sollten sich vor einem Fondskauf fachlich beraten lassen. Zur steuerlichen Behandlung fragen Sie bitte Ihren Steuerberater. Die Unterlage ist zudem kein Angebot an Personen, an die sie aus Rechtsgründen nicht abgegeben werden darf. Trotz sorgfältig ausgewählter Quellen kann die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit der Informationen nicht garantiert werden. Die Vertriebszulassungen der ACATIS-Fonds in einzelnen Ländern und zugehörige Dienstleistungen können unterschiedlich sein. ACATIS stellt die Verkaufsprospekte, Basisinformationsblätter (BIB), Jahres- und Halbjahresberichte ihrer Fonds kostenlos auf Deutsch bereit (<https://www.acatis.de>). Die ACATIS Investment KVG mbH hat ihren Hauptsitz in Frankfurt a.M., Deutschland, und wird von der BaFin, Marie-Curie-Straße 24-28, in 60439 Frankfurt, beaufsichtigt.

ACATIS Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, mainBuilding, Taunusanlage 18, D-60325 Frankfurt am Main, Tel.: +49/ 69/ 97 58 37-77, Fax: +49/ 69/ 97 58 37-99, E-Mail: anfragen@acatis.de, <https://www.acatis.de>

ACATIS Service GmbH, Güetli 166, CH-9428 Walzenhausen, Tel: +41 / 71 / 886 45 51, E-Mail: info@acatis.ch, Info: www.acatis.ch

Eine besondere Neuerung, die für Anleger interessant sein kann, gibt es nun bei der Anteilklasse C des Fonds. Beginnend mit dem Jahr 2025 hat ACATIS den Rhythmus der Auszahlungstermine auf monatlich erhöht. Mit dieser Neuerung möchte ACATIS Trendsetter sein, denn monatlich ausschüttende Fonds sind bisher eine Seltenheit. Aber jeder kennt es, man hat laufende monatliche Kosten wie Mietzahlungen, eine Kreditrate oder wiederkehrende Rechnungen. Eine monatliche Ausschüttung kann daher ein wichtiger Baustein in der Budgetplanung sein.

Neu ist zudem, dass die angestrebte Ausschüttungsrendite auf sechs Prozent pro Jahr angehoben wurde. Und die hohe Ausschüttungsreserve von aktuell fast drei Jahren sichert selbst bei einer negativen Kursentwicklung an den Finanzmärkten eine stetige und zusätzliche Einkommensquelle, wobei keine Garantie für künftige Ausschüttungen besteht.

Bei der Titelauswahl für den Fonds gilt wie bisher sowohl bei der Auswahl von Aktien als auch bei der Auswahl von Anleihen, dass dem Eingehen von Risiken eine angemessene erwartete Rendite gegenüberstehen muss. Findet Fondsmanager Johannes Hesche nicht genügend Titel, die den Anforderungen entsprechen, hält er Liquidität. Diese aktive Steuerung zwischen Aktien, Anleihen und Kasse ist ein wesentlicher Bestandteil der Strategie des ACATIS Value Event Fonds.

Seit Anfang des Jahres wird Johannes Hesche beim ACATIS Value Event Fonds durch den Anleihspezialisten Tobias Engl als Co-Fondsmanger unterstützt. Bevor Engl 2025 zu ACATIS kam, war er bei der DWS Investment Fondsmanger für Anleihefonds mit Schwerpunkt Hochzinsanleihen und „Special Situations“.

Der ACATIS Value Event Fonds wird aktiv und unabhängig von einer Benchmark gemanagt. Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. •

ACATIS

ACATIS VALUE EVENT FONDS

Anteilklasse C

ISIN: DE000A1T73W9

Marketing-Anzeige Bild: © ACATIS

SEILERN'S 10 GOLDENE REGELN

9 – Transparente Rechnungslegung

Um die Qualität und das Wachstum unserer Investitionen sicherzustellen, messen wir sie an Seilern's 10 Goldenen Regeln. Diese Richtlinien zielen darauf ab, ein konsistentes Ertragswachstum zu fördern und das Risiko eines dauerhaften Kapitalverlusts zu minimieren. Ein tiefes Verständnis der wirtschaftlichen Ströme eines Unternehmens ist entscheidend, da verlässliche und transparente Bilanzabschlüsse der Schlüssel zur Bewertung des Unternehmenswertes und des Investitionsrisikos sind.

Wir priorisieren Unternehmen mit klaren und übersichtlichen Bilanzen, wenig Kleingedrucktem und bei denen sich die Nettogewinne ohne größere Abweichungen zwischen bereinigten und ausgewiesenen Ergebnissen in Cashflow umwandeln lassen. Dieser Ansatz führt uns oft dazu, Unternehmen mit komplexen oder undurchsichtigen Bilanzierungsmethoden zu meiden, die ihre tatsächliche Leistung verschleiern könnten.

Finanzinstitute wie Geschäftsbanken und Versicherungsgesellschaften sind Beispiele für diese Komplexität. Die Bewertung ihrer Risiken ist selbst für interne Manager schwierig, was es für externe Investoren wie uns nahezu unmöglich macht, deren Investitionsrisiken genau einzuschätzen. Aus diesem Grund vermeiden wir aufgrund ihrer mangelnden Transparenz nahezu alle Finanzunternehmen.

Ähnlich verhält es sich mit Branchen wie Öl, Gas und Mineralienabbau, wo es aufgrund komplexer Lizenzstrukturen, Joint Ventures und Umweltauflagen schwierig ist, die tatsächlichen Betriebskosten zu verstehen. Trotz technologischer Fortschritte fehlt es diesen Sektoren nach wie vor an Ertragstransparenz und Prognostizierbarkeit, die wir erfordern.

Selbst in den Branchen, in die wir investieren, bedürfen bestimmte Bilanzierungsbereiche besonderer Aufmerksamkeit wie etwa außerbilanzielle Posten, Firmenwert, F&E-Ausgaben und das Betriebskapital. Um unseren Investitionsprozess zu vereinfachen, konzentrieren wir uns auf diversifizierte, anlagefreundliche Geschäftsmodelle mit wenig oder keiner Verschuldung und meiden Unternehmen mit unklaren Bilanzierungsmethoden.

Unser ultimatives Ziel ist es, das Risiko eines dauerhaften Kapitalverlusts zu minimieren. Ein ausreichendes Know-how der Wachstumstreiber und der Unternehmensrisiken ist dabei von größter Bedeutung. •

Wichtige Informationen: Dies ist eine Marketingmitteilung, die ausschließlich Informationszwecken dient und keine Anlageberatung darstellt. Potenzielle Anleger sollten die Bedingungen des Verkaufsprospekts, einschließlich der Risikofaktoren, sowie das Basisinformationsblatt vollständig lesen und verstehen, bevor sie endgültige Anlageentscheidungen treffen.

Anzeige

FONDSDATEN

ISIN/WKN

IE00B5ST2S55/A1XBHA

Währungen

EUR/CHF/USD/GBP

Referenzindex

MSCI World TR

Auflagedatum

05.07.2006

Fondsmanager

Seilern International AG

Investmentmanager

Seilern Investment Management Ltd.

Mindestanlage

EUR/CHF/USD/GBP 500
(Erstzeichnung Retailklasse)

Stand: 31.12.2024

UNTERNEHMEN

Seilern Funds ist auf Investitionen in Qualitätsaktien mit Wachstumspotenzial spezialisiert. Seit 1989 liegt der Schwerpunkt auf der Erhaltung und Vermehrung von Kapital durch einen disziplinierten Investitionsprozess. Die Anlagephilosophie basiert auf der Auswahl von Unternehmen mit dauerhaften Wettbewerbsvorteilen, starkem Gewinnwachstum und hoher Rendite auf das eingesetzte Kapital. Seilern Funds verwaltet drei Aktienfonds, Seilern World Growth, Seilern Europa und Seilern America, die jeweils ein Engagement in verschiedenen Regionen bieten, aber der gleichen Anlagephilosophie folgen.

Anschrift

Seilern International AG
Austrasse 9, FL-9490 Vaduz

Kontakt

clientservices@seilernfunds.com

Quelle: Seilern International AG, 2025. Mehr Informationen zu Seilern's 10 Goldenen Regeln finden Sie auch unter www.seilernfunds.com/anlagephilosophie/?lang=de.



INTERVIEW

Ein angemessenes Risiko-Rendite-Verhältnis ist entscheidend

Mein Geld im Gespräch mit Tobias Engl, Co-Fondsmanager bei ACATIS



Kontakt

ACATIS Investment
Kapitalverwaltungs-
gesellschaft mbH
Taunusanlage 18
60325 Frankfurt am Main
069 97583777
sales@acatis.com

Herr Engl, Sie sind als Anleihspezialist und Co-Fondsmanager des ACATIS Value Event Fonds seit diesem Jahr bei ACATIS tätig. Was hat sich in diesem Bereich bereits im Fonds verändert?

TOBIAS ENGL: Wir haben kurzlaufende US-Staatsanleihen stark reduziert, weil wir den US-Dollar für überbewertet hielten. Stattdessen haben wir Akzente bei europäischen Staats- und Unternehmensanleihen gesetzt. Zudem erhöhten wir die Duration des Fonds auf knapp über vier Jahre, da wir von weiteren Zinssenkungen durch die EZB ausgehen. Aber auch im Bereich der Sondersituationen haben wir erste Investments getätigt. Neu im Fonds sind etwa eine Anleihe des Kabelherstellers Nexans, bei dem wir eine Hochstufung des Ratings erwarten, und eine Anleihe der Fluggesellschaft AirBaltic, bei der wir von einem baldigen Börsengang ausgehen.

In welchem Bereich finden Sie derzeit besonders attraktive Anleihen?

TOBIAS ENGL: Aktuell sehen wir attraktive Chancen bei Anleihen mit hoher Bonität, wobei wir vor allem Laufzeiten zwischen vier und acht Jahren interessant finden. Zusätzlich konzentrieren wir uns auf Sondersituationen wie Bonitätsverbesserungen und IPO-Kandidaten. Gegenüber dem

breiten Hochzinsanleihenmarkt sind wir hingegen vorsichtig eingestellt, sehen in diesem Segment aber weiterhin Potenzial für selektive Investments.

Welche Kriterien müssen erfüllt sein, damit Sie letztendlich investieren?

TOBIAS ENGL: Das entscheidende Kriterium ist ein angemessenes Risiko-Rendite-Verhältnis. Das bedeutet, wir schließen keine Kategorie von vornherein aus, sondern suchen in allen Rating-Kategorien nach Investments und prüfen sie detailliert und individuell. Als Anleiheinvestor bewerten wir stets auch das Abwärtsrisiko. Je niedriger die Bonität, desto mehr ähnelt die Analyse der einer Aktie.

Worauf achten Sie bei der Zusammenstellung des Anleiheportfolios noch?

TOBIAS ENGL: Wir legen Wert auf Stabilität, Liquidität und ein gutes Renditepotenzial. Unser Ansatz basiert auf einem liquiden Kernportfolio mit guter Bonität. Dieses ergänzen wir mit Sondersituationen und Hochzinsanleihen, was uns die Chance bietet, eine Überrendite zu erzielen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Marketing-Anzeige Bild: © ACATIS

SACHWERTE SIND UNSERE DNA.

KOMPETENZ IN
SACHWERTINVESTITIONEN
SEIT 50 JAHREN.

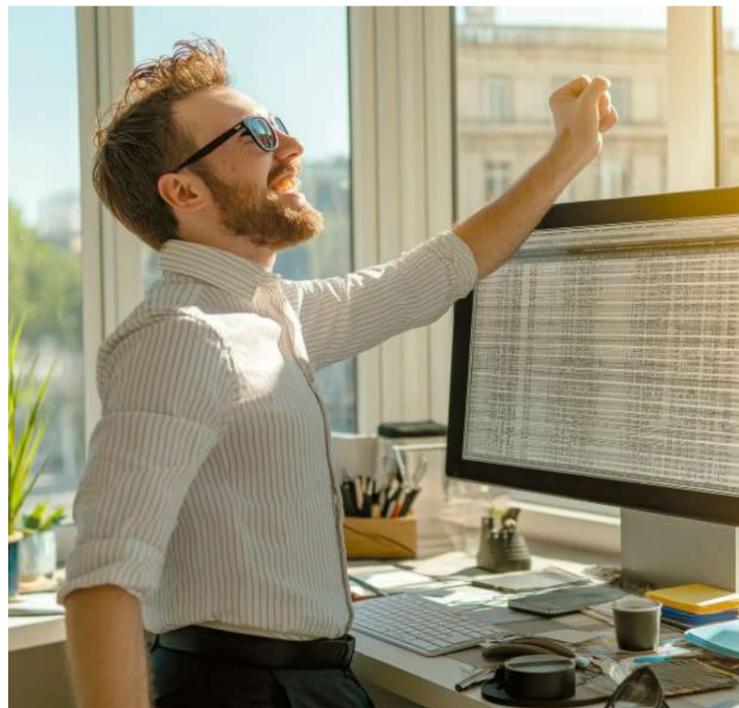
50
JAHRE
DR. PETERS GROUP

www.dr-peters.de

PATRIARCH

Muss Kapitalanlage wirklich kompliziert sein?

Ein cleverer Dividendenfonds beweist das Gegenteil



Elf Jahre ist es nun her, da hatten die Frankfurter Fonds-Konzepture von der Patriarch Multi-Manager GmbH eine beinahe schon banale Fondsidee. Angestachelt von der Vision, vielen sonst eher risikoaversen Menschen (statistisch knapp 80 % der Bundesbürger) über eine pfiffige Anlageform die Vorbehalte für ein Aktieninvestment zu nehmen.

Man gestalte also einen dividendenlastigen internationalen Aktienfonds, welcher quartalsweise ausschüttet. Und zwar möglichst ein Prozent je Quartal, also vier

Prozent pro Jahr, um so einen Risikopuffer für die Aktienmarktentwicklung zu haben. Dazu trifft das Ausschüttungsprofil des Fonds ganz nebenbei das Einnahmeprofil beziehungsweise den Nerv vieler bisheriger „Zinssparer“.

VON DER VISION ZUR REALITÄT

Mittlerweile ist über ein Jahrzehnt vergangen. Zeit also, näher hinzuschauen, ob die damalige Fondsidee, **der Patriarch Classic Dividende 4 Plus (WKN: HAFX6R)**, die Erwartungen der Anleger erfüllt hat. Und ob. Denn 44 Quartalsausschüttungen seit Auflage im Januar 2014 später, haben die Anleger **exakt 44 Prozent Ausschüttung erhalten**. Eben ein Prozent pro Quartal, wie zur Auflage der Finanzlösung anvisiert.

Was für ein Unterschied zu den wackeren deutschen Sparbuch-, Tagesgeld- und Festgeldanlegern, die über eine lange Phase der letzten elf Jahre alternativ Nullzinsen zu beklagen hatten und auch aktuell eher keine vier Prozent Ausschüttung im Jahr erwarten dürfen.

UND DIE AKTIENMARKT-KOMPONENTE?

Bleibt noch ein Blick auf den Aktienmarktbeitrag des Fonds. Dieser ist wie zu erwarten „wechselhaft“. Genau deshalb ist der „Ausschüttungspuffer“ von vier Prozent p. a. ja so wichtig. Fünf von elf Jahren Fonds-Historie waren dabei vom Ergebnis her negativ.

Dafür brachten fünf der sechs positiven Jahre stets sogar ein zweistelliges Plusergebnis für die Investoren ins Ziel! Besonders beeindruckend sieht man den Rückenwind des Aktienmarktes in einer guten Marktphase, wenn man sich die letzten 4,5 Jahre in der Grafik ansieht (Stichtag 31.01.25).

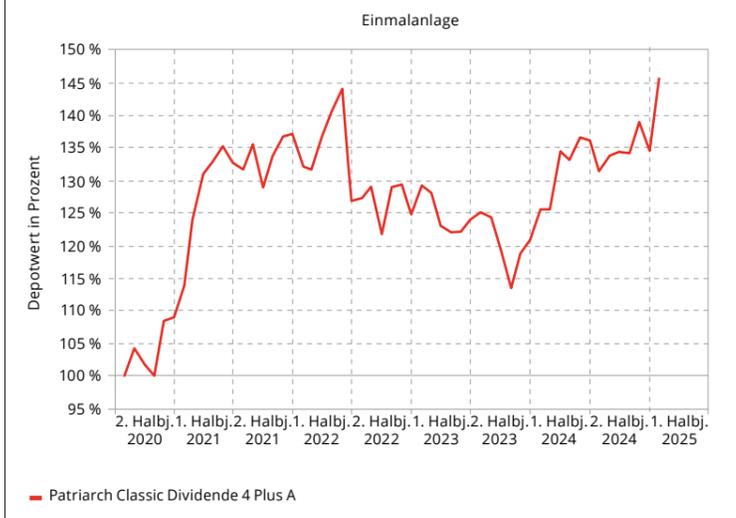
Herausragende 45,67 Prozent Wertsteigerung des Depots oder, anders gesagt 8,7 Prozent Rendite p. a. (netto nach laufenden Spesen)! Davon 18 Prozent ausgeschüttet. Anlegerherz, was willst du mehr? Übrigens, nur ein guter Aktienmonat wie beispielsweise der Januar 2025 kann dabei mit über acht Prozent plus eine ganz Jahresrendite liefern. Im Vergleich dazu stünde für den klassischen deutschen Zinssparer (Festgeld, Sparbuch etc.) durchschnittlich gerade mal ein Fünftel des Fondsergebnisses über denselben Zeitraum zu Buche!

ZU SCHWIERIG? WOHL KAUM!

Bleibt die Frage, warum nicht noch mehr ehemalige Zinsinvestoren den Patriarch Classic Dividende 4 Plus für sich entdeckt haben? Denn schwierig ist es wirklich nicht. Man braucht als Anleger lediglich ein Wertpapierdepot und kauft einfach für den gewünschten Betrag Fondsanteile des beschriebenen Dividendenfonds und wartet auf die nächste Quartalsausschüttung. Wie gesagt: Kapitalanlage kann mit dem Patriarch Classic Dividende 4 Plus so einfach sein! Egal, ob als Einmalanlage, Sparplan oder Entnahmeplan.

PATRIARCH

Wertentwicklung Patriarch Classic Dividende 4 Plus
01.08.2020 – 31.01.2025





9. Oktober 2025, 18 Uhr
Festsaal im Jügelhaus, Frankfurt

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
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



INVESTMENTKOLUMNE JÜRGEN DUMSCHAT

Bei der ESG-Regulierung wird zurückgerudert

Donald Trump machte schon wenige Tage nach Amtsantritt kurzen Prozess: Das Thema Diversität nach Geschlecht oder ethnischer Herkunft wurde per Dekret vom Spielplan abgesetzt. Auch das Pariser Klimaschutzabkommen wurde – nun schon zum zweiten Mal – von der Agenda gestrichen. Dafür reichte offensichtlich die einfache – wenn auch erst nach Jahresfrist wirksame – Kündigung und stattdessen die Devise „Drill, baby, drill!“. US-Banken und -Fondsgesellschaften reagierten willfährig: Alle großen Banken und die Mehrzahl der Fondsgesellschaften sind inzwischen aus den erst vor wenigen Jahren ins Leben gerufenen weltweiten Net-Zero-Allianzen wieder ausgestiegen.

In den Ländern der Europäischen Union rumort es seit längerem. In einer regelrechten Regulierungswut hatte die EU den Unternehmen diverse Pflichten auferlegt. Dabei haben die Nachhaltigkeitsberichterstattung, die Sorgfaltspflichtenrichtlinie (inkl. Lieferkettenrichtlinie) oder die Taxonomie-Verordnung den Unternehmen einen immensen bürokratischen Aufwand beschert. Ganze Abteilungen waren in den großen Unternehmen beschäftigt, während mittlere und kleinere Unternehmen gar nicht in der Lage waren, den Verpflichtungen nachzukommen. Erschwerend kam hinzu, dass die verschiedenen Maßnahmen, Verordnungen und Gesetze einander teilweise widersprechen. Einheitliche zentrale Register gibt es bis heute nicht, sodass auch Fondsgesellschaften gar nicht in der Lage sind, ihre Anlagerichtlinien entsprechend

zu formulieren beziehungsweise die Allokation ihrer Portfolios nach einheitlichen Standards zu überprüfen.

Der „Green Deal“ der EU wurde nach und nach um Themen wie Umweltstandards, Wasserversorgung, Nahrungsmittelsicherheit, gute Unternehmensführung, Arbeiterschutz, Frauenrechte, Diversität, faire Löhne, Bildung, Rechte von Minderheiten und vielem mehr ergänzt. Teilweise wurde dabei versucht, soziale Fragen gleich für die ganze Welt zu regeln. Die Auswirkungen dieser und anderer Regulierungen machten sich in einer stetigen Spreizung der Wirtschaftsleistungen dies- und jenseits des Atlantiks bemerkbar. Die kritischen Stimmen wurden immer lauter und tatsächlich begann die EU-Administration, den Abbau der Regulierung nicht mehr nur als leere Worthülse zu verwenden.

Ende Februar verkündete die EU den Clean Industrial Deal (CID). Dies ist nicht etwa eine weitere Regulierungsinitiative, sondern die Rückkehr zu den ursprünglichen Zielen des „European Green Deals“ wie der Reduktion von Treibhausgasen, dem schnelleren Ausbau von sauberer Energie oder der Reduktion der Abhängigkeiten von importierter, fossiler Energie. Die Wettbewerbsfähigkeit von sauberen Technologien „Made in EU“ soll gestärkt werden. Finanzierungsinstrumente wie etwa der Innovationsfonds sind dafür vorhanden. Nun kommt es darauf an, wie die Details des CID aussehen.

JÜRGEN DUMSCHAT

Jürgen Dumschat
Jahrgang 1955, ist geschäftsführender Gesellschafter der AECON Fondsmarketing GmbH. Seit mehr als 30 Jahren favorisiert er vermögensverwaltende Fonds, um den Kapitalerhalt nicht dem Streben nach guter Performance zu opfern. Dabei verlässt er gerne die ausgetretenen Pfade herkömmlicher Sichtweisen.

Marketinganzeige

ACATIS
seit 1994

ACATIS Small Diamonds

Neuer Aktienfonds aus dem Hause ACATIS Investment
(ISIN DE000A40HHD5, Anteilklasse A)

Der Fonds investiert weltweit in attraktiv bewertete Unternehmen mit bewährtem Geschäftsmodell, soliden Fundamentaldaten und guter Corporate Governance.

Die Unternehmen erwirtschaften fortlaufend Gewinne und reinvestieren diese, um den eigenen Unternehmenswert zu steigern. Solche Unternehmen bezeichnet man auch als Compounder. Sie sind in der Regel abseits der großen Aktienindizes zu finden und bilden den Schwerpunkt des Portfolios.

Sie möchten mehr erfahren?
www.acatis.de

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

ACATIS Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH - Taunusanlage 18 - 60325 Frankfurt - Tel +49-69-97 58 37 77 - www.acatis.de

VERTRIEBSTEAM



Florian Barber
Bereichsvorstand
Chief Sales Officer
Managing Director



Ronny Alsleben
Senior Sales Manager
Wholesale & Retail Clients
Region Nord-Ost



René Frick
Senior Sales Manager
Wholesale & Retail Clients
Region Mitte-West



Patrick Furtwängler
Senior Sales Manager
Wholesale & Retail Clients
Region Süd und AT



Ralf Kahl
Senior Sales Manager
Institutional Clients



Mike Bischler
Consultant Relationship &
RFP Manager



Sascha Willendorf
Senior Sales Manager Client
Service & Product Manager



Jan Tarasiuk
Senior Sales Manager Client
Service & Internal Sales



INTERVIEW

„Ziel ist Augenhöhe mit Partnern“

Die LAIQON AG hat ihren Vertrieb neu aufgestellt. Ziel der von dem neuen Bereichsvorstand Vertrieb angestoßenen und umgesetzten Neuaufstellung des Vertriebs- und Marketingbereichs ist dabei, „auf Augenhöhe“ mit den Partnern zu kommen. Florian Barber erklärt im Interview, welche Schritte dafür notwendig sind und welche Aufgaben dafür zukünftig erforderlich sind

Was ist denn das Einzigartige an der LAIQON AG und an Ihrer Aufgabe, Herr Barber?

FLORIAN BARBER: Wir sind ein Premium-Wealth-Spezialist, der ein Vermögen von 6,5 Milliarden Euro für Kunden betreut. In den letzten Jahren wurde hierfür eine stringente Aufbauleistung erbracht. Das Besondere an unserer beliebig skalierbaren Plattform ist, dass wir institutionellen und privaten Anlegern ein sehr breites Portfolio an Lösungen offerieren können. Dazu zählen zum Beispiel Wealth-Management-Kooperationen, standardisierte oder modulare Publikums-/Spezialfonds, KI-Lösungen unserer Tochter LAIC, die zu den Vorreitern für Künstliche Intelligenz im Asset Management zählt, ein vollumfängliches White-Label-Angebot sowie das Consulting für die strategische Asset Allokation. Meine Kernaufgabe mit dem Team ist dabei insbesondere, diese

Kompetenzen im Unternehmen zu bündeln und diese vertrieblich im Asset Management weiter auf- und auszubauen.

Sie haben mit der Bekanntgabe Ihres neuen Vertriebsteams Anfang Januar einen „Paukenschlag“ im Markt gesetzt. Welches Ziel verbinden Sie mit dieser Offensive?

FLORIAN BARBER: Den Begriff „Paukenschlag“ würde ich unterschreiben. Ziel der Neustrukturierung des Vertriebs ist es, Augenhöhe mit Partnern zu erreichen. Dafür waren sowohl grundlegende personelle als auch strukturelle Maßnahmen erforderlich. Übergeordnetes Ziel ist dabei, das Wachstum bei unseren Publikumsfonds als auch bei institutionellen Kunden massiv auszubauen und uns als Lösungsanbieter, fußend auf unserem breiten Spektrum an Kompetenzen und Dienstleistungen, im Wettbewerb

zu positionieren. Wir investieren hierfür nicht nur in Personen, sondern auch in die konzeptionelle sowie strukturelle Weiterentwicklung vom gesamten Geschäftsfeld.

Warum ist dabei der Faktor „Mensch“ so entscheidend?

FLORIAN BARBER: Weil unsere Vertriebsdirektoren persönlich bei den Entscheidungen unserer Partner unser Produkt- und Leistungsspektrum präsentieren. Daher war es mir besonders wichtig, dass wir unser bestehendes Vertriebsteam mit Ronny Alsleben, René Frick, Mike Bischler und Patrick Furtwängler erweitern konnten. Sie sind bekannte Gesichter aus der Branche, die viel Erfahrung und Know-how in ihren jeweiligen Kompetenzbereichen mitbringen. Neu ist allerdings, dass wir den Vertrieb regional strukturiert haben, um eine zuverlässige Betreuung in den Regionen vor Ort sicherstellen zu können.

Die einzige strukturelle Neuerung?

FLORIAN BARBER: Nein. Neben dem Vor-Ort-Service durch qualifizierte Mitarbeiter ist der digitale Service mit hoher Kundenzentrierung ein Dreh- und Angelpunkt unser Vertriebs- und Vermarktungsstrategie. Dafür haben wir ein Client-Service- und International-Sales-Team aufgebaut. Das Team ist unter anderem verantwortlich für die Betreuung zentraler Kundenanfragen und Reportings, beispielsweise für institutionelle

Kunden. Zudem haben wir unser Schnittstellenmanagement zwischen Vertrieb und Marketing durch die Einstellung einer Marketingspezialistin, die insbesondere die Vertriebsplattformen noch professioneller betreuen soll, weiter optimiert.

Was steht hinsichtlich der Produkte im Zentrum ihrer Vertriebsstrategie im ersten Halbjahr 2025?

FLORIAN BARBER: Wir bieten privaten und institutionellen Investoren innerhalb der LAIQON-Gruppe ein Portfolio aus aktiv und KI-gemanagten Fonds an. Ein Vertriebs-schwerpunkt sind erstens unsere Rentenstrategien der LF – Credit Plattform. Seit mehr als 15 Jahren führt Dr. Tobias Spies mit seinem Team seine vielfach ausgezeichnete Rentenstrategie. Mit dem LF – Dynamic Yield Opportunities wurde im Oktober 2024 ein weiterer, dritter Anleihenfonds aufgelegt. Damit bedienen wir mit dem Rentenfondsangebot verschiedenste Anlegertypen, von eher defensiv eingestellten bis hin zu Anlegern, die einen offensiveren Fondsansatz für ihr Portfolio bevorzugen. Weiterer Schwerpunkt der Aktivitäten ist zweitens zudem der LF – AI Impact Equity US, ein durch die KI unseres WealthTech LAIC gesteuerter Aktienfonds nach Artikel 9 SFDR sowie drittens unser Klassiker, der LF – WHC Global Discovery, ein Mischfonds, welcher im Kern in europäische Small- und Mid-Caps investiert.

Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige Bilder: © LAIQON



VERANSTALTUNG

HANSA ChampionsTour 2025 – Nachlese zur dritten Tour

Die HANSA ChampionsTour war von Anfang an für drei Jahre geplant und die sind nun schon wieder vorbei. Jürgen Dumschat bedauert dies, denn – so gibt er zu Protokoll - es war eine sehr angenehme Zusammenarbeit. HANSAINVEST ist die Kapitalverwaltungsgesellschaft, bei der sich die Fonds-Boutiquen, auch die mit kleinerem Volumen, wohlfühlen können. Er weiß, wovon er redet, denn mit dem von ihm zusammen mit Alexander Querfurth beratenen Fonds ist er zum Jahreswechsel zu HANSAINVEST gewechselt. Stets hat man einen Ansprechpartner nicht nur für die großen, sondern auch die kleinen Probleme. Zudem bot HANSAINVEST den Gesellschaften, die ihre Fonds bei den drei HANSA ChampionsTouren präsentierten, großzügige Unterstützung. So war die gerade zu Ende gegangene Tour erneut ein Erfolg – für die präsentierenden Gesellschaften genauso wie für die Gäste, die stets mit hoher Erwartung kommen, denn sie wissen, dass es schon eine Reihe von unbekanntem Fondspieren zu einem hohen Bekanntheitsgrad gebracht hat.

Bekanntheit erreicht man in der Investmentbranche in der Regel nur mit guten Leistungen und die werden bei der Selektion der Fonds stets in der Dimension von Chance und dem entgegenstehenden Risiko bewertet. Gut ein Dutzend Fonds hatte Dumschat aus der breiten Palette von mehr als 420 bei HANSAINVEST aufgelegten Fonds herausgefiltert. Dabei wurde auch darauf geachtet, dass es keine nennenswerten Doppelungen der Fondskonzepte gab. Abwechslung war Trumpf. Das galt für die Fondskonzepte, aber auch für die Referenten, die auch in kurzen Interviews die Fragen von Isabelle Hägewald beantworteten (siehe Links zu den Interviews auf der nächsten Seite). Mit dabei waren ...

- ... ein Trendfolge-Pionier,
- ... ein US-Aktienfonds mit Bandbreiten-Steuerung der Investitionsquote
- ... ein aktiv gemanagter Mischfonds mit Konzepterweiterung
- ... ein defensiver Mischfonds der zu den Besten unter seinesgleichen zählt
- ... ein Dachfonds, der mit vier einander ergänzenden Sub-Portfolios agiert
- ... ein quantitativ gesteuerter Mischfonds – moderat defensiv trotz hoher Aktienquote

Lesen Sie die Details zu den sechs Fonds auf den nächsten Seiten und nehmen Sie gerne Kontakt zu den Gesellschaften auf, die Ihnen gerne ausführliche Informationen zusenden.

JÜRGEN DUMSCHAT

Gute Fondsideen?



Hilfe bei der
Fondsadministration?

Wir lieben Dienstleistung WAS KÖNNEN WIR FÜR SIE TUN?

Sie sind Vermögensverwalter, Asset Manager oder institutioneller Investor?
Sie suchen nach einer individuellen Fondslösung? Dann sprechen Sie uns an!

Seit mehr als 55 Jahren stehen wir für zukunftsgerichtetes Handeln und die Entwicklung innovativer Ideen. Gern beraten wir Sie bezüglich Lösungen aus den Bereichen Sachwerte, Wertpapiere, offene oder geschlossene Fonds und Publikums- oder Spezialfonds.

HAC VERMÖGENS MANAGEMENT AG

www.hac-fonds.de

Flexibel, robust, krisensicher: mit dem HAC Quant STIFTUNGSFONDS finanzielle Unzerstörbarkeit erreichen

HAC Quant STIFTUNGSFONDS flexibel global LAC (WKN A143AL)

ROBUSTE STRATEGIE FÜR VOLATILE ZEITEN

In Zeiten komplexer und volatiler Finanzmärkte bedarf es einer Strategie, die robust und zugleich flexibel aufgestellt ist. Genau diese Bedingungen erfüllt der HAC Quant STIFTUNGSFONDS. Seit fast zehn Jahren bietet dieser Fonds Anlegern eine Multi-Asset-Strategie, die gezielt verschiedene, dekorrelierte Ertragsquellen wie Qualitätsaktien, Anleihen, Gold und Liquidität flexibel und regelbasiert kombiniert, um in allen Marktphasen Stabilität und Wachstum gleichermaßen zu gewährleisten – eine erprobte Basis-Anlage für Anleger, die nach finanzieller Unzerstörbarkeit streben.

DYNAMISCHES RISIKOMANAGEMENT UND QUALITÄTSAKTIEN

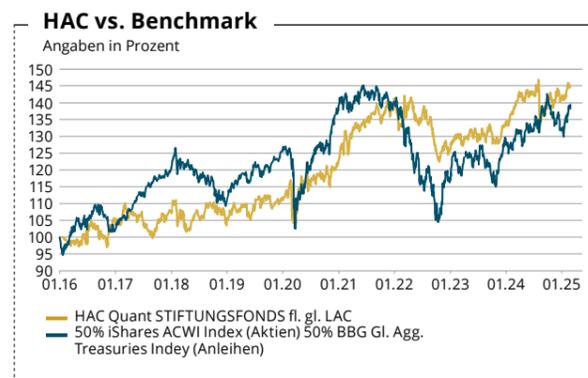
Herzstück der Strategie ist das HAC-Pfadfindersystem zur Steuerung des Aktien-Anteils zwischen 51 und 100 Prozent. Wird der Risikoappetit heruntergefahren, nehmen solide Anleihen den Platz der Aktien ein und liefern Erträge bei geringen Schwankungen. Dadurch gelingt es, frühzeitig Risiken zu erkennen und Verluste deutlich zu begrenzen – ein entscheidender Vorteil, der sich beispielsweise im Corona-Crash 2020 eindrucksvoll bewährte.

Ergänzt wird diese Risikosteuerung durch ein quantitatives Auswahlverfahren, das weltweit rund 100 Qualitätsaktien identifiziert. Im Fokus stehen günstig bewertete

Unternehmen mit soliden Geschäftsmodellen, geringer Volatilität und klaren Wettbewerbsvorteilen („Burggräben“). Für Stabilität sorgt darüber hinaus eine defensive Beimischung von etwa 7,5 Prozent Gold und 7,5 Prozent Rohstoffen.

NACHHALTIGE ERTRÄGE BEI MAXIMALER FLEXIBILITÄT

Mit einer langfristig erzielten Rendite von knapp fünf Prozent p. a. seit seiner Auflegung bietet der Fonds eine überzeugende Balance zwischen Ertragskraft und Sicherheit. Der HAC Quant STIFTUNGSFONDS richtet sich speziell an Anleger, die nach einem zuverlässig gesteuerten Portfolio suchen, das flexibel auf alle Marktbedingungen reagieren kann. Kurz gesagt: Eine solide, unabhängige und risikobewusste Lösung für Anleger, die langfristig ruhig schlafen und nachhaltig Vermögen aufbauen wollen.



LORIAN LOW RISK ASSET CONTROL GMBH

www.mbui.info

Mehrwert in allen Phasen – im Vordergrund steht die Reduktion temporärer Verluste

Mehrwertphasen Balance Plus (WKN A2QCX6)

VIER PORTFOLIOS, DIE EINANDER ERGÄNZEN

Ein strategisches Basis-Portfolio ist das Rückgrat des MBplus. Hier findet man aktiv gemanagte Multi-Asset- und Long-Short-Aktien-Fonds als dauerhafte Investments. Zu Veränderungen des Basis-Portfolios kommt es meist nur dann, wenn der MBplus in Anbetracht erwarteter Marktentwicklungen offensiver oder defensiver ausgerichtet wird. Neu – für alle, die den Fonds bereits kennen – ist das Options-Fonds-Portfolio. Auch hier handelt es sich um Dauerinvestments, deren Höhe aber variiert. Der Vorteil: Da die Preisbildung von Optionen in verschiedenen Marktphasen berechenbar ist, kann durch Mischung unterschiedlicher Konzepte eine außerordentlich gute Chance-Risiko-Relation dargestellt werden. Insoweit ist das Options-Fonds-Portfolio ebenso ein Basis-Baustein.

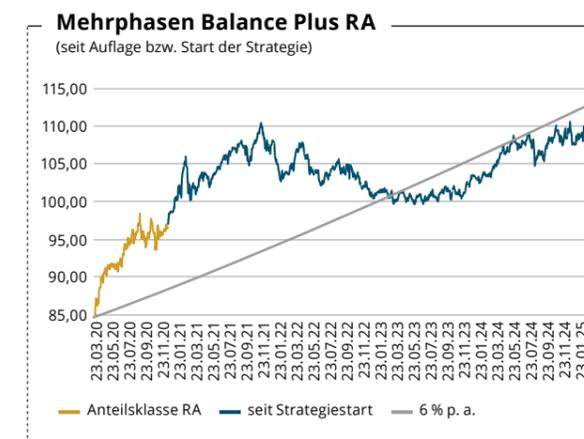
erst wieder aufgeholt werden müssen, bevor es zu Mehrwert für den Anleger kommt. Umgekehrt können im taktischen Opportunitäts-Portfolio Chancen in Ländern, Regionen oder Sektoren (z. B. Goldminenaktien, Robotik- oder KI-Anwendungen) genutzt werden. In den taktischen Portfolios sind die selektierten Fonds meist nur wenige Monate oder gar Wochen allokiert. Oft kommen hier auch kostengünstige ETF-Fonds zum Einsatz.

DIE BISHERIGE BILANZ: EINE AUSGEZEICHNETE CHANCE-RISIKO-RELATION

Seit Strategiestart (echte Historie in einer anderen Anteilsklasse – in der Grafik gold gekennzeichnet) wurde ein Wertzuwachs von 28,4 Prozent (entspricht durchschnittlich 5,2 % p. a.) erzielt. Der maximale Rückgang konnte auf 10,25 Prozent begrenzt werden.

ABSICHERN ODER CHANCEN NUTZEN? DIE TAKTISCHEN PORTFOLIOS

Deutet sich eine Korrektur an den Anlagemärkten an, kommt das taktische Absicherungs-Portfolio ins Spiel. Aktien- und auch Anleihebestände können über Index-Short-Produkte abgesichert werden. So kann der Fonds seine (aus steuerlichen Gründen wichtige) Mindestaktienquote von 25 Prozent aufrechterhalten, während das tatsächliche Aktien-Exposure auch niedriger sein kann. Ziel der Absicherung ist natürlich vor allem die Vermeidung höherer Verluste, die



ARTS ASSET MANAGEMENT GMBH

www.arts.co.at

Mischfonds mit Krypto-Quote

C-QUADRAT ARTS Total Return Flexible (DE000A0YJMN7 / WKN A0YJMN)

ARTS Asset Management („ARTS“) hat seit Dezember 2023 in seinem Mischfonds C-QUADRAT ARTS Total Return Flexible auch Kryptos als zusätzliche Assetklasse aufgenommen. Neben Aktien-, Anleihe- und Geldmarktfonds kann der Fonds jetzt auch in ETPs (Exchange Traded Products) auf die nach Marktkapitalisierung größten Kryptowährungen investieren, zum Beispiel Bitcoin und Ethereum.

KRYPTOS ALS EIGENE ASSETKLASSE ETABLIERT

Kryptowährungen haben sich mittlerweile als ernstzunehmende Anlageklasse etabliert und werden von Privatinvestoren und institutionellen Anlegern gleichermaßen als sinnvolle Beimischung in ein ausgewogenes Anlageportfolio angesehen.

Aufgrund der geringen Korrelation zu anderen Anlageklassen bieten sich neben einem erheblichen Renditepotenzial auch interessante Möglichkeiten zur Diversifikation.

BEWÄHRTES RISIKOMANAGEMENT

Aufgrund der hohen Volatilität kann der unkontrollierte Einsatz auch mit erheblichen Verlustrisiken verbunden sein. Deshalb setzen wir beim C-QUADRAT ARTS Total Return Flexible unser bewährtes Risikomanagement auch bei den Kryptoassets ein. Die maximale Obergrenze liegt gesamt bei zehn Prozent. Die Auswahl der jeweiligen Positionen erfolgt wie gewohnt automatisiert durch das regelbasierte Trendfolgesystem auf Basis der Momentum-Strategie. Die Aktienquote im Fonds beträgt flexibel je nach Marktlage zwischen 0 und 100 Prozent.

C-QUADRAT ARTS Total Return Flexible T

Wertentwicklung über 5 Jahre



Hinweise: Quelle: Cyberfinancials Datenkommunikation GmbH. Performanceergebnisse der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung eines Investmentfonds zu. Jede Kapitalveranlagung ist mit einem Risiko verbunden. Kurse können sowohl steigen als auch fallen. Ausgabe- und Rücknahmespesen sind in der Berechnung nicht berücksichtigt. Krypto-Zertifikate unterliegen hohen Kursschwankungs- sowie Emittentenrisiken, die bis zum Totalausfall des investierten Kapitals führen können.

GREIFF CAPITAL MANAGEMENT AG

www.greiff-ag.de

Please fasten your seatbelt!

Der Zukunftsfonds (WKN A2DTM6)

Die globalen Finanzmärkte werden ungemütlicher. Wer übernimmt eigentlich Verantwortung, wenn es an den weltweiten Kapitalmärkten wieder zu größeren Rückgängen kommt? Einer der wenigen Fonds der Kategorie „Defensive Mischfonds“, der bisher sehr eindrucksvoll auf die Gelder der Anleger aufgepasst hat und gleichzeitig attraktive Renditen erzielt, ist Der Zukunftsfonds.

ERPROBT BEI TURBULENZEN

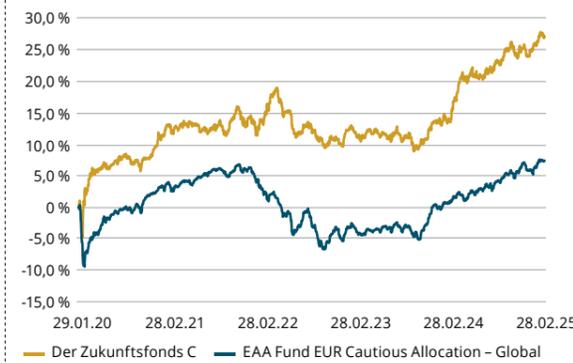
Der Zukunftsfonds konnte seit seiner Auflage 2017 bereits in multiplen Krisen (Corona, Ukraine-Krieg, Inflation und Zinserhöhungszyklus) zeigen, dass er in der Komfortzone eines defensiven Anlegers bleibt, ohne auf Ertrag zu verzichten. Kein anderer defensiver Mischfonds konnte in den letzten fünf Jahren bei gleichem geringem Risiko (Vola von 4,83 %) mehr Rendite erzielen (4,80 % p. a.) oder die gleiche Rendite mit einem geringeren Risiko einfahren (Stand 04.03.2025). Aber das Wichtigste: In allen Krisen hat Der Zukunftsfonds seine Stärke bewiesen. Er ist stabil geblieben, während die Aktienmärkte oder die Vergleichsgruppe der defensiven Mischfonds bis zu 40 Prozent Verluste aufweisen. Die Ratingagenturen vergeben Bestnoten: Fünf Sterne bei Morningstar, Asset Standard oder Fondsweb. Für sein Fünf-Jahres-Ergebnis wurde Der Zukunftsfonds mit dem FundAward 2025 ausgezeichnet und der verantwortliche Fondsmanager bei Citywire mit dem begehrten A-Rating.

DIE MISCHUNG MACHT'S

Der Zukunftsfonds ist ein echter Multi-Asset-Fonds. Neben Aktien und Anleihen

Der Zukunftsfonds vs. Morningstar Benchmark - 5 Jahre

29.01.20 - 28.02.25



finden sich auch Rohstoffe, Kryptowährungen oder Volatilität als Anlageklasse im Portfolio. Dabei folgt das Team um die Fondsmanager Volker Schilling, Leonhard Fischer und Tobias Müller einem einfachen wie bewährten Prinzip, das in der Praxis häufig ein „Schwimmen gegen den Strom“ ist: Der Zukunftsfonds bereitet sich in starken Marktphasen auf Korrekturen vor und nutzt dann im Krisenfall seine Outperformance, um sich mutiger zu positionieren.

FAZIT

Für alle Einsteiger am Kapitalmarkt, alle vorsichtigen Investoren und für alle, die in der nächsten Krise ruhig schlafen wollen, ist Der Zukunftsfonds das ideale Basisinvestment. Er ist über alle gängigen Plattformen erwerbbar.



Weitere Informationen finden Sie unter:

www.partnerlounge.de/fonds/der-zukunftsfonds/

PECUNIA GMBH

www.pecunia-gmbh.de

Rendite mit System – ohne Bauchgefühl am Finanzmarkt

Vario Flex Fonds (WKN: A0NFZQ)

Wann ist der richtige Zeitpunkt, eine Aktie zu kaufen? Wann sollte man sie wieder verkaufen? Und welche Aktie ist überhaupt die richtige? Diese Fragen beschäftigen die meisten Investoren – doch die passenden Antworten darauf zu finden, ist eine große Herausforderung. Der Varios Flex Fonds verfolgt mit seiner Strategie „Rendite mit System“ einen strukturierten, datengetriebenen Ansatz, um die besten Aktien zur richtigen Zeit auszuwählen. Erfahren Sie in diesem Artikel, wie der Fonds systematisch, ohne Bauchgefühl und frei von emotionalen Entscheidungen Chancen am Finanzmarkt konsequent nutzt.

WIE FUNKTIONIERT DER VARIOS FLEX FONDS?

Der Varios Flex Fonds ist ein vermögensverwaltender Fonds mit dem Ziel, die richtige Aktie zum richtigen Zeitpunkt zu finden. Durch einen vierstufigen, systematischen Anlageprozess wird ein globales Aktienportfolio verwaltet, dessen Investitionsquote durch die Systematik flexibel an die jeweilige Marktphase angepasst wird. Die aktive, systematische Vermögensverwaltung ermöglicht eine optimale Partizipation an steigenden Märkten und trägt gleichzeitig dazu bei, große Verluste in Korrekturphasen zu minimieren. Die konstant hohen jährlichen Renditen des systematischen Ansatzes über mehrere Jahre hinweg unterstreichen die Stabilität und Stärke der entwickelten Handelssystematik. Die Zielsetzung des Varios Flex Fonds, im Durchschnitt eine Rendite von über sechs Prozent für Investoren zu erzielen, wurde dabei regelmäßig übertroffen (siehe Chart).

WAS IST DAS GEHEIMNIS DES LANGJÄHRIGEN ERFOLGS?

Den Kern des Investmentprozess bilden die vier Schritte zur Selektion der richtigen Aktie zum richtigen Zeitpunkt:

1. Schritt: Systematische Analyse des globalen Aktienuniversums (ca. 20 000 Aktien)

Analyse der besten Unternehmen anhand objektiver Kriterien wie Performance, Gewinnwahrscheinlichkeiten, Verlustwahrscheinlichkeiten und Marktkapitalisierung.

2. Schritt: Strukturierte Portfoliozusammenstellung

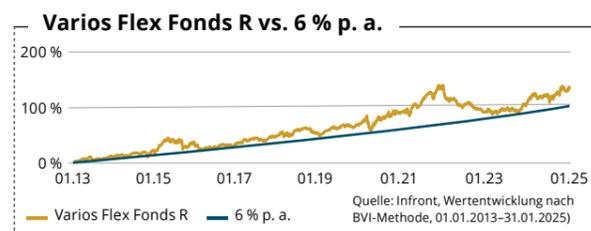
Investition in die 100 stärksten Aktien der Analyse (Top 100) sowie in bis zu 20 weitere Opportunitäten mit besonderem Potenzial.

3. Schritt: Systematisches Marktmonitoring

Tägliche Überprüfung des Portfolios durch das System mit möglicher Generierung von Kauf- und Verkaufssignalen, die die Aktien-Brutto-Quote bestimmen.

4. Schritt: Systematische Absicherung mit Futures und Optionen

Einsatz einer systematischen Absicherung zur Risikominimierung, wodurch sich die Aktien-Netto-Quote ergibt.



GROHMANN & WEINRAUTER
VERMÖGENSMANAGEMENT GMBH

www.grohmann-weinrauter.de

Wer das Management von Risiken beherrscht, kann Chancen nutzen

AIRC BEST OF U.S. USD (WKN A1W2BT)

SICHERHEIT DURCH RISIKOMANAGEMENT

Wenn im Verlauf von fallenden Märkten Reißleinen gezogen werden und Anleger aussteigen, entstehen aus Schwankungen von Marktpreisen Verluste. Risikomanagement ist ein probates Mittel gegen die Angst vor zu hohen Verlusten, kostet allerdings prinzipiell Performance. Wer aber zugleich ein Chancenmanagement integriert, kann spürbar bessere Ergebnisse erzielen.

PERFORMANCEBEITRÄGE AUS DEM CHANCENMANAGEMENT

Grohmann & Weinrauter investiert für den AIRC BEST OF U.S. mit einem Teil der Assets in Einzelaktien aus dem NASDAQ-100-Index. Sie werden prognosefrei über Momentum- und Relative-Stärke-Strategien ausgewählt. Die Einzelaktien bringen Dynamik in das Portfolio. Sie werden nicht in einem definierten Zeitablauf neu ausbalanciert, sondern die Gewinne dürfen weiterlaufen. Auf diese Weise haben Einzelwerte wie Tesla oder NVIDIA temporär bis zu zehn Prozent des gesamten Fonds ausgemacht. So ein Homerun einzelner Aktie wirkt als

Performance-Turbo. Die Strategie hat immer dann die besten Ergebnisse erzielt, wenn es einige Highflyer-Aktien gibt, die mathematische Modelle hinreichend früh als Momentum-Aktien entdecken und in stabilen Trends über längere Zeiträume halten können. „Unser Beitrag zum Erfolg ist die Disziplin, zu kaufen und dann den Kursanstieg auszuhalten“ formuliert es Weinrauter.

MIX VON INDEX- UND MOMENTUM-STRATEGIE

DJIA und S&P 500 bilden als Indexstrategien das Gegengewicht, wenn Branchenrotationen die Performance von Momentum-Strategien unter Druck setzen. Im Gegensatz zu den monatlichen Dispositionsintervallen für die Aktien des NASDAQ-Teilportfolios erfolgt die Steuerung der beiden Indexstrategien DJIA und S&P wöchentlich, um schnelle Anpassungen an Marktveränderungen zu ermöglichen. Der Fonds reduziert in extremen Marktszenarien die Aktienquoten bis auf null Prozent. Grundlage der Strategie bildet ein prognosefreier Ansatz, also die Verlagerung des Auslösens von Kauf und Verkauf auf mathematische Modelle.





INTERVIEW

Der erste aktive US-ETF von DJE

Mein Geld im Gespräch mit Thorsten Schrieber, Vorstand Sales, Kommunikation & Produkt bei DJE

Warum hat sich die DJE Kapital entschieden, einen aktiven ETF aufzulegen?

THORSTEN SCHRIEBER: In den vergangenen Jahren haben aktive ETFs zunehmend an Bedeutung gewonnen. Sie bieten eine attraktive Kombination aus professionellem aktivem Management mit der Chance auf eine Outperformance einerseits und Transparenz, Kosteneffizienz und Handelbarkeit eines börsengehandelten Fonds andererseits.

Unsere jahrzehntelange Erfahrung in der aktiven Vermögensverwaltung und tiefgehende Research-Expertise wollten wir in ein innovatives und transparentes Produkt integrieren, das für eine breite Anlegerschaft attraktiv ist. Der „Xtrackers DJE US Equity Research UCITS ETF“ (WKN DBX0WB) ist unser erster aktiver ETF und ist damit ein wichtiger Meilenstein in der Erweiterung unseres Produktangebots.

Was unterscheidet den Xtrackers DJE US Equity Research UCITS ETF von passiven ETFs?

THORSTEN SCHRIEBER: Passive ETFs bilden einen Index 1:1 nach, das bedeutet, sie investieren in alle enthaltenen Aktien in

genau der Gewichtung, in der sie im Index vorkommen. Es sind daher auch je nach Index viele Titel dabei, die in Sachen Performance hinterherhinken. Und es gibt eine gewisse „Self-fulfilling prophecy“, da viel Liquidität automatisch in die Index-Schwergewichte fließt.

Der „Xtrackers DJE US Equity Research UCITS ETF“ verfolgt hingegen einen aktiven Investmentansatz mit 50 der aus unserer Sicht vielversprechendsten US-Aktien, unabhängig von Indexvorgaben. Das Ziel ist, durch aktives Management und strategische Gewichtung der Werte eine bessere Wertentwicklung als der breite Markt zu erzielen.

Wie erfolgt die Titelauswahl für den ETF?

THORSTEN SCHRIEBER: Die Auswahl der 50 Aktien für den ETF basiert auf einem mehrstufigen Scoring-Modell, das sowohl qualitative als auch quantitative Faktoren berücksichtigt. Dabei setzt DJE auf eine bewährte Methodik, die verschiedene Bewertungskriterien umfasst:

Bewertung, Momentum, Sicherheit & Liquidität, Analysteneinschätzungen, Unternehmensgespräche und Nachhaltigkeitskriterien. »

Anzeige Bild: © DJE



FONDSMANAGER
DES JAHRES
2025

BÖRSE
ONLINE

€uro
am
Sonntag

€uro

Ausgezeichnet anlegen mit Dr. Jan Ehrhardt und dem ausgewogenen Mischfonds DJE - Zins & Dividende

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 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 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.



Durch die Kombination dieser Kriterien stellt DJE sicher, dass nur Unternehmen mit langfristigem Wachstumspotenzial in das Portfolio aufgenommen werden.

Wie ist die Gewichtung der Aktien im Portfolio strukturiert?

THORSTEN SCHRIEBER: Unser ETF verfolgt eine strukturierte Gewichtungsstrategie, um eine ausgewogene Diversifikation zu erreichen.

- Die Top-25-Aktien erhalten jeweils eine Gewichtung von 2,5 Prozent im Portfolio.
- Die Plätze 26 bis 50 werden mit jeweils 1,5 Prozent gewichtet.
- Mega-Caps, also besonders große Unternehmen mit hoher Marktkapitalisierung, werden nicht mit einem festen Prozentsatz, sondern mit ihrem tatsächlichen Indexgewicht ins Portfolio aufgenommen. Entsprechend wird der Rest der Titel dann weiter im Verhältnis 5:3 gewichtet.

Dies sorgt für eine sinnvolle Balance zwischen Konzentration auf die aussichtsreichsten Titel und einer breiten Diversifikation.

Zudem wird das Portfolio quartalsweise rebalanciert, das heißt, die ursprünglichen Gewichtungen werden regelmäßig wiederhergestellt beziehungsweise neu selektierte Aktien in das Portfolio aufgenommen. So stellen wir sicher, dass keine einzelne Aktie überproportional dominiert und das Risikomanagement stets gewahrt bleibt.

Welche Kosten fallen für Anleger beim Investment in den ETF an?

THORSTEN SCHRIEBER: Die Gesamtkostenquote (TER) des „Xtrackers DJE US Equity Research UCITS ETF“ beträgt 0,50 Prozent pro Jahr. Diese Kosten beinhalten alle wesentlichen Gebühren, die mit dem Management des Fonds verbunden sind.

Ein weiterer Vorteil liegt in der hohen Handelbarkeit: Da der ETF börsengehandelt ist, können Anleger ihn jederzeit während der Handelszeiten kaufen und verkaufen – anders als bei klassischen Fonds, die oft nur einmal täglich gehandelt werden.

Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige Bild: © DJE



SERIE HAUCK AUFHÄUSER LAMPE

Der richtige Partner für die neuen Spielregeln am Markt

Wie Vermögensverwalter verschärften Rahmenbedingungen begegnen können

Der Markt für unabhängige Vermögensverwalter in Deutschland ist in Bewegung. Das betrifft einerseits die Entwicklung der Akteure selbst, die von Konsolidierung und einem Trend zu einer gewissen Größe gekennzeichnet ist. Das betrifft andererseits aber auch eine zunehmende Fülle an Herausforderungen, welche die Anbieter in ihrem „Pflichtenheft“ stehen haben wie regulatorische Anforderungen oder ein zunehmender Wettbewerbsdruck.

Die Zahl der unabhängigen Vermögensverwalter hat sich in den vergangenen zehn Jahren um knapp zehn Prozent verringert. Dabei ist ein signifikanter Anteil auf ungelöste Nachfolgefragen zurückzuführen. Ein Blick auf die Vermögensströme zeigt zugleich einen klaren Trend zur Konzentration: Die zehn größten Boutiquenfonds haben ihr verwaltetes Vermögen 2024 von 65,1 Milliarden Euro auf 66,5 Milliarden Euro gesteigert. Damit verwalten diese Fonds inzwischen 42,7 Prozent des gesamten Marktes.

Welche Schlüsse lassen sich aus diesen Entwicklungen ziehen? Das Kapital im Markt wird sich weiter auf die großen Fonds konzentrieren. Die Top 10 der Boutiquenfonds werden ihren Marktanteil weiter ausbauen, während kleinere Anbieter zunehmend unter Druck geraten, sich entweder zu spezialisieren oder Partnerschaften einzugehen. Alternative Investmentstrategien werden eine größere Rolle spielen – dort bieten sich vor allem für stark spezialisierte Anbieter neue Chancen.

Doch wie auch immer sich die Vermögensverwalter strategisch positionieren, sie sollten in ihrem täglichen Geschäft auf einige Erfolgsfaktoren achten: Gerade für kleinere Akteure wird die Auswahl der richtigen Partner entscheidend sein. Beispiel Verwahrstellen: Viele Anbieter wandeln sich immer mehr vom reinen Depot- hin zum umfassenden Servicepartner. Und das bedeutet auch: Vertriebsunterstützung. Die richtigen Partner bieten Zugang zu einem breiten Netzwerk und begleiten Vermögensverwalter aktiv bei der Positionierung am Markt.

Wesentlich dabei ist der partnerschaftliche Ansatz, die sprichwörtliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Ein gutes Beispiel dafür ist Hauck Aufhäuser Lampe: Das Bankhaus verfügt über eine große Erfahrung und eine ausgeprägte Expertise, Vermögensverwalter umfassend zu begleiten.



Anja Schlick
Head of Relationship
Management Financial Assets der
Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank

UNTERNEHMEN

HAUCK AUFHÄUSER LAMPE blickt auf eine rund 230 Jahre lange Tradition zurück. Das Haus ist aus der Fusion dreier traditionsreicher Privatbanken hervorgegangen: Georg Hauck & Sohn Bankiers in Frankfurt am Main, gegründet 1796, das 1852 in Bielefeld gegründete Bankhaus Lampe und Bankhaus H. Aufhäuser, seit 1870 in München am Markt. Die beiden Häuser Georg Hauck und Bankhaus H. Aufhäuser schlossen sich 1998 zusammen, 2021 kam Bankhaus Lampe dazu. Die Privatbank fokussiert sich auf die vier Kerngeschäftsfelder Private und Corporate Banking, Asset Management, Asset Servicing und Investment Banking. Dabei stehen die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset Management für Institutionelle Investoren, umfassende Fondsdienstleistungen für Financial und Real Assets in Deutschland, Luxemburg und Irland sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern im Zentrum der Geschäftstätigkeit.

Anschrift

Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG
Kaiserstraße 24, 60311 Frankfurt am Main,
Deutschland



KOLUMNE ROLAND KÖLSCH

Welches Waschprogramm hätten Sie denn gerne?



Greenwashing, Redwashing, Pinkwashing, Purplewashing, Bluewashing, Brownwashing, Rainbowwashing, Impactwashing, Timewashing, Competencewashing, Transitionwashing und und und. Für Marketing-Liebhaber von Mogelpackungen ist das Spektrum irreführender Werbung groß und offenbar vor allem bunt.

Ob es die Umwelt betrifft, indem ein Kohle-Konzern sich als „nachhaltiger Energieanbieter“ darstellt, aber weiterhin überwiegend fossile Energie produziert und sogar noch darin investiert. Ob es Unternehmen sind, die LGBTQ+-Symbole nutzen, um sich einen diversen Anstrich zu geben, bei denen im Management aber nur alte weiße Männer sitzen. Ob es Organisationen sind, die Frauen fördern möchten, diese aber schlechter zahlen als Männer. Ob es

Firmen sind, die sich für soziale Gerechtigkeit einsetzen, um neue Kundengruppen zu erschließen, intern aber keine echten Veränderungen umsetzen und noch nicht einmal Diversitätsprogramme auflegen, um zum Beispiel benachteiligte Gruppen wie Menschen mit körperlicher oder seelischer Beeinträchtigung zu fördern oder Wiedereingliederungsmaßnahmen für Menschen, die aus dem ersten Arbeitsmarkt gefallen sind, durchführen, echte Inklusion also nicht gelebt wird. Ob es Staaten sind, die sich menschenfreundlich und sozial geben, aber demokratische Prozesse aushebeln, keine Mindestlöhne haben und Arbeitsrechte in Lieferketten mit Füßen treten. Auch das Verschweigen oder Schönen von kontroversen Aspekten aus der Unternehmensvergangenheit ist ein beliebtes Waschprogramm.

Im Finanzmarkt ist Greenwashing seit einigen Jahren ein wachsendes Phänomen, da in kurzer Zeit sehr viele Produktanbieter ihre grüne DNA entdeckt haben und mittlerweile mehr oder weniger glaubwürdig nachhaltige Geldanlagen anbieten. Glücklicherweise bereinigt sich der Markt gerade selbst und schrumpft sich gesund. Das grüne Pendel schwingt also aktuell wieder in eine ausgewogenere Mitte zurück. Offenbar brauchte es dafür einige Greenwashing-Skandale, Klagen von Verbraucherzentralen und auferlegte Geldstrafen verschiedener Finanzaufsichten. Einigen Fondsanbietern ging wohl mittlerweile ein grünes Licht auf und sie merkten, dass neben der grünen Verpackung auch der Inhalt stimmen muss und es dafür nachhaltigen Sachverstand, gute interne Analysekapazitäten und zum Teil »

Bild: © Mein Geld Medien



Aktiv gemanagte Fonds Aktive & passive ETFs Eine KVG

Ihre gesamte Fondswelt.
In Deutschland, Luxemburg & Liechtenstein.
Für Ihren Erfolg.

Flexibel
Unabhängig
Lösungsorientiert

www.axxion.lu

auch eine Änderung der Geschäftspolitik und Unternehmenskultur benötigt. Um jetzt aber nicht pauschal auf die Produktanbieter draufzuhauen, sei auch an die Fairness der Produktnachfrager appelliert. Denn nicht selten fußen Vorwürfe von Irreführung auf Diskrepanzen zwischen der Erwartungshaltung von Anlegenden und dem Leistungsvermögen von Produkten. Fachlich gesprochen, vom Ambitionsniveau, das Finanzprodukte mit Nachhaltigkeits-eigenschaften anstreben.

Ambition im Hinblick auf das eigentliche Ziel, das zumindest in Deutschland (anders als in Frankreich) Privatanlegende mehrheitlich voraussetzen, nämlich, dass ihre nachhaltige Geldanlage letztendlich konkrete ökologische oder soziale Veränderungen in der Realwirtschaft herbeiführt. Diese Ambition, die allerdings nicht immer mit der Intention realwirtschaftlicher Veränderungen einhergeht, ist vor allem aus den Produkteigenschaften ableitbar. Also den verschiedenen Anlagestilen, die mittels einer großen Auswahl an Werkzeugen zur Umsetzung von (mehr) Nachhaltigkeit in Portfolios angewendet werden. So kommen für die Konstruktion eines nachhaltigen Investmentportfolios in der Regel Negativ- und Positivkriterien im Investmentprozess vor, außerdem ein eventuell durch Engagement und Stimmrechtsausübung begleitender Umgang mit den Investitionsobjekten, die noch vergleichsweise hohes Potenzial zur Verbesserung ihrer Nachhaltigkeits-Performance haben.

Daraus ergeben sich verschiedene Ambitions-Niveaus, die mittels einer breiten Produktpalette nachhaltiger Geldanlagen

Gestalt annehmen. Das Verständnis um diese Ziele ist zentral, um Irreführungs-Vorwürfe besser einschätzen zu können. Oft dreht es sich bei nicht selten effekthascherisch aufgebauchten Anschuldigungen um eine vermeintliche Wirkung des angeprangerten Finanzprodukts. So gibt es Stimmen aus dem Verbraucherschutz, die fordern, dass „Anlagen nur als nachhaltig bezeichnet werden sollten, wenn sie einen messbaren Beitrag zu Nachhaltigkeitszielen leisten“. Dabei gibt es viele nachhaltige Finanzprodukte, die primär gar kein Wirkungsversprechen abgeben und sich selbst auch gar nicht als Impact-Fonds sehen, da sie entweder rein ethisch-moralisch motivierte Ausschlusskriterien anwenden, um beispielsweise den Wohlfühlfaktor bestimmter Nachhaltigkeits-Anlegenden zu befriedigen. Oder aber in nachhaltige Themen beziehungsweise sich transformierende Unternehmen investieren, um durch die positiven Umwelt- und Sozialeffekte, den die Unternehmen beziehungsweise deren Produkte und Dienstleistungen selbst erzielen, einen finanziellen Vorteil zu erwirtschaften. Wieder andere nutzen ESG-Kriterien, um die finanziellen Chancen und Risiken, die sich aus Nachhaltigkeitsherausforderungen ergeben, im Rahmen einer klassischen Rendite-Risiko-Optimierung, besser integrieren zu können. Dass es damit über die verschiedenen Wirkungskanäle zu indirekten und erfreulichen Nebeneffekten im Sinne einer Nachhaltigkeits-Verbesserung kommen kann, ist unbestritten, jedoch ist es nicht das primäre Ziel dieser Produkte, auf Wirkung hinzuarbeiten. Darum Augen auf beim Fondskauf, damit enttäuschter Erwartungshaltung vorgebeugt werden kann. ●

ROLAND KÖLSCH



Bild: © Mein Geld Medien



Adrian Fritz
Head of Research

SERIE 21SHARES

Bitcoin und die wachsende institutionelle Adoption

Seit seiner Einführung 2009 hat sich Bitcoin von einer Nischeninnovation zu einer anerkannten Anlageklasse entwickelt. Während anfangs vor allem private Investoren involviert waren, erkennen nun zunehmend institutionelle Anleger das Potenzial der digitalen Währung. Diese Entwicklung wird durch regulatorische Fortschritte, innovative Finanzprodukte und die steigende Nachfrage nach alternativen Investments vorangetrieben.

INSTITUTIONELLE INVESTOREN SETZEN AUF BITCOIN

Bitcoin wird verstärkt als Absicherung gegen Inflation und wirtschaftliche Unsicherheiten genutzt. Unternehmen nehmen Bitcoin in ihre Bilanzen auf, während Asset Manager und Hedgefonds ihn zur Diversifikation ihrer Portfolios einsetzen. Die Einführung von Bitcoin-ETPs und -ETFs erleichtert den Zugang zur Kryptowährung, ohne dass Anleger sie direkt kaufen oder verwahren müssen.

REGULATORISCHE ENTWICKLUNGEN UND MARKTREIFE

Klare regulatorische Rahmenbedingungen in vielen Ländern fördern den institutionellen Einstieg in den Kryptomarkt. Die Einführung von Bitcoin-Futures und regulierten Bitcoin-ETPs schafft neue Investitionsmöglichkeiten und integriert digitale Vermögenswerte zunehmend in den traditionellen Finanzsektor. Banken und Zahlungsdienstleister erweitern ihr Angebot, während Finanzinstitute spezielle Bitcoin-Produkte entwickeln.

BITCOIN ALS DIGITALE RESERVEWÄHRUNG?

Neben seiner Rolle als Investmentprodukt wird Bitcoin zunehmend als digitale Reservewährung diskutiert. Zentralbanken und supranationale Institutionen prüfen seinen Einsatz als Teil eines diversifizierten Währungskorbs. Die auf 21 Millionen begrenzte Gesamtmenge macht Bitcoin besonders attraktiv in Zeiten geldpolitischer Unsicherheiten.

FAZIT

Die institutionelle Adoption von Bitcoin wächst rasant. Regulatorische Fortschritte, die zunehmende Integration in den Finanzsektor und das steigende Interesse an digitalen Anlageklassen machen Bitcoin zu einem festen Bestandteil moderner Investmentstrategien. Die ETPs von 21Shares bieten eine einfache Möglichkeit, von diesem Trend zu profitieren und frühzeitig im wachsenden Markt präsent zu sein. ●

UNTERNEHMEN

Als weltweit führendes Unternehmen für börsengehandelte Krypto-Produkte (ETPs) bietet 21Shares eine unkomplizierte, sichere und transparente Möglichkeit, in Bitcoin und andere Kryptoassets zu investieren. Bereits im Jahr 2018 setzte 21Shares einen Meilenstein, als es das weltweit erste physisch gedeckte Krypto-ETP an der SIX Swiss Exchange herausbrachte. Seitdem hat 21Shares seinen Erfolg mit institutionellen Research und der Einführung innovativer Produkte für institutionelle und private Investoren weltweit weiter vorangetrieben. Unser Team bei 21Shares besteht aus einer vielfältigen Gruppe von Unternehmern, Ingenieuren, Akademikern und Finanzexperten. Diese engagierten Fachleute haben sich der Revolutionierung des Krypto-Investments verschrieben, indem sie die Welten der traditionellen Finanzwirtschaft (TradFi) und dezentralen Finanzwirtschaft (DeFi) miteinander verbinden. Mit Büros in New York und Zürich sind wir bestens positioniert, um weltweit innovative Lösungen zu entwickeln.

Brücken bauen

Unsere besonderen technologischen Fähigkeiten ermöglichen es uns, auf effiziente Weise in der Welt der Kryptoassets zu operieren. Dabei nutzen wir sowohl On-Chain- als auch Off-Chain-Technologien und suchen ständig nach kreativen Lösungen, die unseren Kunden zugutekommen. Dies gelingt durch die enge Zusammenarbeit unserer Produkt- und Technologieteams, unserer Researchabteilung sowie unserer Teams für Capital Markets und Vertrieb. Dieser interdisziplinäre Ansatz treibt die Innovation unserer Produkte voran und ermöglicht es Investoren, an dieser sich schnell entwickelnden Anlageklasse teilzunehmen.

Anschrift

21Shares AG, Pelikanstrasse 37,
8001 Zürich, Schweiz

ETF NEWS

ESG-ETFs: Anleger setzen auf geringen Tracking Error

2024 markierte ein Rekordjahr für den europäischen ETF-Markt. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum flossen über 250 Milliarden Euro und damit 60 Prozent mehr in entsprechende Produkte. Der Anteil an ESG-orientierten ETFs machte hierbei 17 Prozent aus. Interessant dabei: Während nachhaltige ETFs auf MSCI-SRI-Indizes stark abnahmen (mit Abflüssen von mehr als 15 Milliarden Euro), konnten ESG-ETFs mit einem geringen Tracking Error Zuflüsse von zwölf Milliarden Euro im Jahr 2024 verzeichnen. Dies geht aus einem Bericht des französischen Vermögensverwalters BNP Paribas Asset Management hervor.

Die Experten des Fondshauses sehen diesen Trend vor allem darin begründet, dass passive Fonds mit ESG-Ausrichtung durch Restriktionen und Ausschlüsse von bestimmten Unternehmen häufig zu stark von der Zusammensetzung des zugrundeliegenden Referenzindex abweichen. Diese Selektivität führe dazu, dass beispielsweise MSCI-SRI-Indizes im Vergleich zu traditionellen Benchmarks einen relativ hohen Tracking Error aufweisen.

Demgegenüber stehen passive ESG-Investmentkonzepte, die eine geringere Abweichung von der Benchmark anstreben. Grundlage derartiger ETFs sind sogenannte Min-TE-Indizes (Minimizing Tracking Error). Mit einem anvisierten Tracking Error von einem Prozent sind sie in der Lage, traditionelle Indizes akkurater widerzuspiegeln, ohne dabei auf eine ESG-Ausrichtung zu verzichten. Und das kann sich durchaus positiv auf die Performance auswirken. So konnte beispielsweise der MSCI Europe ESG Filtered Min-TE-Index seinen Mutterindex in den vergangenen sechs Jahren fünfmal outperformen, schreiben die Experten von BNP Paribas Asset Management.

MEIN GELD



BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT

The best of both worlds: ESG und nah an der Benchmark

Indexnah und dennoch nachhaltigkeitsbezogenes Investieren dank ESG-Indizes mit geringem Tracking Error

2024 markierte ein Rekordjahr für ETFs: Mit Zuflüssen von über 250 Milliarden Euro wurde das Jahr 2023 um 60 Prozent übertriften.¹ ESG²-bezogene Zuflüsse machten hierbei 17 Prozent aus – was zunächst wenig erscheinen mag, doch ein genauere Blick zeigt unterschiedliche Trends für verschiedene ESG-Ansätze. Während ETFs auf MSCI-SRI-Indizes stark abgenommen haben – mit Abflüssen von mehr als 15 Milliarden Euro –, konnten ESG-ETFs mit einem geringen Tracking Error Zuflüsse von zwölf Milliarden Euro im Jahr 2024 verzeichnen.³ Dieser Unterschied dürfte unter anderem dadurch zu begründen sein, dass ETFs mit ESG-Filter durch Ausschlüsse und Restriktionen von bestimmten Unternehmen in der Regel von traditionellen Referenzindizes abweichen. Produkte mit einem geringeren Tracking Error hingegen vereinen ESG-Ansprüche mit indexnahen Investitionen: Mit einem angestrebten Tracking Error von etwa einem Prozent spiegeln sie den Ausgangsindex akkurater wider – und verfügen dennoch über ein verbessertes ESG-Profil als der Mutterindex.

ESG FÜR LANGFRISTIGE SICHERUNG VON RENDITEN

ESG-Faktoren spielen für viele Anleger eine immer größere Rolle bei Investitionsentscheidungen – und das aus gutem Grund: Die Auswirkungen des Klimawandels stellen nicht nur für die Gesellschaft und Umwelt ein zunehmendes Risiko dar, sondern auch für Portfolio-Renditen und die globalen Märkte. Ein Bericht des Weltwirtschaftsforums kam zu dem Ergebnis, dass über 44 Billionen Euro an wirtschaftlicher Wertschöpfung – mehr als die Hälfte des weltweiten Bruttoinlandsprodukts – aufgrund der Abhängigkeit der Wirtschaft von der Natur und ihren Dienstleistungen potenziell gefährdet sind.⁴ Entsprechend berücksichtigen immer mehr Fondsmanager ESG-Kriterien bei der Herstellung von Finanzprodukten – und es gibt Anzeichen dafür, dass dies auch finanzielle Vorteile mit sich bringen kann. So konnte der MSCI Europe ESG Filtered Min TE Index seinen Mutterindex in fünf der letzten sechs Jahre outperformen.

¹ BNP Paribas Asset Management, The positive trends behind a record year for ETF inflows, 30.01.2025

² Umwelt, Soziales und Unternehmensführung

³ BNP Paribas Asset Management, The positive trends behind a record year for ETF inflows, 30.01.2025

⁴ Weltwirtschaftsforum, Biodiversity loss poses a fundamental risk to the global economy | World Economic Forum

AUSSCHLÜSSE UND BEST-IN-UNIVERSE

Der MSCI Europe ESG Filtered Min TE Index besteht aus europäischen Unternehmen, die auf der Grundlage von ESG-Kriterien ausgewählt werden (etwa Umweltchancen, Umweltverschmutzung und Abfall, Humankapital, Unternehmensführung usw.). In einem Vier-Schritte-Verfahren werden zunächst Unternehmen ausgeschlossen, die bestimmte ESG-Kriterien nicht erfüllen. Dies betrifft Unternehmen aus den Sektoren fossile Brennstoffe, Kohlestrom, kontroverse Waffen sowie die Tabakindustrie. In einem Best-in-Universe-Ansatz werden dann Unternehmen mit besseren ESG-Bewertungen selektiert und stärker gewichtet. In der Index-Konstruktion wird unter anderem eine Reduktion der Treibhausgasemissionen um mindestens 20 Prozent im Vergleich zum Mutterindex, dem MSCI Europe Index, angestrebt. Zudem werden die zehn Prozent

der Unternehmen aus dem Mutterindex mit den schlechtesten ESG-Bewertungen aus dem Index ausgeschlossen. Im letzten Schritt wird der Tracking Error im Vergleich zum Ausgangsindex minimiert, wobei ein Tracking Error von einem Prozent oder weniger angestrebt wird. In dem Index finden sich hauptsächlich Unternehmen aus den Branchen der Finanz- und Versorgungswirtschaft, Informationstechnologien sowie dem Immobiliensektor.



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

UNSER ANGEBOT FÜR ANLAGEN MIT ESG-FILTER UND GERINGEM TRACKING ERROR

BNP Paribas Asset Management bietet Anlegern zahlreiche Optionen für Investitionen mit ESG-Filter und geringem Tracking Error mit unterschiedlichem regionalem Fokus.

Fonds-Daten	MSCI Europe ESG Filtered Min TE	MSCI World ESG Filtered Min TE	MSCI USA ESG Filtered Min TE	MSCI EMU ESG Filtered Min TE	MSCI Emerging ESG Filtered Min TE	MSCI China ESG Filtered Min TE	MSCI Japan ESG Filtered Min TE	MSCI Pacific ex Japan ESG Filtered Min TE
ISIN	LU1291099718	IE000W8HP9L8	LU1291104575	LU1291098827	LU1291097779	LU2314312849	LU1291102447	LU1291106356
WKN	A2AL1V	A3D17Z	A2ADB1	A2AL1W	A2AL1R	A3CT5B	A2ADB6	A2ADBW
Ertragsverwendung	Thesaurierend							
Währung	EUR	USD	EUR	EUR	USD	EUR	EUR	EUR
Replikation	Physisch							
Gesamtkostenquote	0,15 %	0,15 %	0,15 %	0,15 %	0,25 %	0,25 %	0,15 %	0,15 %
Verwaltetes Vermögen (Mio. €)	1.119	452	800	969	990	116	1.652	501
Risikoindikator*	4	4	5	4	4	6	4	4
Tracking Error	0,08 %	0,04 %	0,03 %	0,14 %	0,23 %	0,15 %	0,06 %	0,04 %
MSCI ESG Rating	AA	AA	A	AA	A	BBB	AA	AA

Stand 31.01.2025; *Risikoindikator: 1: Niedrigeres Risiko; 7: Höheres Risiko. Je höher das Risiko, desto länger der empfohlene Anlagehorizont.

Anzeige Bild: © BNP Paribas

AMUNDI

Wie robust ist der US-Aktienmarkt?



• **Inflation und Zinsen:** Der sprunghafte Anstieg der Inflation im Jahr 2022 veranlasste die US-Notenbank zu aggressiven Zinserhöhungen und löste eine Marktkorrektur aus. In den letzten zwei Jahren hat der Inflationsdruck wieder nachgelassen, an den Aktienmärkten stiegen die Kurse erneut.

• **Technologie-Marktführerschaft:** Auch die Dominanz von Mega-Cap-Technologiewerten, insbesondere in den Bereichen Künstliche Intelligenz (KI) und Cloud Computing, hat zu erheblichen Kursgewinnen geführt.

Zu Beginn des neuen Jahres bereitet vielen Anlegern das Klumpenrisiko von Mega Caps Kopfzerbrechen. Mega Caps haben zwar die höchsten Renditen erzielt, ihre hohe Bewertung und der daraus resultierende Einfluss auf die kapitalgewichteten Indizes stellen jedoch ein Risiko dar.

Das hohe Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) dieser Aktien deutet auf hohe Gewinnerwartungen hin, doch aufgrund ihrer hohen Gewichtung in den großen Indizes kann eine Korrektur bei nur wenigen Unternehmen zu erheblichen Verlusten im gesamten Index führen.

Auch wenn die Fundamentaldaten der Mega Caps weiterhin solide sind, sollten Anleger die Wertentwicklung ihres Portfolios nicht zu stark von einigen wenigen Unternehmen abhängig machen.

Schwankungen hat es immer gegeben, dennoch konnte sich der US-Aktienmarkt immer wieder von wirtschaftlichen Schocks und politischen Umwälzungen erholen. Die Marktentwicklung der vergangenen Dekade war vor allem durch folgende Faktoren geprägt:

• **Aufschwung nach der Pandemie:** Nach dem drastischen Abschwung zu Beginn des Jahres 2020 sorgten steigende Staatsausgaben und eine lockere Geldpolitik für eine schnelle Erholung; der S&P 500 Index und der Nasdaq Composite erreichten Rekordhöhen.

Rechtlicher Hinweis: Amundi. Sofern nicht anders angegeben, stammen alle Informationen in diesem Dokument von Amundi Asset Management und sind aktuell mit Stand Januar 2025. Die in diesem Dokument vertretenen Einschätzungen der Entwicklung von Wirtschaft und Märkten sind die gegenwärtige Meinung von Amundi Asset Management. Diese Einschätzungen können sich jederzeit aufgrund von Marktentwicklungen oder anderer Faktoren ändern. Es ist nicht gewährleistet, dass sich Länder, Märkte oder Sektoren so entwickeln wie erwartet. Diese Einschätzungen sind nicht als Anlageberatung, Empfehlungen für bestimmte Wertpapiere oder Indikation zum Handel im Auftrag bestimmter Produkte von Amundi Asset Management zu sehen. Es besteht keine Garantie, dass die erörterten Prognosen tatsächlich eintreten oder dass sich diese Entwicklungen fortsetzen. Herausgeber: Amundi Deutschland GmbH, Arnulfstraße 124-126, D-80636 München.

CHANCEN IM SMALL-CAP-SEGMENT

Viele Anleger sind zunehmend positiv gegenüber Small-Cap-Aktien eingestellt; die Märkte erwarten Steuersenkungen für Unternehmen, Deregulierung und bessere Finanzierungsbedingungen. Insbesondere seit der Wiederwahl Trumps haben die Mittelzuflüsse in Erwartung eines allgemeinen Wirtschaftsaufschwungs deutlich zugenommen.

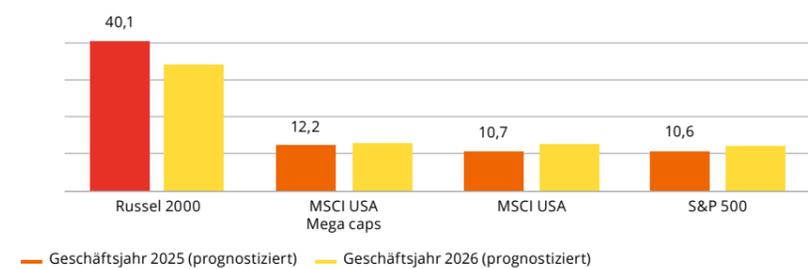
Kleinere Unternehmen blicken zunehmend optimistisch in die Zukunft: Mehr als die Hälfte der Firmeninhaber – so viele wie zuletzt im vierten Quartal 1983 – beurteilen in einer aktuellen Umfrage die wirtschaftliche Lage als gut. Auch die Gewinnerwartungen sprechen für Small Caps. Bloomberg-Prognosen deuten auf ein deutlich

höheres Gewinnwachstum in den kommenden zwei Jahren hin (siehe Grafik).

EINE STRATEGIE FÜR DIE ZUKUNFT

Der US-Aktienmarkt bleibt robust, doch sollten Anleger im neuen Jahr nicht nur die Chancen, sondern auch die Risiken im Auge behalten. Eine expansivere Geldpolitik und wachstumsfördernde Fiskalpolitik könnten den Aktienmarkt weiter stützen. Risiken gehen hingegen von der Bewertung der Mega Caps, möglichen Spannungen in der Handelspolitik und einer anhaltenden Inflation aus. Mit einer diversifizierteren Strategie, etwa mit einem ETF auf Small Caps oder mit einem gleichgewichteten ETF, können Anleger potenziell höhere risikobereinigte Renditen erzielen.

Starkes Gewinnwachstums-Potenzial für US-Small-Caps in diesem und im nächsten Jahr
Gewinnwachstum je Aktie (im Jahresvergleich in %) – Bloomberg-Schätzung



Quelle: Bloomberg, Factset, Amundi; Stand: 23.01.2025. Die hier angegebenen Informationen dienen lediglich zu Illustrationszwecken und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für künftige Erträge.



Kontakt
Amundi ETF, Indexing & Smart Beta
Telefon 0800 1111928
info_de@amundi.com
www.amundietf.de



Thomas Wiedenmann
Leiter Amundi ETF,
Indexing und Smart Beta –
Deutschland, Österreich
und Osteuropa

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien, © Amundi



KOLUMNE GLOWS GLOSSAR

Aktive ETFs – ein kritischer Blick auf eine neue Produktkategorie!

Derzeit scheint es nur ein Thema zu geben, das sowohl die europäische Fondsindustrie wie auch die Medien in seinen Bann zieht: aktive ETFs. Fast jeden Tag kündigt eine neue Gesellschaft die Neuaufgabe von entsprechenden Produkten an. Doch woher kommt der Hype um diese Produkte?

Während aktive ETFs in Europa eine relativ neue Produktkategorie sind, haben diese Produkte in den USA bereits Erfolgsgeschichte geschrieben. Der Erfolg der aktiven ETFs in den USA wurde in der Folge dann als Blaupause für Europa genommen. Leider wurde dabei vergessen, dass der Erfolg der aktiven ETFs in den USA im Wesentlichen auf einem Steuervorteil von ETFs gegenüber Investmentfonds beruht. Diesen

Steuervorteil gibt es in Europa nicht. Dementsprechend ist es fraglich, ob aktive ETFs in Europa genauso erfolgreich werden wie in den USA.

Dennoch ist der Ausblick für das Wachstum von aktiven ETFs in Europa sehr positiv. Dies ist vor allem darin begründet, dass diese Produkte den Anlegern tatsächlich Vorteile gegenüber herkömmlichen Investmentfonds bieten. Hier sind neben der permanenten Handelbarkeit zu transparenten Preisen insbesondere die niedrigeren Gebühren von aktiven ETFs gegenüber aktiv gemanagten Investmentfonds zu nennen.

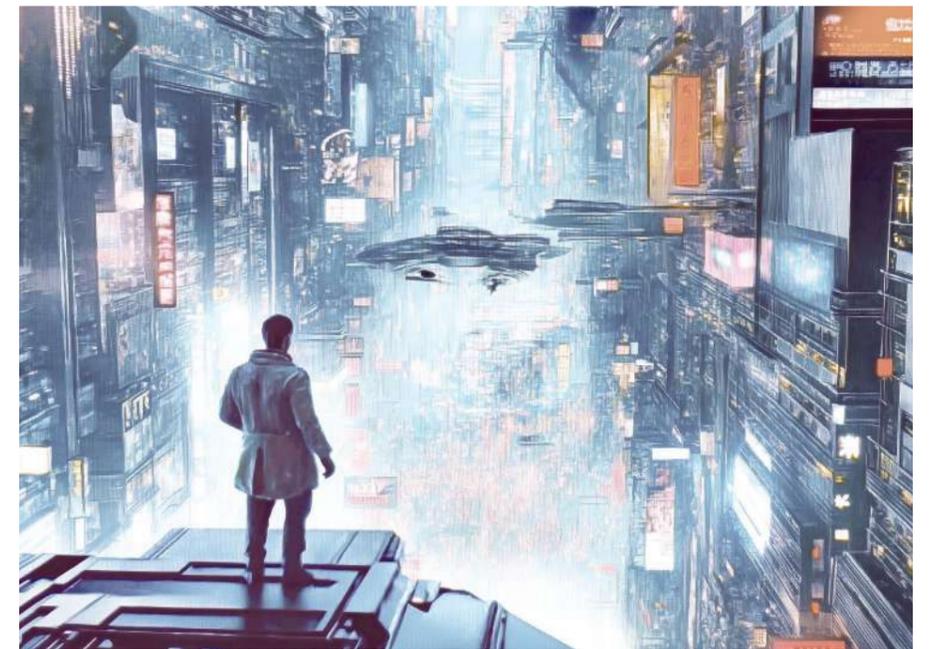
Aus meiner Sicht sollten die niedrigeren Gebühren dazu beitragen, dass im Vergleich zu herkömmlichen Investmentfonds, mehr



Detlef Glow
Research Lead ETFs, LSEG
Data & Analytics

Dieser Artikel dient nur der Information und stellt unter keinen Umständen eine Anlageempfehlung dar.

Für den Inhalt der Kolumne ist allein der Verfasser verantwortlich. Der Inhalt gibt ausschließlich die Meinung des Autors wieder, nicht die der LSEG.



aktiv gemanagte ETFs in der Lage sein sollten, ihre Benchmark zu übertreffen und somit für die Investoren einen entsprechenden Mehrwert zu liefern. Insbesondere dann, wenn es sich bei dem aktiven ETF um eine Kopie eines aktiven Investmentfonds handelt. Da aktive ETFs noch nicht über eine langfristige Historie verfügen, kann man allerdings noch keine Aussagen treffen, ob aktive ETFs diese Erwartungen erfüllen oder nicht.

Trotz der insgesamt betrachteten positiven Rahmenbedingungen müssen Investoren bei der Auswahl von aktiven ETFs genauso umsichtig handeln wie bei herkömmlichen

Investmentfonds. Denn wie so oft steckt der Teufel auch bei aktiven ETFs im Detail. Denn es gibt zwei Arten von aktiven ETFs – die sogenannten semi-aktiven ETFs, bei denen sich die Titelauswahl und/oder die Gewichtung von Sektoren an der Benchmark orientiert – und die ETFs, bei denen die Zusammensetzung des Portfolios unabhängig von der Zusammensetzung der Benchmark erfolgt. Da die beiden Arten von aktiven ETFs zu unterschiedlichen Investorenprofilen passen, müssen Investoren genau abwägen, ob und wenn ja, welche Art von aktiven ETFs für sie die geeignete ist.

DETLEF GLOW

Bilder: © Mein Geld Medien

FONDSÜBERBLICK

Mein Geld Fondsanalyse

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

ANLAGEKATEGORIEN

- Aktien Global
- Aktien Europa
- Aktien Deutschland
- Aktien Schwellenländer (Emerging Markets)
- Aktien Asien Pazific
- Aktien Nordamerika
- Anleihen Euro
- Anleihen Global
- Anleihen Schwellenländer (Emerging Markets) Global
- Mischfonds ausgewogen Global
- Mischfonds konservativ Global
- Mischfonds flexibel Global

Bei dieser Auswertung werden alle Hauptanteilsklassen der Fonds in den jeweiligen Anlagekategorien berücksichtigt, die zum Zeitpunkt der Analyse mindestens eine dreijährige Historie besitzen und über eine Vertriebszulassung in Deutschland verfügen. Zusätzlich müssen die Fonds in der entsprechenden Anteilsklasse ein verwaltetes Vermögen von mindestens 50 Millionen Euro aufweisen. Investmentfonds, die nur für institutionelle Anleger bestimmt sind, wurden von den Auswertungen ausgeschlossen.

DEFINITIONEN

Fondsname
Name des Investmentfonds gemäß der Lipper Datenbank.

ISIN Nummer
Die internationale Wertpapieridentifikationsnummer wird nur einmal vergeben und ist somit ein einzigartiges Identifikationsmerkmal.

Verwaltetes Vermögen
Das verwaltete Vermögen der jeweiligen Hauptanteilsklasse der Fonds wird unabhängig von der jeweiligen Fondswährung in Euro umgerechnet und in der Einheit Millionen Euro dargestellt.

Wertentwicklung
Die Wertentwicklung über ein, drei und fünf Jahre wird auf Basis der jeweiligen Nettoinventarwerte (NAV) am Anfang und am Ende der Betrachtungsperiode berechnet.

Zusätzlich fließen alle Ausschüttungen als Wiederanlage in die Berechnungen ein. Ausgabeaufschläge und für den Anleger auftretende Kosten werden bei dieser Auswertung nicht berücksichtigt.

Maximaler Verlust (Maximum Drawdown) 5 Jahre
Der Maximum Drawdown stellt den maximalen Verlust, den ein Investor in der untersuchten Fünf-Jahres-Periode tragen musste, in Prozent dar. Diese Kennzahl ist ein Risikomaß, das Investoren hilft, Investmentfonds zu finden, die während der in dem jeweiligen Betrachtungszeitraum aufgetretenen negativen Marktphasen in der Lage waren, Verluste zu begrenzen.

Schwankungsbreite (Volatilität) 5 Jahre
Die Volatilität ist ein Risikomaß, mit dem die Schwankungsbreite der Wertentwicklung des jeweiligen Fonds um ihren Mittelwert gemessen wird. Hierbei gelten Fonds mit einer höheren Volatilität als entsprechend risikoreicher als Fonds mit einer niedrigen Volatilität.

Risikoadjustierte Rendite (Sharpe Ratio) 5 Jahre
Die Sharpe Ratio stellt dar, wie viel Mehrertrag die Anleger mit dem übernommenen Risiko (Volatilität), annualisiert über einen Zeitraum von fünf Jahren im Verhältnis zu einer risikolosen Anlage (Euribor drei Monate), erzielen konnten. Bei der Sharpe Ratio ist zu berücksichtigen, dass diese Kennzahl bei negativen Werten keine Aussagekraft besitzt.



AKTIEN GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungsbreite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
PineBridge Global Focus Equity Fund L USD	IE0033528617	1666,34	18,80	53,84	127,67	16,80	-15,71	0,90
Pictet-Digital-P USD	LU0101692670	336,22	19,17	51,79	79,99	18,46	-38,31	0,57
Robeco QI Global Developed Active Equities S EUR	LU2012947540	160,28	22,74	51,31	115,91	15,76	-16,80	0,88
WCM Global Equity A USD Acc	IE00BYZ09279	65,42	28,35	50,46	109,33	17,36	-26,86	0,79
Brandes Global Value Fund USD A	IE0031573896	51,65	20,64	50,25	102,72	17,00	-18,92	0,74
Allianz Best Styles Global Equity A (EUR)	LU1075359262	92,17	19,69	50,24	102,62	14,53	-14,00	0,88
GQG Partners Global Equity Fund A USD Acc	IE00BH480Z36	50,79	10,11	49,91				
Allianz Best Styles Global AC Equity PT6-EUR	LU1254140442	91,05	18,77	49,19	109,73	14,25	-14,18	0,94
UniDynamicFonds: Global A Dis	LU0089558679	595,12	19,98	47,89	114,64	18,11	-28,88	0,77
Jupiter Merian World Equity Fund L USD Acc	IE0005263466	187,95	20,41	47,06	104,94	14,75	-13,79	0,88
MSIF Global Opportunity Fund C USD Acc	LU0552385451	728,04	22,94	47,04	87,68	20,97	-40,98	0,54
Deka-GlobalChampions CF	DE000DK0ECU8	9464,76	23,38	46,70	101,70	12,98	-17,92	0,99
REQ Global Compounders A NOK Acc	IE00BMWPZH81	85,83	14,91	46,37				
UCIP	AT000A29T31	65,67	13,96	45,60	75,50	15,17	-17,67	0,64
NT World Screened Equity Index C EUR Dis	IE00BGSHCQ40	72,85	20,25	45,52	106,32	15,14	-14,31	0,87
Waverton Global Equity A GBP	IE00B1RMYD64	319,99	19,03	45,44	94,30	12,72	-13,13	0,94
Goldman Sachs Mlt-Mgr Dyn Wld Eq Pf Base USD	LU0245325260	73,12	22,33	45,29	97,79	16,40	-18,99	0,75
Groupama Global Disruption NC	LU1897556517	327,56	14,40	45,28	139,09	16,11	-19,52	1,00
Julius Baer Global Excellence Equity (USD) B	LU0912192985	858,09	14,71	45,26	100,49	16,55	-22,71	0,77
Siemens Global Equities EUR	DE000A14XPG3	299,53	20,74	45,25	103,53	15,09	-14,05	0,85
iShares Developed World Index Flex Acc USD	IE00B616R411	4841,54	20,40	45,09	103,65	14,93	-13,58	0,86
Neuberger Berman Glo Equity Megatrends USD A Acc	IE00BFMHRM44	171,78	29,32	45,06	95,07	18,96	-21,64	0,62
UniFavorit: Aktien	DE0008477076	5033,95	17,72	45,05	101,60	15,00	-16,34	0,85
AB SICAV I-Low Volatility Equity PFA USD	LU0861579265	992,03	19,14	44,95	78,96	12,35	-11,65	0,83
Robeco Sust Global Stars Eq EUR E	NL0000289783	4544,18	20,49	44,90	109,67	14,67	-15,73	0,93

AKTIEN EUROPA

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungsbreite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
Dimensional European Value EUR Acc	IE00B1W6CW87	79,12	24,93	48,68	96,77	20,25	-22,19	0,59
Alken European Opportunities R	LU0235308482	126,99	28,00	48,47	83,04	19,12	-19,86	0,55
Wellington Strategic European Equity EUR D AccU	IE0088BPMF80	231,81	22,24	46,99	91,22	15,23	-16,29	0,77
JPM Europe Equity Plus A perf Acc EUR	LU0289089384	385,27	21,30	46,28	87,39	16,34	-17,59	0,68
M&G (Lux) European Strategic Value EUR A Acc	LU1670707527	2507,16	23,81	45,91	94,77	17,32	-18,98	0,68
JPM Europe Strategic Value A Dist EUR	LU0107398884	617,78	25,96	44,71	75,54	20,64	-24,01	0,47
DNCA Value Europe C	FR0010058008	261,00	22,99	41,46	66,15	18,81	-21,09	0,46
M&G (Lux) Pan European Sust Paris Algnd EUR A Acc	LU1670716437	352,98	12,95	41,42	73,74	16,51	-20,73	0,58
BGF European Value A2 EUR	LU0072462186	233,25	20,12	41,11	81,85	17,41	-17,34	0,61
CSIF (Lux) Equity EMU Blue DB EUR	LU1871076953	1418,64	15,70	40,27	73,01	17,81	-21,96	0,54
BNP Paribas Sust Europe Mlt-Fctr Eq Classic Cap	LU1956135328	70,83	17,55	38,07	62,27	15,92	-18,93	0,51
Goldman Sachs Mlt-Mgr Europe Equity Pf P Acc EUR	LU0394651326	117,04	16,87	38,01	76,28	17,26	-18,12	0,58
Multi Manager Access - European Equities F	LU0245618367	212,95	19,70	37,88	83,93	16,20	-17,33	0,67
NB Aktien Europa VT	DE000A2PF1K6	76,16	16,55	37,86	63,32	15,31	-21,09	0,55
JPM Europe Equity A Dist EUR	LU0053685029	203,14	13,84	37,06	76,56	16,49	-17,52	0,60
Franklin Mutual European A (acc) EUR	LU0140363002	274,98	21,68	36,94	60,99	18,91	-24,10	0,42
UniValueFonds: Europa A Dis	LU0126314995	87,57	20,37	36,25	74,13	18,15	-18,61	0,54
THEAM QUANT Equity Europe Guru C Cap	LU1235104293	113,54	16,50	35,83	62,21	16,00	-18,44	0,51
KEPLER D-A-CH Plus Aktienfonds T	AT0000647698	60,87	24,66	35,80				
CSIF (Lux) Equity Europe DB EUR	LU1871077506	100,72	16,11	35,16	70,75	15,17	-17,08	0,61
Fidelity MSCI Europe Index P EUR Acc	IE00BYX5MD61	69,52	16,19	35,09	70,21	15,25	-17,24	0,61
Janus Henderson Pan European A2 EUR	LU0201075453	100,66	9,80	35,06	75,09	15,70	-17,82	0,63
Vanguard European Stock Index USD Acc	IE0002639551	155,36	15,99	34,86	70,33	15,21	-17,18	0,61
MEAG EuroInvest A	DE0009754333	959,13	23,24	34,79	59,66	17,67	-22,88	0,45
Eleva European Selection Fund A2 EUR	LU1111642820	132,55	14,79	34,27	75,00	16,07	-20,13	0,61

Quelle: LSEG Lipper - Alle Berechnungen in Euro - Wertentwicklungsdaten per 28.02.2025 - Fondsvolumen per 31.01.2025

© 2025 Refinitiv. Alle Rechte vorbehalten. Es ist verboten, Lipper Daten ohne schriftliche Genehmigung von Refinitiv zu kopieren, veröffentlichten, weiterzugeben oder in anderer Weise zu verarbeiten. Weder Refinitiv, noch ein anderes Mitglied der Refinitiv Gruppe oder deren Datenlieferanten haften für fehlerhafte oder verspätete Datenlieferungen und die Folgen die daraus entstehen können. Die Berechnung der Wertentwicklungen durch Refinitiv erfolgt auf Basis der zum Zeitpunkt der Berechnung vorhandenen Daten und muß somit nicht alle Fonds beinhalten, die von Refinitiv beobachtet werden. Die Darstellung von Wertentwicklungsdaten ist keine Empfehlung für den Kauf oder Verkauf eines Fonds oder eine Investmentempfehlung für ein bestimmtes Marktsegment. Refinitiv analysiert die Wertentwicklung von Fonds in der Vergangenheit. Die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse sind keine Garantie für die zukünftige Entwicklung eines Investmentfonds. Refinitiv und das Refinitiv Logo sind eingetragene Warenzeichen. Weitere Informationen zu Refinitiv und den Dienstleistungen von Refinitiv finden Sie auf unserer öffentlichen Internetseite www.refinitiv.com

AKTIEN DEUTSCHLAND

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
Monega Germany	DE0005321038	68,37	24,73	48,19	75,63	18,73	-24,63	0,53
MEAG Prolinvest A	DE0009754119	419,05	25,14	44,34	63,16	19,48	-26,55	0,43
Amundi Bavarian Equity Fund P (C/D)	FR0013494879	47,46	20,27	41,70				
UBS (D) Aktienfonds - Special I Deutschland	DE0008488206	103,96	22,84	38,93	60,70	19,55	-23,18	0,41
Allianz Vermoegensbildung Deutschland - A - EUR	DE0008475062	849,86	17,69	38,24	61,97	19,39	-23,67	0,43
Deka-Nachhaltigkeit Aktien Deutschland TF	LU2339811841	547,09	20,47	36,08				
DWS German Equities Typ O	DE0008474289	409,40	18,00	35,56	62,27	20,70	-28,85	0,40
HANSAsecur	DE0008479023	120,38	17,63	33,97	51,70	18,77	-26,40	0,37
Fidelity Funds - Germany A-EUR	LU0048580004	436,11	23,40	33,83	50,54	18,32	-28,30	0,37
Deka-Deutschland Aktien Strategie	DE0008479288	76,61	16,87	32,95	57,86	19,02	-27,43	0,41
DekaFonds CF	DE0008474503	5626,30	18,19	32,38	51,44	19,38	-28,57	0,35
DWS ESG Investa LD	DE0008474008	3815,74	17,92	32,03	56,75	22,56	-32,40	0,33
ODDO BHF German Equities DR-EUR	DE0008478058	886,84	16,55	30,24	43,93	17,79	-29,71	0,33
SEB Aktienfonds	DE0008473471	377,89	16,32	29,80	51,83	19,13	-27,72	0,36
UniNachhaltig Aktien Deutschland	DE0009750117	1039,56	22,18	29,53	57,28	19,35	-26,89	0,40
DWS Deutschland LC	DE0008490962	3175,68	17,91	27,99	47,18	23,21	-34,85	0,27
Amundi German Equity A ND	DE0009752303	94,93	12,51	27,84	46,00	18,19	-25,32	0,34
Concentra - A - EUR	DE0008475005	2114,92	15,83	26,87	47,22	19,47	-34,70	0,33
Allianz Thesaurus - AT - EUR	DE0008475013	163,93	15,39	25,71	42,97	19,36	-34,72	0,30
Allianz Adifonds - A - EUR	DE0008471038	205,29	15,39	25,65	42,91	19,37	-34,71	0,30
LBBW Aktien Deutschland	DE0008484650	103,89	16,98	25,29	45,82	18,65	-26,47	0,33
UniFonds	DE0008491002	3087,68	25,98	24,97	48,32	19,74	-34,28	0,33
UniFonds -net-	DE0009750208	905,56	25,68	24,41	44,67	19,60	-34,39	0,31
Baloise-Aktienfonds DWS	DE0008474057	501,47	12,99	22,71	46,53	18,50	-25,93	0,34
Mediolanum Germany Equity L - A Units	IE0004457085	82,46	16,75	22,01	35,08	22,26	-34,04	0,20

AKTIEN SCHWELLENLÄNDER

BSF Emerging Markets Equity Strat A2 USD	LU1289970086	73,53	16,16	54,05	60,62	19,99	-20,05	0,40
Evli Emerging Frontier B	FI4000066915	316,97	6,46	34,79	132,69	19,71	-25,26	0,76
Schroder ISF Emerging Markets Value B Acc USD	LU2180923737	145,52	19,75	33,14				
CC&LQ Emerging Markets Equity UCITS Class A USD	IE00BMGM5752	1091,19	18,48	26,06				
Robeco QI Emerging Markets Active Equities D EUR	LU0329355670	107,42	14,28	24,64	58,87	14,24	-16,69	0,54
M&G (Lux) Global Emerging Markets USD A Acc	LU1670624664	140,64	12,81	24,26	43,86	18,13	-23,92	0,31
Robeco QI Emerging Conservative Equities D EUR	LU0582533245	66,17	11,47	22,13	40,13	11,18	-15,87	0,47
Evli GEM B	FI4000153697	220,88	7,31	21,83	53,69	16,12	-21,36	0,44
Acadian Emerging Markets Equity UCITS II A USD	IE00BH7Y7K21	392,34	15,00	20,94	54,01	14,38	-21,39	0,50
Allianz Global Emerging Markets Eq Div A-EUR	LU1254138628	64,18	14,24	20,68	51,98	14,17	-17,16	0,49
Causeway Emerging Markets UCITS EUR	IE00BWT3P209	71,65	13,34	20,55	41,55	14,76	-24,16	0,37
Templeton BRIC A (acc) USD	LU0229945570	273,24	32,24	19,99	20,22	18,31	-33,05	0,12
Dimensional Emerging Markets Value EUR Acc	IE00B0HCGV10	658,84	11,57	18,65	56,23	15,81	-20,95	0,46
GQG Partners Emerging Markets Equity A USD Acc	IE00BYW5Q130	97,50	-2,97	17,31	47,68	13,69	-20,25	0,47
SKAGEN Kon-Tiki A NOK	NO0010140502	771,59	9,57	17,23	34,27	16,71	-26,82	0,27
Templeton Emerging Markets A (Ydis) USD	LU0029874905	154,63	18,21	16,54	24,94	16,96	-29,19	0,18
Global Advantage Funds Ligohr Em Mkts Val R	LU0047906267	51,54	6,53	15,55	34,03	15,29	-17,56	0,29
LBBW Schwellenlaender Profiteure Nachhaltigkeit	DE0009771964	72,22	9,62	13,26	28,08	18,92	-30,14	0,19
Nordea 2 - Emerging Markets Enhanced Equity BP EUR	LU1648400189	57,17	16,21	12,84	29,07	14,35	-23,94	0,26
Carmignac Portfolio Emergents F EUR Acc	LU0992626480	205,13	7,43	12,21	37,07	17,42	-30,41	0,28
JOHCM Global Emerging Markets Opportunities B GBP	IE00B41RZ573	255,78	12,52	11,29	31,96	14,65	-16,57	0,28
Robeco Emerging Stars Equities D EUR	LU0254836850	107,10	7,78	11,11	25,47	16,93	-21,76	0,18
Lazard EM Equity Advantage C Acc GBP	IE00BGBYB548	116,48	13,64	10,92	32,59	14,42	-24,43	0,29
RBC Funds (Lux) Emerging Markets Equity A USD C	LU0953692513	948,70	11,79	10,79	25,87	13,78	-19,16	0,23
DWS Invest ESG Emerging Markets Top Div LC	LU0329760002	70,36	16,01	10,14	19,60	14,28	-21,85	0,15

Quelle: LSEG Lipper - Alle Berechnungen in Euro - Wertentwicklungsdaten per 28.02.2025 - Fondsvolumen per 31.01.2025

AKTIEN ASIEN PAZIFIC

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
LLB Aktien Pazifik ESG (JPY)	LI0013255612	51,32	12,78	28,09	44,19	11,25	-10,01	0,53
Robeco Asia-Pacific Equities D EUR	LU0084617165	186,14	15,25	24,16	53,53	13,12	-15,18	0,54
NT Pac Cust ESG Eq Idx UCITS FGR E EUR Dis	NL0013216567	556,97	8,16	23,54	46,48	12,88	-13,28	0,49
Vitruvius Asian Equity B USD	LU0479425513	82,66	12,28	17,68	77,14	14,92	-20,52	0,67
DWS ESG Top Asien LC	DE0009769760	1899,60	15,27	10,64	37,51	13,13	-23,61	0,38
Allianz Oriental Income AT (USD)	LU0348784397	196,42	2,75	10,41	64,51	17,97	-23,92	0,48
Mediolanum Pacific Equity L A Units	IE0004878520	329,19	13,01	9,31	25,07	13,15	-22,53	0,23
Mediolanum Pacific Collection L A	IE0005372309	162,40	12,95	6,18	22,58	13,30	-22,42	0,20
NEF - Pacific Equity R	LU0140696401	173,70	12,82	5,44	30,41	17,70	-27,49	0,22
UniAsia Acc	LU0037079034	220,50	17,59	3,40	23,42	13,92	-28,80	0,20
JPM Pacific Equity A Dist USD	LU0052474979	726,19	12,25	2,13	27,98	14,32	-26,47	0,25
Fidelity Funds - Pacific A-USD	LU0049112450	387,97	11,61	-2,20	25,13	17,27	-29,60	0,18
UniAsiaPacific A Dis	LU0100937670	389,14	13,22	-2,52	13,68	15,45	-30,08	0,08
Comgest Growth Asia USD Acc	IE00BQ3D6V05	68,77	5,81	-2,83	9,70	14,42	-34,70	0,03
BNP Paribas Green Tigers Classic EUR Cap	LU0823437925	266,75	11,15	-7,58	26,12	15,80	-29,64	0,21
Galileo Asia Fund A (USD)	CH0258835005	89,40	9,35	-9,54	14,29	20,35	-28,57	0,06

AKTIEN NORDAMERIKA

Loomis Sayles U.S. Growth Equity Fund R/A (USD)	LU1429558221	408,96	24,35	69,25	133,93	18,84	-24,04	0,84
ODDO BHF Algo Trend US CR-EUR	LU1833929729	144,39	23,78	59,84	116,25	16,71	-17,62	0,85
JPM US Growth A Dist USD	LU0119063898	247,29	19,58	59,53	157,11	19,12	-23,46	0,94
LGT PB U.S. Equity Fund (USD) A	LI1151841593	279,03	23,95	59,41				
Alger SICAV-Alger American Asset Growth A US	LU0070176184	331,86	32,88	58,63	127,07	20,18	-34,97	0,76
JPM US Select Equity Plus A Acc USD	LU0292454872	1992,61	20,41	56,62	142,68	15,75	-17,47	1,06
T. Rowe P US Lg Cap Gr Eq Net Zero Trans Ads USD	LU2155491272	250,78	22,02	56,38				
T. Rowe Price US Large Cap Growth Eqty A USD	LU0174119429	886,75	22,03	56,19	127,16	19,09	-31,45	0,80
T. Rowe Price US Blue Chip Equity A USD	LU0133085943	169,97	23,99	54,27	110,07	20,13	-37,29	0,68
Comgest Growth America USD Acc	IE0004791160	487,69	15,13	53,74	119,27	15,75	-16,22	0,93
DSM Capital Partners - U.S. Large Cap Growth A	LU1016061126	53,65	16,96	53,55	112,07	17,49	-21,70	0,79
Nuveen Winslow U.S. L-C Growth ESG Fd A USD	IE00B3PDPT84	63,75	19,50	53,19	129,56	19,60	-28,36	0,79
Aktien USA - UI	DE000A2QSGA9	317,87	21,70	52,38				
Fidelity S&P 500 Index P USD Acc	IE00BYX5MS15	186,12	22,72	51,95	124,57	15,89	-13,11	0,94
Multi Manager Access - US Equities F	LU0245619092	458,95	26,14	51,55	124,41	16,21	-14,61	0,92
Vanguard U.S. 500 Stock Index Investor USD Acc	IE0002639668	877,27	22,62	51,52	123,97	15,90	-13,23	0,94
UniNordamerika	DE0009750075	767,15	18,67	51,40	117,15	15,68	-14,36	0,91
DWS US Growth LD	DE0008490897	1458,73	20,12	51,36	135,61	17,47	-26,23	0,91
FTGF ClearBridge US Lrg Cap Gro A Acc USD	IE00B1929505	295,46	17,16	51,09	112,33	18,63	-28,48	0,75
Commerzbank Flexible Allocation USA T	DE000A2JF618	117,09	22,69	50,85	109,34	13,78	-19,55	0,99
Amundi S&P 500 ESG - AU (A)	LU0996178884	137,38	21,16	50,71	127,63	16,12	-13,03	0,94
Russell Investments U.S. Quant B Acc	IE0031184504	102,07	22,09	50,30	122,07	16,02	-13,06	0,92
Pictet-USA Index-P USD	LU0130732877	236,97	22,25	50,15	120,37	15,90	-13,56	0,91
US EquityFlex P	LU1138399024	180,94	23,69	50,10	158,81	18,27	-21,42	0,98
iShares North America Index Flex Acc USD	IE0030404903	1452,54	22,81	50,06	122,56	16,15	-13,99	0,91

Quelle: LSEG Lipper - Alle Berechnungen in Euro - Wertentwicklungsdaten per 28.02.2025 - Fondsvolumen per 31.01.2025

ANLEIHEN EURO

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
AXA WF Euro Credit Total Return E Cap EUR	LU1164220854	3008,84	8,77	19,33	24,18	8,07	-13,33	0,37
Deka-Nachhaltigkeit BasisStrategie Renten CF	LU0107368036	702,77	5,36	9,66	8,10	2,94	-4,81	0,07
Moorea Fund - Euro Fixed Income RE	LU1023727867	117,84	7,20	9,09	7,55	6,16	-13,44	0,01
R-Co Conviction Credit Euro C EUR	FR0007008750	2972,43	8,02	6,82	6,22	6,53	-16,31	-0,02
DWS Eurozone Bonds Flexible LD	DE0008474032	775,26	6,60	6,75	4,83	4,12	-11,30	-0,10
DWS ESG Zinseinkommen LD	LU0649391066	423,43	6,29	6,42	2,69	4,04	-11,69	-0,21
SALytic Bond Opportunities I	DE000A1JSW30	61,18	5,49	5,83	3,29	4,70	-10,51	-0,15
Echiquier Credit SRI Europe A	FR0010491803	141,72	6,00	5,75	3,22	5,38	-12,02	-0,14
Berenberg Euro Bonds R A	DE000A0MZ309	124,58	7,21	3,92	1,10	5,44	-15,50	-0,21
MMA II - European Multi Credit Sustainable EUR Fa	LU0313363508	1692,34	6,99	3,80	1,01	6,72	-17,09	-0,17
Private Banking Premium Ertrag	DE0005320030	108,65	6,74	2,65	-0,42	4,29	-11,76	-0,34
HANSarenta	DE0008479015	110,96	6,47	2,48	-2,16	5,47	-16,31	-0,33
Bethmann SGB Nachhaltigkeit	DE000DWS2DS9	52,57	7,88	0,81	-4,64	5,61	-18,23	-0,42
FBG Individual RESG-PT	DE000A0M58C9	98,92	4,62	0,69	-2,70	5,45	-14,26	-0,35
Macquarie Bonds Europe T	AT0000818059	105,74	7,68	0,65	-4,35	6,81	-20,47	-0,34
Amundi Oko Sozial Net Zero Ambition Bond A	AT0000947643	64,81	6,52	0,60	-4,37	5,52	-17,92	-0,42
HYPO-RENTA	AT0000857503	74,29	4,64	0,49	-3,74	2,51	-11,32	-0,91
Candriam Bonds Euro Diversified C EUR C	LU0093577855	864,52	4,81	0,01	-3,61	4,56	-13,65	-0,47
Allianz Advanced Fixed Income Euro A (EUR)	LU0706717351	257,55	5,03	-0,40	-4,85	4,54	-15,04	-0,53
ERSTE RESPONSIBLE BOND MUENDELA	AT0000858220	350,60	4,47	-0,56	-4,54	3,81	-12,26	-0,62
Vanguard Sld Scrnd Euro Inv Grd Bd Idx EUR Acc	IE00BYSX5D68	365,93	5,69	-1,04	-5,36	5,81	-16,98	-0,43
LIGA-Pax-Rent-Union	DE0008491226	137,80	5,85	-1,08	-5,80	5,82	-18,18	-0,45
Schoellerbank Vorsorgefonds A	AT0000902424	89,28	4,69	-2,51	-6,71	3,47	-13,27	-0,82
BlueBay Inv Grade Euro Aggregate Bd R EUR	LU0549543014	2749,87	5,50	-2,62	-5,29	6,61	-19,38	-0,37
RenditDeka CF	DE0008474537	446,28	5,81	-2,67	-5,49	6,69	-18,61	-0,38

ANLEIHEN GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
ACATIS IfK Value Renten Anteilklasse A	DE000A0X7582	735,78	13,59	21,12	11,51	8,23	-16,05	0,10
CTV-Strategiefonds Renten Defensiv A	LU0316657369	77,64	8,16	13,37	15,17	7,03	-11,09	0,20
Carmignac Portfolio Credit A EUR Acc	LU1623762843	809,72	9,65	13,21	20,87	9,30	-16,91	0,25
Gutmann Euro Open Duration Bonds(T, EUR)	AT0000A1XM27	71,68	4,35	12,47	12,00	2,44	-2,72	0,38
UniFavorit: Renten A Dis	LU0006041197	215,63	7,57	10,88	7,56	8,06	-16,71	0,01
LF - Sustainable Yield Opportunities R	DE000A2PB6F9	65,15	6,45	9,88	13,81	8,47	-14,35	0,14
Fructus Value Capital Fund Klasse T	LI0520665121	104,57	7,76	9,68				
LiLux Umbrella Fund - LiLux Rent P	LU0083353978	82,08	8,55	8,97	10,31	8,03	-13,74	0,07
SpardaRentenPlus P	LU0439421313	223,65	6,72	8,42	5,42	6,42	-14,66	-0,05
Kairos Intl SICAV - Bond P EUR	LU0406837046	77,17	5,35	8,03	7,06	1,87	-4,28	0,00
Amundi Oblig Internationales EUR P (C)	FR0010156604	311,11	7,26	6,53	-0,32	8,16	-12,65	-0,17
WVB - Global Renten Dis	LU1728551059	67,91	6,46	5,83	4,66	5,14	-8,61	-0,09
Nordea 1 - Flexible Fixed Income BP EUR	LU0915365364	95,77	5,81	5,60	2,83	4,48	-10,31	-0,18
Flossbach von Storch - Bond Opportunities R	LU0399027613	1784,56	5,30	5,13	6,13	7,02	-13,86	-0,03
Ellwanger.Geiger Anleihen A	LU0334446647	99,46	5,73	5,09	4,99	4,57	-7,35	-0,09
Edmond de Rothschild Bond Allocation A EUR	LU1161527038	582,30	5,91	5,07	6,11	6,14	-12,87	-0,03
PIMCO GIS Euro Income Bond E EUR Acc	IE00B3QDMK77	653,64	7,00	5,04	1,77	6,52	-16,90	-0,16
RW Rentenstrategie	DE000A0MU789	56,14	5,68	4,62	4,39	5,15	-12,29	-0,10
Deka-Nachhaltigkeit Renten CF(A)	LU0703711035	5983,11	6,78	4,60	1,98	6,39	-15,55	-0,15
Ampega Rendite Rentenfonds	DE0008481052	393,68	7,12	4,45	0,91	4,97	-14,52	-0,24
Raiffeisen-Rent-Flexibel RT	AT0000A0QQ56	110,15	5,65	4,00	-2,53	4,74	-13,03	-0,40
Invesco Global Total Return (EUR) Bd E EUR Acc	LU0534240402	133,91	4,70	3,80	3,33	6,09	-11,52	-0,12
Carmignac Portfolio Global Bond A EUR Acc	LU0336083497	299,61	5,62	3,67	3,37	5,68	-8,08	-0,12
BremenKapital Renten Offensiv	DE000A1J67H3	82,58	5,56	2,99	3,99	6,61	-10,69	-0,09
M&G (Lux) Optimal Income Fund EUR A Acc	LU1670724373	8914,55	3,77	2,26	3,50	8,48	-17,63	-0,08

Quelle: LSEG Lipper - Alle Berechnungen in Euro - Wertentwicklungsdaten per 28.02.2025 - Fondsvolumen per 31.01.2025

ANLEIHEN SCHWELLENLÄNDER GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
abrdn SICAV I - Frontier Mkts Bd A Minc USD	LU0963865083	148,52	19,58	33,95	28,71	12,25	-17,89	0,29
Vanguard Emerging Markets Bond Investor USD Acc	IE00BKLWXM74	398,20	14,85	29,63	31,79	9,29	-11,44	0,45
BlueBay EM Aggregate Sh Dur Bd W USD	LU2090744355	149,59	13,43	28,70				
MSIF Emerging Markets Debt Fund I USD Acc	LU0057132697	52,53	19,04	28,23	18,07	10,59	-15,16	0,18
Vontobel Fund EM Debt B USD Acc	LU0926439562	210,13	19,32	28,15	13,41	12,86	-20,34	0,09
BGF Emerging Markets Bond A2 USD	LU0200680600	88,58	15,93	26,64	16,25	11,46	-17,73	0,14
Global Evolution Funds-Frontier Markets R USD	LU0735966888	173,25	16,38	25,98	31,76	8,97	-12,22	0,46
Neuberger Berman EM Dbt Hard Curr USD A Acc	IE00B986J944	124,33	18,89	25,44	11,68	10,96	-19,21	0,08
Candriam Bonds Emerging Markets C USD C	LU0083568666	325,84	14,37	24,62	8,66	12,27	-20,54	0,02
UBS (Lux) Emerging Ec Global Bonds (USD) P-acc	LU0084219863	59,16	17,25	24,28	9,51	10,67	-18,29	0,04
Neuberger Berman Short Duration EM Dbt USD A Acc	IE00BDZXR46	390,56	13,64	24,02	18,93	7,50	-9,32	0,28
HI-EM Credits Short Term-Fonds	DE000A1W2UC7	203,49	8,74	22,56	14,67	9,37	-18,65	0,14
PGIF Finisterre Unconstrained EM Fxd Inc A2 Inc	IE00BD5DFJ88	2038,25	13,51	22,26	18,05	7,36	-8,62	0,26
M&G (Lux) Emerging Markets HC Bond USD A Acc	LU1582978091	101,04	15,49	21,69	9,78	11,77	-18,40	0,04
MMA II - Emerging Markets Debt USD F-acc	LU0985399996	1942,05	14,79	21,22	12,35	9,96	-15,20	0,09
BlueBay Emerging Market Bond R USD	LU0206733890	727,58	15,07	21,19	15,86	9,88	-14,31	0,16
iShares EM Gov Bd Index Fund (IE) D USD Acc	IE00BF2N5T53	165,89	14,69	20,55	9,98	9,61	-13,77	0,05
Candriam Bonds Emerging Debt Local Cur C USD C	LU0616945522	187,89	5,38	20,29	12,22	8,79	-10,89	0,11
M&G (Lux) Emerging Markets Bd USD A Acc	LU1670632337	2814,91	11,02	19,96	12,23	9,16	-14,78	0,10
abrdn SICAV I - Em Mkts Bd A Acc USD	LU0132414144	118,83	13,35	19,92	4,65	11,65	-20,18	-0,04
BlueBay Emerging Market Select Bond R USD	LU0271024506	84,37	10,43	18,72	8,52	9,38	-14,98	0,03
MFS Meridian Funds-Emerging Markets Debt A1 USD	LU0125948108	388,40	13,14	17,88	9,41	9,19	-12,92	0,05
DPAM L Bonds Emerging Markets Sust B EUR Cap	LU0907927338	136,65	5,13	17,17	13,34	7,48	-10,58	0,15
Loomis Sayles Short Term Em Markets Bd Fd RAU	LU0980585243	117,44	11,02	16,72	12,07	7,76	-10,00	0,12
AXA WF Global EM Bds A Cap USD	LU0251658455	341,06	15,67	16,62	7,26	10,21	-15,11	0,00

MISCHFONDS AUSGEWOGEN GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
BIT Global Leaders RI	DE000A2QDRW2	52,21	59,98	61,01				
MPF Hera	DE000A1JSWN6	122,88	14,04	37,21	54,20	14,94	-21,37	0,47
Algebris Financial Income R EUR	IE00BCZQT748	1115,37	22,74	35,98	69,79	18,19	-22,68	0,49
VV-Strategie - BW-Bank Aktienallokation 75	LU1896846224	54,08	12,08	24,03	38,93	8,20	-13,53	0,64
Phaidros Funds - Balanced A	LU0295585748	705,02	9,07	20,43	36,19	10,76	-17,63	0,45
UniRak	DE0008491044	6095,09	12,17	20,09	36,08	11,50	-19,34	0,42
Best-in-One Balanced A-EUR	LU0072229809	148,86	17,32	20,04	37,56	10,51	-13,82	0,47
Allianz Strategiefonds Balance - A - EUR	DE0009797258	983,89	11,45	19,69	34,33	9,06	-13,52	0,50
Profi-Balance	DE0005326813	170,25	9,92	19,07	28,66	9,27	-12,46	0,39
Daidalos - Multi Asset BP - P	LU1113188756	83,69	10,33	18,84	30,19	9,15	-12,47	0,42
NURNBERGER Multi Asset Balanced	DE000A0MMTV4	98,51	9,46	18,45				
PrivatPortfolio II (RT)	AT0000A2N2F2	53,73	11,72	18,19				
Weberbank Premium 50	DE0005319818	292,49	11,18	17,60	24,94	8,70	-13,97	0,35
PremiumMandat Balance C-EUR	LU0268208047	198,40	10,24	17,45	22,41	7,34	-12,75	0,37
Priv Bank Funds I - Access Balanced EUR A Acc	LU0449913812	67,29	11,17	17,37	37,04	9,07	-13,35	0,55
R-co Valor Balanced C EUR	FR0013367265	150,68	12,51	17,03	31,73	10,09	-15,07	0,41
Vermögensfonds Balance DYN	LU0123853748	110,60	12,19	16,65	35,50	9,42	-14,85	0,50
Money Mate Moderat A-EUR	LU2349429212	162,45	9,82	16,61				
Baloise FI (Lux) - BFI Progress (EUR) R	LU0127031556	169,07	11,49	16,35	24,02	10,02	-13,87	0,29
MBS Invest 3	DE000A2DJVP3	259,82	11,07	16,33	27,76	9,63	-15,05	0,36
ARERO - Der Weltfonds LC	LU0360863863	2097,01	13,38	16,15	45,18	9,25	-10,13	0,65
Leipzig Vermögensstrategie Balance	DE000A2N44F6	195,74	9,58	16,02	23,80	7,92	-15,20	0,37
DJE - Zins & Dividende PA (EUR)	LU0553164731	2935,95	9,33	15,77	29,98	6,23	-9,45	0,63
ODDO BHF Exklusiv: Polaris Balanced (DRW-EUR)	LU0319574272	373,19	7,14	15,64	26,51	9,19	-14,02	0,36
Siemens Balanced	DE000A0KEXM6	1424,66	10,70	15,63	25,81	8,80	-16,24	0,37

Quelle: LSEG Lipper - Alle Berechnungen in Euro - Wertentwicklungsdaten per 28.02.2025 - Fondsvolumen per 31.01.2025

MISCHFONDS KONSERVATIV GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
DEGUSSA BANK-UNIVERSAL-RENTENFONDS	DE0008490673	590,23	14,93	39,03	43,63	11,64	-16,55	0,49
Assenagon I Multi Asset Conservative (P) EUR	LU1297482736	304,25	9,96	16,47	33,31	5,65	-11,11	0,79
Sparkasse Duisburg INVEST Nachhaltigkeit	DE000DK0LPB5	51,00	9,58	14,58				
VV-Strategie - BW-Bank Aktienallokation 35	LU1896846141	66,72	8,75	13,81	21,57	6,45	-12,11	0,40
PSV KONSERVATIV ESG S	DE000A2DR1V3	51,03	1,42	13,52	20,55	11,81	-10,17	0,20
NB Stiftungsfonds R	DE0009766915	168,04	7,72	12,23	15,46	7,58	-13,27	0,20
Stiftungsfonds Spiekermann & CO	DE000A1C1QH0	97,52	11,18	11,95	18,14	7,49	-11,97	0,26
BKC Treuhand Portfolio I	DE000A0YFQ92	202,97	11,53	11,94	12,36	6,96	-11,72	0,14
Flossbach von Storch - Foundation Defensive SR	LU1484808933	249,34	9,15	11,70	16,02	6,04	-10,00	0,27
StarCapital - Multi Income A EUR	LU0256567925	77,57	11,67	11,00	2,62	7,86	-17,73	-0,11
Unistruktur Dis	LU1529950914	1131,90	8,51	10,82	17,68	6,19	-8,37	0,30
Deka-BasisAnlage moderat	DE000DK2CFQ9	1529,02	10,22	10,78	12,84	5,61	-8,86	0,19
Weberbank Premium 30	DE0005319800	138,16	8,50	10,64	13,47	6,95	-13,35	0,17
Naspa-Fonds Ausschüttung Plus	DE0008480807	58,55	6,44	10,20	11,39	8,98	-13,88	0,09
ODDO BHF Polaris Moderate DRW-EUR	DE000A0D95Q0	556,16	6,52	9,76	17,05	5,75	-10,82	0,31
Flossbach von Storch - Multi Asset - Defensive R	LU0323577923	682,44	8,45	9,74	8,34	6,15	-10,75	0,04
Ethna-Defensiv T	LU0279509144	143,14	6,71	9,52	9,02	4,95	-8,27	0,07
Alpen Privatbank Vermögensportfolio Defensiv R Dis	LU0327378468	64,80	9,64	9,44	9,82	6,40	-13,06	0,08
Deka-Multi Asset Income CFA	DE000DK2J662	2134,23	6,41	9,42	9,97	9,02	-15,54	0,06
Generali AktivMix Ertrag	DE0004156302	58,90	6,15	9,11	11,70	3,59	-6,44	0,24
DWS Concept ARTS Conservative	LU0093745825	112,43	6,67	9,05	11,75	5,85	-9,37	0,14
DWS ESG Defensiv LC	DE000DWS1UR7	468,35	7,62	8,95	13,76	5,31	-9,39	0,23
Moorea Fund - Global Csv Alloc Portfolio RE Cap	LU1506378568	235,08	7,43	8,86	12,82	6,92	-13,04	0,15
Portfolio Management SOLIDE T	AT0000707575	744,23	8,89	8,74	10,21	7,86	-15,67	0,07
Sparinvest-Securus EUR R	LU0139791205	1060,58	7,40	8,66	13,75	6,61	-11,71	0,18

MISCHFONDS FLEXIBEL GLOBAL

Global Select Portfolio II	DE0008477043	791,07	12,26	41,85	83,29	13,08	-20,06	0,83
Huber Portfolio SICAV - Huber Portfolio - I EUR	LU2133245436	180,72	21,03	35,27				
boerse.de-Weltfonds - TM	LU1839896005	65,25	12,88	34,00	36,97	12,19	-16,67	0,40
Global Select Portfolio I	DE0008477035	348,50	11,98	33,66	71,79	11,77	-18,83	0,81
Oberbanscheidt Global Flexibel UI AK R	DE000A1T75R4	49,86	14,32	32,21	42,72	11,62	-14,91	0,49
Global Economic Performance Fonds	DE000A0NAU03	144,67	17,57	31,75	56,24	9,66	-12,21	0,77
M & W Privat	LU0275832706	278,37	42,64	31,35	68,43	21,86	-19,29	0,42
R-Co Valor C EUR	FR0011253624	6158,18	17,35	30,47	65,12	13,80	-13,75	0,63
Vermögenswerte Global VV R	DE000A2P5B72	186,94	15,01	30,39				
Global ETFs Portfolio EUR	DE000A2DUZY3	84,09	16,34	30,33	52,99	9,43	-11,77	0,76
Bethmann Vermögensverwaltung Wachstum	LU0328069371	83,01	14,00	30,26	60,46	11,81	-13,86	0,69
DNCA Invest Evolutif B	LU0284394821	66,39	9,06	29,22	41,57	10,96	-17,11	0,51
Haspa Multinvest Chance	LU0194947726	52,82	13,59	28,96	60,17	13,08	-21,60	0,62
Managed ETFplus - Portfolio Opportunity	DE000A0NEBL8	73,16	6,37	28,92	45,39	10,87	-10,53	0,57
HSBC Trinkaus AlphaScreen	DE000A0JDCJ0	154,67	13,16	28,16	41,03	8,11	-11,80	0,68
Oculus Value Capital Fund AGmvK Class A	LI0445024008	58,80	12,32	27,28	65,88	21,18	-34,23	0,40
LOYS Philosophie Bruns B (t)	DE000A0H08U6	70,66	14,43	26,86	50,54	17,78	-22,96	0,37
WVB - Global	LU0357338093	101,71	12,80	26,62	46,92	13,08	-16,08	0,48
GAP Portfolio ESG UI-Lux	LU0327378971	75,03	12,30	26,54				
VR Westmuensterland AktivNachhalt	DE000A0Q2H06	83,48	16,73	26,17	45,44	9,72	-17,07	0,63
GAM Star Alpha Spectrum Ord Acc EUR	IE00B5KMD450	81,81	13,68	25,01	54,54	10,54	-13,58	0,69
MULTI-AXXION - AEQUINOCTIUM	LU0232016666	52,98	9,82	24,82	45,76	12,74	-15,15	0,48
MULTI-AXXION - BELOS-COM FONDS - MA	LU0290570109	130,64	11,88	24,81	43,53	10,61	-12,66	0,55
Ampega ETFs-Portfolio Select Dynamisch P (a)	DE000A0NBPM2	116,60	14,30	24,79	31,84	10,12	-14,02	0,40
MetallRente Fonds Portfolio A-EUR	LU0147989353	158,96	13,75	24,69	42,08	11,67	-16,64	0,48

Quelle: LSEG Lipper - Alle Berechnungen in Euro - Wertentwicklungsdaten per 28.02.2025 - Fondsvolumen per 31.01.2025

LSEG Lipper for investment management

Data insights drive competitive advantage. With trusted, global fund data and metrics from LSEG Lipper, including proprietary classifications, methodology, indices and ratings, you can leverage the industry's most meaningful fund insights and like-for-like performance comparisons across funds.

Know your peers, know your ranking, know how you stack up.

Learn more



LSEG DATA & ANALYTICS



Bild: © Mein Geld Medien

SACHWERTANLAGEN UND IMMOBILIEN

Die weltweite Logistikbranche und ihre Herausforderungen

GEOPOLITISCHE EINFLÜSSE UND ANPASSUNGEN

Im Jahr 2024 verzeichnete die deutsche Reederei Hapag-Lloyd trotz der Krise im Roten Meer einen Anstieg der Transportmengen um etwa fünf Prozent auf 12,5 Millionen TEU (Twenty-foot Equivalent Units). Der Betriebsgewinn stieg um vier Prozent auf 2,6 Milliarden Euro. Dies gelang trotz der Umleitung von Routen um die Südspitze Afrikas aufgrund von Sicherheitsbedenken im Roten Meer, was längere Fahrzeiten und höhere Kosten verursachte. Zusätzlich gründeten Hapag-Lloyd und Maersk die Allianz „Gemini Cooperation“, die die Route um das Kap der Guten Hoffnung nutzt, um den Suezkanal zu umgehen. Diese Entscheidung resultierte aus Sicherheitsbedenken im Roten Meer, insbesondere nach Angriffen der Huthi-Rebellen. Die Allianz betreibt 340 Schiffe mit einer Kapazität von 3,7 Millionen TEU.

AUSWIRKUNGEN DER PANDEMIE UND ANDERER KRISEN

Die COVID-19-Pandemie, der Krieg in der Ukraine und die anschließende Energiekrise haben die Logistikbranche erheblich beeinflusst. Intermodale Transporte, die verschiedene Transportarten kombinieren, sind teurer geworden. Zudem fehlt es an Arbeitskräften im Transport- und Lagerbereich; allein in der EU werden 400.000 Lkw-Fahrer vermisst.

KOSTENSTEIGERUNGEN UND DIGITALISIERUNG

Steigende Energiepreise und Fahrzeugkosten setzen Logistikunternehmen unter Druck, die erhöhten Ausgaben nicht vollständig an Kunden weiterzugeben. Durch Digitalisierung wie optimierte Tourenplanung und Routenoptimierung könnten Transportkosten um bis zu 20 Prozent gesenkt werden.

NACHHALTIGKEIT UND TECHNOLOGISCHE FORTSCHRITTE

Nachhaltigkeit gewinnt an Bedeutung. Die Partnerschaft zwischen dem Batteriehersteller CATL und der DHL Group zielt darauf ab, die Logistik umweltfreundlicher zu gestalten. Zudem hat die Branche durch die Pandemie Fortschritte in Digitalisierung und Automatisierung gemacht, etwa in den Bereichen Tracking und Lagerverwaltung. Insgesamt zeigt die Logistikbranche eine bemerkenswerte Anpassungsfähigkeit, indem sie auf globale Herausforderungen reagiert und gleichzeitig technologische sowie nachhaltige Fortschritte vorantreibt.

MEIN GELD



INTERVIEW

Investieren in Bewegung: Wie Logistik-Equipment stabile Erträge liefert

In der heutigen dynamischen Weltwirtschaft spielt die Transportlogistik eine entscheidende Rolle. Wir hatten die Gelegenheit, mit Ronny Giesa zu sprechen, er ist langjähriger Key Account Manager bei der Solvium Capital Vertriebs GmbH und geprüfter Finanzanlagenfachmann. In unserem Interview berichtet er aus seiner umfassenden Berufserfahrung und erläutert, warum er überzeugt ist, dass Logistik in jedes Kundendepot gehört

Herr Giesa, könnten Sie unseren Leserinnen und Lesern bitte erläutern, was genau der Beruf des geprüften Finanzanlagenfachmanns umfasst und welche Berufserfahrung Sie in diesem Bereich mitbringen?

RONNY GIESA: Der Beruf des geprüften Finanzanlagenfachmanns beinhaltet grundsätzlich die umfassende Beratung und Vermittlung von Finanzanlagen, insbesondere Publikumsfonds und Vermögensanlagen. In Deutschland gibt es nur etwa 5000 solcher Spezialisten, was diese Expertise für Kunden besonders wertvoll macht. Seit rund 25 Jahren betreue ich Kunden und habe mit Sicherheit weit über 2000 Kundengespräche geführt. Ich kenne die meisten Wünsche, Anforderungen und Fragen, die sich für Kunden bei der Entscheidung für Sachwertanlagen ergeben. Zudem bin ich seit weit über

zehn Jahren Key Account Manager bei der Solvium und verfüge als solcher über Erfahrungen aus mehreren hundert Gesprächen mit anderen Finanzanlagenfachleuten.

Welche Rolle spielen Güterwagen, Wechselkoffer und Container in der modernen Logistik?

RONNY GIESA: Ausrüstungsgegenstände wie Güterwagen, Wechselkoffer und Container sind das Rückgrat der Logistikbranche und gewährleisten eine effiziente und reibungslose Warenverteilung weltweit. Ohne diese Ausrüstungsgegenstände wäre die weltweite Logistik vergleichbar mit einem Umzug ohne Umzugskartons oder einem Wochenendeinkauf ohne Einkaufswagen. Über 90 Prozent aller Waren werden weltweit in Containern transportiert, was die enorme Relevanz unterstreicht.

Zudem wären die schnellen und günstigen Zustellungszeiten im Onlinehandel ohne Wechselkoffer kaum denkbar. Stellen Sie sich vor, ein Paket würde durchschnittlich eine Woche für den Versand dauern und 18 Euro für den Versand kosten.

Angesichts der überlasteten Straßen und der Klimaschutzanforderungen ist es wichtig, mehr Warentransport auf Güterwagen zu verlagern. Diese Aspekte zeigen die enorme Bedeutung der Ausrüstungsgegenstände für die Logistik und ihre langfristige Relevanz. Für Investoren sind solche Sachwertanlagen besonders attraktiv, da sie regelmäßig und langfristig stabile Erträge bieten können.

Transportlogistik ist für Sie ein Megatrend. Für welche Kunden sind solche Investments geeignet?

RONNY GIESA: Ich bin mir sicher, dass der weltweite Bedarf an Logistikleistungen auch in den kommenden Jahrzehnten weiter steigen wird. Passende Investments in diesem Bereich können nahezu in jedes Kundendepot passen, je nach Investitionsmöglichkeit. Meine Erfahrung aus den letzten zwei Jahrzehnten und zahlreichen Kundengesprächen zeigt, dass viele Anleger nach Kapitalanlagen suchen, die regelmäßige Einkünfte produzieren und sich weitgehend unabhängig von Aktienmärkten und den damit verbundenen Schwankungen bewegen. Investitionen in Transportlogistik sind für viele Anleger leicht verständlich und nachvollziehbar. Bei Solvium wird konzeptionell auf Fremdkapital- und Projektentwicklungsrisiken verzichtet – das kommt gut an. Die Funktion der Investments in diese

Sachwerte ist greifbar und verständlich, die attraktiven Renditen mit laufenden Erträgen sind sehr beliebt.

Abschließend noch eine Frage zu Solvium: Wie zuverlässig ist das Unternehmen aus Ihrer Sicht?

RONNY GIESA: Die Solvium-Gruppe ist seit fast 15 Jahren am Markt und hat sich mit der 100-prozentigen Erfüllungsquote als zuverlässiger Partner für die Kunden etabliert. Das bedeutet, dass ausnahmslos alle Miet-, Zins- und Rückzahlungen vertragsgemäß erfüllt wurden. Insgesamt haben mehr als 10.000 Anlegerinnen und Anleger im Laufe der Jahre über 26.000 Verträge mit Solvium geschlossen, was bedeutet, dass im Durchschnitt jeder Anleger 2,6 Verträge besitzt. Dies ist aus meiner Sicht ein starker Beweis für die Zufriedenheit unserer Kunden mit unseren Produkten und unserem Service.

Vielen Dank für das Gespräch.



Anzeige Bilder: © Solvium

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,



als Vorsitzender des *Verbandes der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter e. V.* bringe ich Ihnen unseren **Mitmach-Verband VKS** gern etwas näher.

Der Verband wurde 2018 ins Leben gerufen, mit dem Ziel, den Markt für Sachwertinvestitionen in Deutschland, ggf. auch im europäischen Ausland, sowie den Informationsaustausch zwischen den Marktteilnehmern zu fördern.

Nicht zuletzt deswegen ist unser Verband nicht nur für Anbieter von Sachwertinvestitionen wertvoll, sondern auch für alle im Vertrieb tätigen Marktteilnehmer und Investoren.

In der Satzung werden ferner die dazu dienenden Unterziele näher definiert:

Der Zweck des Vereins wird insbesondere gefördert durch:

1. die Entwicklung einheitlicher Positionen gegenüber Gesetzgebung und Aufsichtsbehörden sowie die Präsenz und Einflussnahme bei Gesetzgebungs- und behördlichen Abstimmungsverfahren;
2. die Entwicklung allgemeiner Branchenstandards zur Vereinfachung von Abläufen, ggf. auch die gemeinsame Aufbereitung von Rechtsfragen; insbesondere einheitlicher Zeichnungsunterlagen und Digitalisierung des Zeichnungsprozesses;
3. die Vermittlung und Vertiefung von branchenspezifischem Know-how bei Vertrieben und Beratern;
4. die Förderung der Vertriebe durch die gemeinsame Erarbeitung von einheitlichem Informationsmaterial, Plausibilitätsprüfungen,
5. den einfachen Zugang zu veröffentlichten Informationen über Produkte, Emittenten und Marktteilnehmer;



Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter e.V.

c/o Klaus Wolferrmann | Kirchröttenbach D 18 | 91220 Schnaittach
E-Mail: info@vks-verband.de | Tel: + 49 (0) 151 / 70679691

Weitere Informationen: www.vks-verband.de

6. die Förderung geeigneter Branchen-Nachrichtendienste;
7. die Durchführung von branchenspezifischen Fortbildungsveranstaltungen für Angehörige von Kapitalverwaltungsgesellschaften, juristischen und steuerlichen Beratern sowie anderen Marktteilnehmern sowie
8. die Präsentation des Marktsegmentes auf Messen bzw. Durchführung eigener Messen

Zusammengefasst: alles nutzen-bringende Maßnahmen für Marktteilnehmer. Einiges haben wir bereits erfolgreich angepackt, weiteres wird folgen. Besonders freuen wir uns, dass wir mit dem 4. VKS Sachwert Kongress den Punkt 8 bereits zu einem wiederkehrenden Leuchtturm unter den Branchenveranstaltungen in Deutschland etabliert haben, der von den teilnehmenden Vertriebspartnern und unseren Mitgliedsunternehmen gleichermaßen sehr geschätzt wird!

Hier wird durch die Zusammenarbeit mit Frank Rottenbacher vom AfW auch die Verbindung zwischen Vertrieb und Anbieterseite eindrucksvoll zum Nutzen aller gelebt. Danke dafür.

Natürlich haben wir als Verband noch viel mehr zu bieten. Seien Sie neugierig und informieren Sie sich: www.vks-verband.de oder sprechen Sie uns einfach an!

Wir stehen für eine offene Kommunikation – gerne persönlich und direkt.

Ihr Klaus Wolferrmann
Vorstandsvorsitzender

Jetzt anmelden!



www.sc123.de/vks-kongress



SACHWERT KONGRESS 2025

20. / 21. Mai in Frankfurt / Main

Dienstag, 20. Mai 2025

ab 9.00 Uhr

Registrierung & Get Together

9.45 Uhr

Eröffnung & Begrüßung des VKS Sachwert-Kongress 2025

10.00 Uhr

Top Speaker – Boris Palmer:
„Mut zum Wandel – Der Mittelstand als Rückgrat der deutschen Wirtschaft“

10.45 Uhr

„Zukunftswerkstatt Sachwertanlagen“

11.30 Uhr

Impulsvortrag „Logistikinvestments – so wecken Sie das Kundeninteresse!“
Solvium Capital

11.45 Uhr

„Zeitalter der Transformation = Zeitalter der Private Markets?“
Munich Private Equity (MPE)

12.00 Uhr

Mittagspause & Messezeit

13.30 Uhr

Panel „Wie Ihre Kunden von Investments in systemrelevante Immobilienklassen profitieren können“

Dr. Peters Habona Invest IMMAC

14.15 Uhr

Impulsvortrag „Zweitmarkt“

HTB

14.30 Uhr

Panel „Geht es im Immobilienmarkt aufwärts? Wer sind die Gewinner aus der ‚Krise‘?“

DFI Primus Valor Verifort Capital

15.15 Uhr

Kaffeepause & Messezeit

17.30 Uhr

Verleihung Sachwerte-Awards der Mein Geld Mediengruppe mit anschließendem großem Barbecue-Event

Mittwoch, 21. Mai 2025

9.30 Uhr

Panel Ihre Fragen und aktuellen Themen im Dialog – Sachwertexperten im Austausch

10.30 Uhr

Panel „Erneuerbare Energien 2025: Wird alles anders?“
EURAMCO hep solar ÖKORENTA

11.15 Uhr

Panel „Immobilien USA – Der Markt der unbegrenzten Möglichkeiten?“
BVT US Treuhand

11.45 Uhr

Top Speaker – Prof. Dr. Michael Voigtländer:
„Unternehmen und Märkte in Umbruchzeiten – Zukunftsaussichten für den Standort Deutschland“

12.30 Uhr

Abschlusswort & Verabschiedung vom VKS Sachwert-Kongress 2025



INTERVIEW

Wertedenken und Wissen transferieren

Mein Geld im Gespräch mit Marcus H. Schiermann (Gründer der IMMAC Holding AG), Florian M. Bormann (Geschäftsführer der IMMAC Immobilienfonds GmbH), Mechthild Mösenfechtel (Vorstandsmitglied IMMAC Holding AG) und Matthias Battefeld (Vorstandsmitglied der Hannoverschen Volksbank eG, Aufsichtsratsvorsitzender IMMAC Holding AG)

Herr Schiermann, warum haben Sie sich als Gründer der IMMAC auf Pflegeimmobilien spezialisiert?

MARCUS H. SCHIERMANN: Die Erfahrungen aus einem eigenen Investment in eine Pflegeeinrichtung gaben die Idee zur Gründung der IMMAC. Ich fand die Immobilienform spannend, da man mit einer vernünftigen Rendite in eine sozial genutzte Immobilie investieren konnte, die langfristig vermietet ist und somit gleich mehrere Aspekte, auch des eigenen Wertedenkens, abdecken konnte.

Durch dieses Investment, das während der Bauphase in den neuen Bundesländern direkt nach der Wende in Schieflage geraten war, war ich auch gezwungen, mich intensiver mit der Funktion der Betriebe und dem Bau zu beschäftigen. So hatte ich quasi mein eigenes Risikomanagement entwickelt, welches bei IMMAC später im Risikomanagementsystem FRAM fix etabliert wurde.

Warum können heute Anleger von Ihrem Erfolg profitieren?

MARCUS H. SCHIERMANN: Das Wissen über die Funktion der Betriebe und somit

der Pächter stellt eine wesentliche Grundlage des Erfolges der IMMAC dar. IMMAC hat das Portfolio nicht nur in guten Zeiten gemanaged, sondern auch Insolvenzen von Betreibern erlebt. Durch die Kompetenz konnten aber immer sehr schnell neue Pächter gefunden werden, sodass die Fonds eine außerordentlich hohe Stabilität aufweisen. Es bleibt eben eine Spezialimmobilie und daher muss der Asset Manager auch spezialisiert sein und die Besonderheiten des Marktes gut kennen.

Was ist das größte Ziel, das Sie bei dem Generationswechsel verfolgen?

MARCUS H. SCHIERMANN: Es gab und gibt hierbei zwei wesentliche Ziele.

Zum einen hatte ich keine eigenen Unternehmensnachfolger, die das Unternehmen in die nächste Generation führen könnten. Der Erhalt und die dauerhafte Stabilität waren für mich von prioritärer Bedeutung, weshalb ich bei der Wahl des neuen Gesellschafters sehr auf die langfristige Ausrichtung und Kontinuität fokussiert war und dieses Ziel mit der Hannoverschen Volksbank als großem Player der genossenschaftlichen Welt erreicht habe. Unsere Fonds

haben eine lange Laufzeit. Umso wichtiger ist es, dass IMMAC als dauerhaft verlässliche Größe für die Anleger agiert. Gerade diese Philosophie ist eben im genossenschaftlichen Bereich auch vorherrschend.

Ein weiteres, wichtiges Ziel und gleichzeitig auch eine der großen Herausforderungen ist es, das Wertedenken und das spezielle Wissen auch in die folgenden Generationen und das Management zu transportieren. In diesem Prozess arbeiten die Volksbank und ich eng zusammen. Es gibt viele Mitarbeiter in der IMMAC, die eine sehr lange Betriebszugehörigkeit haben und uns dabei unterstützen, eben dieses Wertedenken und Wissen auch in die neuen Mitarbeitergenerationen zu transferieren. Dieser Prozess nimmt, insbesondere in den turbulenten Märkten, mit denen die Immobilienbranche derzeit konfrontiert ist, viel und leider auch mehr Zeit in Anspruch als gedacht. Wir glauben aber, dass wir durch die intensive Arbeit im Laufe des Geschäftsjahres 2025 diesen Prozess auch abschließen können. IMMAC hat das große Glück, über einen, seit vielen Jahren kontinuierlich und sehr kompetent besetzten Aufsichtsrat zu verfügen, den Herr Battefeld heute bereits sehr erfolgreich anführt. Der Aufsichtsrat kennt das Unternehmen in einer außergewöhnlichen Detailtiefe und kann somit auch ein erstklassiger Sparringspartner für den Vorstand der Gruppe sein, was gerade in Zeiten des Wechsels und der Herausforderungen von sehr hoher Bedeutung ist. Auch ich bleibe mit an Bord und durch meine Minderheitsbeteiligung langfristig an das Unternehmen gebunden.

Wie schätzen Sie aus Ihren Augen die Zukunft des Sachwertanlagemarktes ein?

MARCUS H. SCHIERMANN: Investitionen in Fonds waren in der Vergangenheit wohl

eine der beliebtesten Anlageformen, weil sie die Investments in große Assets auch für den privaten Anleger ermöglichten. Motive waren immer entweder steuerliche Vorteile oder Renditen. Durch die Einführung des KAGB wurden neben den positiven Anlegerschutzeffekten aber auch die Produkte deutlich verkompliziert und eigentlich intransparenter. Die Beitrittschürden sind daher auch stark gestiegen. Vor diesem Hintergrund haben wir in den letzten Jahren einen starken Rückgang des Beteiligungsinteresses, insbesondere bei Immobilien im Markt sehen können. Ich glaube, dass es von außerordentlicher Bedeutung ist, die Beteiligung in Sachwertanlagen zu modernisieren, Produkte effizienter zu digitalisieren und so auch für die zukünftige Anlegergeneration bequemer und digitaler zugänglich zu machen.

Auch für die Vermittler wird dies eine große Rolle spielen. Meiner Meinung nach steht somit auch für den Sachwertmarkt eine Modernisierung für die kommenden Generationen an. IMMAC arbeitet hieran bereits und hat für sich selbst den Anspruch, auch mit neuen Entwicklungen wieder Pacesetter im Sachanlagebereich zu sein. Unabhängig von der Produktform bleibe ich aber bei meiner Meinung, dass Investitionen »

„Das Wissen über die Funktion der Betriebe und somit der Pächter stellt eine wesentliche Grundlage des Erfolges der IMMAC dar“

↳ Marcus H. Schiermann, Gründer IMMAC Holding AG



Anzeige Bilder: © IMMAC

„IMMAC hat sich stets um ein Gleichgewicht zwischen Banken, Finanzdienstleistern und Vermögensverwaltern bemüht“

in Sachwerte wie Immobilien für jeden Anleger wichtig sind. Sie stehen für Stabilität und Kontinuität und stellen somit eine wichtige Komponente neben Aktien und anderen Anlagen dar. Sie dürften an sich in keinem Anlageportfolio fehlen.

Herr Bormann, welche Vertriebsstrukturen hat IMMAC und wo liegt der größte Fokus?

FLORIAN M. BORMANN: Aus Vertriebs-sicht ist es immens wichtig, eine breit aufgestellte Vertriebsstruktur zu unterhalten, um Abhängigkeiten von einzelnen Marktteilnehmern zu vermeiden. Viele Initiatoren haben in der Vergangenheit schmerzlich erfahren müssen, wie schwer der Wegfall des Bankvertriebs zu kompensieren war. IMMAC hat sich stets um ein Gleichgewicht zwischen Banken, Finanzdienstleistern und Vermögensverwaltern bemüht. So ist auch heute die Struktur vielfältig und dadurch widerstandsfähiger, wobei eine gewisse Gewichtung auf den freien Vertrieb entfällt, der traditionell mit dem Unternehmen verbunden ist.



› Florian M. Bormann, Geschäftsführer IMMAC Immobilienfonds GmbH

Inwieweit unterscheidet sich IMMAC von den Mitbewerbern als Produktgeber für den Anleger?

FLORIAN M. BORMANN: Durch die Investition in die soziale Infrastruktur unterliegen unsere Kapitalanlagen einer gewissen Konjunkturabhängigkeit, was sie krisenresistenter macht als die Anlagen anderer Produktgeber.

Was sind die genauen Ziele, die Sie in diesem Jahr erreichen möchten?

FLORIAN M. BORMANN: Nach herausfordernden Jahren in der Kapitalanlagebranche ist es entscheidend, wieder Ruhe in den Geschäftsbetrieb zu bringen und die Produkte der geschlossenen Kapitalanlagen wieder als festen Bestandteil in den Portfolios der Anleger zu verankern. Dabei setzen wir auf eine enge Zusammenarbeit mit anderen Marktteilnehmern, um dieses Ziel gemeinsam und mit geschlossener Marktpräsenz zu erreichen.

Wie beurteilen Sie das Anlegerverhalten und glauben Sie, dass die Krise vorbei ist?

FLORIAN M. BORMANN: Anleger und Investoren sind derzeit in ihrem Anlageverhalten weiterhin unsicher. Die Ursachen liegen sowohl in der innen- und außenpolitischen Lage als auch in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen am Standort Deutschland. Aktuell kann man aber erkennen, dass sich die Gesamtstimmung aufhellt und Anleger und Investoren sich wieder zunehmend mit neuen Kapitalanlageentscheidungen beschäftigen. 2025 wird voraussichtlich noch zögerlich verlaufen, für 2026 erwartet IMMAC jedoch eine Kehrtwende.

Frau Mösenfechtel, welche Gebiete verantworten Sie bei IMMAC und wo liegen Ihre Prioritäten?

MECHTHILD MÖSENFECHEL: Als Vorstandsmitglied der IMMAC Holding obliegt mir in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Geschäftsführern der Beteiligungsgesellschaften die Verantwortung für die gesamte Unternehmensgruppe. Meine Prioritäten sind, gemeinsam mit dem Aufsichtsrat, IMMAC in einem sich wandelnden Marktumfeld zu stärken, um die Weichen für die Zukunft zu stellen.

Inwieweit unterscheidet sich IMMAC von den Mitbewerbern als Initiator?

MECHTHILD MÖSENFECHEL: IMMAC zeichnet sich durch die frühzeitige Spezialisierung auf das Segment Healthcare aus, der das Unternehmen seit nunmehr drei Jahrzehnten treu geblieben ist. Diese Fokussierung führt zu einer hohen Expertise und Marktdurchdringung.

Was sind die genauen Ziele der IMMAC group und was möchten Sie dieses Jahr noch umsetzen?

MECHTHILD MÖSENFECHEL: Ziel bleibt es, durch gezielte Investitionen in Immobilien und enge Partnerschaften die Marktposition weiter zu stärken und die Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern.

Für das Jahr 2025 und die Folgejahre stehen zahlreichen IMMAC-Bestandfonds das prognostizierte Ende der Bewirtschaftungsphase und damit die Veräußerung der Investitionsobjekte bevor. Für einige Objekte ist das eine willkommene Gelegenheit zur Veräußerung am Markt, zahlreiche andere hingegen bieten weiterhin gute Perspektiven. Für diese



› Mechthild Mösenfechtel, Vorstandsmitglied IMMAC Holding AG

Immobilien ist ein Verkauf der Objekte in neue IMMAC-Fondsvehikel geplant, die den Anlegern die Möglichkeit bieten, erneut in die Objekte zu investieren, mit denen sie in der Vergangenheit gute Erfahrungen gemacht haben. Noch in diesem Jahr werden wir mit dem ersten Fondsvehikel, das in Bestandsobjekte investiert, an den Markt gehen.

Wie beurteilen Sie den Sachwertanlagemarkt und wo liegen die Trends?

MECHTHILD MÖSENFECHEL: Sachwerte spielen nach wie vor eine wichtige Rolle beim Aufbau und Erhalt von Vermögen. Trotz der multiplen wirtschaftlichen Einflüsse, denen sich auch Sachwerte kurzfristig nicht entziehen können, bieten sie langfristig Vorteile. Im Rahmen eines ausgewogenen Portfolios gewährleisten sie nicht nur Planbarkeit und Inflationsschutz, sondern tragen auch zur effektiven Diversifikation bei. Ein anhaltender Trend ist die Spezialisierung einzelner Anbieter auf spezifische Kernthemen – im Gegensatz zu den früher verbreiteten assetübergreifenden Ansätzen. »

„Sachwerte spielen nach wie vor eine wichtige Rolle beim Aufbau und Erhalt von Vermögen“

„Auf der Basis eines etablierten Geschäftsmodells stellen wir derzeit die Weichen für weiteres Wachstum und weitere Profitabilität“

Herr Battefeld, Sie sind Vorstandsmitglied der Hannoverschen Volksbank und Aufsichtsratsvorsitzender der IMMAC Holding AG. Was sind die Hintergründe dieser beiden Positionen und wie kam es dazu?

MATTHIAS BATTEFELD: IMMAC ist ein führendes Investmentunternehmen für Immobilien im Healthcare-Sektor. Die vor über 25 Jahren gegründete Konzerngruppe investiert in stationäre Pflegeheime, Kliniken und Seniorenwohnanlagen. Ein Bankenkonkordatium unter Führung der Hannoverschen Volksbank hat im Jahr 2023 im Zuge eines Generationswechsels die Mehrheit an der IMMAC Holding AG übernommen. Als Vorstandsmitglied der Hannoverschen Volksbank, verantwortlich für das Privatkundengeschäft, verantworte ich seit dieser Zeit die Rolle des Aufsichtsratsvorsitzenden.

Sind Sachwertanlageprodukte für Ihre Bankkunden interessant oder muss sich diese Assetklasse erstmal in der Bank etablieren?

MATTHIAS BATTEFELD: Die meisten unserer privaten und gewerblichen vermögenden Kunden sind über eigene Immobilien oftmals bereits Besitzer von Sachwertanlagen. Darüber hinaus können



› Matthias Battefeld, Vorstandsmitglied der Hannoverschen Volksbank eG, Aufsichtsratsvorsitzender IMMAC Holding AG

Alternative Investments für diese Kundengruppe eine interessante Anlageklasse sein. Im Rahmen unserer Assetklassen-Beratung bieten sich daher geeignete Lösungen für unsere Kunden an.

Als Aufsichtsratsvorsitzender der IMMAC Holding, wo liegen Ihre Prioritäten und welchen Ansatz verfolgen Sie für IMMAC?

MATTHIAS BATTEFELD: Gemeinsam mit Vorstand und Geschäftsführung wollen wir im Aufsichtsrat die Weichen dafür stellen, dass IMMAC auch weiterhin erfolgreich am Markt und für die Anleger agieren kann. Auf der Basis eines etablierten Geschäftsmodells stellen wir derzeit die Weichen für weiteres Wachstum und weitere Profitabilität.

Welche Vertriebswege außer dem traditionellen Vertrieb wollen Sie fördern?

MATTHIAS BATTEFELD: IMMAC verfügt über langjährige Vertriebs Erfahrung und ist sowohl mit dem Eigenvertrieb als auch seinen langjährigen Vertriebspartnern sehr erfolgreich. Darüber hinaus gilt es, weitere Zielgruppen und Vertriebswege zu erschließen. Daran arbeiten wir bereits.

Wo liegt die Schnittmenge der Hannoverschen Volksbank und der IMMAC?

MATTHIAS BATTEFELD: IMMAC hat ein konservatives Werteverständnis auf Basis einer erfolgreichen 25-jährigen Historie. Das eint uns. Unsere Partnerschaft ist langfristig angelegt und beide Seiten profitieren. IMMAC erhält einen erweiterten Marktzugang über die sehr gute Vernetzung unserer Bank in die Genossenschaftliche Finanzgruppe und die Hannoversche Volksbank verfügt über einen verlässlichen Partner im Bereich der Alternativen Investments.

Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige Bild: © IMMAC

IMMAC – Ihr Partner für nachhaltige Investments im wachstumsstarken Pflegemarkt



IMMAC bietet Ihnen mit langjähriger Expertise im Healthcare-Sektor exklusiven Zugang zu ausgewählten Pflegeimmobilien und betreuten Wohnanlagen.

Wir verstehen es, Objekte mit langfristig stabilem Renditepotenzial zu identifizieren und sorgen durch umfassende und kontinuierliche Betreuung dafür, dass Ihr Investment zukunftssicher bleibt.



QR-Code scannen und weitere Infos zu aktuellen Produkten erhalten!



20. Mai 2025, 19 Uhr
Crown Plaza Frankfurt Congress Hotel

präsentiert von der
Mein Geld Medien Gruppe



Powered by



sachwertanlagen-awards.de

Jury



Florian Bormann
Geschäftsführer
der IMMAC
Immobilienfonds
GmbH



Michael Gillessen
Geschäftsführer
Pro BoutiquenFonds
GmbH



Jürgen Braatz
Geschäftsführer
Ratingwissen



Roland Kölsch
Geschäftsführer
F.I.R.S.T (FNG-Siegel)



Daniel Berger
Rechtsanwalt und
Partner Wirth –
Rechtsanwälte



Gunnar Dittmann
Vorstandsvorsitzender
der HEH AG



HEH

Investieren, entspannen, profitieren

Exklusive Ferienimmobilien im Naturpark Heidensee mit dem Emissionshaus HEH

Das renommierte Emissionshaus HEH setzt gemeinsam mit dem erfahrenen Ferienimmobilien-Experten Jaska Harm (Nibert Asset Management GmbH) neue Maßstäbe im exklusiven Immobiliensegment. Auf einem traumhaften Areal direkt am Langer See im Naturpark Heidensee entstehen 45 luxuriöse Ferienhäuser – eingebettet in unberührte Natur, mit privatem Wasserzugang und einem exklusiven Clubhaus inklusive Fitness- und Wellnessbereich.

EIN INVESTMENT MIT MEHRWERT

Diese hochwertigen Immobilien verbinden nachhaltiges Bauen mit modernem Wohnkomfort. Dank durchdachter Grundrisse zwischen 65 und 100 Quadratmetern und fünf individuellen Haustypen findet jeder Investor die perfekte Einheit – sei es zur Eigennutzung oder als renditestarke Kapitalanlage. Ein professioneller Vermietungsservice sorgt für eine unkomplizierte Bewirtschaftung, während Investoren die Flexibilität genießen, ihr Domizil auch

selbst zu nutzen. Die Preise starten bereits ab netto 399.000 Euro.

ARCHITEKTUR TRIFFT NACHHALTIGKEIT

Die Ferienhäuser werden in nachhaltiger Holzständerbauweise errichtet und erfüllen höchste ökologische Standards. Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen gewährleisten eine energieeffiziente Versorgung. Große Fensterflächen, Deckenhöhen bis zu fünf Metern und durchdachte Raumkonzepte sorgen für ein offenes, helles Wohngefühl. Hochwertige Materialien wie edles Holzparkett, moderne Kamine und überdachte Terrassen mit großzügigen Gärten runden das stilvolle Ambiente ab.

NATUR PUR – UND DIE HAUPTSTADT VOR DER TÜR

Der Naturpark Heidensee besticht durch seine Nähe zum malerischen Spreewald, einer Region, die mit idyllischen Wasserwegen, dichten Wäldern und kulturellen Highlights begeistert. Nur 45 Minuten entfernt lockt Berlin mit seiner lebendigen Kunst-, Kultur- und Gastroszene – eine perfekte Kombination aus urbanem Flair und naturnahem Rückzugsort.

Mit diesem einzigartigen Projekt entsteht eine seltene Gelegenheit für anspruchsvolle Investoren: eine Ferienimmobilie mit Wertsteigerungspotenzial in erstklassiger Lage. Sichern Sie sich jetzt Ihr persönliches Hideaway am Wasser!

HEH



Anzeige Bild: © HEH

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

Sustainable Energy:

Investitionen in Infrastruktur zur Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Energien, zur Speicherung und zur Einsparung von Energie

Mehr erfahren:



Mehr unter www.bvt.de | interesse@bvt.de | +49 89 38165-206

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bei der in dieser Marketing-Anzeige beschriebenen Investitionsmöglichkeit handelt es sich um ein Investmentvermögen in der Form eines geschlossenen EU-AIF nach luxemburgischen Recht. Grundlage dieser Investitionsmöglichkeit ist luxemburgisches Recht. Das Angebot richtet sich ausschließlich an sogenannte sachkundige Anleger im Sinne des Luxemburger Rechts bzw. semiprofessionelle und professionelle Anleger gemäß dem KAGB. Bitte lesen Sie das Emissionsdokument des AIF, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

HEP SOLAR

Grüne Energie trifft kanadische Stabilität

• **hep solar**



DEKARBONISIERUNG UND ELEKTRIFIZIERUNG

Die Dekarbonisierung des Energiemarktes ist ein zentrales Ziel Kanadas. Der Bergbau und die Mineralölindustrie prägen zwar weiterhin die ökonomische Landschaft, doch die Reduktion von CO₂-Emissionen ist unerlässlich, um die Klimaziele zu erreichen. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Strategie ist die Elektrifizierung des Industrie- und Transportsektors. Im Industriesektor werden Prozesse, die bislang auf fossilen Brennstoffen basierten, auf elektrische Systeme umgestellt wie beispielsweise die Beheizung von Industrieanlagen oder die Fertigung von Batteriekomponenten für Elektrofahrzeuge. Der Transportsektor wird unter anderem durch die Umstellung von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren auf Elektrofahrzeuge transformiert.

SOLARENERGIE IN ALBERTA

Alberta ist prädestiniert für den Ausbau von Solarenergie. Mit rund 90 Prozent des Solarwachstums im Jahr 2022 ist Alberta die kanadische Provinz mit dem größten Potenzial für die Entwicklung von Solarparks. Die durchschnittliche Sonnenscheindauer liegt mit 6,3 Stunden am Tag deutlich über der von Städten wie München und Berlin und macht Alberta zu einem strategisch lukrativen Standort für Solarspezialisten wie hep solar. Dieser entwickelt im Süden Albertas das 124-Megawatt-Peak-leistungsstarke Solarprojekt Alderson, welches zukünftig 17.333 kanadische Durchschnittshaushalte mit Strom versorgen soll. »

Kanada hat sich als attraktiver Wachstumsmarkt für erneuerbare Energien etabliert, der durch potenziell stabile wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen sowie ambitionierte Klimaziele besticht: eine Netto-Null-Stromerzeugung bis 2035 und Klimaneutralität bis 2050, was durch den „Canadian Net-Zero Emissions Accountability Act“ gesetzlich verankert ist.

Im Jahr 2023 wuchs die Kapazität von Wind-, Solar- und Energiespeicheranlagen um 11,2 Prozent auf 21,9 GW. Trotz hoher Kapazitäten im Bereich der Wasserkraft plant die kanadische Regierung, die Kapazitäten für Solar- und Windenergie erheblich auszubauen, um bis 2050 Klimaneutralität zu erreichen.

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

SOLVIUM ✓

LOGISTIK | INVESTMENTS

robust. nachhaltig. bewährt.

Miet-, Zins- & Rückzahlungen in 2024

> **70 MIO. €**



Weitere Informationen

finden Sie unter:

www.solvium-capital.de

Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

Kanada fördert erneuerbare Energien durch steuerliche Anreize wie den „Clean Energy Tax Credit“ oder regulative Bestimmungen wie den „Renewable Electricity Act“ in Alberta, der Investitionen in die regionale Photovoltaikindustrie unterstützt.

Kanada ein günstiges Umfeld für die Entwicklung nachhaltiger Energien und trägt so zur globalen Energiewende bei.

MIT SOLAREXPERTEN IN KANADA INVESTIEREN

Das Team von hep solar hat die Attraktivität des Solarstandorts Kanada frühzeitig erkannt und die Entwicklung, den Bau und Betrieb von Projekten mit einer eigenen Niederlassung in Alberta forciert. Umfassende Marktkenntnisse, erfahrene Experten vor Ort und technisches Know-how bilden nicht nur das starke Rückgrat der Projektentwicklung des baden-württembergischen Solarspezialisten, sondern auch seiner länderspezifischen alternativen Investmentfonds.

HEP SOLAR

FAZIT

Kanada verfolgt ambitionierte Klimaziele, die zu einem langfristig erhöhten Strombedarf in verschiedenen Wirtschaftsbereichen führen. Die Minderung von CO₂-Emissionen ist dabei unabdingbar und macht den Ausbau erneuerbarer Energien alternativlos. Besonders Alberta bietet aufgrund seiner geografischen und klimatischen Bedingungen hervorragende Voraussetzungen für Solarenergie. Mit steuerlichen Anreizen und regulatorischen Maßnahmen schafft



Hinweise: Der HEP Solar Club Deal 1 GmbH & Co. geschlossene Investment KG mit Investition in der kanadischen Provinz Alberta richtet sich an (semi-) professionelle Anlegerinnen und Anleger. Mehr dazu unter: <https://hep.global/professionelle-anleger/#produkte>. **NICHT OHNE RISIKEN.** Wie bei allen Investitionen in geschlossene Fonds sind auch hier Risiken zu beachten. Diese umfassen unter anderem: Schwankungen bei Sonneneinstrahlungswerten, Fremdwährungsrisiken durch die Investition in Kanada, Risiken im Zusammenhang mit der politischen und wirtschaftlichen Entwicklung, Die Möglichkeit, dass die angestrebten Renditeziele nicht erreicht werden. Investoren sollten sich dieser Risiken bewusst sein und ihre Entscheidung auf fundierte Analysen stützen. Ein vollständiger Verlust des investierten Kapitals kann nicht ausgeschlossen werden. Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt des Fonds, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Anzeige Bild: © hep solar

MARKETINGMITTEILUNG

Ihr Fonds für morgen – heute schon in Bestform.

IMMOCHANCE DEUTSCHLAND VIERZEHN RENOVATION+

14

Durch energetische Sanierungen erhalten und schaffen wir Wohnraum, erhöhen die Wohnqualität und senken die Nebenkosten des Mieters, reduzieren den Energieverbrauch von Immobilien und erwirtschaften konstante und stabile Renditen für unsere Anleger.

www.primusvalor.de

PRIMUS VALOR



INTERVIEW

Passen Sachwerte in jedes Kundendepot? Ja!

In Zeiten geopolitischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten rücken Sachwerte immer stärker in den Fokus von Anlegern. Doch was genau sind „Sachwerte“ und welche Rolle sollten sie in Kundendepots einnehmen? Im Interview gibt Joachim Krüger, Finanz- und Wirtschaftsberater sowie Sachwertspezialist aus Stuttgart mit über 35 Jahren Erfahrung, Einblicke in die Welt der Sachwertanlagen

Herr Krüger, können Sie uns den typischen Ablauf einer Kundenberatung bei Ihnen kurz beschreiben?

JOACHIM KRÜGER: Natürlich. Zu Beginn nehme ich mir Zeit, die individuellen Bedürfnisse, Wünsche und gegebenenfalls Sorgen der Kunden zu verstehen. Danach analysieren wir gemeinsam die bestehenden Anlagen, um zu prüfen, ob diese mit den gesteckten Zielen übereinstimmen. Auf dieser Grundlage entwickle ich klare und maßgeschneiderte Vorschläge, die sowohl Sicherheit als auch Wachstum ermöglichen.

Herr Krüger, Sie sind seit über 35 Jahren Sachwertspezialist. Was verstehen Sie unter Sachwerten und können Sie uns einige Beispiele nennen?

JOACHIM KRÜGER: Sachwerte sind Dinge, die einen echten, greifbaren Wert haben, meist mit laufenden Erträgen und/oder die langfristig an Wert gewinnen können. Beispiele dafür sind Immobilien,

Aktien oder auch Edelmetalle wie Gold (das seit Jahrhunderten als Wertspeicher und Absicherung gegen Währungsrisiken gilt). Weitere Sachwerte sind etwa Unternehmensbeteiligungen, etwa in Form von Private Equity, Rohstoffe wie Agrarprodukte oder Energieträger sowie Infrastrukturinvestments, zum Beispiel in erneuerbare Energien oder Transportlogistik.

Das Gegenteil von Sachwerten sind Geldwerte wie Bargeld, Bankguthaben oder Sparbücher. Ihr Wert kann durch Inflation, Währungsreformen oder sogar Staatspleiten sinken, da sie keinen eigenen, bleibenden Wert besitzen.

Können Sie unseren Lesern bitte kurz die Merkmale und Besonderheiten einiger Sachwertinvestments erläutern?

JOACHIM KRÜGER: Gerne. Nehmen wir vermietete Wohnimmobilien als klassisches Beispiel für Sachwerte. Sie bieten größtenteils langfristige Wertsteigerungen, regelmäßige und oft langfristig steigende

Mieteinnahmen sowie steuerliche Vorteile. Ein großer Pluspunkt ist, dass immer gewohnt wird und Mieten unabhängig von regionalen Regierungen oder Wirtschaftphasen gezahlt werden. Allerdings sollten bei solchen Investments auch mögliche Instandhaltungskosten berücksichtigt werden.

Edelmetalle wie Silber und Gold erzielen zwar keine laufenden Erträge, punkten aber mit ihrer Stabilität, ihrem Inflationsschutz und der weltweiten Akzeptanz. Kurz- und mittelfristig kann es hier zu Preisschwankungen kommen, doch langfristig haben sich solche Investments historisch bewährt.

Und was hat es mit Investitionen in Transportlogistik auf sich?

JOACHIM KRÜGER: Viele meiner Kunden haben sehr positive Erfahrungen mit Investitionen in Ausrüstungsgegenstände wie Wechselkoffer, Container oder Güterwagen gemacht. Diese Transportmittel sind weltweit im Einsatz und werden für nahezu jede Art der Logistik benötigt. Anleger profitieren von laufenden Mieten beziehungsweise Zinsen, die meist monatlich oder quartalsweise ausgezahlt werden. Wichtig ist bei solchen Investments, einen Partner oder Anbieter mit erstklassigem Spezial-Know-how und einem erprobten Netzwerk zu wählen, um Risiken zu minimieren und stabile Erträge zu sichern.

Was ist Ihr Fazit, Herr Krüger, was geben Sie den Lesern mit?

JOACHIM KRÜGER: Ein fundierter Finanzplan ist essenziell, um langfristig erfolgreich zu investieren. Dabei sollte man

sich einen erfahrenen Finanzplaner oder Sparringspartner suchen, mit dem man alle relevanten Themen offen und strategisch besprechen kann. Gemeinsam lässt sich eine maßgeschneiderte Strategie entwickeln, die auf die individuellen Anlageziele abgestimmt ist. Sachwerte bieten Stabilität, Inflationsschutz und langfristige Renditechancen. Wichtig ist jedoch, nicht nur auf kurzfristige Trends zu setzen, sondern eine ausgewogene Diversifikation im Portfolio sicherzustellen, um Risiken zu minimieren und Chancen optimal zu nutzen.

Gerne stehe ich auch den Lesern dieses Magazins für ein persönliches Gespräch oder weitere Fragen zur Verfügung.

Vielen Dank für das Gespräch.

Private Financial Planning

Joachim Krüger
Wirtschaftsberater (WBA)®



Anzeige Bilder: © Solvium

MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER

Vor welchen Herausforderungen stehen Vermittler heute?

Versicherungsmakler in Deutschland stehen derzeit vor vielfältigen Herausforderungen und Chancen. Laut dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) waren bis zum 1. Juli 2024 insgesamt 183 040 Versicherungsvermittler registriert, darunter sowohl Versicherungsvertreter als auch Versicherungsmakler.

AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN:

- **Steigende Gesundheitskosten:** Diese führen zu höheren Beiträgen in der privaten Krankenversicherung, was den Beratungsbedarf erhöht.
- **Komplexität der Produkte:** Die zunehmende Vielfalt und Komplexität der Versicherungsprodukte erfordert eine intensive und fachkundige Beratung.
- **Wettbewerb durch Digitalisierung:** Digitale Plattformen und Direktversicherer erhöhen den Wettbewerbsdruck auf traditionelle Vermittler.

CHANCEN FÜR VERSICHERUNGSMAKLER:

- **Wachsende Nachfrage nach Zusatzversicherungen:** Durch steigende Gesundheitskosten wächst das Interesse an privaten Krankenzusatzversicherungen.
- **Beratung im Bereich betrieblicher Risiken:** Unternehmen suchen verstärkt nach Lösungen zur Absicherung internationaler Risiken und Naturgefahren.
- **Spezialisierung und Weiterbildung:** Durch gezielte Spezialisierung und kontinuierliche Weiterbildung können Makler ihre Beratungsqualität steigern und sich als Experten positionieren.

Trotz der Herausforderungen bieten sich für Versicherungsmakler zahlreiche Möglichkeiten, sich durch spezialisierte Beratung und maßgeschneiderte Lösungen im Markt zu behaupten und erfolgreich zu wachsen.

MEIN GELD

DU BIST WIRTSCHAFT!

Finanzbildung ist ein unverzichtbarer Baustein für die Lebenskompetenz

In einer Welt, in der finanzielle Entscheidungen das tägliche Leben in erheblichem Maße beeinflussen, bleibt Finanzbildung oft eine unterschätzte Kompetenz. Ob beim ersten Mietvertrag, der Altersvorsorge oder der Anlage in Wertpapiere – ohne grundlegendes Verständnis finanzieller Mechanismen sind viele Menschen unzureichend auf die Herausforderungen des Alltags vorbereitet. Hier setzt die Stiftung Finanzbildung an



Edmund Pelikan ist Geschäftsführer der gemeinnützigen Stiftung Finanzbildung und des Sozialunternehmens Stiftung Finanzbildung Consulting

WARUM FINANZBILDUNG UNVERZICHTBAR IST

Experten sind sich einig: Wer frühzeitig lernt, mit Geld verantwortungsbewusst umzugehen, profitiert ein Leben lang davon. Dabei geht es nicht nur um theoretisches Wissen, sondern vor allem um die praktische Anwendung. Wer früh den Unterschied zwischen guten und schlechten Krediten versteht, die Wirkung von Zinseszinsen

kennt oder die Bedeutung der Inflation für das eigene Vermögen einschätzen kann, ist langfristig besser aufgestellt und kann für sich und seine Familie sinnvollere Finanzentscheidungen treffen.

DIE STIFTUNG FINANZBILDUNG ALS WEGBEREITER

Die Stiftung Finanzbildung hat es sich zur Aufgabe gemacht, junge Menschen und interessierte Erwachsene mit praxistauglichem Finanzwissen auszustatten. Ziel ist es, Finanzkompetenz als essenziellen Bestandteil der allgemeinen Bildung zu etablieren. Dazu setzt die Stiftung auf mehrere zentrale Maßnahmen:

1. ANREIZE DURCH DEN FINANZBILDUNGS-AWARD

Wettbewerbe sind ein bewährtes Mittel, um junge Menschen für ein Thema zu begeistern. Mit dem Wettbewerb „Jugend wirtschaftet!“ für die Oberstufe sowie Thesis-Stipendien schafft die Stiftung einen besonderen Anreiz, sich intensiv mit finanziellen Fragestellungen auseinanderzusetzen. Hier werden innovative Konzepte, kreative Lösungen und engagierte Forschungsarbeiten prämiert.

2. DAS KOOPERATIVE RECHERCHETOOL „DIGITALE FINANZBILDUNGSBIBLIOTHEK“

Eine weitere bedeutende Errungenschaft ist die im Aufbau befindliche „Finanzbildungsbibliothek“. Dieses digitale Recherchetool bereitet frei zugängliche Bachelor-, Master- und Doktorarbeiten sowie Bücher, Artikel, Studien und Forschungsarbeiten zu verschiedensten Finanzthemen auf. Die Suche nach verlässlichen Informationsquellen wird durch ein KI-Tool vereinfacht. Dadurch werden eine wichtige Wissenslücke geschlossen und ein freier Zugang zu Finanzwissen ermöglicht. Logo-Sponsoring auf der künftigen Landingpage finanzbildungsbibliothek.de finanziert die regelmäßige Aktualisierung und den Betrieb.

3. FINANZERKLÄRUNG DURCH MAGAZINE UND VORTRÄGE

Neben digitalen Angeboten setzt die Stiftung auch auf klassische Medien und persönliche Veranstaltungen. Der regelmäßig erscheinende „FinanzbildungsReport“ kommentiert aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen, erklärt die Arbeit der Stiftung und berichtet über die laufende Evaluierung eines Vertrauensportfolios. Expertenmeinungen zu relevanten Themen runden das Bildungsmagazin ab.

Ergänzend organisiert die Stiftung die Vortragsreihen „Du bist Wirtschaft!“ und das „Monetäre Quartett“. Erfahrene Fachleute vermitteln hier essenzielles Finanzwissen auf unterhaltsame und verständliche Weise. Durch interaktive Formate und realitätsnahe Fallbeispiele werden die Teilnehmer ermutigt, sich aktiv mit wirtschaftlichen Fragestellungen auseinanderzusetzen.

FAZIT: FINANZBILDUNG IST ZUKUNFTSSICHERUNG

In einer sich stetig wandelnden Welt, in der finanzielle Entscheidungen immer komplexer werden, ist Finanzbildung keine Option mehr, sondern eine Notwendigkeit, um wieder Zuversicht und Vertrauen zu erlangen. Die Finanzbildungs-Awards, die Finanzbibliothek sowie die Bildungspublikationen und Vorträge der Stiftung Finanzbildung tragen dazu bei, dass immer mehr Menschen Zugang zu wertvollem Finanzwissen erhalten. Wer seine finanzielle Zukunft selbst in die Hand nehmen möchte, kommt an einer fundierten Finanzbildung nicht vorbei – und die Stiftung Finanzbildung zeigt, wie es geht.

EDMUND PELIKAN



Wie können Sie als Leser uns unterstützen? Als Corporate-Fördermitglied oder als privates Crowd-Fördermitglied kann man uns regelmäßig fördern. Natürlich ist jede Spende willkommen.

Hier geht es zum Foerdermitgliedsantrag!



Anzeige Bilder: © Finanzbildung



INTERVIEW

„Der Maklermarkt in der Transformation“

Technologie und Digitalisierungsaufschwung bringen große Folgen mit sich

Wie sehen Sie heute den Maklermarkt und was werden die Trends sein in den nächsten drei Jahren?

CIAN FITZGERALD: Der Maklermarkt befindet sich derzeit und in den letzten Jahren in einem tiefgreifenden Wandel. Es ist kaum noch von einem Trend zu sprechen, sondern vielmehr von einer grundlegenden Transformation. Der demografische Wandel, der auch die Finanz- und Versicherungsbranche stark beeinflusst, führt zu einem erheblichen Nachwuchsproblem in den kommenden Jahren. Zudem hat die Digitalisierung in den letzten Jahren einen beispiellosen Aufschwung erlebt. Viele Vermittler fühlen sich durch den zunehmenden Technologiedruck abgehängt oder sind nicht in der Lage, ihre Betriebe digital aufzurüsten. Derzeit beobachten wir zahlreiche Fusionen und Übernahmen auf dem Vermittlermarkt. Diese Entwicklungen bieten Vorteile für alle Beteiligten, insbesondere für die Kunden, die oft von einer gut durchgeführten Übernahme profitieren.

Haben die großen Maklerpools noch eine Chance zu überleben und wenn ja, was müssten sie tun?

CIAN FITZGERALD: Die eigentliche Frage ist, ob Vermittler und Versicherer ohne die großen Maklerpools überleben können. Die größten Pools erweitern kontinuierlich ihre Softwarelandschaften, erwerben Unternehmen mit neuen Dienstleistungen und harmonisieren die zahlreichen Schnittstellen. Angesichts des enormen Wachstums der Pools in den letzten Jahren sollten sie weiterhin auf einen hohen Service für ihre Vermittler setzen. Die Herausforderung besteht darin, die Interessen der Vermittler und der Investoren in Einklang zu bringen und langfristig einen Weg zu finden, der für alle vorteilhaft ist.

Wie muss ein Makler heute aufgestellt sein und was braucht er unbedingt, um lukrative Ergebnisse zu erzielen?

CIAN FITZGERALD: Ein Makler muss heute stark digital aufgestellt sein. Kunden »

Anzeige Bild: © Finanz Protect GmbH



SELBSTCHEF  DE

Vom Banker zum freien Finanzberater!

Frust in der Bank? Werden Sie Ihr eigener Chef!

Mangelnder Freiheitsgrad in der Beratungsarbeit und eine begrenzte Produktauswahl. So fällt eine strategische Zusammenarbeit im Sinne der Kunden oft schwer.

Werden Sie freier Finanzberater und informieren Sie sich jetzt über sämtliche Vorteile. Selbstchef ist Ihre erste digitale Anlaufstelle auf dem Weg zur Selbstständigkeit!



Hier geht es zum
Einkommens-Check!

www.selbstchef.de

Bild: freepik.com



erwarten, dass sie Angebote und ihre Anliegen on demand erhalten und erledigen können. Diese hohe Geschwindigkeit kann ein Makler nur mit einer perfekten Datenstruktur bieten. So können auch vergleichsweise kleine Maklerhäuser große Datenmengen effizient verwalten und ihren Kunden einen erstklassigen und schnellen Service bieten.

Werden die Versicherer die Anbindungen zu guten Maklerbüros forcieren oder ist es nur ein Trend, um die Pools zu motivieren, etwas zu verändern?

CIAN FITZGERALD: Mittlerweile gehen alle großen Anbieter dazu über, die Direktanbindungen der Makler zu forcieren. Dies bietet vor allem technische Vorteile für die Makler, da der entsprechende Pool oder Verbund Einfluss auf die verbesserte Aufbereitung der Versichererdaten nehmen kann. Makler müssen abwägen, ob eine direkte Anbindung an den Versicherer einen Mehrwert bietet oder ob eine Poolanbindung ausreichend ist. Klar ist, dass jeder Versicherer gerne mit modernen, digitalisierten Maklern zusammenarbeiten möchte, um auch zukünftig qualitativ hochwertige Geschäfte tätigen zu können.

Was halten Sie von einer Maklerbewertung bei WhoFinance für Vermittler?

CIAN FITZGERALD: Generell halte ich

Bewertungen für den Onlineauftritt eines Maklers für sehr wichtig. Kunden sind es gewohnt, zu allen Themen des täglichen Lebens Bewertungen zu lesen. WhoFinance ist dabei eine der größeren und bekannteren Plattformen im Finanzbereich. Vermittler sollten die Plattform, auf der sie sich von ihren Kunden bewerten lassen möchten, anhand ihrer Marketingstrategie auswählen.

Was ist Ihr persönliches Ziel bis Ende des Jahres?

CIAN FITZGERALD: Mit der Finanz Protect GmbH möchten wir in diesem Jahr unseren Service für unsere Kunden weiter ausbauen. Wir planen, unser Team personell zu vergrößern, um noch mehr persönliche Beratung anbieten zu können. Intern werden wir weiterhin daran arbeiten, auf dem fortschrittlichsten technischen Stand zu bleiben. Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz wird uns in den kommenden Monaten und Jahren intensiv beschäftigen.

Zudem möchten wir unser Angebot für unsere Kunden erweitern und werden in Kürze neben Depot- und Versicherungslösungen auch Kapitalanlageimmobilien anbieten. So eröffnen wir unseren Kunden eine zusätzliche Möglichkeit, ihr Vermögen diversifizierter anzulegen.

Vielen Dank für das Gespräch.

Anzeige Bild: © Finanz Protect GmbH



Karriereschutz: Arbeitskraft absichern

BERUF SUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

Highlights und XXL-Bestleistungen:

- ✓ Schnelle Leistung bei schweren Krebserkrankungen
- ✓ Volle Leistung bei mindestens 6-monatiger zusammenhängender Arbeitsunfähigkeit für max. 36 Monate
- ✓ Tarifwechsel- und Verlängerungsoption ohne erneute Risikoprüfung
- ✓ Einmalzahlung bei schwerer Erkrankung eines Kindes: 12 Monatsrenten, max. 30.000 €
- ✓ Sofortleistung bei schweren Unfallverletzungen: 12 Monatsrenten, max. 12.000 €
- ✓ 100 % Leistung bereits ab einem Pflegepunkt



Informieren Sie sich jetzt:
06 11 27 87 - 381 oder

**www.interrisk.de/
berufsunfaehigkeit**



einfach **herausragend**
herausragend **einfach**

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP



KOLUMNE NORMAN WIRTH

EU-Omnibus-Verordnungs-entwürfe zur Nachhaltigkeit

Vereinfachung oder neuer Stolperstein für Finanzintermediäre?

Manchmal fragt man sich, welche Strategie die EU-Kommission verfolgt. Jahrelang wurde die Regulierung im Bereich Nachhaltigkeit immer komplexer – und nun die abrupte Kehrtwende: weniger Berichtspflichten, vereinfachte Nachhaltigkeitsregeln und geringerer Dokumentationsaufwand für Unternehmen. Das klingt zunächst positiv. Doch eine Entlastung für Unternehmen bedeutet nicht automatisch eine Verbesserung für unabhängige Finanzintermediäre. Die zentrale Frage lautet: Was bedeuten die Vorschläge für die Praxis der Finanzberatung, insbesondere im Zusammenhang mit der Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen? Bürokratieabbau oder Verlust an Transparenz?

Die Omnibus-Verordnungsentwürfe sehen vor, dass viele Unternehmen künftig nicht mehr verpflichtet sind, detaillierte Nachhaltigkeitsberichte nach der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) zu veröffentlichen. Die EU-Taxonomie soll weitgehend freiwillig werden und auch die Sorgfaltspflichten in der Lieferkette sollen gelockert werden. Für mittlere und große Unternehmen mag dies eine Erleichterung sein, für Finanzintermediäre könnte es eine Herausforderung darstellen: Woher sollen verlässliche Nachhaltigkeitsinformationen kommen, wenn immer weniger Unternehmen dazu verpflichtet sind?

Bisher galt: Kundinnen und Kunden mussten ihre Nachhaltigkeitspräferenzen äußern, Finanzintermediäre mussten diese

im Beratungsprozess berücksichtigen und auf dieser Basis geeignete Produkte empfehlen. Nun besteht die Gefahr, dass selbst nachhaltigkeitsbewusste Anlegerinnen und Anleger nicht mehr ausreichend informiert werden können, weil es keine einheitlichen, standardisierten Unternehmensdaten mehr gibt. Weniger Berichtspflichten für Unternehmen bedeuten nicht automatisch eine Erleichterung für Intermediäre. Im Gegenteil: Die Vergleichbarkeit nachhaltiger Finanzprodukte könnte massiv leiden.

AUSWIRKUNGEN AUF FINANZ-INTERMEDIÄRE: NICHTS NEUES – UND GENAU DAS IST DAS PROBLEM

Für Finanzvermittler bleibt die Nachhaltigkeitsabfrage unter MiFID II und der Insurance Distribution Directive (IDD) vorerst unverändert. Das heißt: Die Pflicht, Kundinnen und Kunden nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen zu befragen, bleibt bestehen. Allerdings könnte sich die Grundlage für die Beratung verschlechtern. Besonders problematisch ist, dass gerade Finanzprodukte, die explizit als nachhaltig beworben werden, auf ESG-Daten von Unternehmen angewiesen sind. Statt klare, standardisierte Daten zu erhalten, werden Finanzintermediäre vermehrt auf ESG-Ratings, externe Analyseanbieter und individuelle Recherchen angewiesen sein. Wer trägt diese zusätzlichen Kosten? Wer übernimmt die Verantwortung, wenn sich Anlegerinnen und Anleger falsch informiert fühlen? Diese Fragen bleiben offen.

Norman Wirth

Norman Wirth gründete 1998 die Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte. Zuvor war er in der Deutschen Botschaft in Seoul/Südkorea und einer kanadischen Anwaltskanzlei tätig. Er ist Fachanwalt für Versicherungsrecht, Finanzwirt und geprüfter Datenschutzbeauftragter. Zudem ist er Vorstand des Bundesverband Finanzdienstleistung - AfW. Norman Wirth war bereits häufig Sachverständiger im Deutschen Bundestag und ist Mitglied, Beirat oder Aufsichtsrat verschiedener Expertenkommissionen und Institutionen der Finanz- und Versicherungsbranche.



Bild: © Mein Geld Medien

Hier zeigt sich einmal mehr, dass Regulierung häufig nicht aus der Perspektive der Praxis gedacht wird. Im Fokus der EU stehen die Unternehmen, nicht aber diejenigen, die diese Informationen für die Kundenberatung nutzbar machen müssen. Für die unabhängigen Finanzintermediäre bedeuten die Vorschläge der EU-Kommission daher mehr Unsicherheit als Erleichterung.

Ein weiteres Problem ist die mögliche Verwässerung des Nachhaltigkeitsgedankens in der Finanzberatung. Weniger Berichtspflichten für Unternehmen könnten dazu

führen, dass nachhaltige Finanzprodukte weniger klare Kriterien erfüllen müssen. Das widerspricht der eigentlichen Intention der Regulierung und könnte langfristig zu einem Vertrauensverlust bei Kundinnen und Kunden führen, die bewusst nachhaltige Anlageentscheidungen treffen wollen. Und von der unsäglichen Aufnahme der Energiegewinnung aus Atom und Gas sowie der Waffenproduktion in die Taxonomie will ich beim Thema Verwässerung gar nicht reden. Ein eigenes Thema. »



**FORTSCHRITT ODER RÜCKSCHRITT?
DIE ANTWORT LIEGT IRGENDWO
DAZWISCHEN**

Sind die Omnibusvorschläge per se schlecht? Nein. Es war höchste Zeit, die überbordende Bürokratie zu überdenken und abzubauen. Unternehmen mit begrenzten Ressourcen wurden bisher überfordert, was nicht im Sinne eines funktionierenden Marktes sein kann. Die Entlastung der Wirtschaft ist daher ein nachvollziehbares Ziel – aber nicht um den Preis eines neuen regulatorischen Flickenteppichs.

Und: Die EU muss stärker darauf achten, dass die geplanten Änderungen nicht zu neuen Hürden für Intermediäre führen. Klare Übergangsfristen, verbindliche Mindeststandards für die freiwillige Berichterstattung oder eine praxistaugliche Anpassung der Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen in der Anlageberatung müssen dazu beitragen, die neue Regulierung besser an die Bedürfnisse der Finanzbranche und natürlich auch ihrer Kunden anzupassen.

Offen bleibt die Frage, wie sich diese Änderungen langfristig auf die Attraktivität nachhaltiger Investments auswirken werden. Werden die Berichtspflichten reduziert und gleichzeitig keine klaren Alternativen geschaffen, besteht die Gefahr, dass nachhaltige Finanzprodukte an Transparenz verlieren – und damit auch an Attraktivität für Investoren. Dies könnte die Entwicklung eines nachhaltigen Finanzmarktes in der EU insgesamt bremsen.

**FAZIT: FINANZINTERMEDIÄRE MÜSSEN
GENAU HINSCHAUEN**

Für unabhängige Finanzberater und Vermittler von Versicherungsanlageprodukten bedeuten diese Vorschläge vor allem eines: Sie müssen die Entwicklungen genau beobachten. Kurzfristig ändern sich die Pflichten nicht. Eher kurz- als langfristig sind jedoch Anpassungen bei der Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen erforderlich, um den neuen regulatorischen Rahmenbedingungen gerecht zu werden. Hier bleibt es entscheidend, als Branche weiter Druck zu machen, um praxistaugliche Lösungen einzufordern.

Die EU-Kommission will die Nachhaltigkeitsregulierung verschlanken – ob dies tatsächlich eine echte Erleichterung für Finanzintermediäre bringt oder nur neue Herausforderungen schafft, bleibt abzuwarten. Entscheidend ist, dass das Regelwerk konsistent bleibt und die Finanzintermediäre und ihre Kunden nicht mit den Folgen eines unausgewogenen Bürokratieabbaus allein gelassen werden. Der AfW wird weiterhin kritisch begleiten, wenn die Regulierung nicht zu Ende gedacht wird. Denn am Ende sind es die Vermittlerinnen und Vermittler, die in der Praxis mit den Vorschriften arbeiten müssen. Und genau hier muss die Politik ansetzen, wenn sie wirklich für einen funktionierenden und zukunftssicheren Finanzmarkt sorgen will.

NORMAN WIRTH

Bild: © Mein Geld Medien



QR scannen
für mehr
Informationen

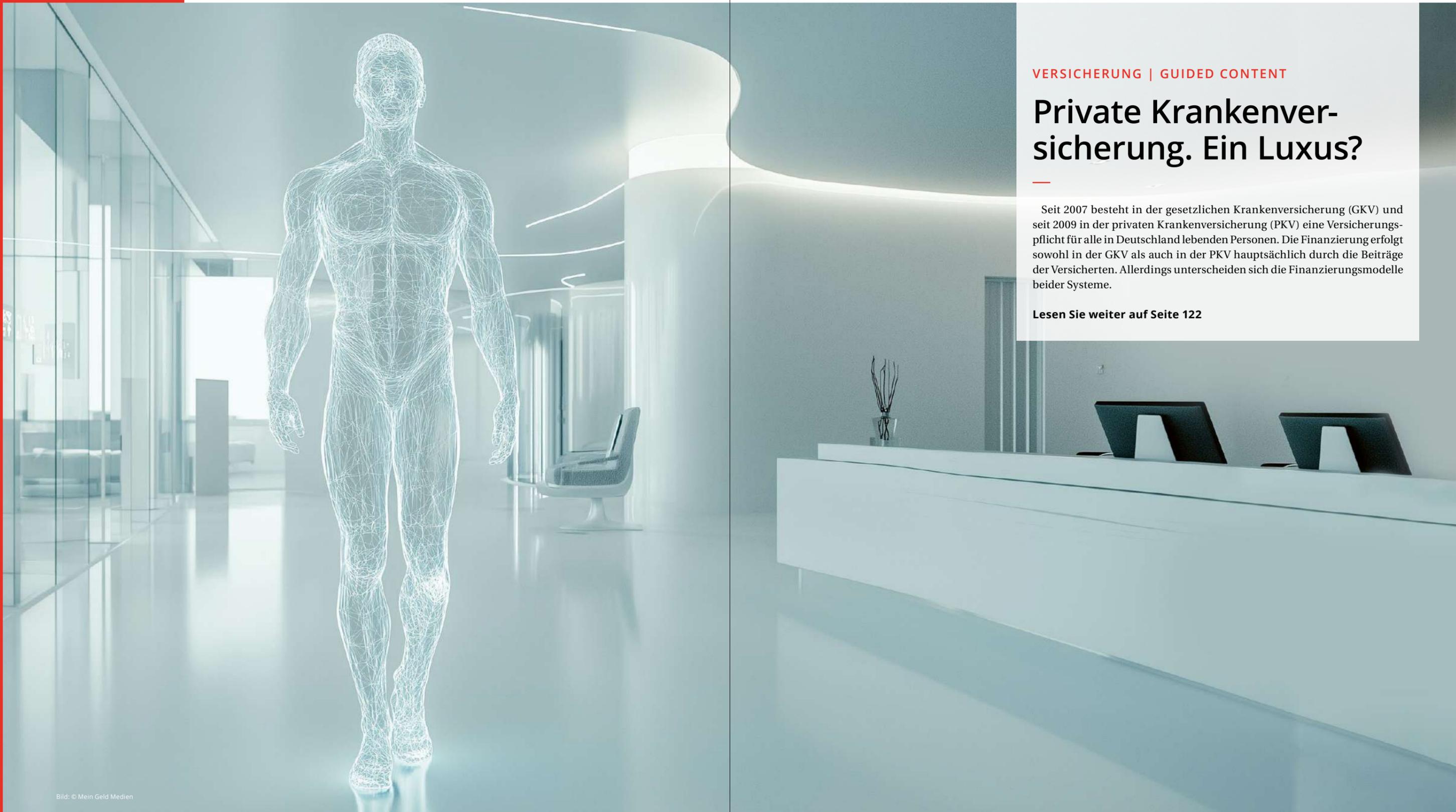
Mit i wie **im richtigen Moment.**
INTER für Makler.

Selten war das Momentum für die private Krankenversicherung so günstig wie jetzt. Nutzen Sie das Wechselfenster für Ihre Kunden.



INTER für Makler – mit i wie informieren:
www.makler.inter.de • T 08000 825-425





VERSICHERUNG | GUIDED CONTENT

Private Krankenversicherung. Ein Luxus?

Seit 2007 besteht in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) und seit 2009 in der privaten Krankenversicherung (PKV) eine Versicherungspflicht für alle in Deutschland lebenden Personen. Die Finanzierung erfolgt sowohl in der GKV als auch in der PKV hauptsächlich durch die Beiträge der Versicherten. Allerdings unterscheiden sich die Finanzierungsmodelle beider Systeme.

Lesen Sie weiter auf Seite 122

Bild: © Mein Geld Medien

Die zu zahlenden Beiträge in der GKV hängen in erster Linie vom Einkommen des Versicherten ab. Die Beitragsfinanzierung der GKV basiert somit auf dem sogenannten Solidaritätsprinzip: Wer mehr verdient, zahlt auch höhere Beiträge. Aus den laufenden Beitragseinnahmen werden unmittelbar die laufenden Versicherungsfälle finanziert. Das maximale Einkommen, welches zur Berechnung vom Beitrag für die GKV herangezogen wird, definiert die Beitragsbemessungsgrenze. Bei Arbeitnehmern wird der Beitrag zur Hälfte vom Arbeitgeber übernommen.

	2025	2024
Sozialversicherungsrechengrößen GKV (pro Monat)		
Beitragsbemessungsgrenze	5.512,50 Euro	5.175,00 Euro
Versicherungspflichtgrenze	6.150,00 Euro	5.775,00 Euro
Beitragsätze in der Kranken- und Pflegeversicherung		
Allgemeiner Beitragssatz zur GKV	14,6 %	14,6 %
Durchschnittlicher gesetzlicher Zusatzbeitragssatz	2,5 %	1,7 %
Allgemeiner Beitragssatz zur sozialen Pflegeversicherung	3,6 %	3,4 %

Anders als die GKV basiert die PKV auf dem sogenannten Äquivalenzprinzip. Die Beiträge für Privatversicherte hängen stark davon ab, in welchem Alter die PKV abgeschlossen wird, welchen Tarif man wählt und wie es um die eigene Gesundheit steht. Im Allgemeinen gilt: Je früher man in die PKV eintritt, desto niedriger sind die Prämien.

PREMIUMSCHUTZ ZUM ANGEMESSENEN PREIS

Den Leistungsanspruch eines GKV-Versicherten regelt das Fünfte Sozialgesetzbuch. Es gibt jedoch keinen wirklichen GKV-Leistungskatalog. Die Leistungen der GKV „müssen ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich sein; sie dürfen das Maß des Notwendigen nicht überschreiten“ (§ 12 SGB V). Die individuellen Gesundheitsleistungen (IGeL) wie zum Beispiel Zusatzvorsorgeuntersuchungen gehören nicht zur GKV-Standardleistung und müssen privat bezahlt werden. Darüber hinaus können die GKV-Leistungen vom Gesetzgeber angepasst, erweitert oder auch gekürzt, werden. Einige Krankenkassen können aber ihr Leistungsspektrum, zum Beispiel durch Bonus-Programme, individuell erweitern.



Beim Abschluss einer PKV werden die Leistungen sowie gegebenenfalls Selbstbeteiligungen (je nach gewähltem Tarif) individuell vereinbart und umfassen in der Regel über das GKV-Leistungsniveau hinausgehende Leistungen. Der Versicherungsumfang der Tarife variiert stark vom Grundschutz- bis zum Premiumschutz, sodass jeder für sich eine passende Absicherung finden kann. Die PKV-Versicherer reagieren auch auf die Marktentwicklung und können ihre Tarifbedingungen um neue Leistungen erweitern. So haben viele Versicherer – nach Inkrafttreten des Digitale-Versorgung-Gesetzes in 2019 – die Leistungen für digitale Gesundheitsanwendungen in den Versicherungsschutz ihrer Tarife integriert.

Man könnte meinen, die Prämien für die PKV seien – im Vergleich zu GKV – unbezahlbar, oft ist es aber nicht so. Nach den Daten vom PKV-Verband lag der durchschnittliche Bestandsbeitrag der Privatvollversicherten Ende 2023 für Erwachsene ohne Beihilfeanspruch bei 535 Euro im Monat und somit unter dem Höchstbetrag für die GKV. In allen Lebensaltern lag die Durchschnittsprämie in der PKV bei rund 600 Euro. Auch die Beitragsanpassungen in der PKV und in der GKV erfolgen auf dem vergleichbaren Niveau: Nach der Analyse vom Wissenschaftlichen Institut der PKV liegt die Prämiensteigerung in der PKV, im Zeitraum von 2005 bis 2025, bei 3,1 Prozent p. a., während die Beitragsentwicklung in der GKV 3,8 Prozent p. a. beträgt.

Darüber hinaus bieten viele PKV-Versicherer Umstellungsoptionen auf höhere Leistungen oder einen niedrigeren Selbstbehalt bei bestimmten Ereignissen während der Vertragslaufzeit ohne erneute Gesundheitsprüfung an, sodass man den vereinbarten Versicherungsschutz und somit die zu zahlende Prämie an die bedingungsgemäß vorgesehene Lebenssituation anpassen kann. Auch bei Renteneintritt gibt es einige Möglichkeiten, den Beitrag zu reduzieren. Zunächst entfallen die Beiträge für die Krankentagegeldversicherung. Darüber hinaus kann man anstelle des Arbeitgeberzuschusses einen Zuschuss vom Rentenversicherungsträger beantragen. Außerdem können die ab einem Alter von durchschnittlich 65 bis 67 Jahren zu zahlenden Beiträge durch einen Abschluss von Beitragsentlastungstarifen zusammen mit der PKV reduziert werden.»

**Man könnte meinen,
die Prämien für die
PKV seien – im
Vergleich zu GKV –
unbezahlbar, oft ist
es aber nicht so.**

Bild: © Mein Geld Medien



Wer den Status „Privatversichert“ genießen darf, ist vom Gesetzgeber vorgeschrieben. Klassischerweise sind in der PKV Beihilfeberechtigte, Selbstständige und Freiberufler aufnahmefähig, und zwar unabhängig von ihrem Einkommen. Aber auch die Arbeitnehmer, die über der Versicherungspflichtgrenze hinaus verdienen, können frei wählen, ob sie in der GKV bleiben oder in die PKV wechseln möchten.

WECHSELN ODER NICHT WECHSELN?

Eine pauschale Antwort gibt es auf diese Frage eigentlich nicht. Die Entscheidung muss hierbei immer individuell und abhängig von der jeweiligen Lebenssituation und dem Gesundheitszustand getroffen werden.

Bei Angestellten ist die Wahlfreiheit auch durch die jährliche Anpassung der Versicherungspflichtgrenze eingeschränkt. Liegt man mit seinem Arbeitsentgelt noch knapp über der Versicherungspflichtgrenze, so kann diese im Folgejahr wieder unterschritten werden, wenn demnächst keine Gehaltserhöhung „winkt“. Die Versicherungspflicht endet aber mit Ablauf des Kalenderjahres nur dann, wenn das Entgelt die vom Beginn des nächsten Kalenderjahres an geltende Versicherungspflichtgrenze voraussichtlich übersteigt. Zu beachten ist, dass dabei nur das regelmäßige Jahresentgelt relevant ist. Unregelmäßige Vergütungen wie zum Beispiel Überstundenvergütungen, die nicht pauschal abgegolten werden, werden dem Jahresentgelt nicht angerechnet.

Wird die Versicherungspflichtgrenze wegen ihrer Anpassung nach Eintritt in die PKV wieder unterschritten, wird man wieder versicherungspflichtig, kann sich aber auf Antrag davon befreien lassen. Dies ist in § 8 SGB V geregelt. Der Antrag ist dabei innerhalb von drei Monaten nach Beginn der Versicherungspflicht bei der ausgewählten Krankenkasse zu stellen.

Bild: © Mein Geld Medien

Steht man vor einer Wahl zwischen der GKV und der PKV, sollte man grundsätzlich einige Aspekte abwägen. Das Alter und der Gesundheitszustand sind dabei die wichtigsten Faktoren.

Dr. Maryna Bibik
Abteilungsleitung Kranken
ASCORE Analyse



Möchte man hingegen die Chance nutzen, in die GKV wieder zurückzukehren, könnte man die private Vollversicherung in private Zusatzversicherungstarife umwandeln, wenn der PKV-Versicherer dies anbietet. In der Regel ist so eine Umwandlungsgarantie ohne eine erneute Gesundheitsprüfung für einen vergleichbaren Versicherungsschutz und mit Anrechnung der Alterungsrückstellungen gegeben. Die Umstellung sollte jedoch rechtzeitig, innerhalb von drei Monaten nach Beginn der GKV-Versicherung, beantragt werden.

AUCH PKV-BEITRÄGE STEUERLICH ABSETZBAR?

Analog zu den Beiträgen für die GKV sind die Beiträge für die private Kranken- und Pflegeversicherung als Vorsorgeaufwendungen steuerlich absetzbar – sowohl eigene Versicherungsbeiträge als auch Beiträge für privatversicherte Familienangehörige. Es hängt jedoch von den versicherten Leistungen ab, zu welchem Anteil die PKV-Prämie steuerlich geltend gemacht werden kann. Dieser Anteil wird von den PKV-Unternehmen ermittelt und den Versicherten jährlich mitgeteilt. So zählen zum Beispiel die Wahlleistungen aus dem stationären Bereich sowie das Krankentagegeld nicht dazu. Durchschnittlich – über alle bei softfair berücksichtigten Vollversicherungstarife (ohne Beihilfe) mit ambulanten, stationären und dentalen Leistungen berechnet – liegt der steuerlich absetzbare Anteil bei ca. 84 Prozent. Vollversicherungstarife für Beihilfeberechtigte sind durchschnittlich zum Anteil von ca. 93 Prozent steuerlich absetzbar. Die Beiträge für die private Pflegepflichtversicherung können vollständig steuerlich geltend gemacht werden.

FAZIT

Die private Krankenversicherung ist auf Grund der umfangreichen Leistungen sehr attraktiv. Steht man vor einer Wahl zwischen der GKV und der PKV, sollte man grundsätzlich einige Aspekte abwägen. Das Alter und der Gesundheitszustand sind dabei die wichtigsten Faktoren. Während Selbstständige, unabhängig von ihrem Einkommen, schon in jungen Jahren in die PKV eintreten können, müssen Angestellte dafür zunächst ein bestimmtes Gehaltsniveau erreichen. Aber auch sie können sich durch den Abschluss eines Optionstarifs in jungen Jahren die Möglichkeit sichern, später ohne erneute Gesundheitsprüfung in die PKV zu wechseln. Eine Ausnahme besteht für Beamtinnen und Beamte, welche sich innerhalb von einem Zeitraum von sechs Monaten nach der Verbeamtung im Rahmen einer Öffnungsaktion grundsätzlich ohne Gesundheitsprüfung privat versichern lassen können. Besteht doch keine Möglichkeit, sich privat zu versichern, zum Beispiel auf Grund der Vorerkrankungen, empfiehlt es sich zu erkundigen, ob man – trotz möglicher Gesundheitsprüfung – private Zusatzversicherungstarife abschließen und somit den „Privatpatienten“-Status erhalten kann. Besonders beliebt sind laut der GDV-Statistik dentale Zusatztarife. Aber auch ambulante, stationäre oder Pflegezusatzversicherungen können eine wichtige Rolle für die Gesundheits- oder sogar Lebenserhaltung spielen.

DR. MARYNA BIBIK

IKK CLASSIC

Gesundheit ist das höchste Gut



Siegfried Isenberg,
Fachbereichsleiter
Vertriebspartner

Gesundheit steht für die meisten Menschen auf Platz eins der Wunschliste – also immer ein geeigneter Content, um Kundenbeziehungen aufzubauen, zu pflegen und zu vertiefen. Mit Ihrer Kompetenz für Gesundheitsschutz zeigen Sie Empathie für die Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden und vermitteln Ihnen Sicherheit und Zuversicht.

Die IKK classic bietet den besten Gesundheitsschutz für gesetzlich Krankenversicherte. Denn sie finanziert Kranken- und Pflegezusatzversicherungen mit dem IKK-Bonus bis zu 100 Prozent. Nur die IKK classic

verdreifacht den Geldbonus als Zuschuss zu den Zusatzversicherungen – mehr als 500 Euro in einem Kalenderjahr sind möglich. Das gilt sowohl für Neuabschlüsse als auch für Bestandsverträge. So haben Sie für Upselling wie für Cross-Selling immer die passende Antwort – mit einer oder mehreren Zusatzversicherungen Ihrer Wahl, zum Beispiel als:

- Privatpatient beim Zahnarzt
- Privatpatient im Krankenhaus
- „VIP“ in der Pflege

Darüber hinaus können Versicherte der IKK classic noch viele weitere attraktive Gesundheitsleistungen wie zum Beispiel Fitnesstracker, Smartwatches oder Geburtsvorbereitungskurse für Partner/innen über den Zuschuss finanzieren. Schnell, einfach und übersichtlich gelingen die Auswahl der Aktivitäten sowie das Einreichen der Nachweise und Rechnungen in der IKK-classic-App, natürlich auch für familienversicherte Kinder. Dabei werden sogar bonusfähige Aktivitäten vor Versicherungsbeginn im laufenden Kalenderjahr berücksichtigt. Eine Unterschrift oder Stempel des Leistungserbringers sind nicht erforderlich. Nachweise, zum Beispiel über eine Zusatzversicherung oder eine Smartwatch, werden einfach per Upload oder Foto beigefügt. Der Geldbetrag wird direkt auf das Wunschkonto des Versicherten überwiesen. Und das Beste: Der IKK Bonus lässt sich perfekt mit weiteren Produkten der IKK classic kombinieren – zum Beispiel mit (Online-)Gesundheitskursen, dem IKK Spartarif oder dem IKK Spartarif Plus. Mit diesen beitragsfreien Wahlтарifen der IKK classic können Mitglieder zusätzlich jährlich bares Geld sparen.

IKK CLASSIC

Anzeige Bilder: © Mein Geld Medien; © IKK classic

WIR BERATEN, BEARBEITEN, KLÄREN, UNTERSTÜTZEN, ÜBERNEHMEN, HÖREN ZU UND PACKEN AN.

WIR SIND DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN.

Immer und überall an Ihrer Seite.

Sie erreichen uns jederzeit über unsere IKK Onlinefiliale, unsere kostenlose Servicehotline 0800 455 1111 und unter [ikk-classic.de](https://www.ikk-classic.de)

ikk classic
Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.

DER IKK BONUS

Was ist das Alleinstellungsmerkmal dieses Produkts?

Die IKK classic verdreifacht den erreichten Geldbetrag aus dem Bonusprogramm als Zuschuss zu selbsterbrachten „Leistungen“. Der Zuschuss beträgt dabei maximal die Summe aus dem Beitrag für die Zusatzversicherung(en) und anderen zuschussfähigen Kosten wie zum Beispiel für Fitnessracker, Sportveranstaltungen, Erste-Hilfe-Kurse und Geburtsvorbereitungskurse für Partner/innen von Schwangeren. Die Mitgliedschaft im Sportverein und/oder Fitnessstudio sowie ein gesunder BMI und/oder Blutdruck haben zum Beispiel jeweils einen Wert von 75 Euro – insgesamt sind mit den Bonusaktivitäten mehr als 500 Euro in einem Kalenderjahr zu erreichen.

Für welche Zielgruppe ist es geeignet?

Die Zielgruppe sind alle Versicherten der IKK classic und die, die es noch werden wollen. Denn das Bonusprogramm steht Kindern, Jugendlichen, Erwachsenen, Gesunden und Gesundheitsbewussten gleichermaßen zur Verfügung – alle können vom Bonusprogramm profitieren. Sogar bonusfähige Aktivitäten im laufenden Versicherungsjahr vor Versicherungsbeginn werden dabei berücksichtigt.

Warum ist das für den Vermittler interessant?

Mit dem IKK Bonus haben Vermittler/innen einen leichten und empathischen Einstieg in jede Beratung. Gesundheit ist für alle Menschen ein wichtiges Thema. Mit dem Bonusprogramm der IKK classic können Sie Kompetenz und Empathie zeigen. Sie vermitteln einen relevanten und beitragsfreien Mehrwert und legen eine vortreffliche Basis für Up- und Cross-Selling – gleichzeitig erhöhen Sie die Kundenbindung.

Was ist neu an diesem Produkt?

Versicherte können sich ihren Bonus ganz einfach über die IKK-classic-App auszahlen lassen. Es sind weder ein Antrag noch Nachweise der Leistungserbringer erforderlich. Einfach die erfüllten Aktivitäten auswählen, Name und Adresse der Ärztin oder des Arztes, der Apotheke, des Sportvereins etc. sowie das Datum der Inanspruchnahme eintragen und Richtigkeit der Angaben bestätigen – damit sind die Bonusmaßnahmen eingeloggt. Dazu den Nachweis der Zusatzversicherung hochladen, den Zuschuss wählen und schon fließt der Bonus auf das gewünschte Konto. Das ist nicht nur zeitgemäß, sondern auch in höchstem Maße kundenorientiert.

IKK CLASSIC

Anzeige



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Das Gesundheitspaket, das alle zum Strahlen bringt.

ISI Zahn: Die perfekte Kombination aus GKV und privater Zahnzusatzversicherung. SIGNAL IDUNA und IKK classic bieten Ihnen ein starkes Produkt für Ihre Kunden. Jetzt informieren und von den Vorteilen profitieren!



Jetzt informieren und
den QR Code scannen!

ikk-kooperationen@signal-iduna.de

Unser Partner:



DEUTSCHE KRANKENVERSICHERUNG AG

Strahlendes Lächeln, sorgenfreies Lachen – mit der Zahnzusatzversicherung der DKV



Ein Zahnarztbesuch kann teuer werden, denn gesetzliche Krankenkassen übernehmen oft nur einen Teil der Kosten. Besonders bei Zahnersatz steigen die Eigenanteile schnell auf mehrere tausend Euro. Mit den flexiblen Zahnzusatzversicherungen der DKV gehören solche finanziellen Sorgen der Vergangenheit an.

INDIVIDUELLER SCHUTZ FÜR IHR LÄCHELN

Die DKV bietet maßgeschneiderte Tarife, die sich Ihrem Bedarf anpassen. Das Kompaktangebot **KombiMed Zahn** deckt wichtige Zahnbehandlungen ab, während das **Aufbaumodul KombiMed Zahn Plus** sogar Zusatzleistungen wie Schmerztherapie oder Bleaching enthält. Wer sich für den Tarif **KDT** entscheidet, kann den Festzuschuss der Krankenkasse verdoppeln – ganz ohne Gesundheitsfragen.

DER BESTE ZEITPUNKT? JETZT!

Zahnprobleme können in jedem Alter auftreten, sei es durch einen Unfall oder altersbedingte Behandlungen. Je früher Sie sich absichern, desto günstiger sind die Beiträge – und bereits begonnene oder empfohlene Behandlungen können nicht mehr versichert werden. Mit dem Premium-Tarif der DKV sind sogar 100 Prozent der Kosten gedeckt.

UMFASSENDE LEISTUNGEN FÜR GESUNDE ZÄHNE

Die Zahnzusatzversicherung der DKV übernimmt Kosten dort, wo die gesetzliche Krankenkasse nicht ausreicht. Je nach Tarif werden unter anderem folgende Leistungen erstattet:

- **100 % Kostenübernahme** für Zahnfüllungen, Inlays, Wurzel- und Parodontosebehandlungen
- **Bis zu 2.000 Euro für kieferorthopädische Behandlungen** bei Kindern
- **Zahnersatz wie Kronen, Brücken, Implantate und Prothesen** mit bis zu 100 % Erstattung
- **Zahnprophylaxe**, inklusive professioneller Zahnreinigung, einmal jährlich oder unbegrenzt
- **Schmerztherapien** wie Narkose, Akupunktur und Hypnose
- **Bleaching** mit bis zu 250 Euro Erstattung alle zwei Jahre

FLEXIBILITÄT UND ERSPARNIS KOMBINIEREN

Die Zahnzusatzversicherung der DKV lässt sich optimal mit weiteren Tarifen kombinieren. Wer sich zusätzlich für **KombiMed Balance** entscheidet, spart nicht nur bei der Zahnversorgung, sondern auch bei Brillen, Medikamenten, Naturheilbehandlungen und Vorsorgeuntersuchungen.

Wählen Sie den passenden Schutz für Ihre Zähne und sichern Sie sich finanzielle Entlastung für erstklassige Zahnmedizin. Mit der DKV Zahnzusatzversicherung sind Sie immer auf der sicheren Seite – für ein Lächeln ohne Sorgen!

DKV

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

DKV KombiMed Zahn
Zusatzversicherung für gesetzlich Versicherte

Für einen strahlenden Auftritt.

Mit sorgenfreiem Rundumschutz bringen Sie Ihre Kunden zum Lächeln.

Exklusiv:
Startvorteil für
gesunde Zähne!

DKV
Deutsche Krankenversicherung

Jetzt alle Highlights entdecken:



Ein Unternehmen der ERGO

KOMBIMED ZAHN

Was ist das Alleinstellungsmerkmal dieses Produkts?

Einzigartig am Markt – exklusiver Startvorteil: Staffelverkürzung für alle, die sich seit Jahren gut um ihre Zähne kümmern

Die reguläre Zahnstaffel in den Tarifen Z80, Z90 sowie Z100 kann auf zwei Versicherungsjahre verkürzt werden, wenn der Kunde im Antrag bestätigt, dass er in den letzten drei Jahren jährlich bei der Zahnvorsorge war und sonst in dieser Zeit keine zahnärztliche Behandlung stattgefunden hat. Unter Zahnvorsorge versteht man die Kontrolluntersuchung beim Zahnarzt, welche für Erwachsene in der GKV zweimal pro Jahr kostenlos möglich ist.

Zahnärztliche Behandlungen sind zum Beispiel eine Wurzelbehandlung, Füllung, Versorgung eines fehlenden Zahnes, Anfertigung oder Erneuerung von Zahnersatz. Professionelle Zahnreinigung zählt in diesem Fall nicht als Behandlung. Die Möglichkeit der Verkürzung gilt nicht für die Leistungsbegrenzung bei Kieferorthopädie.

- **Keine Wartezeiten:** starke Leistungen ab Beginn
- **GOZ: bis 5-fachen Satz**
- Flexibel: **monatliches Kündigungsrecht** (nach Mindestvertragslaufzeit von zwei Jahren)

Für welche Zielgruppe ist es geeignet?

Für alle gesetzlich Krankenversicherten hervorragend geeignet.

Warum ist das für den Vermittler interessant?

Das Produktkonzept ist einfach: kompakter Rundumschutz für Zahnersatz und Zahnbehandlung in drei Niveaustufen 80, 90 oder 100 Prozent. Auf Wunsch ist zu allen drei Niveaustufen eine Aufbaustufe – ohne Gesundheitsfragen – für Bleaching, Schmerztherapie und unbegrenzte professionelle Zahnreinigung hinzu versicherbar.

- Einfach, modern, leistungsstark
- Sehr gutes Preis- Leistungsverhältnis
- Top im Wettbewerb: **sehr gute Ergebnisse in Rankings/Ratings**
- **Einzigartige Leistungen**

Was ist neu an diesem Produkt?

Einzigartig am Markt – exklusiver Startvorteil: Staffelverkürzung für alle, die sich seit Jahren gut um ihre Zähne kümmern

- **Keine Wartezeiten:** starke Leistungen ab Beginn
- **GOZ: bis 5-fachen Satz**
- Flexibel: **monatliches Kündigungsrecht** (nach Mindestvertragslaufzeit von zwei Jahren)

DKV

Anzeige



MEDIOLANUM

Noch flexibler in jeder Lebenslage: Mediolanum Life Plan Tarifoptionen

Eine Geldanlage, die so individuell ist wie der Kunde selbst: Egal, ob höherer Einmalbeitrag oder spätere Zuzahlung, der neue Mediolanum Life Plan bietet jetzt passende Tarife für jedes Sparziel und jeden Anlagehorizont

Erfahrene Finanzberater wissen, dass das Leben ihrer Kunden nicht immer planbar verläuft. Die Erwerbsbiografien der Deutschen sind weniger geradlinig und dafür vielfältiger geworden. Zeitgemäße Altersvorsorgeprodukte berücksichtigen diesen Wandel, indem sie eine individuelle Gestaltung der Finanzen ermöglichen.

Als fondsgebundene Versicherung mit Einmalbeitrag bietet der Mediolanum Life Plan Anlegern jederzeit volle Flexibilität bei ihrer Geldanlage. Eine unerwartete Schenkung, ein Erbe oder eine Abfindung, die in die Altersvorsorge fließen soll? Kein Problem: Der Mediolanum Life Plan ist ein Whole-Life-Plan, das heißt, Anleger können zusätzlich zum anfangs geleisteten Einmalbeitrag jederzeit Sonderzahlungen tätigen. Auch Auszahlungen sind möglich, beispielsweise um sich einen langgehegten Wunsch zu erfüllen oder die Ausbildung der Kinder zu unterstützen.

Um den Zielen der Kunden noch besser gerecht zu werden, bietet der Mediolanum Life Plan zwei neue Tarifoptionen, die speziell auf die gewünschten Ansparpläne und Investmenthorizonte der Kunden zugeschnitten sind.

TARIF 1 – LANGFRISTIG PLANEN, NACHHALTIG PROFITIEREN:

Die beste Wahl für Anleger mit langem Investmenthorizont, die ihre Kosten minimieren wollen. Die Abschlusskosten betragen fünf Prozent der einmaligen Versicherungsprämie sowie späterer Sondereinzahlungen.



Hinsichtlich der laufenden Aufwendungen bietet dieser Tarif die günstigsten Konditionen und ermöglicht Anlegern, ihre Kosten auf lange Sicht zu optimieren.

TARIF 2 – MAXIMALE FREIHEIT, MINIMALE ABSCHLUSSKOSTEN:

Günstig für Anleger, die einen kürzeren Anlagehorizont haben oder eine vorzeitige Vertragskündigung nicht ausschließen. Die laufenden Kosten sind etwas höher, die Abschlusskosten auf Erst- und Sondereinzahlungen betragen jedoch nur 2,5 Prozent. Damit ist dieser Tarif die beste Wahl für Anleger, die auf einen Schlag größere Summen investieren wollen oder bereits absehen können, dass sie demnächst Sondereinzahlungen, zum Beispiel aus einem Erbe, leisten werden.

Doch egal, welchen Tarif sie wählen: Bereits ab dem sechsten Jahr erhalten Kunden einen jährlichen Treuebonus von 0,5 Prozent auf den anfangs geleisteten Einmalbeitrag sowie auf jede Sondereinzahlung.

MEDIOLANUM

^ **Flexible Geldanlage für jeden Lebensweg:**
Mit dem Mediolanum Life Plan erreicht jeder Kunde seine finanziellen Ziele



Erfahren Sie mehr über den Mediolanum Life Plan



Kontakt

Dirk Fischer

Patriarch
Multi-Manager GmbH

+49 69 71589900

info@patriarch-fonds.de



TARIF DES MONATS APRIL 2025

Bester Schutz für Hab und Gut

Die neue Hausratversicherung der GVO Versicherung

AScore STATEMENT

Mit dem Tarif Premium Plus präsentiert die GVO Versicherung Oldenburg VVaG ein Hausratprodukt, das umfassenden Schutz und moderne Ansprüche auf ideale Weise kombiniert. Neben der Deckung unbenannter Gefahren überzeugt der Tarif durch eine Besitzstandsgarantie, die den bisherigen Schutz bei einem Wechsel sicherstellt, sowie durch die innovative Best-Leistungs-Garantie, die im Schadenfall stets die marktweit besten Konditionen gewährleistet. Darüber hinaus überzeugt er mit einem starken Diebstahlschutz – etwa für Fahrräder bis 10.000 Euro oder Taschendiebstahl bis 1.000 Euro (Selbstbeteiligung 100 Euro). Ein echtes Plus für Familien: Der Diebstahl von Bekleidung aus Kita oder Schule während schulischer Veranstaltungen ist bis 1.000 Euro versichert. Auch Online-Shopper profitieren von einer Absicherung bei Betrugsfällen bis 2.000 Euro (Selbstbeteiligung 100 Euro).

Nachhaltigkeit spielt eine zentrale Rolle: CO₂-Kompensation nach einem Brand bis 1.500 Euro, Mehrkostenübernahme von bis zu 2.500 Euro für energieeffiziente Elektrogeräte oder die Wiederbeschaffung und Reparatur durch nachhaltige Unternehmen machen den Tarif besonders zukunftsorientiert.

Anne Peters
Fachbereichsleitung Komposit,
AScore Das Scoring GmbH



Mit dem umfassend überarbeiteten Hausrat-Tarif setzen wir neue Maßstäbe bei der bedarfsgerechten Absicherung von Hab und Gut.

Neben den haftungsrelevanten Einschlüssen der Besitzstandsgarantie, Best-Leistungs-Garantie und dem Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit ist der beitragsfreie Einschluss von Fahrrad-diebstahl bis 10.000 Euro hervorzuheben. Kunden profitieren außerdem von der Absicherung neuer Risiken durch den digitalen Wandel – so sind beispielweise Smart-Home-Geräte, Wallboxen und Balkonkraftwerke abgedeckt. Schutz besteht auch für Cyber-Kriminalität durch Phishing, Pharming oder Skimming.

Abgerundet wird die neue Hausratversicherung durch eine pauschale Höchstentschädigungsgrenze von 300.000 Euro. Makler können so ihren Kunden maximale Sicherheit bieten und Deckungslücken schließen.

Zugeschnittene Mehrwerte – als mittelständischer Versicherer liegt uns Service am Herzen. Makler finden mit dem neuen Hausrat-Tarif der GVO einen zuverlässigen Partner mit schlanken digitalen Prozessen, aber auch direkten persönlichen Ansprechpartnern.



i Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

TARIF DES MONATS MAI 2025

Die uniVersa-Wohngebäudeversicherung



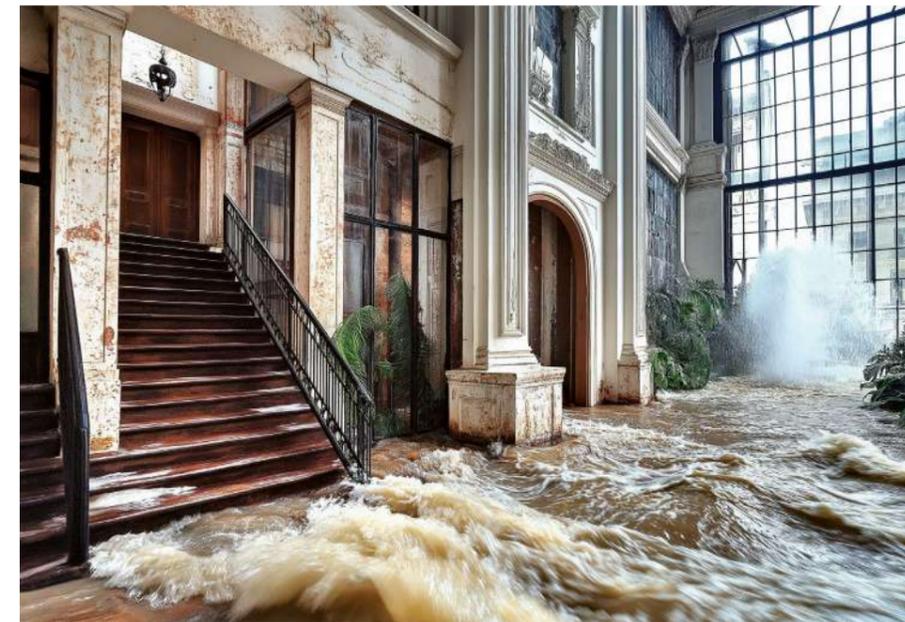
AScore STATEMENT

Das eigene Zuhause ist mehr als nur ein Gebäude – es ist Lebensmittelpunkt, Rückzugsort und eine langfristige Investition. Damit dieser Wert geschützt bleibt, bietet der Wohngebäudetarif FLEXXhouse best der uniVersa Allgemeine Versicherung AG ein erstklassiges Sicherheitspaket mit zahlreichen Vorteilen.

Besonders hervorzuheben: Nach einem größeren Schaden (Mindestschadenshöhe 25.000 Euro) unterstützt die uniVersa alters- oder behindertengerechten Wiederaufbau mit bis zu 30.000 Euro und beteiligt sich mit bis zu 10.000 Euro an Mehrkosten für behördlich nicht vorgeschriebene energetische Modernisierungen und deckt Beratungskosten eines Energieberaters mit 1.000 Euro ab. Zusätzlich werden Darlehenszinsen für bis zu 36 Monate übernommen, falls das selbstgenutzte Ein- oder Zweifamilienhaus betroffen ist.

Der Versicherungsschutz lässt sich individuell um die Bausteine Best-Leistungs-Garantie, Haus- und Wohnungsschutzbrief, Elementarschutz und Glas erweitern. Für erneuerbare Energien ergänzen die Bausteine Photovoltaik und Solar-, Geothermie- und Wärmepumpenanlagen den Versicherungsschutz.

Anne Peters
Fachbereichsleitung Komposit,
AScore Das Scoring GmbH



Die uni Versa Allgemeine Versicherung AG hat Anfang 2025 mit FLEXXhouse eine neue Wohngebäudeversicherung auf den Markt gebracht. Angeboten werden drei Absicherungsvarianten, fünf Erweiterungsbau- steine sowie eine Allgefahrendeckung. Das hohe Leistungsniveau wird durch markt- konforme Garantien gestützt.

Das Konzept wurde um die drei Absicherungsvarianten easy, allround und best aufgebaut und beinhaltet die Gefahren Feuer, Leitungswasser sowie Sturm und Hagel. Für Ein- und Zweifamilienhäuser bis 300 Quadratmetern Wohnfläche kann das vertriebs- und kundenfreundliche Wohnflächenmodell mit einer pauschalen Höchstentschädigungsgrenze herangezogen werden. Zur Prämienberechnung reicht hier die Angabe der richtigen Wohnfläche

und Bauausgestaltung aus. Dann wird auch automatisch ein Unterversicherungsverzicht gewährt.

Das Thema der groben Fahrlässigkeit liegt der uniVersa besonders am Herzen. Wir kürzen daher die Leistung bei grober Fahrlässigkeit bei Herbeiführung eines Schadensfalls nicht im Tarif easy bis 10.000 € und in den Tarifen allround und best sogar bis zur Höchstentschädigungsgrenze. Mit unserer FLEXXhouse bieten wir Kunden einen Rundum-Schutz für ihr Wohngebäude mit zahlreichen Möglichkeiten der Individualisierung.



i Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



18. September 2025, 19 Uhr
Airport Club, Frankfurt

präsentiert von der
Mein Geld Medien Gruppe

Mein Geld Medien Gruppe

Powered by



assekuranz-award.de

Jury



Ellen Ludwig
Chief Product Officer
comparit GmbH



Franz-Josef Rosemeyer
ehem. Vorstand A.S.I.
Wirtschaftsberatung AG
und Votum Verband



Frank Rottenbacher
Vorstand AfW



**Prof. Dr.
Hans-Wilhelm Zeidler**
Geschäftsführer Zeidler
Consulting GmbH



Regina Feldmann
Geschäftsführerin
der Finanz Protect
GmbH



Leon Franken
Senior Prozess- und
Projektmanager
MAXPOOL
Maklerkooperation GmbH

Auszeichnung Themen-Leader
ATL

POWERED BY
cpit

HDI

Was macht den HDI zum Themen-Leader?

„HDI schreibt seit 1998 in der Berufsunfähigkeitsversicherung Erfolgsgeschichte. Herausragend ist das hochwertige Bedingungs- werk von EGO Top mit dem Verzicht auf die abstrakte und konkrete Verweisung in der Erst- und Nachprüfung, einer umfangreichen Nachversicherungsgarantie sowie einer hohen Flexibilität durch Berufswechsel- und Verlängerungsoption. HDI setzt auf Miteinander statt Streit. Das dokumentieren die überdurchschnittlichen BU-Leistungs- und Annahmequoten gepaart mit einer niedrigen Prozess- quote.“

Carsten Kock
HDI AG, Leiter Makler-
vertrieb Leben



THEMEN-LEADER BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG 2025

Berufsunfähigkeitsversicherung ist ein Leistungsversprechen

Die HDI-Berufsunfähigkeitsversicherung überzeugt mit flexiblen Optionen, stabilen Beiträgen und innovativen Leistungen wie dem Verzicht auf konkrete Verweisung. Das ist die eine Seite der BU-Produkte. Doch wie sieht die andere Seite aus - wenn das Leistungsversprechen eingelöst werden soll?



CPIT STATEMENT

Versicherungen schützen vor Schäden, die den Einzelnen finanziell überfordern würden. Ganz besonders tragisch kann eine fehlende oder zu geringe Arbeitskraftabsicherung für den Betroffenen und dessen Familie sein. Um den richtigen Schutz zu finden, empfiehlt sich eine Beratung durch einen Experten. Der Experte greift seinerseits auf vertrauenswürdige Produkthanbieter zurück. Der HDI versteht das Thema BU als ganzheitliches Thema und begleitet den Kunden vom Start bis zum Vertragsende: Die BU des HDI überzeugt mit fairen Annahmerichtlinien, die sich besonders durch transparente Gesundheitsfragen auszeichnen. Die hohe Produktqualität mit unter anderem dem Verzicht auf abstrakte und konkrete Verweisung, sowohl bei Erst- als auch bei Nachprüfung, garantiert, dass die versicherte Person im Leistungsfall keine Einschränkungen fürchten muss. Mit einem der größten BU-Bestände von 460.000 Verträgen beweist der HDI zudem Konstanz durch langjährige Markt- und Beitragsstabilität. Die überdurchschnittlich hohen BU-Leistungsquoten in Höhe von 86 Prozent zeigen, was Verlässlichkeit im Ernstfall bedeutet. Die konstanten Beiträge und die jahrzehntelange Erfahrung machen den HDI zu einem verantwortungsvollen Partner und einem, der zu seinen Leistungsversprechen steht.



Jetzt das Video zum Beitrag ansehen!

Ellen Ludwig
Chief Product Officer
cpit comparit GmbH



Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

Auszeichnung Themen-Leader
ATL

POWERED BY
cpit

die Bayerische

Was macht die Bayerische zum Themen-Leader

„Seit 1962 steht die Bayerische als verlässlicher Partner an der Seite der Soldaten - mit tiefem Verständnis für ihre besonderen Herausforderungen. Als Teil des Bundeswehr- rahmenvertrags bieten wir eine der ältesten und größten Lösungen für diese wichtige Zielgruppe. Unsere marktführende DU-Absicherung, flexible Tarifwechsel und starke Nachversicherungsoptionen garantieren bestmögliche Vorsorge - sowohl im Einsatz als auch für die Zeit danach. Kontinuierliche Optimierungen sichern unsere Spitzenposition.“

Martin Gräfer
Mitglied des Vorstands der Bayerische



THEMEN-LEADER SOLDATEN-DIENSTUNFÄHIGKEIT 2025

Dienstunfähigkeit bei Soldaten: Die richtige Absicherung ist entscheidend

Die Absicherung gegen Dienstunfähigkeit ist für Soldaten von zentraler Bedeutung. Dennoch gibt es derzeit nur wenige Anbieter. Das Segment mag zwar herausfordernd sein, aber für Makler mit 184.000 aktiven Soldaten als potenzielle Zielgruppe äußerst interessant



CPIT STATEMENT

Während eine Berufsunfähigkeitsversicherung auf den zivilen Arbeitsmarkt ausgerichtet ist, berücksichtigt eine soldatenspezifische DU-Klausel die besonderen Anforderungen des Soldatenberufs, einschließlich Auslandseinsätzen. Bei der DU der Bayerischen gibt es keine Wartezeit. Ergänzt wird der Schutz durch eine Arbeitsunfähigkeitsklausel. Diese kann auch für Soldaten sinnvoll sein, um den Wegfall von Erschwerniszulagen aufzufangen, auch wenn keine vollständige Dienstunfähigkeit festgestellt wird. **BU PROTECT Bundeswehr** ermöglicht eine flexible Absicherung bis zum 60. Lebensjahr und eine erweiterte Leistungsdauer bis 65. Zudem besteht beim Ausstieg aus der Bundeswehr die Möglichkeit der Vertragsanpassung an den zivilen Beruf. Das beinhaltet eine neue Berufseinstufung wie auch - sofern gewünscht - eine Laufzeitverlängerung ohne erneute Gesundheitsprüfung. Damit positioniert sich die Bayerische als eine der wenigen Versicherungsgesellschaften, die Soldaten eine maßgeschneiderte Lösung für das Risiko der Dienstunfähigkeit bietet. Gerade für Makler ist dies ein attraktiver Markt mit großem Potenzial.



Ellen Ludwig
Chief Product Officer
cpit comparit GmbH

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

Jetzt das Video zum Beitrag ansehen!



WWK

Smarter investieren mit KI-Power

Der neue Investmentfonds WWK KI Alpha - Aktien Welt



Roland Kluger,
Verwaltungsratsvorsitzender der WWK Investment S.A., erklärt:

„Der WWK KI Alpha - Aktien Welt ist der nächste Entwicklungsschritt in der Fondswelt. Er zeichnet sich durch einen besonders hohen KI-Integrationsgrad aus. So können unsere Kapitalmarktexperten im Zusammenspiel mit der KI-Plattform von Ultramarin das volle Potenzial der Finanzmärkte für unsere Kunden nutzen.“

Stefan Bauer,
Verwaltungsrat der WWK Investment S.A., ergänzt:

„Der WWK KI Alpha - Aktien Welt bietet dank modernster Technologien hervorragende Renditechancen. Damit passt er perfekt zu den innovativen Fondspolices der WWK. Verfügbar mit und ohne Garantie setzen diese regelmäßig neue Maßstäbe im Versicherungsmarkt. Gemeinsam entsteht so die optimale Kombination für eine leistungsstarke Altersvorsorge.“

Dr. Daniel Willmann,
Mitgründer und Geschäftsführer von Ultramarin, sagt:

„Wir freuen uns sehr über die Partnerschaft mit der WWK und die Chance, mit unserer innovativen KI-Lösung nachhaltigen Mehrwert bei der globalen Aktienanlage zu ermöglichen.“

^ v. l. n. r.

Roland Kluger, Verwaltungsratsvorsitzender der WWK Investment S.A

Stefan Bauer, Verwaltungsrat der WWK Investment S.A.

Dr. Daniel Willmann, Mitgründer und Geschäftsführer von Ultramarin

Die WWK Investment S.A. hat zum Ende des Jahres 2024 einen neuen Fonds für private Anleger lanciert. Der WWK KI Alpha - Aktien Welt ist ein global investierender Aktienfonds, der insbesondere auf das fortschrittliche Potenzial der KI bei der Portfoliozusammenstellung setzt. Dabei arbeiten die Kapitalmarktexperten der WWK mit dem externen Anlageberater und Technologie-Innovator Ultramarin Capital GmbH zusammen. Die innovative KI-Plattform des Deep-Tech-Unternehmens ermöglicht eine tagesaktuelle Aktien-Analyse von über 5000 Unternehmen auf der ganzen Welt. Anlageziel des Fonds ist es, eine positive aktive Rendite gegenüber dem Vergleichsindex MSCI World zu erwirtschaften.

Die WWK Investment S.A. ist die konzern-eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft der WWK-Versicherungsgruppe mit Sitz in Luxemburg. Sie wurde im Jahr 2001 gegründet und startete mit drei global anlegenden Dachfonds. Die Anlagevolumina in den Fonds der Kapitalverwaltungsgesellschaft stiegen durch den Vertrieb von Fondspolices und Sparplänen kontinuierlich an. Aktuell verwaltet die Gesellschaft ein Vermögen von 1,3 Milliarden Euro.

Alle von der WWK Investment S.A. angebotenen Fonds können von Kunden sowohl im Rahmen der fondsgebundenen Versicherungen der WWK Lebensversicherung a. G. als auch in der Direktanlage bespart werden. Der neue WWK KI Alpha - Aktien Welt ist seit Mitte Februar als besonders kostengünstige Anteilsklasse in den verkaufsoffenen Fondspolices der WWK erhältlich. Anfang März wurde er zudem in die attraktiven aktiven Anlagestrategien der WWK-Fondspolices aufgenommen.

Die Muttergesellschaft WWK Lebensversicherung a. G. zählt mit Beitragseinnahmen von über einer Milliarde Euro zu den 20 größten Lebensversicherungen in Deutschland. Geführt wird der Versicherer als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Als solcher ist die WWK ausschließlich ihren Kunden, also den Mitgliedern, verpflichtet und agiert unabhängig von Aktionärsinteressen. Solidität und Finanzstärke zeichnen die WWK aus. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist die Gesellschaft seit langer Zeit einer der substanz- und eigenkapitalstärksten Lebensversicherer in Deutschland.

Ultramarin entwickelt Künstliche Intelligenz (KI) für die Kapitalanlage. Einschlägige Verfahren des maschinellen Lernens werden auf der proprietären Technologie- und Datenplattform UltraLab™ verknüpft mit den Best Practices quantitativen Asset Managements, um für professionelle und private Anleger in maßgeschneiderten Anlagestrategien und Publikumsfonds nachhaltig Mehrwert bei der Kapitalmarktanlage zu erwirtschaften. Das Unternehmen ist seit 2017 Wegbereiter für die Erschließung der Potenziale von KI im Asset Management. Mit rund 30 Mitarbeitern an drei Standorten (Berlin, München, Frankfurt am Main) zählt das BaFin-zugelassene Wertpapierinstitut zu den größten bankenunabhängigen Anbietern KI-basierter Investmentstrategien in Europa.

WWK



Anzeige Bilder: © WWK



KUNST UND GALERIEN

Unser Messtipp – zehn Jahre Discovery Art Fair

Zwischen den großen Kunstmessen – der art cologne im November und der Art Basel im Juni – müssen Kunstfreunde keineswegs auf anregende und inspirierende Events verzichten. Eines davon ist die Discovery Art Fair, die vom 3. bis 6. April in Köln in Köln stattfindet. Die Messe verfolgt das Ziel, Neugier auf neue Trends und Künstler zu wecken und ein vielseitiges Erlebnis zu bieten, das die Dynamik und Vielfalt der zeitgenössischen Kunstszene reflektiert.

Der erste Messtagen ist in der Regel vor allem Fachbesuchern und Medien vorbehalten. Zusätzlich zu Köln wird die Discovery Art Fair auch in Frankfurt ausgerichtet, was ihre Bedeutung im deutschen Kunstmarkt untermauert.

Lesen Sie weiter auf Seite 144

Bild: © Discovery Art Fair

In diesem Jahr feiert die Messe ihren zehnten Geburtstag. Auch hier bleibt man der bisher erfolgreichen Linie treu: „Auf einer Ausstellungsfläche von über 4000 Quadratmetern entfaltet sich ein facettenreiches Panorama zeitgenössischer Kunst“, verspricht der Veranstalter. „In den mehr als 100 Messekojen gibt es eine Fülle an Kunstwerken zu entdecken, die verschiedenste Geschmäcker und Budgets ansprechen.“

SCHWERPUNKT JUNGE UND INNOVATIVE KUNST

Zu Beginn sah man sich als Ergänzung zur scheinbar übermächtigen art cologne in Sachen junger Kunst. Das ist heute mehr denn je erkennbar, den Schwerpunkt bilden Gemälde, Fotografien, Skulpturen, Zeichnungen, Grafiken und Videokunst mit einem besonderen Fokus auf junge, innovative Kunst. Die Discovery Art Fair war bis 2017 als Kölner Liste bekannt. Heute hat sie sich als eigenständige jährliche Kunstmesse in Köln und Frankfurt etabliert. Von der Working Smarter Group GmbH aus Treuenbrietzen bei Berlin organisiert, hat sie sich rasch zu einem unverzichtbaren Ereignis für Kunstliebhaber, Sammler und Fachleute entwickelt. »



◀ Täuschend ähnlich – realer Mensch trifft auf Kunstmensch



◀ Aus den Durchgängen konnte man in die ruhigeren Logen der Aussteller abbiegen und sich da auch im persönlichen Gespräch sein Lieblingsstück aussuchen

› So ganz einig scheint man sich noch nicht zu sein – irgendwie ausdrucksstark sind diese beiden Büsten im Dialog



◀ Großes Interesse auch bei den Medien an den zum Teil schrillen Kunstwerken

Bilder: © Discovery Art Fair



◀ In über 100 Kojen finden die Kunstfreunde ihr Traumwerk



› Fachkundige Führungen bringen interessante Hintergrundinformationen über die ausgestellten Werke



◀ Zugeschlagen – das „City Girl“ von El Bocho hängt demnächst in einem Wohnzimmer



^ Die Vergangenheit auf moderne Art – ob eines dieser Bilder beim Betrachter in die Wohnung einzieht?

JUNGE KÜNSTLER ZUM GREIFEN NAH

Der Messe ist es gelungen, ein breiteres Publikum für zeitgenössische Kunst zu gewinnen. Das konnte durch ihre Zugänglichkeit und die Präsentation von Kunst zu fairen Preisen erreicht werden. Sie spricht mit diesem Konzept sowohl etablierte als auch junge Sammler an und ermutigt Kunstbegeisterte zum Erwerb einzigartiger Originalwerke. Der Erfolg gibt den Organisatoren recht: Mit über 12 000 Besuchern und etwa 120 internationalen Teilnehmern bietet sie allen Beteiligten ein reichhaltiges und frisches Kunsterlebnis.

Zentrales Merkmal der Messe ist dabei der direkte Austausch zwischen Besuchern, Künstlern und Galeristen, welcher den Zugang zu neuesten Werken ermöglicht, die kürzlich in Ateliers weltweit entstanden sind. Die Kölner Veranstaltung findet in der XPost in der Neustadt statt, einem ehemaligen Postgebäude, dessen einzigartige Kombination aus industriellem Charme, historischen Elementen und moderner Gestaltung den perfekten Rahmen bietet.

„WIR SIND KEIN MUSEUM, ES GEHT UMS VERKAUFEN“

Bei dieser Messe gibt es keine altherwürdigen Galerien, die sich teilweise als Kunstmuseum verstehen. Der Fokus liegt ganz klar auf dem Verkauf: „Wir wollen, dass unsere Aussteller glücklich sind – und sie sind glücklich, wenn sie viel verkaufen“, betont Messedirektor Jörgen Golz. Natürlich vergleicht man sich mit der art cologne. Unterschiede gibt es viele, das fängt schon beim Preis an. Hier werden Kunstwerke für unter 10.000 Euro gehandelt, im etablierten Messe-Bereich sind die Preise oft sechs- bis schon einmal siebenstellig. Auch stehen hier die Künstlerinnen und Künstler gleich selber am Messestand, was den Kontakt zu den Kunstliebhabern besonders spannend macht. »

Bilder: © Discovery Art Fair



◀ Was mag die Frau auf dem Bild wohl denken? Vielleicht gibt ja das Programm auf dem Kopfhörer die richtige Inspiration

VIELE EINSTEIGER IN DIE KUNST

Auf der Discovery Art Fair findet man viele Leute, die sich zum ersten Mal professionell mit der Kunst befassen – sowohl auf Besucher- als auch auf Ausstellerseite. Deshalb beraten die Macher junge Künstler in Sachen Kunstvermarktung, Präsentation, Kommunikation und Preissetzung. Die Präsentation wirkt auch entsprechend jung, frisch und unkonventionell. So hat man auf der letzten Veranstaltung im Eingangsbereich Luftballons zu einer Skulptur vereint, die später im erschlafenen Zustand als Kunstwerk in die Messe mit eingeflossen ist. Die Discovery Art Fair hat zusätzlich ein besonderes Förderprogramm „Discover a Talent“ für junge Künstler aufgelegt. Gesponsert werden vielversprechende Nachwuchskünstlerinnen und -künstler, die von einer unabhängigen Jury ausgewählt werden und so eine einmalige Chance bekommen. Durch die bewusste Barrierefreiheit zwischen Künstlern und Publikum kommt man schnell ins Gespräch und so auch zum Verkauf. •

MEIN GELD

DISCOVERY ART FAIR COLOGNE 2025

Wann?

04. bis 06. April 2025

Opening für geladene Gäste

03. April 2025

Wo?

XPOST Köln
Gladbacher Wall 5, 50670 Köln

Öffnungszeiten

Fr-Sa 11-20 Uhr, So 11-18 Uhr

Eintritt inklusive Messekatalog

Sa+So 20 Euro, erm. 15 Euro
Am Messe-Freitag ist der
Eintritt kostenfrei

Online-Tickets & weitere Informationen

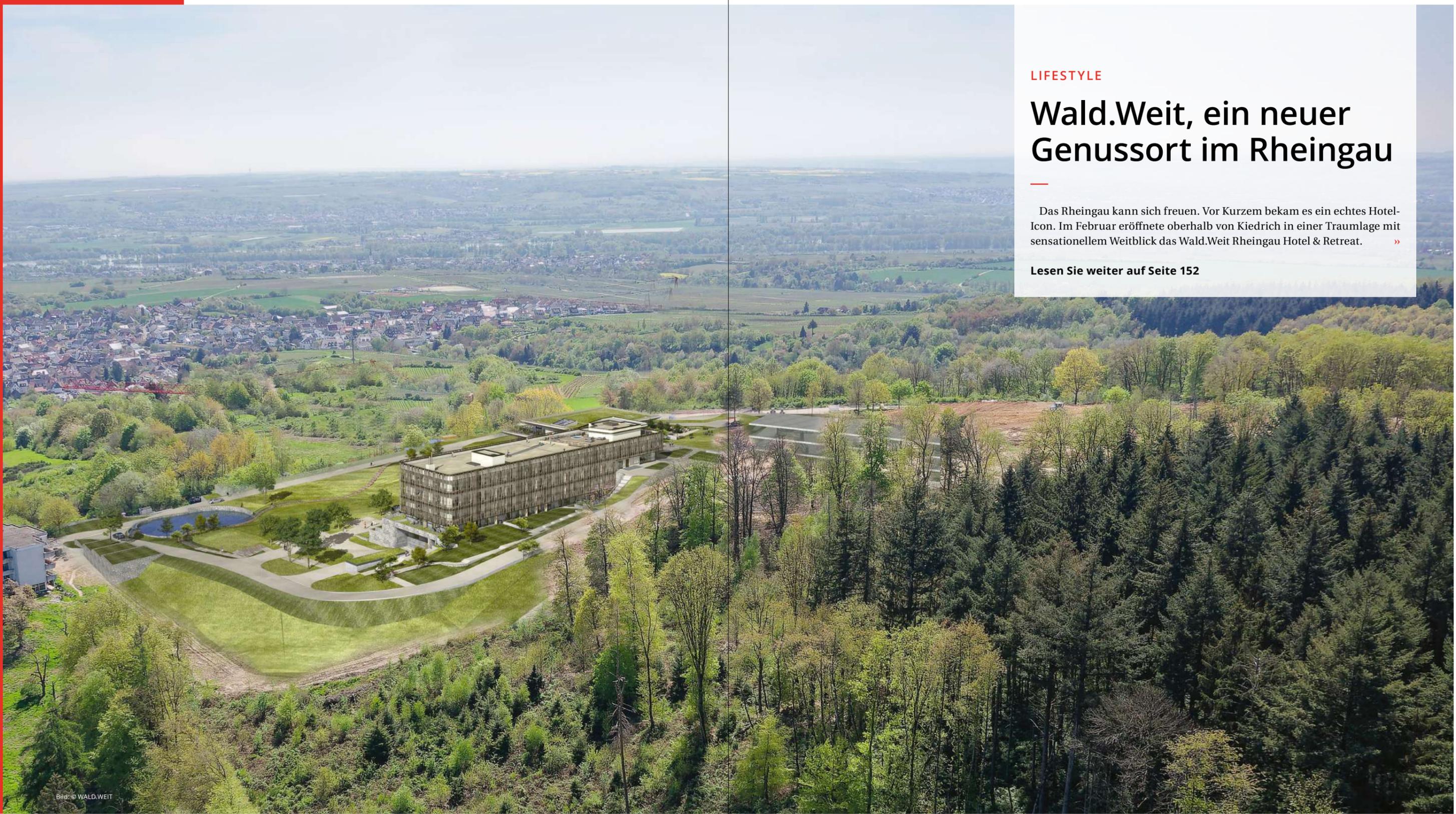
discoveryartfair.com

◊ Ist das echt oder ist das Kunst? Die Besucher waren erst einmal verwirrt



◊ Der Kunstmix kam bei den Besuchern an, die Gänge waren bei der letzten Ausstellung rappellvoll

Bilder: © Discovery Art Fair



LIFESTYLE

Wald.Weit, ein neuer Genusssort im Rheingau

Das Rheingau kann sich freuen. Vor Kurzem bekam es ein echtes Hotel-Icon. Im Februar eröffnete oberhalb von Kiedrich in einer Traumlage mit sensationellem Weitblick das Wald.Weit Rheingau Hotel & Retreat. »

Lesen Sie weiter auf Seite 152

Bild: © WALD.WEIT



› Das große lichtdurchflutete Restaurant mit XL-Sonnenterrasse



‹ Entspanntes Yoga im Wald



^ Viel Platz in der wohnlichen Suite

Zunächst ist das Resort mit 80 hochwertig eingerichteten Zimmern und Suiten (25 bis 100 Quadratmeter) an den Start gegangen, die alle vor allem auch durch ihre großzügigen Balkone gefallen. Abends sitzt man hier gemütlich mit einem Glas guten Wein – in der Nachbarschaft befinden sich so bekannte Weingüter wie Robert Weil und Kloster Eberbach – und genießt die fantastische Aus- und Weitsicht. Ein besonderes Highlight von Anfang an ist die rundum verglaste Rooftop-Bar mit großem Außenbereich. Hier lässt sich im Sommer bei exquisiten Cocktails und chilliger Musik der einmalige Blick über das Rheintal erleben. In diesem Außenbereich ersetzen jetzt noch drei unterschiedliche Saunen den geplanten großen separaten Spa, der in Kürze errichtet werden soll. Weiterhin geplant ist ein zweiter Hotelbau mit noch einmal 120 Zimmern und Suiten sowie einem zweiten Restaurant. Denn an Platz mangelt es dem Wald.Weit, das in 18 Hektar eigenen Wald eingebettet ist, hoch über „Vater Rhein“ nicht.

Fertig gestellt sind hingegen bereits das Restaurant und der Event-Bereich. Küchenchef des Restaurants Wald.Fein ist der 41-jährige Falk Richter, kein Unbekannter in der Region. Richter „will den Wald auf den Teller holen“. Selbstverständlich also, dass

Bilder: © Thomas Ott, © Stefan Schütz

der Schwerpunkt auf regionaler und saisonaler Küche liegt, aber immer mit einem „weltoffenen Twist“. Dabei möchte Richter mit „authentischen, raffinierten Gerichten Tradition und Moderne vereinen“, so der Küchenchef. Schließlich findet in der Umgebung alljährlich das „Rheingau Gourmet Festival“ statt, an dem das Haus zukünftig natürlich auch teilnehmen möchte.

Eng kooperiert wird mit lokalen Produzenten und Weingrößen wie dem bereits erwähnten Kloster Eberbach und dem benachbarten Weingut Robert Weil, aber auch dem Weingut Wasem. Das verspricht höchsten Genuss bei diversen Events wie Wein-Tastings, aber natürlich auch beim Dinner im Wein.Fein, im Sommer natürlich auf der großen Terrasse.

Realisiert wurde das Wald.Weit Rheingau Hotel & Retreat von der Ingelheimer Unternehmensgruppe Molitor/Gemünden. Bauherr und Betreiber ist die TT Hospitality GmbH & Co KG der Geschwister Tina Badrot und Tim Gemünden, denen Nachhaltigkeit und die Nähe zu Region und Natur besonders wichtig sind. „Seit 140 Jahren ist uns mit unserem Familienunternehmen in Ingelheim am Rhein daran gelegen, die Region zu stärken und dazu beizutragen, sie noch attraktiver zu machen“, sagt Tina Badrot. „Mit Wald.Weit möchten wir einen Ort schaffen, der Menschen aus nah und fern Erholung und Erlebnisse bietet, der dazu einlädt, den Rheingau mit all seinen kulturellen Highlights zu entdecken und zu genießen“, so die Geschäftsführerin weiter. »

Bilder: © Tim Lunkenheimer, © Stefan Schütz



^ Weit und wie im Wald: die Lobby



^ Einfach in die Weite blicken



‹ Wie ein zweites Zuhause, die Suiten im Wald.Weit

› Waldläufe im Rheingau



◀ Die Lobby ist auch ein entspannter Aufenthaltsbereich

„ Perfekt in die Natur integriert



Bilder: © Thomas Ott; © WALDWET; © NadjaKuschel

Apropos Erlebnisse. Noch in diesem Frühjahr werden die hoteleigenen Mountainbike Trails eröffnet, auf denen auch Profis auf ihre Kosten kommen – ein Hobby von Eigentümer Tim Gemünden. Gemüthlicher geht es da doch bei einer Weinbergswanderung zu, bei der nicht das Sportliche, sondern, wie im gesamten Wald.Weit Rheingau Hotel & Retreat, der Genuss im Mittelpunkt steht.

Genauso wie die Nachhaltigkeit. „Wir gehen bei Bau und Betrieb des Hotels überaus schonend mit Ressourcen um“, sagt Tim Gemünden. Damit sich Genuss und Nachhaltigkeit nicht schneiden, gehört etwa Geothermie in Verbindung mit einer Hackschnitzelanlage zum Standard. Ebenso wie soziale Nachhaltigkeit: Für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind auf dem Gelände 30 Personalwohnungen entstanden. So vereint das Resort eine einzigartige Lage mit einem außergewöhnlichen Konzept.

MANUELA BLISSE UND UWE LEHMANN



Weitere Informationen finden Sie unter: www.wald-weit.com



◀ Per Gleitschirm im Six Senses Zighy Bay Resort im Oman



◀ Lieblings-Luxushotel der airtours-Gäste auf Kreta: das Daios Cove



◀ Das One&Only One Za'abeel in Dubai

AIRTOURS

Neue Maßstäbe im Luxus

Exklusiv, maßgeschneidert, anspruchsvoll – damit hat sich airtours mit an die Spitze des Luxusreisemarktes gesetzt und wächst weiter im obersten Segment des Reisens. Die Luxusmarke der TUI richtet ihr Angebot gezielt an Reisende, die nicht nur außergewöhnlichen Komfort, sondern zunehmend individuell kuratierte Erlebnisse suchen.

„Luxus entwickelt sich stetig weiter – unsere Gäste erwarten höchste Exklusivität, gepaart mit authentischen und maßgeschneiderten Erlebnissen“, sagte Steffen Boehnke, Director airtours, anlässlich der ITB 2025. „Wir konzentrieren uns weiter auf das obere Luxussegment und bieten eine noch exklusivere Auswahl an handverlesenen Hotels und außergewöhnlichen Reiseformaten.“ Diese klare Positionierung zeigt nachhaltigen Erfolg und etabliert airtours als führende Luxusreisemarke in Europa.

LUXUSFAVORITEN IM SOMMER

Kreta hat sich zum Hotspot der Luxus-hotellerie im Mittelmeer entwickelt und ist Favorit der airtours-Gäste im kommenden Sommer. Zu den Top-Aufsteigern zählen die Insel Kos, die griechische Hauptstadt Athen und ihre Riviera sowie die Halbinsel Peloponnes.

Bilder: © airtours

Im Bereich Fernreisen führen die USA das Ranking an, gefolgt von den Malediven und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Höchste Buchungszuwächse verzeichnen Dubai mit 70 Prozent und Bangkok mit 60 Prozent. Thailands Hauptstadt etabliert sich zunehmend als Zentrum exklusiver Erlebnisse. Neue Luxus-Projekte wie das Dior Gold House und das bald eröffnende The Ritz-Carlton One Bangkok ziehen immer mehr Luxusgäste an.

LUXUSTREND 2025: MASSGESCHNEIDERTE REISEN

Persönliche Präferenzen und einmalige Erlebnisse stehen im Mittelpunkt des Reisens 2025. Anspruchsvolle Reisende suchen nach individuellem Reiseerlebnissen, die perfekt auf ihre Bedürfnisse abgestimmt sind. Die Airtours Private Travel Manufaktur, die im zweistelligen Prozentbereich wächst, setzt dabei neue Maßstäbe. „Unsere exklusiv kuratierten Rundreisen und Luxussafaris treffen exakt die Erwartungen von Gästen, die höchste Individualität und Einmaligkeit suchen“, erläuterte Boehnke. Im Sommer 2025 finden jetzt auch privat geführte Rundreisen in den USA und auf Hawaii statt, die höchsten Komfort und spektakuläre Erlebnisse verbinden.

UWE LEHMANN



↳ Traumlage: das Los Cabos Restaurant

LOS CABOS

Neues Traumziel in Mexiko



↳ Das Los Cabos Beach Hotel



↳ Mexikanische Köstlichkeiten in Los Cabos

Nicht nur Strandurlauber zieht es an die Südspitze des mexikanischen Bundesstaates Baja California Sur nach Los Cabos. Foodies, Natur- und Tierliebhaber, Taucher, Outdoor-Enthusiasten und Adrenalin-Junkies entdecken die aufstrebende Destination für sich.

GASTRONOMISCHE ERLEBNISSE PAR EXCELLENCE

Mexikanische Küche kann mehr als nur Tacos und Burritos. Los Cabos überrascht kulinarisch den ein oder anderen Feinschmecker – von einfachen Taco-Lokalen wie La Lupita mit dem Highlight-Taco „Cheese Crust Pastor“, über Gourmetrestaurants mit Erwähnung oder Auszeichnung im 2024 neu eingeführten „Michelin Guide Mexico“ wie etwa das Cocina de Autor bis hin zu einzigartigen Farm-to-table-Resorts wie das Acre oder das benachbarte Flora Farms – beide mit einem grünen Michelin-Stern dekoriert und mit luxuriösen Übernachtungsmöglichkeiten, Restaurant, Pool und Spa und sehr viel Natur ausgestattet.

Wer mehr Einblicke in die mexikanische Cocina erhalten möchte, bucht sich einen Platz in der Kochschule Ubaldo Martinez in seinem Monte Cardón. Das Restaurant mit Slow-Food-Konzept liegt wie eine grüne Oase auf einem Hügel mit atemberaubender Aussicht auf das riesige 300-Hektar große Privatgrundstück inmitten der Baja-Wüstenlandschaft.

ENTDECKUNGSTOUREN IM HINTERLAND VON BAJA CALIFORNIA SUR – MEXIKO PUR

Nur wenige Fahrminuten von den beiden Städten San José und San Lucas ins Landesinnere präsentiert sich der mexikanische Bundesstaat in voller Pracht: karge Wüstenlandschaften, schroffe Küsten auf der Pazifikseite und am Ostkap, wild wuchernde Kakteen sowie die eindrucksvolle Gebirgskette Sierra de la Laguna, die sich vom Süzipfel bis zur rund 75 Kilometer entfernten Goldgräbergemeinde El Triunfo erstreckt und Heimat vieler endemischer Arten ist.

Authentisches Mexiko-Feeling finden Besucher in den Orten Todos Santos, eine charmante, verschlafene Künstlerstadt nahe dem Pazifik, oder Santiago mit vielen kleinen Oasen und Möglichkeiten für eine Abkühlung zwischendurch wie im Rancho »



↳ Fantastische Unterwasserwelten



↳ Es grünt und blüht



↳ Die steinernen Sehenswürdigkeiten von Los Cabos

Bilder: © LosCabosTourismBoard



El Refugio im San Dionisio Canyon oder außergewöhnliche Rückzugsorte wie das Amet Nature Retreat vor.

Am East Cape in der Region La Ribera verzaubern die einzigartige Aussicht auf die azurfarbene Sea of Cortez, den Golf von Kalifornien, sowie Ranches und Reservate wie das Botanik-Reservat Buena Fortuna Gardens mit über 3000 Pflanzenarten.

WALBEOBACHTUNGEN & EXPEDITIONEN

An kaum einem anderen Ort haben Urlauber bessere Chancen, Wale zu sehen als in Baja California Sur. Während der Whale-Watching-Saison von Mitte November bis Mitte April kommen Buckelwale mit ihren Kälbern sehr nahe an die Küsten und Strände.

Wer sehr viel Glück hat, kann mit den Riesen Seite an Seite im Kajak oder auf dem Board paddeln. Eine sehr exklusive Erfahrung bietet der Reiseveranstalter Nautilus Adventures, der seine Gäste ganzjährig für Drei-, Sieben- oder gar Zehntages-Touren auf eine spektakuläre Expedition mitnimmt, um Grauwalen im Pazifik oder Orcas, Walhaien und Seelöwen im Sea of Cortez im Boot oder bei Tauch- und Schnorchelgängen hautnah zu kommen. Das besondere Wildlife-Erlebnis wird mit Übernachtungen in komfortablen Glamping-Unterkünften und Rundum-Verpflegung perfekt abgerundet.



◀ Farbenprächtige Straßen



◀ Blumenfarmen von Los Cabos



◀ Die Oasis de Santiago



◀ Spektakuläre Walbeobachtungen

ADRENALIN & ABENTEUER

Ziplines sind nichts Neues. Aber Fahrrad-Ziplines? Cactus Tours brachten Anfang dieses Jahres die erste Fahrrad-Zipline nach Los Cabos – und stellte mit einer Länge von 339,39 Metern einen Guinness-Weltrekord auf. Wer lieber die traditionelle Zipline fahren möchte, kann bei Wild Canyon Adventures, zwischen Cabo San Lucas und San José gelegen, acht Seilbahnen durch eine beeindruckende Schlucht sausen und von den Plattformen die Aussicht aufs Meer genießen. Mutige können in dem weitläufigen Outdoor-Park auch einen unvergesslichen Bungee Jump machen oder sich im Jeep hinter Lenkrad setzen und Hängebrücken überqueren.

◀ San Jose del Cabo

NONSTOP-FLUG VON FRANKFURT NACH LOS CABOS

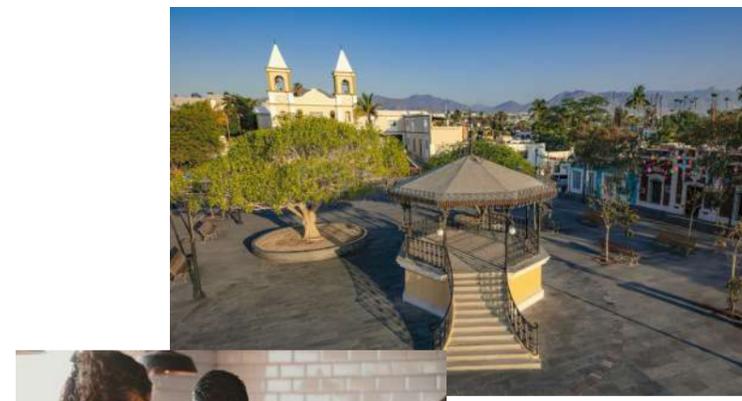
Schneller und bequemer im mexikanischen Urlaubsparadies: Condor fliegt Los Cabos zweimal wöchentlich nonstop ab Frankfurt am Main in rund zwölf Stunden an. In diesem Frühjahr geht die Direktverbindung noch bis Ende April und startet wieder Anfang November bis einschließlich April 2026.

UWE LEHMANN



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.visitloscabos.travel

Bilder: © LosCabosTourismBoard



◀ Authentische mexikanische Kochkurse

DER SCHWARZE ADLER IN STERZING

Modernes Concept Living in der nördlichsten Stadt Italiens



Sterzing hat ein neues Schmuckstück: den Schwarzen Adler. Über 500 Jahre alt, erstrahlt das historisch bedeutende Gebäude nach zweijährigem Umbau als modernes Concept Living Hotel in neuem Glanz. Direkt am Stadtplatz, neben dem Zwölferturm gelegen, vereint der Schwarze Adler urbanen Lifestyle mit alpiner Nähe. 28 großzügige, schlicht-elegant eingerichtete Studios bieten uneingeschränkten Komfort und maximale Freiheit. Die meisten verfügen über eine Wohnküche, einige über einen Balkon, eine private Sauna oder einen alten Kachelofen. Eine Suite war einst der Wirtsraum. Der darin erhaltene, originale Kachelofen zeugt von Jahrhunderten gelebter Gastlichkeit. Auch das architektonische Gesamtkonzept folgt der Idee, Bestehendes zu bewahren und neu zu interpretieren. Alte Fresken, Holzbalken, Bögen und historische Treppen leben weiter und wurden stilvoll in das neue Design integriert.

Der „Wellness Space“ gefällt mit einer spektakulären finnischen Glaskubus-Sauna

mit Lichtspielinstallation und wurde in einen 7,70 Meter hohen ehemaligen Luftschacht integriert. Das hauseigene „Italian Restaurant“ serviert das Beste aus der authentischen italienischen Küche zwischen Brenner und Sizilien sowie erstklassige Südtiroler Weine.

Die zentrale Lage des Hotels macht es zum idealen Ausgangspunkt für entdeckungsreiche Bummelrunden durch malerische Gassen und Lauben, entspannte, autofreie Restaurant- und Barbesuche sowie kulturelle Erlebnisse in einer der schönsten Altstädte Südtirols. Gleichzeitig liegt das Wipptal unmittelbar vor der (Hotel-)Tür. Wer aktiv werden will, ist in kürzester Zeit in den Bergen – umgeben von nichts als herrlicher alpiner Landschaft. Ob Wandern, Radfahren oder Skifahren, hier beginnt das Abenteuer. Lieber mittendrin statt außen vor? Die Kombination aus urbanem Flair und alpiner Natur macht den Schwarzen Adler zum perfekten Sprungbrett in die Region.

UWE LEHMANN

i Weitere Informationen finden Sie unter: www.schwarzer-adler.it

↳ Der Schwarze Adler in Sterzing



Manuela Blisse und Uwe Lehmann
Surpress

Wenn man seine Leidenschaft zu seinem Beruf machen kann, dann ist es ein großes Glück. Wenn einem das auch noch zu zweit gelingt, dann ist es ...! Seit Jahren leben und arbeiten wir zusammen in Berlin, reisen gemeinsam um die Welt, schreiben dabei über gutes Essen und guten Wein, über interessante Restaurants und empfehlenswerte Hotels – und versuchen dabei, uns den Blick für das Außergewöhnliche zu bewahren. Wir präsentieren Ihnen in Mein Geld interessante Reise- und Lifestyle-Stories und -News.

Bilder: © Turkish Airlines



WEIN

Elegant und keinesfalls alltäglich, handwerklich erzeugt und ein Pionier: Das sind einige der Attribute, die den Chianti Classico 2022 von **Isole e Olena** ausmachen. „Unser Chianti Classico befindet sich stets in einer dynamischen Balance: Sein Schwerpunkt ist seit jeher die Tradition, die als bevorzugter Ausgangspunkt für die Interpretation der Zukunft betrachtet wird, und gleichzeitig strebt jeder Jahrgang danach, den vorangegangenen zu übertreffen“, sagt Emanuele Reolon, technischer Direktor von Isole e Olena.

5 TIPPS

LIFE IS STYLE



ACCESSOIRE

Klapp, klapp, klapp – die Londoner Marke **Brompton** ist bekannt für ihre zusammenklappbaren (nur 20 Sekunden), handgemachten Fahrräder. Die „C Linie“ ist besonders praktisch für die Stadt, für Busse, Bahnen und das eigene Auto. Gerade einmal zwölf Kilo leicht, lässt es sich bequem heben, tragen oder rollen. Ähnlich einem Rollkoffer, nur dass man das Rad vor sich her schiebt und den Koffer zieht. Mit Zwölf-Gang-Schaltung und in verschiedenen Farben erhältlich (um 1.899 Euro).

www.brompton.com



HOTEL

Ein Highlight in Montenegro ist das 5*-Boutique-Hotel **Casa de Mare Mediterraneo** mit 17 Zimmern und Suiten, Spa mit Indoor-Pool, Zen-Garten, Rooftop-Bar, Fine-Dining-Restaurant und Concierge-Service. Darüber hinaus gehören mit dem „Limoneto Restaurant & Beach“ und dem „Bocasa Beach & Restaurant“ zwei der angesagtesten Strandclubs des Landes zum Casa del Mare Mediterraneo.

www.casadelmare.me



RESTAURANT

Hinter dem „**Moon Exquisite**“ am Berliner Nikolaiviertel steht Hoa Viet Vu, Inhaber und kreativer Kopf. Der 40-jährige Sachse mit vietnamesischen Wurzeln sieht sich nicht nur als Koch, sondern als Künstler. „Moon Exquisite“ präsentiert eine exklusive Auswahl an südostasiatischen Tapas mit europäischem Twist, die die Vielseitigkeit und Raffinesse dieser Küche auf beeindruckende Weise zur Geltung bringen. Ein besonderes Highlight ist die erste „Dry Aged Ente“ Berlins.

www.moonexquisite-berlin.com

UHR

Mit der „**Heritage Worldtimer**“ interpretiert Carl F. Bucherer eine historische Uhr aus den 1950er-Jahren, die kreiert wurde, um die Reiselust jener Zeit zu feiern. Auf der automatischen Edelstahluhr lässt sich eine zweite Zeitzone ablesen und auf dem äußeren Ring des Zifferblatts sind die wichtigsten Handelszentren der Welt aufgeführt. Es gibt den „Heritage Worldtimer“ in verschiedenen Ausführungen bis hin zur limitierten Auflage aus 18-Karat-Roségold, mit 14.800 Euro knapp doppelt so teuer wie die Edelstahlauflage.

www.carl-f-bucherer.com/de



Bilder: © MoonExquisite 11; © Brompton; © Bucherer; © CasadelMare; © Isole e Olena

IMPRESSUM

Mein Geld - Redaktion

Verlag
Mein Geld Medien GmbH
Viktoria-Luise-Platz 12
10777 Berlin
www.mein-geld-medien.de

Herausgeber
Mein Geld Medien GmbH
Geschäftsführung
Blanche I. Hägewald

Chefredakteurin
Isabelle Hägewald

Chef vom Dienst
Denise Fouquet

Assistenz der Geschäftsleitung
Anna Fajt
a.fajt@mein-geld-medien.de

Backoffice
Joana Kuc, Marie Jeanne Bartels

Lektorat
Manuela Blisse

Redakteure
Detlef Glow, Dr. Klemens Surmann,
Clemens Heitmann, Werner Rohmert,
Ellen Ludwig, Manuela Blisse,
Uwe Lehmann

Kolumnisten

Detlef Glow, Jens Freudenberg,
Dr. Michael König, Jürgen Dumschat,
Robert Baumann, Roland Kölsch,
Wolfgang Kuckertz

Fondsdaten

Refinitiv, A Thomson Reuters company

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Wolfgang Schlaicher, Dirk Artmann

Layout & Satz

REUTER x BOBETH
reuterbobeth.de

Onlineredaktion

Fabian Kelling
f.kelling@mein-geld-medien.de
Laura Weger
l.weger@mein-geld-medien.de

IT Support

Ronny Gohlke, Ansgar Wilhelm,
Axel Hering

Vertrieb

D-FORCE-ONE GmbH
Neuer Höltigbaum 2, 22143 Hamburg

Druck

Katalogdruck Berlin,
Potsdamer Str. 58, 10785 Berlin

Erscheinungsweise

5 x im Jahr bundesweit, in Österreich,
der Schweiz und in Luxemburg

Postanschrift

Viktoria-Luise-Platz 12, 10777 Berlin

Mein Geld - Anzeigen

Kundenbetreuung

Isabelle Hägewald
haegewald@mein-geld-medien.de

Anzeigenpreise

Siehe Mediadaten auf
www.mein-geld-medien.de oder
fordern Sie die Mediadaten unter
a.fajt@mein-geld-medien.de an

Mein Geld - Magazin

Einzelheft

Deutschland: 6,00 Euro
Österreich: 6,70 Euro
Schweiz: 9,00 CHF
Luxemburg: 6,90 Euro

Probeabonnent

2 Ausgaben für 8 Euro

Jahresabonnent

20 Euro Inland, inkl. Versandkosten
und USt., Europäisches Ausland
auf Anfrage

Abo-Service

a.fajt@mein-geld-medien.de

Sonstiges

Hinweis

Allen Artikeln, Empfehlungen, Charts und
Tabellen liegen Informationen zugrunde,
die die Redaktion für vertrauenswürdig
hält, eine Haftung für deren Richtigkeit
kann die Redaktion jedoch nicht über-
nehmen. Jeglicher Haftungsanspruch
muss daher grundsätzlich abgelehnt
werden. Die in Mein Geld exklusiv
gemachten Angaben dienen der Unter-
richtung und sind keine Aufforderung
zum Kauf und Verkauf von Wertpapieren.

Copyright 2024

Für alle Beiträge und Tabellen bei Mein
Geld sind sämtliche Rechte vorbehalten:
Nachdruck, Übernahme in elektronische
Medien oder auf Internet-Seiten auch
auszugsweise nur mit ausdrücklicher
Genehmigung des Verlages.

Anzeige



Probeabo
30%
günstiger

Jetzt testen:

Das Mein Geld-Probeabo

Testen Sie jetzt das Mein Geld Anlegermagazin
und erhalten die nächsten zwei Ausgaben mit einem
Preisvorteil von 30 Prozent gegenüber dem Einzel-
verkaufspreis für nur 8 Euro.

info@mein-geld-medien.de



Wir starten durch
RIESTERN WIE FRÜHER

Lukrativ für Kunden und Vermittler dank gestiegenem Rechnungszins

- Sicherheit und Renditechancen durch iCPPI-Wertsicherungssystem
- Hervorragende und kostengünstige Anagemöglichkeiten
- Attraktive staatliche Förderungen aus Zulagen und möglichen Steuerersparnissen
- Hoher garantierter Rentenfaktor

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: +49 89 5114-2000 oder info@wwk.de



Basisinformationsblätter und weitere Informationen nach der PRIIP-Verordnung finden Sie im Internet unter wwk.de/BIB.

Bühne frei für Ihre Fondsideen

Egal ob Sie mit Ihrer Erfolgsidee noch ganz am Anfang stehen oder die ersten Kapitel bereits geschrieben haben – wir bauen die Bühne, auf der Sie mit Ihren Private-Label-Fonds glänzen können. Denn wir wissen, was in Fondsboutiquen steckt.

fonds-services.universal-investment.com | +49 69 71043-190