

DAS INVESTMENT

KNOW-HOW-MAGAZIN ZUR KAPITALANLAGE

Schwellenländer: Warum das Herz des KI-Booms in Asien schlägt und wie Anleger davon profitieren ► S. 10

Versicherung: Experten diskutieren die Vertriebschancen und die richtige Kundenansprache in der bKV ► S. 36

Beratung: Eine Frage des Stils – wie sich der traditionelle Dresscode in der Finanzbranche wandelt ► S. 50



BESUCH BEI MFS

HUNDERT JAHRE HÄRTETEST

1924 in Boston geboren, heute nicht mehr wegzudenken: Wir folgen dem Fonds, der vor 100 Jahren die Welt veränderte. Das Porträt eines Dauerläufers finden Sie auf ► S. 20



Ein halbes Jahrhundert Kapitalmarkterfahrung

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

➤ www.dje.de/dje-zins-und-dividende-xp



Quelle: www.scope-awards.com

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das PRIIPs-KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf www.dje.de 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.

AUS DER REDAKTION

NAHRHAFT: Chefredakteur Christoph Fröhlich und Herausgeber Malte Dreher reisten anlässlich des 100. Geburtstags von MFS und damit des Investmentfonds von Hamburg über den großen Teich in die Neue Welt nach Boston. Mit etwas Jetlag und viel Neugier ging es hoch in die 35. Etage des MFS-Towers, wo die Luft dünn und die Aussicht weit ist. Dort trafen sie das Top-Management des Unternehmens, etwa Alison O'Neill (im Bild), Portfoliomanagerin mit dem Blick fürs Detail, Mike Roberge, den scheidenden Kapitän, und Ted Maloney, seinen designierten Nachfolger. Auf die Frage, welches Gericht MFS sei und aus welchen Zutaten es bestehe, antwortete er trocken: „Spinat.“ Langweilig? Vielleicht. Aber nahrhaft, kräftigend, voller versteckter Energie. So also sehen sie hier die Zukunft des Asset Managements: nicht flashy, nicht sexy, aber substanzvoll. In einer Welt der Kryptowährungen und des Hochfrequenzhandels setzt MFS auf die alte Schule – und bleibt damit jung. Den ganzen Bericht gibt es ab Seite 20.



Markus Hampel (v.l.), Christoph Fröhlich, Alison O'Neill, Malte Dreher im Foyer bei MFS in Boston



Volontärin Benita Rathjen überprüft ihre ETF-Investments

ÜBERPERFORMANCE: Unsere Redaktionsvolontärin Benita Rathjen hat kürzlich ihrem ETF-Portfolio einen Indexfonds für Schwellenländer beigemischt. Die Wachstumsperspektiven und niedrigen Bewertungen in den Emerging Markets locken, trotz geopolitischer und Währungsrisiken. Im weiten Feld der aufstrebenden Märkte lohnt sich jedoch nicht nur der Blick auf die Indizes: Durch die größeren Ineffizienzen gelingt es aktiven Fondsmanagern häufiger, deutlich besser abzuschneiden als passive Strategien. Aktives Management heißt auch, genau hinzusehen und die Perlen unter den Unternehmen aufzuspüren – etwa Halbleiter-Highflyer TSMC aus Taiwan, der Tech-Giganten wie Apple und Nvidia beliefert. Dass der Chiphersteller sowohl in Indizes als auch in vielen aktiven Fonds die größte Position einnimmt, zeigt seine Relevanz für den Technologiesektor und die Bedeutung einer cleveren Aktienauswahl darüber hinaus. Welchen aktiven Fondsstrategien dies besonders gut gelingt, lesen Sie ab Seite 10.

SYSTEMWECHSLER: Redakteur Christian Hilmes kennt die zwei Systeme der Krankenversicherung in Deutschland aus eigener Erfahrung – als freiberuflicher Journalist genoss er die Vorzüge als Privatversicherter der Halleschen und musste als angestellter Redakteur später zurück in seine frühere Betriebskrankenkasse. Den Weg in die Gegenrichtung wählten im vorigen Jahr 166.300 Menschen. Das ergibt bei Abgängen von 116.500 Personen das sechste Jahr in Folge einen positiven PKV-Wechselsaldo. Warum die Private lockender erscheint als das Kassensystem, erklärt Hilmes ab Seite 42. Demnach stärken die Schwächen der GKV den PKV-Vertrieb. Insbesondere die jüngsten Erhöhungen bei den individuellen Zusatzbeiträgen vieler der immer noch 95 eigenständigen Krankenkassen hierzulande könnten diesen Trend jetzt noch verstärken. Denn: „In diesem Jahr erreicht die GKV auf der Kostenseite eine psychologische Grenze“, sagt Allianz-Vertriebsvorstand Thomas Wiesemann im Interview mit Hilmes ab Seite 60.



Redakteur Christian Hilmes im Gespräch über die Zukunftsaussichten der PKV

Blick auf Boston,
Unternehmenssitz des
Fondsanbieters MFS

HUNDERT JAHRE HÄRTETEST

Titel 1924 entstand mit dem Massachusetts Investors Trust (MIT) von MFS der erste offene Investmentfonds der Welt. Die Idee veränderte die Welt. Wie sich der Asset Manager für die nächsten 100 Jahre aufstellt. **Seite 20**

MÄRKTE

- 6 Märkte** Offene Immobilienfonds stecken in der Krise. Was auf Anleger noch zukommen kann
- 9 Im Trend** Warum in den USA die Konjunktur wieder abbremst

TITEL

- 20 » Titel** Herz der Fondsbranche – vor 100 Jahren legte MFS in Boston den ersten offenen Investmentfonds der Welt auf. Wie sich der Asset Manager für die nächsten 100 Jahre aufstellt

INVESTMENTFONDS

- 10 » Schwellenländer** Das Herz des KI-Booms schlägt in Taiwan. Wie Fondsmanager die neuen Anlagechancen in den Emerging Markets nutzen wollen
- 18 Gespräch** Wie Andreas Mittler den Bereich Private Markets im Deutschland-Geschäft von Invesco vorantreiben will
- 26 Fonds-Klassiker** Was hinter dem Performance-Stau des Paladin One steckt
- 28 Statistik** So stehen die 100 Fonds-Klassiker
- 30 Namen & Top-Seller**
- 31 Kolumne** Egon Wachtendorf zur Frage, ob Anleger Kursraketen wie Nvidia breit gestreuten Fondsinvestments vorziehen sollten
- 32 Crashtest** Defensive Mischfonds sollen vorsichtige Anleger überzeugen. Wir zeigen, welche Manager bei ihrer Allokation ein geschicktes Händchen hatten

» auf dem Titel angekündigte Themen



Gläserner U-Bahnhof
Dome of Light in
Kaohsiung City, Taiwan

Das wahre Nvidia

Schwellenländer Das Herz des KI-Booms schlägt in Taiwan, und so eröffnen sich in Schwellenländern neue Anlagechancen. Sinkende Zinsen und eine starke Mittelschicht befeuern zudem die Aktienkurse. **Seite 10**



Roundtable-Teilnehmer
beim anschließenden
Spiel am Kicker

10 Millionen Kunden sind möglich

Roundtable Im Wachstumsmarkt betriebliche Krankenversicherung sind Allianz, Axa und Gothaer vorne dabei. Diskussion über Nutzen, Kundenansprache und die Unterstützung der Vermittler. **Seite 36**

Foto: Mark Meyer zur Heide



Förmliche oder
legere Kleidung in der
Finanzberatung?

Darf es etwas legerer sein?

Stilfrage Anzug und Hemd, Lederschuhe und Krawatte oder Kostüm mit förmlicher Bluse – das war lange der universale Dresscode für Angehörige der Finanzbranche. Heute sehen das viele nicht mehr so eng. **Seite 50**

Foto: Adobe Firefly

VERSICHERUNGEN

- 36 › Gespräch** Roundtable zu den Vorteilen der betrieblichen Krankenversicherung mit Experten von Allianz, Axa und Gothaer
- 42 PKV** Wie das Geschäft mit der privaten Krankenversicherung brummt
- 46 DKM** Kurz, kompakt und wieder knallbunt: Im Oktober findet in Dortmund die wohl größte Messe der Versicherungsbranche statt
- 48 Produkt-Check** Tobias Bierl über die renovierte BU-Versicherung der Hannoverschen

FINANZBERATUNG

- 50 › Stilfrage** Wie sich der Dresscode in der Finanzbranche entwickelt
- 54 Gespräch** Roundtable zum Nachwuchsmangel mit Franziska Geusen (AfW), Florian Krehl (Hansemerkur) und Torsten Jasper (Supersonic)
- 58 Der Praxisfall** Patrick Dutz vom Chemnitzer Vermögensverwalter Adlatus berät eine Kundin, die ihre Maschinenbau-Firma veräußern will
- 60 Gespräch** Allianz-Vertriebschef Thomas Wiesemann über die Vertriebschancen der privaten Krankenversicherung

RUBRIKEN

- 3** Editorial
- 64** Salon
- 65** Fragebogen
- 66** Vorschau & Impressum

Elbtower-Baustelle in der Hamburger Hafencity: Die Pleite von Rene Benkos Signa-Gruppe stoppte den Bau des Vorzeige-Objekts

KEINE PANIK

Die Krise des Uniimmo Wohnen ZBI macht klar, dass offene Immobilienfonds ein langfristiges Investment sind, dessen Wert nicht schnurstracks steigt. Ein Ausstieg zum falschen Zeitpunkt kann jedoch auch verlustreich enden

VON DEN ANBIETERN offener Immobilienfonds, die seit Monaten aus Liquiditätsnot ihre rückzugswilligen Anleger nicht mehr auszahlen wollen, habe der erste über sein weiteres Vorgehen entschieden, meldet die „Frankfurter Allgemeine“. Der Fonds solle vorerst für weitere neun Monate geschlossen bleiben. Diese Horror-Nachricht ist zwar keineswegs Science-Fiction, sondern real – allerdings zum Glück für derzeitige Anteilseigner offener Immobilienfonds bereits mehr als 15 Jahre alt.

Was war damals passiert? Ab Herbst 2008 hatten zahlreiche offene Immobilienfonds die Rücknahme von Fondsanteilen für bis zu zwölf Monate ausgesetzt. Die Botschaft der Fondsgesellschaften: Dies geschehe zum Schutz der Anleger, da die Anbieter zum Erfüllen der Rückgabewünsche Immobilien verkaufen müssten und dies während einer internationalen Finanzkrise nur mit erheblichen Abschlägen möglich sei. Konkret lag es wohl an einer enormen Flut von Anteilsrückgaben der institutionellen Kundschaft, die diese Fondskategorie als praktischen Geldparkplatz nutzte und damals dringend Liquidität brauchte.

Der Ablauf war meist chaotisch, unter dem Strich schauten insbesondere private Anleger in die Röhre und mussten jahre-

lang auf ihr Kapital verzichten, um dann schließlich nur einen Restwert zu bekommen. So hat beispielsweise Morgan Stanley die Schließung seines P2 Value wiederholt verlängert und das Portfolio mehrfach abgewertet. Im Herbst 2010 startete eine dreijährige Liquidierung, erst danach zahlte der US-Asset-Manager seinen Anlegern schließlich Geld aus.

Die damaligen Rekord-Abwertungen sind noch immer unübertroffen. Mehr als 8 Milliarden Euro sollen Anteilseigner auf diese Weise allein mit den 17 als solides Investment angebotenen offenen Immobilienfonds hierzulande verloren haben, die zwangsweise ihre Objekte auf den ausgebrannten Markt werfen mussten.

Um zu verhindern, dass sich dieses Debakel wiederholt, modellierten die Regulierer die Fondskategorie neu: So können Investoren ihre Anteile frühestens nach 24 Monaten zurückgeben und müssen dabei dann eine zwölfmonatige Rückgabefrist einhalten. Damit fallen die Produkte in

den Bereich alternativer Investments, als hoch regulierte Ucits-Fonds müssten sie auch börsentäglich handelbar sein.

Umso überraschender dürfte es nun für Anleger sein, dass trotz dieser radikalen Sicherheitsmaßnahmen mit dem Uniimmo Wohnen ZBI (ISIN: DE000A2DMVS1) ein knapp 5 Milliarden Euro schwerer Immobilienfonds plötzlich rund 800 Millionen Euro weniger wert ist. Fondsanbieter Union Investment – das Portfolio managt die in Erlangen ansässige Tochter ZBI – senkte den Anteilspreis im Juni gleich um 17 Prozent ab. Vorausgegangen war, dass Experten die rund 1.000 Immobilien des Fonds im Rahmen einer Sonderbewertung neu eingeschätzt hatten.

Droht ein ähnliches Desaster bei weiteren Fonds dieses Typs? Anders als Wettbewerber – die meist europa- oder weltweit in Immobilien aller Art inklusive Büros, Lager und Infrastruktur investieren – konzentriert sich der Uniimmo Wohnen ZBI weitgehend auf Wohnobjekte. Und das auch noch

zuvorderst hierzulande, wo die Preise in den vergangenen Jahren dank niedriger Darlehenskosten von einem Höchststand zum nächsten eilten. Diese ambitionierten Preise sind mit dem wieder höheren Zinsniveau nicht mehr zu erzielen, von einigen Top-Lagen vielleicht abgesehen. Union Investment zufolge eine überraschende Entwicklung: „Beginnend mit der Corona-Pandemie, spätestens mit Beginn des Ukraine-Kriegs, veränderten sich die Faktoren für Wohnimmobilien drastisch und führten zu einer neuen, unvorhersehbaren Situation.“

Dabei ist die Lage wenig erstaunlich: Die strauchelnden Wohnungspreise füllen schon seit dem Ende der Nullzinspolitik die Schlagzeilen, und viele Anleger suchen längst den Ausgang. Das Fondsvolumen offener Immobilienfonds sinkt seit 2022. Im Mai floss bereits zum zehnten Mal in Folge Kapital aus offenen Immobilienfonds. In Summe entspricht der Aderlass 2,6 Milliarden Euro. Mit netto 463 Millionen →

ZURÜCK ZUM INHALT 

ANZEIGE

Marketing-Anzeige



Der BayernInvest Infrastruktur Beteiligungen ESG-Fonds

Der in Kooperation mit BlackRock aufgelegte Fonds tätigt Eigenkapitalinvestments in verschiedenen Infrastruktursegmenten. Dies ermöglicht es professionellen Anlegern, im Einklang mit den Megatrends Digitalisierung, Dekarbonisierung und Dezentralisierung zu investieren.

Optimale Portfoliodiversifikation mit Alternative Investments: Infrastrukturanlagen versprechen durch geringe Korrelation mit anderen Assetklassen langfristiges Ertragswachstum – auch in Krisenzeiten. Damit trägt der Fonds zur Effizienzsteigerung durch Optimierung des Rendite-Risiko-Profiles bei. Durch Investitionen in ausgesuchte Infrastruktur-

projekte mit langer Lebensdauer ermöglicht der **BayernInvest Infrastruktur Beteiligungen ESG** stabile und langfristige Cashflows. Dabei zeichnet sich der aktiv gemanagte Fonds durch ein breites Anlagespektrum aus, auf dessen Grundlage mit einem konservativen Risikoprofil nachhaltige Renditen erzielt werden sollen.



Tekla Linsner
Leiterin Product & Business Development



www.bayerninvest.de/infrastruktur

Nur für professionelle Anleger. Eine Anlage ist mit Risiken verbunden, darunter fällt das Risiko des Kapitalverlustes.

Euro floss im Mai allerdings weniger Geld ab als noch im April.

Das Fondsanalysehaus Scope attestiert offenen Immofonds in einer aktuellen Studie, dass sie dem Bild des glänzenden Betongolds nicht mehr genügen. Die 22 betrachteten Fonds haben 2023 im Schnitt eine Rendite von lediglich noch 1,2 Prozent erzielt, mit einer Bandbreite von plus 3 bis minus 10 Prozent. Sorgen vor einer Kettenreaktion teilen die Scope-Analysten trotz abkühlenden Anlegerinteresses und durchwachsender Performance nicht, da sie die Lage anderer offener Immobilienfonds als stabiler einschätzen. Zwar verzeichnen Anbieter auf breiter Front steigende Anteilsrückgaben und müssen entsprechende Auszahlungen an die Anleger wuppen. Damit die Liquidität dadurch nicht zu weit absinkt, werden Fonds Objekte veräußern. Den Experten zufolge haben Fondsgesellschaften aber auch schon in den vergangenen zwei Jahren vorausschauend mehr Liquidität geschaffen, indem sie erfolgreich Immobilien verkaufen konnten: „Auch wenn einzelne Rücknahmestopps nicht ausgeschlossen sind, sollte die überwiegende Zahl der Fonds in diesem Jahr die Mittelabflüsse aus ihren Cash-Beständen leisten können.“

Alle Anleger dürfte dies nicht beruhigen. Offene Immobilienfonds gelten als risikoarm und sollen stabile, wenn auch eher übersichtliche Wertzuwächse liefern. Zweifel daran hatte Union Investment noch im Frühjahr beiseite gewischt und den Fonds in ihrem Halbjahresbericht auch mit Blick auf das enge Universum deutscher Wohn-

In die Grotte

Immobilieninvestor René Benko (47) hat nicht nur Bauruinen wie den Hamburger Elbtower realisiert. Kleinere Projekte wie der Nachbau der Blauen Grotte von Capri in seinem Schlosshotel im österreichischen Igls gelangen. Wobei klein relativ zu sehen ist: Neben 6.000 Metern Gesamtfläche glänzte das Hotel schon ohne Höhlen-Pool mit einem stattlichen Kaufpreis von 11 Millionen Euro. Nach Recherchen der „Bild“ besitzt die neue riesige unterirdische Wasserlandschaft gewaltige Dimensionen. Schon das vorgelagerte Bad soll 30 Meter Durchmesser haben, die Grotte selbst immerhin noch 15 Meter. Gleich zwei Wasserfälle dienen der entspannten Atmosphäre. Allein die künstlichen Felsen, die rund 3.000 Quadratmeter bedecken, hätten mit weit über 2 Millionen Euro zu Buche geschlagen, heißt es. Inzwischen soll Österreich die Luxusvilla samt Wellness-Höhle gepfändet haben.

Ruderboot in der Blauen Grotte der Mittelmeerinsel Capri

Foto: imago images/Dreamstime

immobilien „als Sachwert für Sicherheit“ angepriesen, da das „Wohnen ein Grundbedürfnis“ bleibe. Auch deswegen kam das dicke Minus des Uniimmo Wohnen ZBI für viele überraschend.

Drohen weitere Schocks? Immobilien sind anders als etwa Aktien nicht laufend an der Börse handelbar, stattdessen werden die Immobilien im Portfolio regelmäßig neu bewertet, etwa vierteljährlich. Damit dürfte Anteilseignern auch angesichts der einjährigen Kündigungsfrist klar sein: Entscheiden sie sich nach dem jüngsten Fiasko nun auszusteigen, realisieren sie nicht nur das Minus wegen der aktuell schlechten Lage, sondern zudem noch mögliche weitere Abwertungen der kommenden zwölf Monate. Stattdessen durchzuhalten dürfte Anlegern jedoch ebenso schwerfallen wie etwa auf taumelnden Aktienmärkten. Zumal Experten an einer raschen Rückkehr zu den enormen Preisanstiegen der vergangenen Jahre noch zweifeln. Die Sauregurken-Zeit auf dem Immobilienmarkt durchzustehen kann sich aber durchaus auszahlen, denn wertlos werden die Objekte nicht. Im Gegenteil: Der immense Bedarf bleibt offensichtlich, in deutschen Ballungsräumen gibt es einen enormen Mangel an Wohnungen. Dagegen kann die Rückgabe der Anteile einen Teufelskreis ähnlich wie 2008 anstoßen, indem sie Fondsmanager zu weiteren Verkäufen zwingt. Anleger sähen dann noch weniger von ihrem Geld wieder. | Marc Radke

Graph des Grauens: Uniimmo Wohnen ZBI

Der Vergleich mit der gesamten Gruppe von Fonds, die ihr Kapital direkt in Immobilien investieren, zeigt deutlich den gewaltigen Wertverlust

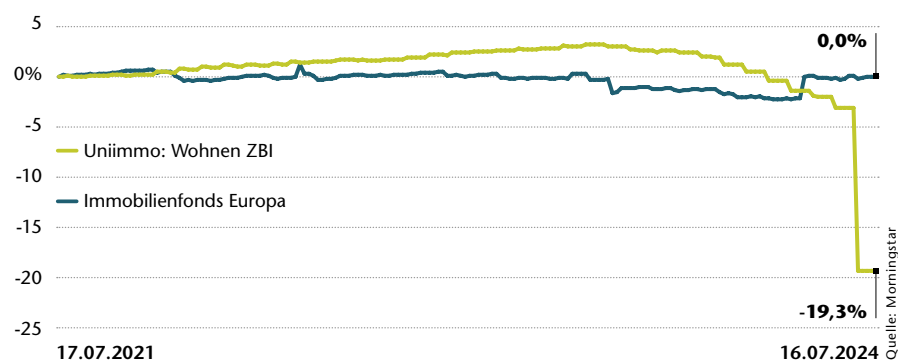




Foto: Imago Images/USA TODAY Network

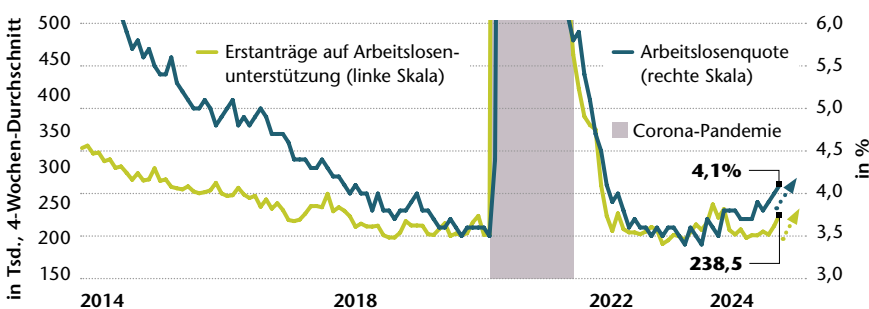
US-Konjunktur gerät ins Stocken

In den vergangenen Wochen haben die US-Konjunkturdaten mehrheitlich enttäuscht. Unter anderem ist die Arbeitslosenquote mit 4,1 Prozent auf den höchsten Stand seit zweieinhalb Jahren geklettert (obere Grafik). Handelt es sich dabei bloß um ein kurzes Luftholen oder ist das der Auftakt zu einer länger andauernden Schwächephase? Wir halten Letzteres für wahrscheinlicher. Der Grund dafür ist zum einen der nachlassende Rückenwind aus Pandemiezeiten. Belastet werden dürfte der private Verbrauch – und damit auch der Dienstleistungssektor – zum anderen durch die massiv gestiegenen Zinsen.

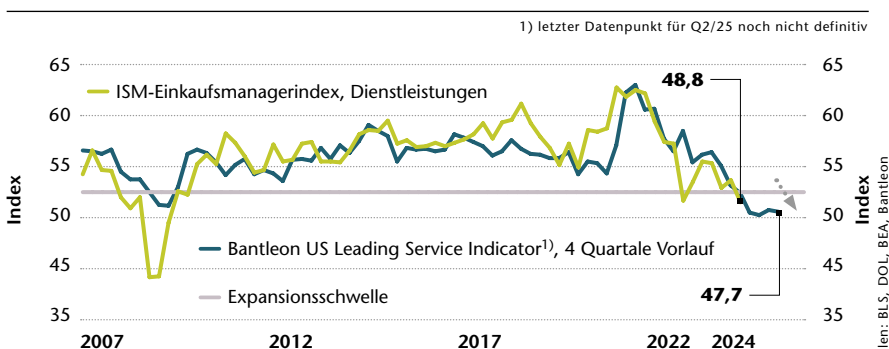
Gebündelt werden die verschiedenen Einflussfaktoren auf Konsum und Dienst-

leister in unserem weit vorauslaufenden US Leading Service Indicator. Er deutet darauf hin, dass der wichtigste Sektor der US-Wirtschaft in den kommenden Quartalen unter Druck geraten wird (untere Grafik). Eine Vorabschätzung zum Wert des Indikators für das zweite Quartal 2025 lässt noch kein Licht am Ende des Tunnels erkennen.

Wir rechnen weiterhin mit einer deutlicheren Wachstumsabkühlung als der Konsensus und die US-Notenbank. Letztere sieht zum Ende des Jahres das BIP-Wachstum bei 2,1 Prozent – wir halten mit 1,4 Prozent ein deutlich geringeres Plus für realistisch (jeweils im Vorjahresvergleich). *Andreas A. Busch, Senior-Volkswirt bei Bantleon*



Der US-Arbeitsmarkt sendet Schwächesignale



Der wichtigste Sektor der US-Wirtschaft wird unter Druck geraten

ETF-TIPP

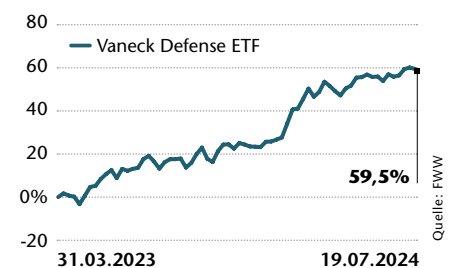


Foto: Imago Images/HMB-Media

Messebesuch: Kanzler Scholz mit einer Aufklärungsdrohne

Vaneck Defense ETF

ISIN: IE000YYE6WK5
Auflegung: 31. März 2023
Volumen: 727 Millionen Euro



Kennzahlen (jeweils über 1 Jahr):

Volatilität: 17,6 Prozent
Maximum Drawdown: 8,1 Prozent
Sharpe Ratio: 2,3
Tracking Error: 13,1

Investments in Rüstungskonzernen hätten viele wohl noch vor zwei Jahren ausgeschlossen. Mit Russlands Überfall auf die Ukraine haben aber viele ihre Einstellung zu Waffen überdacht. Der Vaneck Defense Ucits ETF war im März 2023 der erste ETF, mit dem Anleger aus der EU gezielt in den Verteidigungssektor investieren können. Der Fonds bündelt Unternehmen, die die Mehrheit ihres Umsatzes unter anderem mit den folgenden Produkten im Bereich Verteidigung erzielen: Verteidigungsausrüstung, Luft- und Raumfahrttechnik, Kommunikationssysteme, Satellitentechnik, unbemannte Luftfahrzeuge, Cybersicherheitssoftware. Unternehmen, die ihren Umsatz mit umstrittenen Waffen wie etwa Massenvernichtungswaffen oder Streumunition erzielen oder nachweislich etablierte Normen nicht eingehalten haben, sind ausgeschlossen. | *Christin Jahns*



Taiwans Dome of Light: Der gläserne U-Bahnhof in Kaohsiung City ist ein leuchtendes Symbol für die technologische Brillanz des Landes. Kein Zufall, dass dort die erfolgreiche Chip-Firma TSMC sitzt

Foto: imago images/Depositphotos



DAS WAHRE NVIDIA

Das Herz des globalen KI-Booms schlägt in Taiwan. Jenseits der bekannten US-Tech-Giganten eröffnen sich so in Schwellenländern neue Anlagechancen. Fed-Zinssenkungen und eine wachsende Mittelschicht befeuern dort die Aktienmärkte

DIE AUFTRAGSBÜCHER sind voll und die Telefone stehen nie still: So muss man sich den Alltag beim Halbleiterunternehmen Taiwan Semiconductors (TSMC) vorstellen. Zumindest wenn es nach den jüngsten Exportzahlen des Inselstaats im Pazifik geht. Allein im Juni 2024 exportierte Taiwan Chips und ähnliche Produkte im Wert von 3,5 Milliarden Euro – ein spektakuläres Plus von 422 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Maßgeblich daran beteiligt ist TSMC, dessen Halbleiter den fortschreitenden Boom um das Thema Künstliche Intelligenz (KI) ermöglichen. TSMC und andere taiwanesischen Unternehmen produzieren nach aktuellen Schätzungen bis zu 90 Prozent der leistungsfähigsten Chips der Welt. Die Emerging Markets haben damit nicht nur ihre eigene Antwort auf Nvidia. Der amerikanische Chip-Gigant gehört zu TSMCs größten Abnehmern.

Trotz beeindruckendem Umsatzplus von 40 Prozent im zweiten Quartal und seiner Schlüsselrolle für den Erfolg der US-Tech-Giganten bleibt TSMC für viele Anleger noch im Schatten der bekannteren Namen.

EMERGING MARKETS IM KOMMEN

Während insbesondere US-Technologieunternehmen in den vergangenen Jahren die Aktienkurse und die Schlagzeilen dominierten, blieben Schwellenländer-Aktien oft im Hintergrund. Dennoch: Ein Blick auf die Zahlen zeigt, dass Aktien in den USA in den vergangenen fünf Jahren um rund 77 Prozent zulegten, doch auch die Emerging Markets konnten mit einem Plus von 19 Prozent aufwarten.

In jüngster Vergangenheit drückten vor allem makroökonomische Faktoren wie die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie und die weltweit gestiegenen Zinssätze die Kurse in den Schwellenmärkten. Nach der Pandemie erholten sich die aufstrebenden Volkswirtschaften unterschiedlich schnell. Ein durch hohe Zinsen erstarkter Dollar wirkte bremsend auf Schwellenländer, wo es in der Folge erfahrungsgemäß zu einer Liquiditätsverknappung kommt.

Doch der Wind scheint sich zu drehen: Die erwarteten US-Zinssenkungen könnten potenziell den umgekehrten Effekt haben und den Dollar schwächen. Das würde die Liquidität in den Emerging Markets verbessern. Hinzu kommt, dass gerade viele asiatische Märkte sowohl im Vergleich mit entwickelten Märkten als auch historisch gesehen unterbewertet sind – und das bei langfristig guten Wachstumsaussichten. Die erwarteten Wirtschaftszahlen des Internationalen Währungsfonds IWF heben die Schwellenmärkte als Wachstumsmotor der Weltwirtschaft hervor. Der IWF prognostiziert für 2024 ein BIP-Wachstum von 4,2 Prozent in den Schwellenländern, verglichen mit nur 1,7 Prozent in den Industrieländern.

NACHHALTIGES POTENZIAL

„Langfristiges Investieren in Schwellenmärkte bietet das Potenzial für überdurchschnittliche Renditen“, lautet daher auch die Schlussfolgerung der Experten von Ökoworld. Der Ökoworld Growing Markets 2.0 (ISIN: LU0800346016) verfolgt einen nachhaltigen Ansatz, der strenge ökologische und soziale Kriterien berücksichtigt, um von dem starken Wachs- →

tumspotenzial aufstrebender Regionen zu profitieren.

Trotz der begrenzten Anzahl an Unternehmen, die für den Artikel-9-Fonds infrage kommt, gelingt der Strategie eine der besten Performances im Regionenschwerpunkt. In den vergangenen fünf Jahren erzielte er einen Wertzuwachs von mehr als 60 Prozent. „Wir investieren gezielt in Unternehmen, die von strukturellen Wachstumstrends wie Digitalisierung, erneuerbare Energien und Bildung profitieren“, erläutert das Fondsmanagement. Dabei fasst der 285 Millionen schwere Fonds den Begriff der „Growing Markets“ weiter und schließt neben den klassischen Schwellenländern auch ausgewählte Positionen in entwickelten Märkten ein.

In der Länderallokation setzt der Fonds, anders als viele Indizes, einen stärkeren Akzent auf Indien als auf China. Obwohl das Management China weiterhin als bedeutende Volkswirtschaft sieht, zeigt es sich von den bisherigen Konjunkturmaßnahmen wenig überzeugt und gibt dem Markt einen Anteil von 14,5 Prozent am Portfolio. Das größere Vertrauen gilt den Wachstumsperspektiven und dem starken Binnenmarkt Indiens, wo der Fonds zu knapp 22 Prozent investiert ist.

GEOPOLITISCHE SPANNUNGEN

Die zunehmenden geopolitischen Spannungen, insbesondere zwischen China und den westlichen Industrienationen, haben vielschichtige Auswirkungen auf die Emerging Markets. Der Trend zur Deglobalisierung erschwert einerseits den Export



»Investitionen rund um künstliche Intelligenz führen zu einer starken Nachfrage nach Technologie aus Taiwan und Südkorea«

Johannes Lange,
Fondsmanager Emerging Markets
bei Ökoworld

aus Schwellenländern, kann andererseits aber auch fördernd auf die Entwicklung lokaler Binnenmärkte wirken. Ebenso begünstigt er das Nearshoring, bei dem die Produktion näher an die Absatzmärkte verlagert wird, einige Regionen wie Osteuropa oder Mexiko stärker als andere.

Anleger sollten beachten, dass die Entwicklung von Emerging-Markets-Aktien nicht zwangsläufig im Gleichschritt mit dem US-Aktienmarkt verläuft. Die fortschreitende Deglobalisierung könnte diese Entkopplung sogar verstärken. „Das ist ein Risiko, aber auch eine enorme Chance für die Portfolio-Diversifikation“, resümiert Ökoworld.

STRATEGIEN JENSEITS VON CHINA

Die Herausforderungen für Chinas Wirtschaft bleiben erheblich, wie auch das Emerging-Markets-Team von Invesco anerkennt. Der Vermögensverwalter bietet Aktienfonds sowohl mit als auch ohne China-Exposure an. Besonders bemerkenswert ist der Invesco Emerging Markets ex-China Equity Fonds (ISIN: LU1775963298), der auf Fünf-Jahres-Sicht ein Plus von 47,4 Prozent verzeichnet und damit zu den leistungsstärksten Fonds seiner Vergleichsgruppe zählt.

Invesco betont, dass die existierenden Strategien ohne China nicht bedeuten, dass die Analysten den chinesischen Markt meiden. Im Gegenteil können in diesem Markt auch Chancen entstehen: „Wir stellen fest, dass die lukrativsten Gelegenheiten dann entstehen, wenn der Markt pessimistisch gestimmt ist.“ Vielmehr gehe es darum, verschiedene Kundenbedürfnisse zu bedienen.

Interessanterweise sieht der Invesco-Fonds ex-China, anders als der Ökoworld Growing Markets, in Indien keine Alternative zu der Volksrepublik: „Wir haben unser Engagement in Indien aufgrund der hohen Bewertungen reduziert.“

Stattdessen nimmt Südkorea mit 21 Prozent den größten Anteil in der Zusammensetzung des Invesco-Fonds ein. Dicht gefolgt von Taiwan mit 20 Prozent – eine große Position angesichts der starken Abhängigkeit des Inselstaats von dem aus der Fondsstrategie ausgeschlossenen China. Gemessen an der zentralen Bedeutung von TSMC für den KI-Boom ist das taiwanische Halbleiterunternehmen im Fonds jedoch folgerichtig am höchsten →

TSMC: Innovationsmotor der Halbleiterindustrie



TSMC liefert die modernsten und leistungstärksten Chips

Foto: Imago Images/Newscom / GDA

Taiwan Semiconductors (TSMC) ist führend in der Entwicklung und Produktion fortschrittlicher Halbleitertechnologien. Das Unternehmen zeichnet sich durch seine extrem kleinen Strukturbreiten aus, die aktuell bis zu 3 Nanometer erreichen. TSMC beherrscht den Markt für diese hochmodernen Chips. Durch ihre höhere Leistung und Energieeffizienz haben sie eine entscheidende Rolle bei KI-Anwendungen und High-Performance-Computing. Diese Innovationskraft will TSMC noch weiter vorantreiben und bis 2025 die Massenproduktion von noch kleineren 2-Nanometer-Chips aufnehmen. Das Halbleiterunternehmen ist bereits jetzt ein unverzichtbarer Partner für Tech-Giganten wie Apple und Nvidia, die auf die Chip-Technologien angewiesen sind.



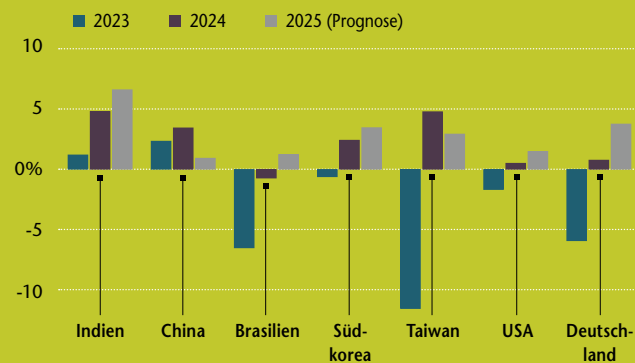
IM GLOBALEN VERGLEICH



Warenströme und Marktdynamik zeigen die wachsende Bedeutung der Schwellenländer. Einige übertreffen bereits die Wirtschaftsleistung etablierter Industrienationen

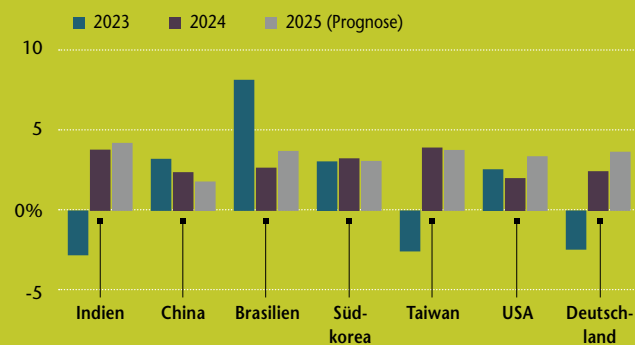
Volumen der Warenimporte

Jährliche prozentuale Veränderung



Volumen der Warenexporte

Jährliche prozentuale Veränderung



Inflation

Jährliche prozentuale Veränderung

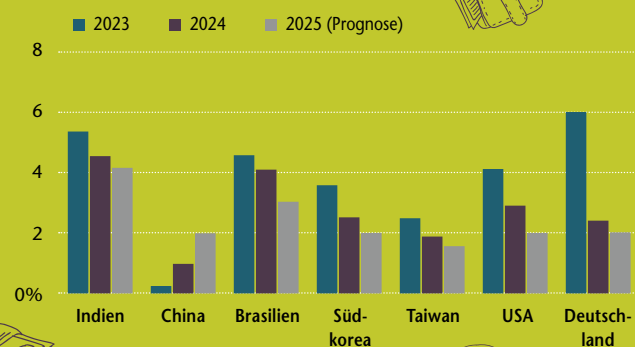
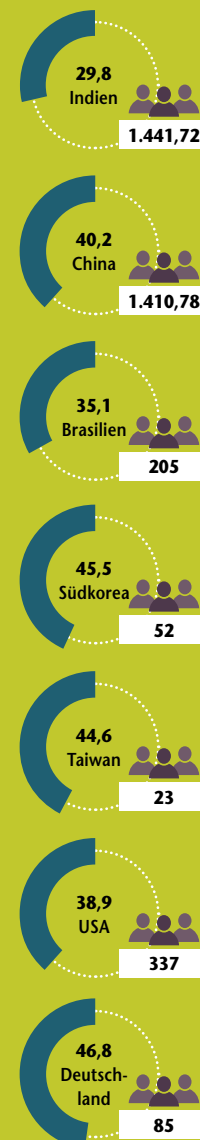


Illustration: macrovector/FreePik

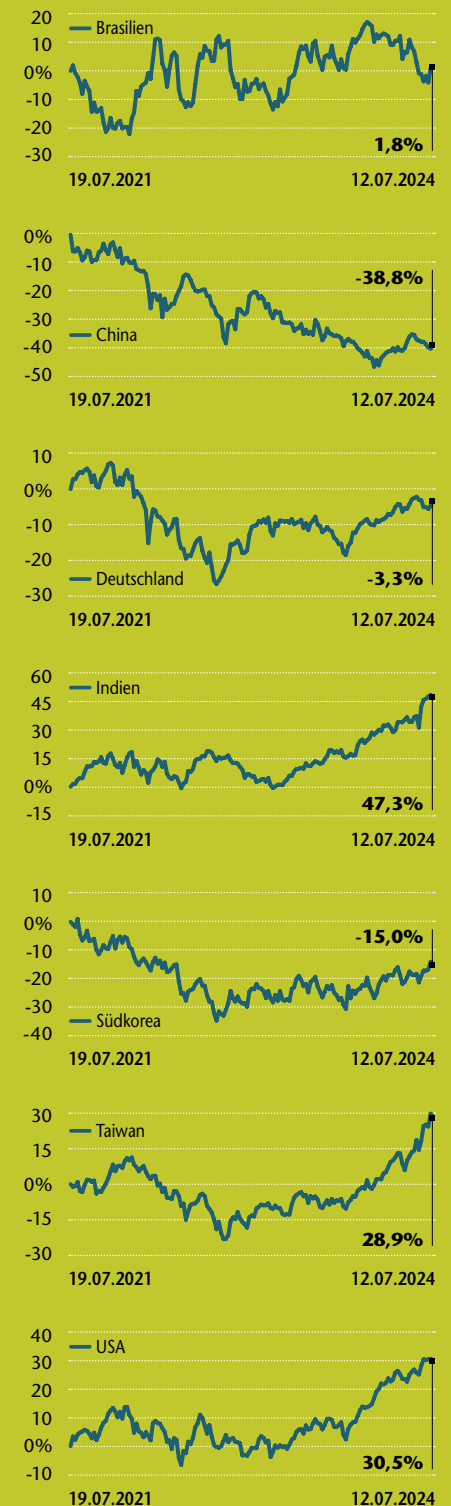


Durchschnittsalter

- Median Alter in Jahren
- Bevölkerung in Mio. Menschen 2024



Aktienmärkte im Vergleich



Quellen: IWF, World Factbook; Stand: April 2024

gewichtet, gefolgt von Südkoreas Vorzeigeunternehmen Samsung Electronics mit 6,4 Prozent.

HETEROGENE MÄRKTE

Die Schwellenländer umfassen eine Vielzahl unterschiedlicher Volkswirtschaften mit oft divergierenden Einflussfaktoren. Dennoch lassen sich einige gemeinsame Trends identifizieren: „Steigende Einkommen, Urbanisierung und positive demografische Trends schaffen eine stetig wachsende Gruppe von Konsumenten der Mittelschicht“, beobachten die Invesco-Spezialisten.

Allerdings bergen die Märkte auch politische Risiken. Länderspezifische Ereignisse können signifikante Auswirkungen auf Portfolios haben, was ein sorgfältiges Risikomanagement unerlässlich macht.

Das Managementteam des Robeco QI Emerging Markets Active Equities (ISIN: LU0940007189) unter der Leitung von Wilma de Groot verfolgt daher einen ausgewogenen Ansatz: „Im Gegensatz zu typischen Schwellenländerstrategien nehmen wir keine großen Länderabweichungen von Indexgewichten in Kauf.“

Die Herangehensweise hat sich bewährt: Während der MSCI Emerging Markets Index in den vergangenen fünf Jahren einen Wertzuwachs von 18,6 Prozent erzielte, konnte der Robeco-Fonds mit einem Plus von 52,9 Prozent glänzen. Dies



»Die Gewinnrendite in den Schwellenländern notiert nahe ihren historischen Höchstständen der vergangenen 15 Jahre«

Florian Mayer,
Portfolio Manager bei
Allianz Global Investors

unterstreicht, dass in den Schwellenländern häufiger als in den Industrieländern eine längerfristige Outperformance durch aktives Management möglich ist.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Bottom-up-Aktienauswahl des Fonds. Das Team konzentriert sich dabei auf Burggrabenunternehmen mit nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen. „Solche Unternehmen möchten wir gern unter ihrem intrinsischen Wert kaufen“, erklärt de Groot. „Dieser innere Wert wird durch die Bewertung der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung und der immateriellen Werte eines Unternehmens ermittelt.“

Auch in dieser Strategie spielen die führenden Technologieunternehmen aus Taiwan und Südkorea eine bedeutende Rolle, die in ihren jeweiligen Nischen über starke Wettbewerbsvorteile verfügen.

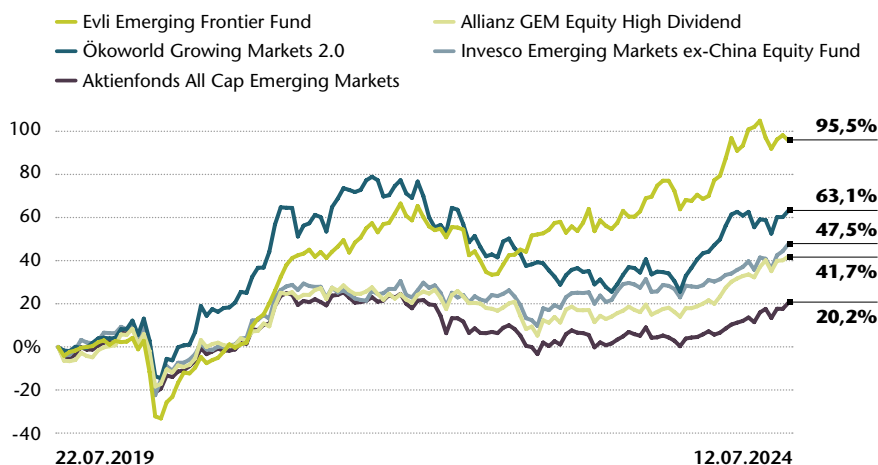
DIVIDENDEN IM FOKUS

Gleichzeitig bieten die fernöstlichen Tech-Werte auch Potenzial für Dividendenrendite, wie der Allianz GEM Equity High Dividend Fonds (ISIN: LU0293313325) zeigt. Das Team verfolgt einen Multifaktor-Ansatz mit Fokus auf Dividenden. „Ziel ist eine Zusatzrendite, weitestgehend unabhängig von Faktoren wie der konjunkturellen Entwicklung“, wirbt Portfoliomanager Florian Mayer für die Dividendenstrategie.

TSMC, Samsung und die chinesische Internetplattform Tencent die Top-3-Holdings des 175-Millionen-Euro-Portfolios, das über 200 Positionen umfasst. Bei der Titelauswahl spielen „das Dividendenwachstum sowie deren Stabilität“ eine Rolle, um das Risiko für Dividendenkürzungen zu reduzieren. Die Leistung des Fonds spricht für sich: Mit einer Fünf-Jahres-Performance von 44,0 Prozent hat er die Benchmark deutlich übertroffen.

Schwellenmärkte: Fondsstrategien im Vergleich

Der Chart zeigt, dass spezialisierte Strategien die durchschnittliche Wertentwicklung von Schwellenländer-Aktienfonds deutlich übertreffen



NEUE ANLAGEHORIZONTE

Ein weiterer Fonds, der die Chancen in den Schwellenländern auf besondere Weise nutzt, ist der Evli Emerging Frontier Fonds (ISIN: FI4000066915). Im Gegensatz zu vielen anderen Emerging-Market-Fonds setzt das Managementteam um Burton Flynn und Ivan Nechunaev stark auf Frontier Markets und kleinere, oft übersehene Märkte. „Wir folgen dem Motto ‚Viele Fische, wenig Angler‘“, so die Manager. Etwa die Hälfte des Portfolios ist in →

DIE PHILOSOPHIE DES INVESTIERENS. SEIT 2004.

Unabhängig. Fokussiert. Langfristig.

PHAIDROS FUNDS
BALANCED



Ausgewogener
Mischfonds

PHAIDROS FUNDS
CONSERVATIVE



Defensiver
Mischfonds

PHAIDROS FUNDS
**SCHUMPETER
AKTIEN**



Monopolisten und
Herausforderer mit Fokus
auf Wachstumstrends

PHAIDROS FUNDS
**KAIROS
ANLEIHEN**



Antizyklische Opportuni-
täten mit Fokus auf
Unternehmensanleihen

**Für mehr Informationen zu unseren vielfach ausgezeichneten
Phaidros Funds besuchen Sie unsere Webseite.**



www.eybwallwitz.de

Nur für professionelle Anleger.

Ländern wie Malaysia, Pakistan, Türkei, Vietnam und Indonesien investiert – Märkte, die in den gängigen Schwellenländer-Indizes oft unterrepräsentiert sind.

„Wir suchen Unternehmen, deren Aktienkurse sich in zwölf Monaten verdoppeln können“, so die Manager. Dabei achten die Manager besonders auf Faktoren wie Gewinnwachstum, niedrige Bewertung und hohe Qualität. Nur etwa 7 Prozent der Portfoliopositionen sind in den gängigen Emerging-Markets-Indizes enthalten.

Der unkonventionellen Strategie erzielte auf Drei-Jahres-Sicht, wo viele Schwellenländerfonds im Minus landeten, ein Plus von 33,3 Prozent.

Die Definition von Schwellenmärkten ist fließend und kann je nach Index variieren – Länder wie Südkorea und Taiwan werden von manchen Beobachtern bereits zu den entwickelten Märkten gezählt. Nicht nur daran zeigt sich, wie vielfältig das Anlageuniversum der Emerging Markets ist. Regional kann es deutliche Unterschiede geben:

- Lateinamerika und insbesondere Afrika kämpfen noch mit höheren politischen Risiken und weniger entwickelten Finanzmärkten.
- Indien bietet hohes Wachstumspotenzial, weist aber bereits seit Längerem hohe Bewertungen auf.

- Asien, trotz der Kontroversen um China, vereint niedrige Bewertungen mit einer Stärkung der Kapitalmärkte und verbesserter Unternehmensführung.
- Südostasien entwickelt sich mit Ländern wie Vietnam, Thailand und Indonesien zu einem vielversprechenden Investmentziel.

Die fortschreitende Digitalisierung und Investitionen in Technologie sprechen für gute Aussichten der Technologiesektoren in Taiwan und Südkorea. Insbesondere TSMC scheint gut positioniert, um seinen Erfolgskurs fortzusetzen und weiterhin vom globalen Technologie- und KI-Boom zu profitieren. | *Benita Rathjen*

Die besten Schwellenländer-Aktienfonds über fünf Jahre im Überblick

Die Wertentwicklung zeigt das hohe Potenzial, aber auch die Risiken dieser Märkte. Anleger müssen für die Chance auf eine überdurchschnittliche Rendite starke Schwankungen in Kauf nehmen

Fondsname	ISIN	Fonds- volumen in Mio. Euro	Wertentwicklung in %			Volatilität 5 Jahre in %	Sharpe Ratio 5 Jahre	Auflegung
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
Evli Emerging Frontier Fund	FI4000066915	225	19,7	33,3	97,5	20,2	0,75	08.10.2013
Ökoworld Growing Markets 2.0	LU0800346016	285	20,7	-4,4	64,9	18,3	0,57	17.09.2012
GQG Partners Emerging Markets Equity Fund	IE00BYW5Q809	2.109	40,1	26,5	62,9	13,7	0,74	17.05.2018
Emerging Markets High Dividend Fund	IE00BXNT0B58	73	26,9	33,4	55,6	18,0	0,57	12.08.2015
Robeco QI Emerging Markets Active Equities	LU0940007189	1.846	26,0	23,2	52,9	14,8	0,58	03.09.2013
Mobius Emerging Markets Fund	LU1846740097	136	15,2	3,0	51,9	20,0	0,40	21.02.2019
Evli GEM Fund	FI4000153697	165	28,3	15,1	50,8	17,0	0,49	25.01.2016
iShares MSCI Emerging Markets Islamic ETF	IE00B27YCP72	216	25,9	13,6	48,4	17,6	0,47	07.12.2007
Invesco Emerging Markets ex-China Equity Fund	LU1775963298	111	16,5	18,0	47,4	14,2	0,56	08.10.2014
iShares Edge MSCI EM Value Factor ETF	IE00BG0SKF03	194	30,5	22,4	46,8	19,0	0,49	06.12.2018
Amundi MSCI Emerging Ex China ETF	LU2009202107	1.000	24,0	20,2	46,3	20,4	0,40	19.06.2019
Morgan Stanley INVF Emerging Leaders Equity Fund	LU0815263628	823	20,2	-14,1	46,3	20,8	0,40	17.08.2012
Driehaus Emerging Markets Sustainable Equity Fund	IE00B76BMGS2	195	22,4	3,8	46,0	17,4	0,51	03.01.2013
Carmignac Portfolio Emergents	LU0992626480	380	13,4	-9,2	45,7	17,4	0,42	15.11.2013
Invesco Emerging Markets Equity Fund	LU1775952507	157	15,4	9,5	45,3	20,5	0,42	30.06.1990
RAM (Lux) Systematic Funds - Emerging Markets	LU0835721084	499	16,1	12,9	44,4	17,5	0,49	29.04.2013
Allianz Global Emerging Markets Equity Dividend	LU1254138628	65	23,9	14,0	44,2	14,6	0,50	11.06.2019
Allianz GEM Equity High Dividend	LU0293313325	175	24,4	13,8	44,0	15,0	0,48	15.06.2007
BNY Mellon Global Emerging Markets Opportunities	IE00B8GKVJ51	11	6,8	-9,9	42,8	16,7	0,40	13.11.2012
PGIM Jennison Emerging Markets Equity Fund	IE00BF37GC66	56	33,0	-25,5	41,6	22,2	0,34	22.12.2017
Carmignac Emergents	FR0011269349	891	13,0	-10,9	41,3	17,3	0,38	18.06.2012
Allianz Emerging Markets Equity	LU1173935690	132	26,4	5,9	41,0	15,8	0,42	22.04.2015
ABN Amro Funds Numeric Emerging Markets	LU1406019189	72	20,0	6,9	39,6	15,5	0,40	25.10.2016
WisdomTree Emerging Markets Equity Income ETF	IE00BDF12W49	16	25,8	33,5	38,5	17,9	0,39	02.11.2016
RBC Funds (Lux) - Emerging Markets Value Equity	LU1217269122	133	16,3	3,2	37,8	20,3	0,35	28.04.2015
Quoniam Emerging Markets Equities MinRisk	LU0489951870	70	20,3	24,4	37,6	12,5	0,50	03.05.2010
Robeco QI Em. Markets. Sustainable Active Equities	LU1648457023	145	22,9	14,7	37,5	14,5	0,42	20.07.2017
East Capital Global Emerging Markets Sustainable	LU0212839673	213	13,5	-0,7	37,1	17,0	0,38	09.05.2005
JPM Emerging Markets Dividend	LU0862449427	669	18,3	13,2	36,6	18,6	0,39	11.12.2012
Goldman Sachs Emerging Markets Core Equity	LU0830625413	2.431	22,4	2,5	35,7	19,2	0,35	03.12.2012

Quellen: FWW, Finanzen; Sortierkriterium: Wertentwicklung 5 Jahre; Fonds mit Frontier-Markets-Schwerpunkt wurden aussortiert

Stand: 15. Juli 2024

KICKEN MIT HERZ CUP 2024

4. SEPTEMBER



RIEDERWALDSTADION

Alfred-Pfaff-Straße 1, 60386 Frankfurt am Main



CHRISTIAN PELLIS, AMUNDI



PATRICK SOBOTTA, NATIXIS IM

Ein Spiel, zwei Teams, unsere Mission:
Zusammen wollen wir Können am Ball zeigen und
viele Spenden für wohltätige Zwecke sammeln.

**SEIEN SIE
DABEI**



private banking
magazin
DAS INVESTMENT

**BIERMANN
NEFF**
EXECUTIVE SEARCH
& TALENT SELECTION

**SPENDEN
SIE JETZT**



»BIS ZU 50 PROZENT PRIVATE MARKETS«

Privatmarktanlagen boomen – und das nicht erst seit gestern. Wie Invesco die aktuellen Trends einschätzt und wo die besten Chancen warten, erläutert Andreas Mittler im Interview

DAS INVESTMENT: Herr Mittler, Invesco verbinden viele mit Publikumsfonds. Sie sind seit Anfang 2024 hierzulande für den Bereich Private Markets zuständig – was machen Sie da genau?

Andreas Mittler: Ich berate unsere Kunden und entwickle unsere Strategie auf nationaler Ebene weiter. Invesco ist bei Privatmarkt-Investments schon lange aktiv. Zwei Schwerpunkte sind für uns wichtig: Zum einen die Immobilien-Investments, die wir in Europa unter anderem von Deutschland aus für unsere globalen Fonds steuern. Hier verwalten wir ein Vermögen von mehr als 40 Milliarden US-Dollar. Zum anderen haben wir viel Know-how im Bereich Private Debt – also der Vergabe von Unternehmenskrediten außerhalb des Kapitalmarkts oder Bankensystems. In den USA sind wir einer der führenden Anbieter. Auch in Europa bauen wir die Aktivitäten stark aus, aktuell verwalten wir hier 8 bis 9 Milliarden US-Dollar.

Viele Mitbewerber setzen auf Unternehmensanleihen. Warum konzentrieren Sie sich so stark auf Private Markets?

Mittler: In diesem Marktsegment kann man nur mit Spezialisierung und Erfahrung erfolgreich sein. Unser Private-Debt-Team hat Zugang zu nicht-öffentlichen Informationen über die Unternehmen, an die wir Kredite vergeben – also etwa intern

zur Verfügung gestellten Bilanzen. Das ermöglicht eine detailliertere Analyse der Bonität als bei Anleihen. Darüber hinaus können wir auch die Kreditverträge direkt mit den Unternehmen verhandeln und individuelle Covenants vereinbaren. Das gibt es im Anleihenmarkt so nicht.

Private Debt dürfte dennoch riskanter sein als klassische Rentenfonds, oder?

Mittler: Pauschal würde ich das nicht sagen. Natürlich gibt es bei Unternehmenskrediten, wie wir sie vergeben, keinen liquiden Markt wie bei Anleihen. Dafür ist die Granularität der Portfolios deutlich höher, wir investieren typischerweise in 70 bis 100 Unternehmen. Und wie gesagt: Die Tiefe der Kreditanalyse und die individuellen Vertragsgestaltungen sind ein sehr wirksamer Risikopuffer. Historisch hatten wir jedenfalls nie Ausfallraten, die mit Hochzinsanleihen vergleichbar wären.

Steigt die Nachfrage nach Private Debt bei institutionellen Investoren primär in den USA oder auch in Deutschland?

Mittler: In den USA ist der Private-Debt-Markt größer und etablierter. Aber auch in Europa und speziell in Deutschland sehen wir eine steigende Nachfrage – vonseiten der Unternehmen, aber auch der institutionellen Investoren. Das liegt auch an der Zinswende. Durch die höheren

Zinsen sind die laufenden Erträge, die mit Private-Debt-Anlagen erzielt werden können, attraktiv geworden.

Aber die Zinswende hat doch auch Schattenseiten. Müssen Sie nicht befürchten, dass die Zahl der Unternehmensinsolvenzen und damit auch die Kreditausfälle stark steigen?

Mittler: Natürlich steigen mit dem Zinsniveau auch die Kreditrisiken, das lässt sich nicht leugnen. Allerdings sind die Kreditausfallraten mit 3 bis 4 Prozent auf einem verkraftbaren Niveau ähnlich zu Hochzinsanleihen, jedoch mit höherer Rendite. Zudem kommt es bei Private Debt nicht wie bei Anleihen direkt zu einem Zahlungsausfall, wenn ein Schuldner in Schwierigkeiten gerät. Stattdessen setzen wir uns dann mit dem Kreditnehmer zusammen und entwickeln Lösungen, zum Beispiel eine Restrukturierung oder Verlängerung des Kredits.

Das klingt nach sehr viel Arbeit ...

Mittler: Unser Team umfasst 130 Spezialisten, die nichts anders machen, als die Finanzdaten und Geschäftsmodelle der Unternehmen, an die wir Kredite vergeben, zu analysieren und zu überwachen. Im aktuellen Marktumfeld ist diese tiefgehende Analyse der Erfolgsfaktor schlechthin. Deshalb sind wir auch so selektiv.



Andreas Mittler

ist verantwortlich für das Geschäft der Private Markets für Invesco in Deutschland. Sein Fokus liegt auf Private Debt, Real Assets und Fixed Income. Zuvor war er bei BNP Paribas Asset Management und PGIM.

Was muss ein Unternehmen mitbringen, damit Sie investieren?

Mittler: Wir analysieren ausführlich das Geschäftsmodell, die Marktposition und den Cashflow. Wichtig ist, dass wir von der langfristigen Tragfähigkeit überzeugt sind. Schließlich gehen wir eine mehrjährige Verpflichtung ein. Zudem spielt auch immer die Überlegung eine Rolle, ob es ein Unternehmen wäre, das wir im Zweifelsfall auch selbst übernehmen würden. Denn im Extremfall kann es dazu kommen, dass wir als Kreditgeber Eigentümer werden.

Warum sollten Anleger nicht einfach die nun wieder attraktiveren Renditen von Anleihen mitnehmen?

Mittler: Das ist in der Tat eine berechtigte Frage, schließlich sind auch die Renditen von Unternehmensanleihen deutlich gestiegen. Allerdings sehen wir, dass die Spreads von Private Debt aktuell meist deutlich höher sind als bei vergleichbaren Anleihen. Und das liegt vor allem an den unterschiedlichen Investorengruppen.

Wer ist in dem Segment aktiv?

Mittler: Im Private-Debt-Bereich sind vor allem Investoren aktiv, die bewusst die Komplexitätsprämie dieses Markts suchen. Oder die das höhere Risiko nur bei einem entsprechend hohen Spread eingehen. Daher sind die Renditepotenziale bei Pri-

vate Debt aus meiner Sicht auch bei einer Normalisierung des Zinsumfelds weiterhin attraktiv. Hinzu kommt natürlich, dass die Floating-Rate-Struktur einen guten Schutz gegen steigende Zinsen bietet.

Welchen Anteil sollten Private Markets denn aus Ihrer Sicht im Portfolio eines institutionellen Investors haben?

Mittler: Das lässt sich nicht pauschal beantworten, weil es stark von den individuellen Anlagezielen abhängt. Bei Stiftungen, die oft einen langfristigen Anlagehorizont und einen Bedarf an hohen laufenden Ausschüttungen haben, kann eine Allokation von bis zu 50 Prozent inklusive Immobilien durchaus sinnvoll sein. Denn diese Investoren schätzen die stabilen und planbaren Cashflows, die Privatmarktanlagen liefern.

50 Prozent? Das klingt sehr ambitioniert.

Mittler: Ich denke hier an die großen Endowment-Funds in den USA und Großbritannien. Die allokieren in der Regel schon jetzt mehr als 30 Prozent in Private Markets und bauen dieses Segment weiter aus. Bei Versicherungen sind die Möglichkeiten oft durch aufsichtsrechtliche Regelungen begrenzt. Trotzdem sehen wir auch hier Spielräume, die Allokation von aktuell oft 10 bis 15 Prozent auf bis zu 20 Prozent zu erhöhen. Denn gerade

die reduzierten Kapitalanforderungen für Private Debt im Vergleich zu Anleihen machen diese Anlagen für Versicherer sehr interessant. Wir zählen auch Real Estate zu Private Markets.

Private-Equity-Fonds sind bei Übernahmen zuletzt deutlich weniger aktiv gewesen als in den Vorjahren. Rechnen Sie mit einer Markterholung dieses Jahr – und was würde das für Fremdkapitalgeber wie Invesco bedeuten?

Mittler: Im vergangenen Jahr gab es in der Tat eine Delle bei den Private-Equity-Transaktionen, finanzierungsgetriebene Übernahmen mit sehr hohen Bewertungen waren kaum noch darstellbar. Das hat natürlich auch die Nachfrage nach Akquisitionsfinanzierungen gedämpft. Allerdings sehen wir durchaus Anzeichen für eine Markterholung.

Was macht Sie so optimistisch?

Mittler: Viele Unternehmen stehen vor einem Generationswechsel, und die Bereitschaft, externen Investoren Anteile zu übertragen, steigt. Für Private-Equity-Fonds ergeben sich dadurch Opportunitäten, die auch Finanzierungsbedarf mit sich bringen. Hinzu kommt, dass sich die Bewertungen auf einem interessanteren Niveau eingependelt haben. Für Fremdkapitalgeber wie uns bedeutet das: Die Finanzierungsvolumina pro Deal gehen vielleicht zurück, dafür steigt die Zahl der Transaktionen wieder an. Entscheidend ist aus unserer Sicht, angesichts des schwierigeren Marktumfelds bei der Kreditvergabe höchste Selektivität walten zu lassen.

Die Branche erlebt derzeit einen Eltif-2.0-Boom. Für Sie ein interessanter Trend?

Mittler: Wir beobachten eine steigende Nachfrage bei Privatanlegern. Schließlich können solche Investments für sehr vermögende Privatkunden ein interessantes Instrument zur Depotdiversifikation darstellen. Für die breite Masse sehen wir Privatmarktanlagen jedoch kritisch, dafür sind die Produkte oft zu komplex und illiquide. Ob sich separate Lösungen für Privatanleger abseits vermögender Kunden für uns rechnen, wird die Zukunft zeigen. Denkbar wäre es. Aktuell liegt unser Fokus bei Invesco jedoch klar auf dem institutionellen Geschäft. |

Das Gespräch führte Christoph Fröhlich

Das Herz der Fondsbranche

Boston gilt als Geburtsort der modernen Fondsbranche. Hier wurde 1924 mit dem Massachusetts Investors Trust (MIT) von MFS der erste offene Investmentfonds in den USA aufgelegt. Dieser revolutionäre Fonds ermöglichte es Kleinanlegern erstmals, kostengünstig und professionell gemanagt in ein diversifiziertes Aktienportfolio zu investieren.

Doch der MIT war nur der Anfang. Der Wirtschaftsboom der „Goldenen Zwanziger“, ein starker Finanzsektor sowie renommierte Bildungseinrichtungen wie Harvard begünstigten den Aufstieg der Stadt.

Zwar hat die Stadt ihre einstige Dominanz eingebüßt, doch große Player wie MFS, Fidelity Investments und Wellington Management haben hier noch immer ihren Sitz.

Historisches Panorama der State Street in Boston: Die Stadt an der Ostküste ist ein Zentrum der Fondsbranche



FRÜHLING 1924. Während Deutschland mit den Folgen der Hyperinflation kämpft, herrscht an der Ostküste der USA in den Straßen von Boston eine Atmosphäre des Aufbruchs. Jazzbands spielen in rauchigen Clubs, die Menschen tanzen Charleston, Automobile rattern über das Kopfsteinpflaster. Die Stadt pulsiert im Rhythmus einer neuen Ära, in der Fortschritt und Wohlstand greifbar erscheinen. Doch hinter der glitzernden Fassade der Roaring Twenties lauert eine unbequeme Wahrheit.

Während die Reichen ihr Vermögen an der Börse vermehren, bleibt den meisten Amerikanern diese Möglichkeit verwehrt. Die wenigen verfügbaren Fonds sind meist geschlossen, intransparent, unreguliert und haben hohe Einstiegshürden. Spekulationen sind an der Tagesordnung. Die Schere zwischen Arm und Reich öffnet sich immer weiter. Es ist eine Entwicklung, die nach neuen Lösungen schreit.

Edward Leffler, einst Verkäufer von Aluminiumpfannen, sitzt in diesen Tagen häufig bei den Menschen am Küchentisch. Er hört die Hoffnungen und Sorgen der einfachen Leute. Und mit jedem Gespräch wird ihm klarer, dass auch sie Zugang zu den Chancen des Aktienmarkts bekommen müssen. Er träumt von einem transparenteren, ethischeren Anlagevehikel: ein Fonds, der neue Anteile ausgibt und Investoren jederzeit faire Rückgaben ermöglicht.

Lefflers Vision ist kühn und für viele seiner Zeitgenossen geradezu revolutionär. Drei Jahre braucht er, um seine Idee umzusetzen. Am Ende gelingt ihm das mit einer Bostoner Brokerfirma: Am 21. März 1924 gründen Leffler, Charles Learoyd und Hatherly Foster Jr. den Massachusetts Investors Trust (MIT). Er gilt als der erste offene Investmentfonds der Welt und ist der Beginn einer neuen Ära in der Geldanlage, die bis heute nachwirkt und weit über die Grenzen Bostons hinausreicht.

VOM MIT ZU MFS

Würde Edward Leffler heute durch die Straßen Bostons flanieren, er würde eine völlig veränderte Stadt sehen, mit Wolkenkratzern, die beinahe den Himmel berühren.

Doch in einem dieser Gebäude an der Huntington Avenue würde er etwas Vertrautes finden: MFS Investment Management, jenes Unternehmen, das aus seiner revolutionären Idee entstanden ist und heute weltweit 2.100 Mitarbeiter von Boston über London bis Singapur beschäftigt.

Bis dahin ist es ein langer Weg. Los geht es 1924 beim MIT mit 50.000 US-Dollar, in nur fünf Jahren wächst der Fonds auf 14 Millionen US-Dollar an. Dann folgt der Börsencrash von 1929, es geht 83 Prozent nach unten. Krisen, Kriege, Konjunktur-

einbrüche – all das übersteht der Massachusetts Investors Trust. 1959 ist er schließlich der größte Investmentfonds in den Vereinigten Staaten. Lefflers Idee hatte einen Nerv getroffen.

Zehn Jahre später erkennt man im Unternehmen die Notwendigkeit für Wachstum und eine breitere Produktpalette. Der Trust wird neu organisiert und in Massachusetts Financial Services (MFS) umbenannt. 1982 wird das Unternehmen Teil der kanadischen Sun Life Financial, seit 1996 trägt die Gesellschaft den heutigen Namen MFS Investment Management.

Mike Roberge, der heutige Chef von MFS, sitzt in seinem Büro im 35. Stock, im Fensterpanorama erstreckt sich die Metropolregion Boston, in der rund fünf Millionen Menschen leben. Er ist seit fast 30 Jahren Teil der Firma (mehr im Interview auf Seite 24) und reflektiert über das Erbe Lefflers. „Die Finanzwelt hat sich in 100 Jahren komplett verändert und ist zugleich dieselbe geblieben. Für MFS geht es immer noch um aktives Management und langfristiges Denken. Aber was mich wirklich beeindruckt ist der globale Einfluss, den wir mit der Vision unserer Gründer ausüben konnten.“

Was Roberge damit meint, zeigt ein Blick auf die Zahlen. Allein in Deutschland sind heute mehr als 10.000 Fonds zugelassen, die insgesamt 4 Billionen Euro verwalten. Weltweit sind es mehr als 56 Billionen. Doch mit dem Wachstum kamen auch neue Herausforderungen. Die Finanzbranche hat sich in den vergangenen Jahrzehnten drastisch gewandelt. Computergesteuerte Algorithmen dominieren heute den Handel, passive Indexfonds gewinnen zunehmend an Popularität, →

HUNDERT JAHRE HÄRTETEST

1924 entstand der erste offene Investmentfonds der Welt. Die Idee veränderte die Welt. Wie sich MFS für die nächsten 100 Jahre aufstellt

und die Digitalisierung hat die Art und Weise, wie Menschen investieren, grundlegend verändert.

EIN BRIEF WIE EIN VERMÄCHTNIS

„In diesem sich ständig wandelnden Umfeld ist es wichtiger denn je, unsere Kernprinzipien hochzuhalten“, betont Carol Geremia, Präsidentin von MFS. Sie arbeitet seit 40 Jahren im Unternehmen, erlebte das Platzen der Dotcom-Blase, die Finanzkrise und das Auf und Ab der Pandemie. Sie weiß: „Es geht nicht nur um Rendite. Sondern darum, verantwortungsvoll mit dem Geld unserer Kunden umzugehen und langfristig zu denken.“

Langfristigkeit ist ein abstrakter Begriff. Doch für Geremia hat er ein Gesicht und eine Geschichte. Vor einigen Monaten erhielt sie einen Brief, der sie tief berührte. Eine 85-jährige ehemalige Lehrerin aus New York City schrieb ihr, um von ihren Erfahrungen zu berichten. Die Dame hatte 1962 von ihrer Mutter zwei MFS-Fonds geerbt – den Massachusetts Investors Trust und den Massachusetts Investors Growth Stock Fund.

„Meine Mutter brachte mir zwei Dinge bei“, erzählte die Anlegerin Geremia am Telefon. „Erstens: Bezahle immer zuerst dich selbst. Und zweitens: Du musst nicht viel Geld haben, nur Zeit.“ Diese Weisheit hatte sich ausgezahlt. Die ehemalige Lehrerin, die 38 Jahre lang geistig behinderte Kinder unterrichtete, konnte nun einen sorgenfreien Ruhestand genießen.

Diese Geschichte ist mehr als eine Anekdote – sie ist ein lebendiges Beispiel für die Kraft des langfristigen Investierens. Und sie ist keine Ausnahme. Wer von Anfang an investiert geblieben wäre, hätte seit der Gründung des Fonds im Jahr 1924 aus hypothetischen 10.000 US-Dollar beeindruckende 68,5 Millionen Dollar gemacht.

WACHSTUM IN EUROPA

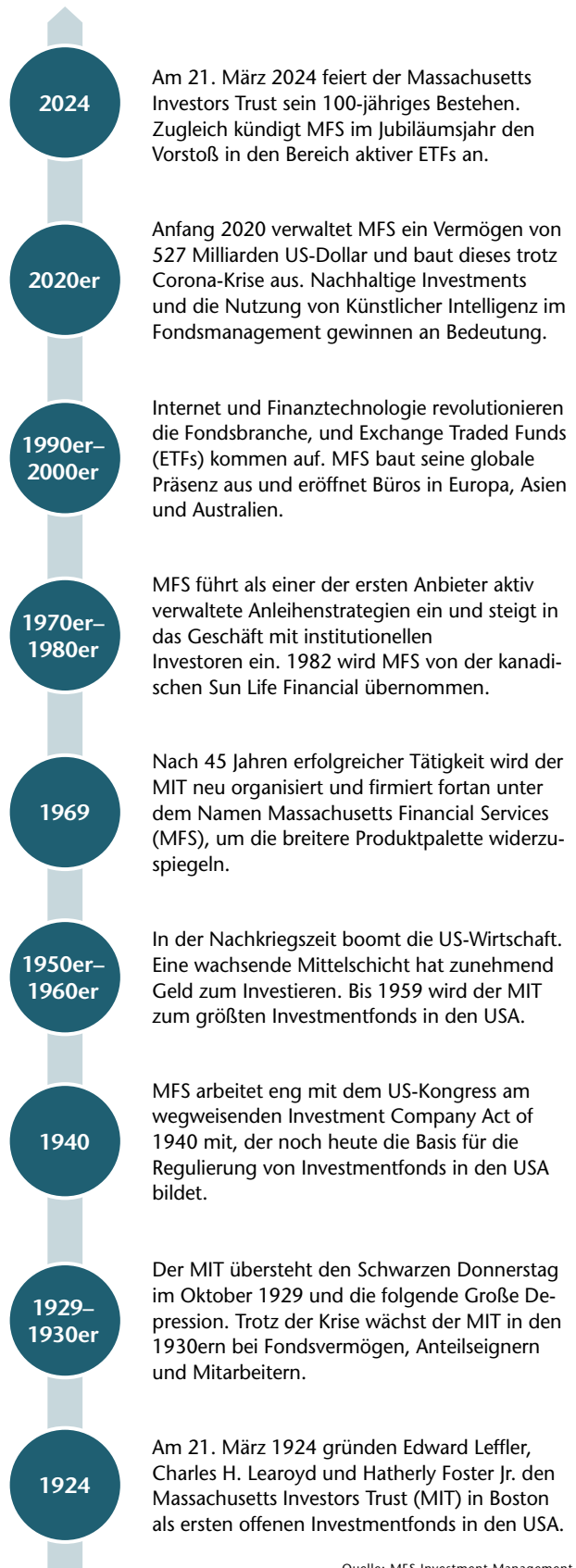
Dabei waren die vergangenen Jahrzehnte nicht arm an Krisen. Nur in den turbulenten Jahren von 1929 bis 1941, geprägt von Weltwirtschaftskrise und Zweitem Weltkrieg, verzeichnete der Fonds über einen längeren Zeitraum ein Minus. Doch selbst in jüngerer Zeit beweist er seine Stärke: In den vergangenen zehn Jahren wurde eine durchschnittliche jährliche Rendite von mehr als 10 Prozent erzielt – eine Leistung, die sich auch im aktuellen Marktumfeld sehen lassen kann. Heute wird der MIT von Alison O'Neill und Jude Jason geleitet, die die 7 Milliarden US-Dollar an Investorengeldern des MIT vornehmlich in die amerikanische Wirtschaft investieren, ganz so wie vor 100 Jahren.

Mit 618 Milliarden US-Dollar verwaltetem Vermögen ist MFS zwar nicht der größte Koloss der Finanzwelt, aber einer der angesehensten Asset Manager. In der jüngsten Broadridge-Studie belegte das Unternehmen den 20. Platz weltweit, im Heimatmarkt USA sogar Rang 14, was vom Vertrauen der Fondsselektoren in die Marke zeugt. Und laut ISS Market Intelligence rangierte MFS im Jahr 2023 auf Platz 9 der größten US-Fondsmanager für langfristige Anlagen.

Aus dem einen Fonds von damals ist längst eine breit gefächerte Produktpalette geworden, die mehr als 80 registrierte US-Investmentfonds umfasst, die über ein Netzwerk von Finanzberatern, Maklerhäusern, Finanzinstituten und unabhängigen Beratern vertrieben werden.

Ein Jahrhundert im Rückblick

Die Unternehmensgeschichte von MFS Investment Management



Quelle: MFS Investment Management

Obwohl MFS ursprünglich als Aktienfondsmanager startete und auch heute noch vor allem für seine Aktienexpertise bekannt ist, hat sich das Unternehmen längst breiter aufgestellt. Heute arbeitet MFS auch mit großen institutionellen Kunden auf der ganzen Welt zusammen, verwaltet Strategien für Staatsfonds, nationale und betriebliche Rentensysteme und fungiert als Fondsberater für andere Vermögensverwaltungsfirmen. Neben Aktien gehören auch Anleihen, Barmittel und gemischte Portfolios zum Angebot. Übrigens leisteten die Bostoner auch hier Pionierarbeit: In den 1970ern führt MFS als einer der Ersten aktiv verwaltete Anleihenstrategien ein, 1981 folgt der erste global diversifizierte Anleihenfonds in den USA.

ZUKUNFT IM BLICK

In Europa bietet MFS unter der Marke Meridian eine Reihe von 39 Investmentfonds an, die über Finanzintermediäre erhältlich sind. Zwar kommt man noch nicht an das Volumen des Heimatmarkts heran. Doch man gibt sich geduldig: „Europa ist ein Fokusmarkt. Wir sehen dort große Chancen, da sich die Vertriebsplattformen für internationale Manager öffnen. Wir sind überzeugt, dass unser langfristiger Ansatz auch dort Früchte tragen

wird“, sagt MFS-Chef Roberge. „In 30 Jahren wird MFS in Europa so bekannt sein wie heute in Lateinamerika nach 30 Jahren Präsenz.“ 30 Jahre. Das zeigt, wie sie bei MFS ticken.

Um sich von Mitbewerbern abzuheben, wählt MFS einen ungewöhnlichen Ansatz: Man ignoriert die meisten Branchentrends. Themenfonds, Krypto-ETFs und spezielle ESG-Produkte sucht man vergebens. „Wir sind keine Spekulanten, die jedem Trend hinterherjagen“, erklärt Präsidentin Geremia. Es gehe einzig um „robuste Portfolios“, die Krisen gut überstehen.

Doch natürlich müsse man mit der Zeit gehen. Neben klassischen aktiv gemanagten Fonds plant MFS, im Jubiläumsjahr nun erstmals auch aktive ETFs anzubieten. Ein Schritt, für den man sich viel Zeit genommen hat. „Innovation ist für uns kein Selbstzweck“, so Geremia. „Wir reagieren auf die sich wandelnden Bedürfnisse unserer Kunden, ohne dabei unsere Kernwerte aus den Augen zu verlieren.“

So steht MFS mit einem Fuß in der Tradition und dem anderen fest in der Zukunft. Edward Lefflers Traum lebt weiter – größer und globaler als je zuvor. Die nächsten 100 Jahre können kommen. | *Christoph Fröhlich*

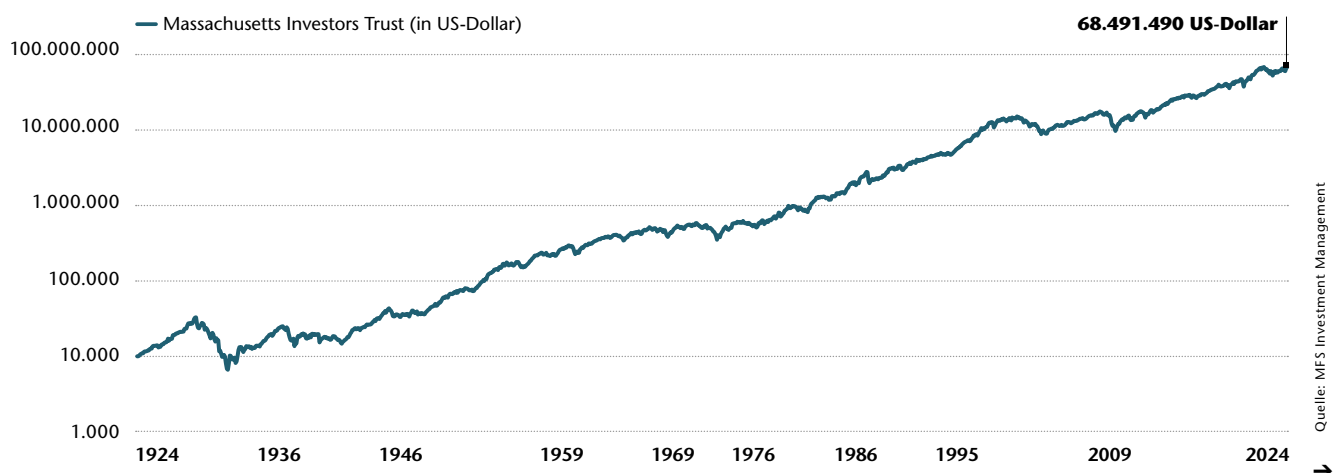


Carol Geremia,
Präsidentin von MFS

Jenseits der Zyklen

Auch wenn sich im Portfolio des Massachusetts Investors Trust (MIT) seit 1924 viel verändert hat, sind einige Aktien der ersten Stunde wie General Electric oder Exxon Mobil (vormals Standard Oil) immer noch vertreten. Das zeigt, dass die Fondsmanager bereit sind, Aktien über Jahrzehnte zu halten, wenn die Unternehmen ihren Qualitätskriterien entsprechen. Heute setzt der MIT vor allem auf Large Caps mit nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen und soliden Finanzen wie Microsoft, Alphabet, Amazon oder Apple.

Das Erfolgsrezept ist seit 100 Jahren unverändert: Durch diszipliniertes, aktives Management identifizieren die Fondsmanager unabhängig von Modetrends unterbewertete Qualitätsaktien für die lange Haltedauer. Statt das Auf und Ab der Märkte zu timen, vertrauen sie auf die Fundamentaldaten. Geduld und Überzeugung zahlen sich aus: Seit dem Jahr 1924 erzielte der MIT allen Krisen der Wirtschaftsgeschichte zum Trotz eine durchschnittliche Jahresrendite von 9 Prozent.



DAS INVESTMENT: Herr Roberge, MFS feiert dieses Jahr sein 100-jähriges Jubiläum. Was bedeutet dieser Meilenstein für Sie persönlich und für das Unternehmen?

Mike Roberge: Es ist ein besonderes Jahr für uns bei MFS. Am meisten bewegt mich der globale Einfluss, den wir seit 100 Jahren ausüben. Wir haben eine Branche geschaffen, die heute Billionen von Dollar verwaltet. Weltweit können Menschen dank uns für ihren Ruhestand sparen und finanzielle Sicherheit aufbauen. Das erfüllt mich mit großem Stolz.

Wie hat sich die Unternehmensphilosophie verändert und was ist im Kern geblieben?

Roberge: Unser Engagement für aktives Management bleibt unser roter Faden. Das wird auch in den nächsten 100 Jahren so sein. Unsere DNA. Was sich dramatisch verändert hat, ist die Art, wie wir diese Fähigkeiten unseren Kunden anbieten. Vor 100 Jahren begannen wir mit einem einzigen Investmentfonds. Heute bieten wir eine ganze Palette an Lösungen an. Wir bleiben innovativ und legen in den USA aktiv gemanagte ETFs auf. So entwickeln wir uns weiter, um den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden.

Warum der Sinneswandel?

Roberge: Wir zögerten, weil wir unsere Handelsaktivitäten nicht täglich offenlegen wollten. Doch unsere Kunden wünschen steuerlich effizientere Vehikel. Nun sind wir bereit, diesen Schritt zu gehen.

MFS ist nicht nur in den USA aktiv. Wie steht es um die Expansion in Europa?

Roberge: Europa ist ein Fokusmarkt. Wir sehen dort große Chancen, da sich die Vertriebsplattformen für internationale Manager öffnen. In Deutschland erweitern wir unser Wholesale-Geschäft, um näher an den Beratern zu sein. Die Herausforderung ist der Aufbau von Markenbekanntheit. Aber wir sind überzeugt, dass unser langfristiger Ansatz auch in Europa Früchte tragen wird. In 30 Jahren wird MFS dort so bekannt sein wie heute in Lateinamerika nach 30 Jahren Präsenz.

Unterstützt die Markenbekanntheit beim Recruiting? Der Fachkräftemangel ist ja ein brisantes Thema.

Roberge: Das Recruiting hat sich verändert. Früher stellten wir viele MBA-Absolventen ein. Heute wollen Absolventen oft in die Technologiebranche oder andere Bereiche, der Finanzsektor ist nach der Finanzkrise weniger attraktiv. Wir reagieren, indem wir Leute direkt nach dem Bachelorabschluss einstellen und selbst ausbilden. Trotzdem gewinnen wir auch erfahrene Fachkräfte. Unsere Kultur hilft uns, Top-Talente anzuziehen, die unsere Werte und unser Engagement für aktives Management teilen.

Das Jubiläumsjahr ist zugleich Ihr Abschied. 2025 übernimmt Ted Maloney Ihren Posten. Was war die wichtigste Lektion der letzten Jahre?

Roberge: Die immense Bedeutung des Zeithorizonts. Wir leben in einer kurzfristig orientierten Welt. Alles dreht sich um den nächsten Datenpunkt, die nächste Marktbewegung. Langfristige Renditen generieren jedoch Dinge, die sich über lange Zeit differenzieren. Deshalb geben wir unseren Investmentteams Zeit. Wir bewerten und bezahlen sie nach langfristiger Performance, nicht nach kurzfristigen Ergebnissen. Das mag altmodisch klingen, aber es ist der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg.

Was heißt das konkret?

Roberge: Wir messen die Performance über 10, 5 und 3 Jahre, nicht anhand kurzfristiger Ergebnisse. Auch beim Kundenwachstum bewerten wir unsere Mitarbeiter nach dem langfristigen Wert, den wir für Kunden schaffen, nicht nach kurzfristigen Verkäufen.

Das erfordert sicherlich viel Disziplin.

Roberge: Absolut. Es ist nicht immer einfach, Kunden zu erklären, warum kurzfristige Underperformance nicht relevant ist. Aber unsere Erfahrung zeigt,

dass dieser Ansatz langfristig die besten Ergebnisse liefert.

Was ist die zweite wichtige Lektion?

Roberge: Unser Erfolg hängt von den Menschen ab, die täglich zur Arbeit kommen, Geld verwalten und mit unseren Kunden interagieren. Deshalb legen wir großen Wert auf unsere Unternehmenskultur. Sie ist der Grund, warum unsere Mitarbeiterfluktuation

»KURZFRISTIGE UNDER-PERFORMANCE IST NICHT RELEVANT«

Vom Tankwart zum Topmanager:
Mike Roberge erzählt, wie er an die Spitze von MFS Investment Management aufstieg und warum er trotz Marktturbulenzen an langfristigem Denken festhält

weit unter dem Branchendurchschnitt liegt. Viele Mitarbeiter verbringen ihre gesamte Karriere bei uns. Das schafft Kontinuität und tiefes Wissen, was unseren Kunden zugutekommt. Eine starke Unternehmenskultur trägt direkt zum Erfolg bei.

Lassen Sie uns einen Blick in die Zukunft werfen. Welche Herausforderungen und Chancen sehen Sie für die Branche in den nächsten Jahren?

Roberge: Wir erwarten eine Zeit erhöhter Volatilität. Die massive Verschuldung, die Regierungen weltweit nach der Finanzkrise und während der Covid-Pandemie aufgenommen haben, wird langfristig für mehr Instabilität sorgen. Dazu kommen geopolitische Risiken und wichtige Wahlen in mehreren Ländern. Diese Volatilität wird die Bedeutung des aktiven Managements wieder in den Vordergrund rücken. Wir hatten eine lange Phase, in der passives Management dominierte. Das wird sich ändern. Anleger werden erkennen, dass sie in diesem Umfeld ein aktiveres Risikomanagement benötigen.

Wie beurteilen Sie aktuell die von den „Magnificent Seven“ dominierten Märkte?

Roberge: Dies ist die extremste Periode meiner Karriere in Bezug auf Marktkonzentration. Die Frage ist, ob wir uns an den richtigen Benchmarks messen. Besonders bei US-Wachstumsportfolios sind die Indizes stark auf wenige Aktien ausgerichtet. Kunden messen sich möglicherweise an etwas, das die Risiken nicht angemessen widerspiegelt. Wir konzentrieren uns darauf, diversifizierte Portfolios zu erstellen, die langfristig Wert schaffen, auch wenn das kurzfristig zu Underperformance führen kann.

Was war Ihr interessantester Tag in fast drei Jahrzehnten bei MFS?

Roberge: Einen Tag werde ich nie vergessen: den Mittwoch nach dem Lehman-Kollaps. In einem Investment-Meeting hörten wir Gerüchte, dass State Street und Bank of New York kurz vor dem Zusammenbruch stünden. Ihre Aktien fielen um 60 Prozent. Ich wurde aus dem Meeting gerufen und nahm an einer Telefonkonferenz teil. Mir wurde klar, wie nah wir am Abgrund standen. Es war ein beängstigender und lehrreicher Tag.

Das klingt nach einer einschneidenden Erfahrung. Wie hat diese Erfahrung Ihre Perspektive auf das Risikomanagement verändert?

Roberge: Sie zeigte uns die Bedeutung von Diversifikation und Liquiditätsmanagement. Seitdem haben wir unsere Risikomanagement-Prozesse verfeinert und arbeiten enger mit unseren Investmentteams zusammen.

Wie wird man vom Kreditanalysten zum CEO?

Roberge: Es war kein geradliniger Weg. Ich komme aus bescheidenen Verhältnissen und habe während des Studiums

gearbeitet, unter anderem an einer Tankstelle und auf einer Farm. Diese Stationen brachten mir Resilienz bei, die in unserer Branche wichtig ist. Bei MFS habe ich in verschiedenen Positionen gearbeitet und die langfristigen Ziele im Blick behalten. Ein Rat meines Mentors prägte mich besonders: „Es ist ein Marathon, kein Sprint.“ Das klingt banal, hilft aber, in schwierigen Zeiten durchzuhalten.

Was ist das Geheimnis, nach fast 30 Jahren bei derselben Firma montags immer noch motiviert ins Büro zu kommen?

Roberge: Man braucht etwas, das einen außerhalb der Arbeit begeistert. Für mich sind das Skifahren und Radfahren. Diese Aktivitäten helfen mir abzuschalten und Energie für die neue Woche zu tanken. Solche Hobbys sind unerlässlich, um in einer anspruchsvollen Position langfristig erfolgreich und gesund zu bleiben.

Zum Abschluss: Wenn Sie ein Buch über Ihre Erfahrungen in der Finanzbranche schreiben würden, was wäre der Titel?

Roberge: (lacht) Eine interessante Frage. Der Titel wäre: „Aktives Management: Relevant

gestern, heute und morgen“. Der Untertitel: „Warum langfristiges Denken in einer kurzlebigen Welt der Schlüssel zum Erfolg ist“. Ich würde die Bedeutung des aktiven Managements hervorheben und erklären, warum es auch in Zukunft relevant bleibt. Ich würde über die Herausforderungen und Chancen der Branche schreiben und betonen, wie wichtig es ist, einen langen Atem zu haben und nicht jeder kurzfristigen Marktbewegung hinterherzujagen. | Das Gespräch führte Christoph Fröhlich



Mike Roberge

ist seit 1996 bei MFS Investment Management tätig und Geschäftsführer von MFS Investment Management. Zum 1. Januar 2025 wird Roberge die Rolle des Executive Chairman übernehmen.

PERFORMANCE-STAU

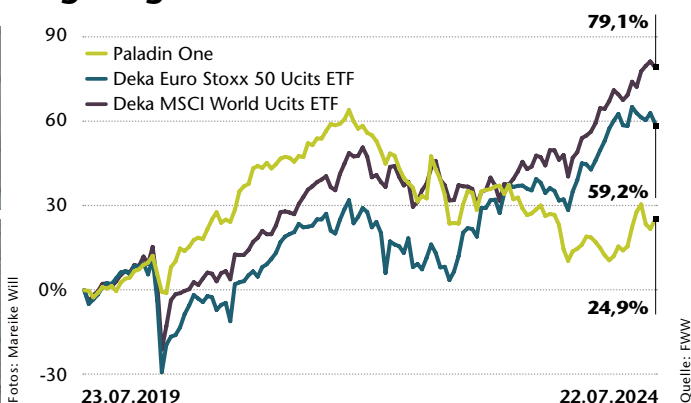
Vom gefeierten Überflieger zum abgehangenen Nachzügler – für den Paladin One von Marcel Maschmeyer und Matthias Kurzrock kam es in den vergangenen drei Jahren knüppeldick. Doch von Resignation sind die beiden Fondsenker weit entfernt

EIN STAUDAMM, den Starkregen mehr und mehr unter Druck setzt, weckt in den Köpfen der meisten Menschen negative Assoziationen: Kommt es zum Bruch, sind die Risiken für Mensch und Natur unkalkulierbar. Trotzdem wählte Marcel Maschmeyer in einem kürzlich von Drescher und Cie veranstalteten Online-Seminar genau dieses Bild, um die Chancen zu verdeutlichen, die derzeit im einst vielgelobten Fondsklassiker Paladin One (ISIN: DE000A2DTNH6) stecken. „Unsere Firmen im Portfolio sind 30 Prozent günstiger als der Vergleichsindex und wachsen doppelt so stark wie die dort vertretenen Unternehmen“, führte der Mitgründer von Paladin Asset Management aus. Früher oder später müsse sich dieses angestaute Potenzial in steigenden Kursen entladen. Pure Energie, die den Anlegern dann „ganz viel Freude“ bereite.

Tatsächlich ist nur schwer vorstellbar, wie die beschriebene Situation in eine einem Staudammbruch vergleichbare Katastrophe münden soll. Das Problem: Der Index, auf den Maschmeyer sich in seinem Vortrag bezog, ist der MSCI Europe Small Cap. Nebenwerte also, nach denen seit der Zinswende vor zweieinhalb Jahren kein Hahn kräht, in Europa schon gar nicht. Eine Gemengelage, die Maschmeyer und Co-Manager Matthias Kurzrock kaum Raum zur Energiegewinnung lässt. In aktuellen Vergleichen hinkt der Paladin One gängigen Standardwerte-Indizes wie dem Euro Stoxx 50 denn auch um Längen hinterher. Zum MSCI World, der hippe Trendsetter wie Apple, Microsoft und Nvidia zu seinen Top-Positionen zählt, ist der Abstand sogar noch deutlich größer (siehe Chart).

Fast sah es schon so aus, als sei die Trendwende eingeleitet: Im Mai 2024 erzielte der Paladin One mit einem Plus von 10,6 Prozent sein bestes Monatsergebnis seit der Auflegung 2013. Um gleich

Vom Aufschwung vergessen



Die Zinswende hat den lange Zeit sehr gut positionierten Paladin One von Marcel Maschmeyer (oben) und Matthias Kurzrock weit zurückgeworfen

darauf wieder in Lethargie zu verfallen. Für Maschmeyer dennoch kein Grund zur Resignation. „Auf diese Preise haben wir unser ganzes Leben lang gewartet“, macht er den zunehmend ungeduldig werdenden Anteilseignern Mut. Und hat ein weiteres Argument parat, das seiner Meinung nach für ein baldiges Ende der Durststrecke bei Nebenwerten generell und bei den von ihm favorisierten Titeln im Besonderen spricht: die Gebote, die mittlerweile jenseits der Börse für Firmenbeteiligungen aufgerufen werden. „Käufer müssen signifikant höhere Summen auf den Tisch legen, um wohlinformierte Inhaber zu einem Verkauf zu bewegen“, hat der Fondsmanager beobachtet.

Eine Arbitrage, die zunehmend auch Private-Equity-Häuser anlockt. Dadurch seien ihm und Kurzrock bereits 2023 einige interessante Unternehmen wie Software AG und Suse quasi vor der Nase weggeschnappt worden. Im aktuellen Jahr laufe es besser. Etwa beim Solar- und Windparkbetreiber Encavis. Maschmeyer: „Dort haben wir im März eine erste Position eröffnet. Nur einen Tag später wurde

die Übernahme durch KKR vermeldet.“ Ein wortwörtlich über Nacht angefallener Gewinn, der freilich bei mehr Zeit für den Positionsaufbau noch deutlich stärker zu Buche geschlagen hätte. Als weiteres Beispiel nennt Maschmeyer die Paladin-One-Beteiligung M1 Kliniken, an der derzeit gleich mehrere Private-Equity-Häuser interessiert seien.

Wie berechtigt oder doch eher von Wunschdenken geprägt die Durchhalteparolen der Paladin-Manager auch sein mögen: Wer zu ihnen ins Boot steigt, bekommt angesichts der Konzentration auf weniger als 25 „echte Nebenwerte“ (Maschmeyer) und der sehr niedrigen durchschnittlichen Marktkapitalisierung des Portfolios von aktuell gerade einmal 700 Millionen Euro alles andere als einen gewöhnlichen Small-Cap-Fonds – und hat damit der Diversifikation des eigenen Depots auf jeden Fall einen guten Dienst erwiesen. |

Egon Wachtendorf



100 Fonds-Klassiker: Vergleichstabellen, Charts und weitere Informationen finden Sie hier

**Seit 1999 die Anlaufstelle
für Fondsinformationen in
Deutschland.**

Fonds einfach besser finden – mit fondsweb®.



FWW.



a strategic insight
business™

www.fondsweb.de

Münchener Straße 14 | 85540 Haar bei München

SO STEHEN DIE 100 FONDS-KLASSIKER

An dieser Stelle finden Sie regelmäßig aktuelle Daten zu den von DAS INVESTMENT definierten Fonds-Klassikern – Fonds, die viele Anleger im Depot haben oder die dank langfristig überdurchschnittlicher Leistungen zu den Lieblingen des freien Vertriebs gehören

SO BEWERTEN DIE RATING-AGENTUREN



FWW vergibt für in Deutschland registrierte Publikumsfonds monatlich aktualisiert bis zu fünf Sterne (FWW Fund Stars). Sie basieren auf der risikoadjustierten Performance (RAP): Diese Kennzahl gibt die auf die Volatilität der Benchmark normierte Performance des Fonds an. Die Fonds im oberen Fünftel eines Sektors bekommen fünf Sterne, die Fonds der nächstfolgenden Fünftel jeweils einen Stern weniger. Die FWW Fund Stars beurteilen somit die historische Leistung des Fondsmanagements nach Abzug aller dem Fondsvermögen belasteten Kosten. Alle Anteilklassen eines Sondervermögens werden dabei zusammengefasst und erhalten eine gemeinsame Auszeichnung.



Sterne: Jeden Monat prüft Morningstar, wie gut einzelne Fonds europaweit in ihrem entsprechenden Segment abgeschnitten haben. Die Anzahl der Sterne gibt an, wo der Fonds in Bezug auf die Performance in seiner Kategorie steht. **Fünf Sterne:** Fonds zählt zu den besten 10 Prozent. **Vier Sterne:** zwischen den besten 10 Prozent und 32,5 Prozent. **Drei Sterne:** zu den mittleren 35 Prozent. **Zwei Sterne:** untere 32,5 Prozent bis untere 10 Prozent. **Ein Stern:** zu den schlechtesten 10 Prozent.



Die vollständige Fondsstatistik (über 9.000 Fonds aus über 100 Kategorien) erhalten Sie unter: www.dasinvestment.com/fonds-statistik/

SO LESEN SIE DIE TABELLEN

Performance: (Wertentwicklung) Sie zeigt die Entwicklung des Fondspreises inklusive Ausschüttungen. Interne Gebühren sind bereits abgezogen. Der einmalig fällige Ausgabeaufschlag ist nicht berücksichtigt. Auswertungstag Performance: 22. Juli 2024

Volatilität: In der Statistik als Standardabweichung bekannt. Die Volatilität sagt aus, wie stark der Fondspreis schwankt. Hier über 36 Monate gemessen.

Abkürzungen: Aktienfonds (AF), Rentenfonds (RF), Gemischte Fonds (GF), Strategiefonds (SF)

			Performance / Ranking ²⁾							Ratings			Fonds-
				lfd. Jahr		3 Jahre		5 Jahre				Volati-	volumen in
Fondsname	ISIN ¹⁾	Kategorie und Anzahl enthaltene Fonds	in %	Rang	in %	Rang	in %	Rang	FWW	Morningstar	lität ³⁾ in %	Mio €	
AB American Income	LU0044957727	RF USA US-Dollar	18	2,6	6	1,4	5	6,4	4	★★★★	★★★	6,1	23.167
AB American Growth	LU0036498490	AF All Cap USA	160	18,0	37	32,0	75	114,7	10	★★★★	★★★★★	17,8	7.366
AB Select US Equity	LU0683600562	AF All Cap USA	190	18,9	25	41,6	25	94,2	42	★★★★★	★★★	13,0	3.270
Acatis Aktien Global	DE0009781740	AF All Cap Welt	1100	12,3	364	15,2	478	72,0	148	★★★★	★★★	15,9	608
Acatis IfK Value Renten	DE000A0X7582	RF IG Welt Hartwährungen	182	6,7	4	2,3	40	5,8	40	★★★★	★★★★	7,2	758
Acatis Value Event	DE000A0X7541	GF ausgewogen Welt	389	6,4	135	11,2	33	39,1	7	★★★★★	★★★★★	9,7	6.513
Allianz Europe Equity Growth	LU0256839274	AF All Cap Europa	403	5,4	293	-5,1	338	45,4	133	★★	★★	23,1	3.989
Allianz Strategy 50	LU0352312184	GF ausgewogen Welt	389	8,3	43	5,8	106	14,8	166	★★★	★★★★	9,2	2.691
Amundi Global Ecology	LU1883319714	AF Umwelt Global	180	13,3	27	15,5	19	54,4	22	★★★★★	★★★★	12,7	2.561
Amundi US Pioneer	LU1883872928	AF Large Cap USA	160	21,1	9	44,6	31	105,8	18	★★★★	★★★★	16,4	4.245
Barings Asean Frontiers	IE0000830236	AF All Cap Asean	22	5,7	12	-2,9	18	14,8	3	★★	★★★★	11,9	329
Barings German Growth	IE00BG7PHW03	AF All Cap Deutschland	36	10,1	4	10,9	6	35,3	7	★★★★★	★★★	16,5	24
Blackrock Continental European Flexible	LU0224105477	AF All Cap Europa (ex GB)	24	12,2	2	6,4	19	73,6	1	★★	★★★★	19,3	5.798
Blackrock Global Allocation	LU0072462426	GF flexibel Welt	389	8,6	32	9,5	49	40,6	4	★★★★★	★★★★	8,5	13.659
Blackrock Sustainable FI Strategies	LU0438336264	SF Renten-Strategie Bond L/S Welt	182	2,9	56	4,2	28	7,3	31	★★★★	★★★★	4,2	1.986
BNY Mellon Global Equity Income	IE00B3XPRY57	AF All Cap Welt	1100	6,3	863	23,6	270	40,6	476	★★★★	★★★★	9,3	409
Candriam Bonds Euro High Yield	LU0012119607	RF Corporates HY Welt Euro	33	3,1	16	4,3	7	12,8	6	★★★★★	★★★★★	7,4	2.721
Capital Group Global Allocation	LU1006079997	GF ausgewogen Welt	389	8,1	46	13,5	14	32,9	13	★★★★★	★★★★	8,9	1.224
Carmignac Patrimoine	FR0010135103	GF ausgewogen Welt	389	5,9	174	-5,2	340	11,8	210	★★	★★	6,9	6.398
Comgest Growth Europe	IE0004766675	AF All Cap Europa	403	4,7	311	18,7	161	66,2	12	★★★★	★★★★★	18,6	6.441
Comgest Growth Europe Smaller Companies	IE0004766014	AF Mid Cap Europa	20	-0,8	19	-29,0	19	5,6	17	★	★★★	22,3	469
Concentra	DE0008475005	AF Large Cap Deutschland	43	5,4	30	-1,1	32	28,2	21	★★★	★★★	18,4	2.048
Columbia Threadneedle American Select	LU0112528004	AF All Cap Nordamerika	34	14,6	16	19,0	29	80,1	13	★★	★★★	16,7	326
Columbia Threadneedle European Select	LU0713326832	AF All Cap Europa (ex GB)	24	6,9	17	9,1	18	46,6	17	★	★★★	18,2	1.745
Columbia Threadneedle Global Sm. Comp.	LU0570870567	AF Small & Mid Cap Welt	53	2,7	41	-5,2	33	44,5	23	★★	★★★★	20,1	2.007
DJE Zins & Dividende	LU0553171439	GF ausgewogen Welt	389	7,0	92	9,8	46	28,8	25	★★★★★	★★★★★	6,5	3.910
DNCA Invest Eurose	LU0284394235	GF defensiv Europa	40	2,3	21	11,3	1	13,8	2	★★★★★	★★★★	5,8	2.424
DPAM Bonds Emerging Markets Sustainable	LU0907927338	RF EM Hart- und Weichwährungen	39	-0,2	36	10,6	1	6,9	13	★★★★★	★★★★★	5,9	3.540
DWS Concept Kaldemorgen	LU0599946893	SF Multi-Asset Makro defensiv	545	4,2	360	8,5	144	17,9	213	★★★★	★★★★	4,7	14.151
DWS Concept Platow	LU1865032954	AF All Cap Deutschland	36	2,3	24	-5,6	20	39,6	3	★★★	★★★★★	17,0	270
DWS Deutschland	DE0008490962	AF All Cap Deutschland	36	3,6	17	-2,9	17	21,2	17	★★	★★	21,2	3.357
DWS ESG Akkumula	DE0008474024	AF All Cap Welt	1100	13,4	296	28,1	180	73,4	137	★★★★★	★★★★	11,4	10.011
DWS Top Dividende	DE0009848119	AF All Cap Welt	1100	7,6	755	21,2	339	27,8	615	★★★	★★★	9,0	20.083
Ethna-Aktiv	LU0136412771	GF ausgewogen Welt	389	3,8	316	6,8	93	14,6	170	★★★★	★★★★★	5,2	2.060
Fidelity Emerging Markets	LU0048575426	AF All Cap Emerging Markets	284	10,9	65	-18,6	213	8,7	161	★★	★★★	14,9	3.046
Fidelity European Growth	LU0048578792	AF All Cap Europa	403	10,0	60	19,3	156	26,8	256	★★★	★★★	13,2	6.632
Fidelity Fast Global	LU1048657123	SF Aktien Long-short Welt	28	6,1	15	63,0	3	118,6	1	★★★★	★★★★★	16,0	911
Fidelity Global Dividend	LU0731782404	AF All Cap Welt	1100	9,7	577	23,5	275	43,2	447	★★★★	★★★★	9,8	11.315
Fidelity Global Multi Asset	LU0905233846	GF defensiv Welt	418	4,0	128	-0,6	174	4,3	171	★★★★	★★	6,1	4.915

				Performance / Ranking ²⁾						Ratings		Volati- lität ³⁾	Fonds- volumen
Fondsname	ISIN ¹⁾	Kategorie und Anzahl enthaltene Fonds		lfd. Jahr		3 Jahre		5 Jahre		FWW	Morningstar	in %	in Mio €
				in %	Rang	in %	Rang	in %	Rang				
Fidelity Sustainable Asia Equity	LU0048597586	AF All Cap Asien (ex Japan)	82	5,7	69	-14,4	39	11,5	44	☉	★★★	14,8	2.699
First Eagle Amundi International	LU0068578508	GF flexibel Welt	545	10,4	65	22,9	17	38,9	42	☉☉☉☉☉	★★★	9,2	5.616
Flossbach von Storch Bond Opportunities	LU0399027613	RF IG Welt Hartwährungen	182	0,5	124	-4,0	79	5,6	41	☉☉☉	★★★★	6,6	6.240
Flossbach von Storch Multiple Opportunities	LU0323578657	GF flexibel Welt	545	5,0	317	2,1	284	22,5	164	☉☉☉	★★★★	8,5	2.532
Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen	DE000A0M8HD2	SF Aktien Market Timing Europa	6	1,8	5	-2,5	5	20,5	2	☉	★★★	11,6	993
Franklin Global Fundamental Strategies	LU0316494557	GF flexibel Welt	545	7,8	138	8,7	141	13,0	286	☉☉☉☉	★	11,0	1.018
Fundsmith Equity	LU0690374615	AF All Cap Welt	1100	8,9	667	8,4	614	47,5	397	☉☉☉	★★★★	12,9	8.900
GAM Star Credit Opportunities	IE00B5675W70	RF Corporates höherverzinst Welt Euro	33	7,1	1	-5,3	30	2,9	26	☉☉	★★	9,8	541
Gané Value Event	DE000A3ERNP9	GF ausgewogen Welt	389	4,6	274	-	361	-	319				486
Green-Effects NAI-Wertefonds	IE0005895655	AF All Cap Welt	180	5,9	89	2,9	38	85,7	7	☉☉☉☉	★★★★	18,6	194
GS EM Debt Hard Currency	LU0555020303	RF HY EM Hartwährungen	48	4,6	25	-2,6	21	0,5	18	☉☉☉	★★★	8,3	5.025
HSBC Frontier Markets	LU0708055370	AF All Cap Emerging Markets	284	17,4	8	68,6	1	80,1	2	☉☉☉☉☉	★★★★	13,0	400
Invesco Asian Equity	LU1775951525	AF All Cap Asien/Pazifik (ex Japan)	68	7,3	29	1,3	35	37,0	6	☉☉☉	★★★★	14,8	1.926
Invesco Balanced-Risk Allocation	LU0432616737	SF Multi-Asset systematisch dynamisch	51	3,5	26	-11,0	32	4,3	19	☉	★★	9,6	1.090
Invesco Japanese Equity Advantage	LU0607514717	AF All Cap Japan	128	2,1	116	-4,5	102	17,9	95	☉	★★	11,9	654
Invesco Pan European High Income	LU0243957239	GF flexibel Europa	16	3,7	8	3,4	8	13,8	8	☉☉☉	★★★★	7,7	6.270
Invesco Pan European Structured Equity	LU0119750205	AF All Cap Europa	403	10,8	41	14,1	202	31,8	223	☉☉☉☉	★★★	12,5	944
JPM America Equity	LU0053666078	AF All Cap Nordamerika	34	19,9	1	45,4	2	110,0	2	☉☉☉☉☉	★★★★	15,0	6.722
JPM Emerging Markets Opportunities	LU0431992006	AF All Cap Emerging Markets	284	9,0	141	-15,4	197	4,6	182	☉☉	★★★	14,9	2.208
JPM Global Income	LU0740858229	GF ausgewogen Welt	389	4,8	255	-2,7	320	7,4	261	☉	★★	9,2	16.844
JPM Global Macro Opportunities	LU0095938881	SF Multi-Asset Makro dynamisch	58	1,8	41	-12,6	47	-3,0	37	☉	★★★	8,0	2.342
Jupiter Dynamic Bond	LU0853555380	RF HY Welt Hartwährungen	92	-0,2	87	-11,8	77	-5,4	66	☉	★★★	8,5	5.675
Jupiter European Growth	LU0260085492	AF All Cap Europa	403	3,8	329	0,2	307	29,5	242	☉☉	★★★	18,1	789
Kapital Plus	DE0008476250	GF defensiv Europa	40	0,7	31	-5,8	28	8,1	6	☉☉☉	★★★★	9,4	3.128
Kepler Vorsorge Mixfonds	AT0000969787	GF ausgewogen Welt	389	6,3	142	3,3	175	16,0	149	☉☉☉☉	★★★★	8,7	670
Lloyd WHC Global Discovery	DE000A0YJMG1	GF flexibel Welt	545	3,0	426	-8,3	444	20,8	179	☉	★★★	18,7	397
Loys Global	LU0107944042	AF All Cap Welt	1100	-2,1	1035	-6,7	789	3,9	708	☉	★	15,6	215

FONDS EINFACH BESSER FINDEN.

fondswb.de

Lupus Alpha Smaller German Champions	LU0129233093	AF Small & Mid Cap Deutschland	22	-2,6	8	-18,2	2	30,4	3	☉☉☉☉☉	★★★★	18,8	562
M&G Dynamic Allocation	LU1582988058	GF flexibel Welt	545	3,3	409	7,7	162	17,4	220	☉☉☉	★★★	7,6	1.979
M&G Global Dividend	LU1670710075	AF All Cap Welt	1100	11,9	401	28,5	175	59,6	277	☉☉☉☉	★★★	12,2	3.105
M&G Optimal Income	LU1670724373	GF defensiv Welt	418	0,1	384	-3,8	281	1,1	245	☉☉	★★★	8,4	9.368
Macquarie ValueInvest Lux Global	LU0135991064	AF All Cap Welt	1100	4,2	944	9,5	593	25,7	625	☉	★★	10,7	459
Magna New Frontiers	IE00B68FF474	AF All Cap Emerging Markets	284	15,8	13	42,3	4	72,4	3	☉☉☉☉☉	★★★★	12,7	556
Main First Germany Fund	LU0390221256	AF All Cap Deutschland	36	-1,6	32	-15,9	25	13,8	22	☉☉	★★★★	17,4	133
MFS Meridian Prudent Wealth	LU0337786437	GF dynamisch Welt	383	3,1	344	4,8	219	22,9	208	☉☉☉	★★★	6,5	2.396
Morgan Stanley Global Opportunity	LU0552385295	AF All Cap Welt	1100	9,7	574	-4,7	775	57,6	299	☉☉	★★★★	22,3	11.864
Nordea Emerging Stars Equity	LU0602539602	AF All Cap Emerging Markets	284	9,1	137	-24,0	231	11,7	146	☉	★★★	15,5	1.658
Nordea European High Yield Bond	LU0141799501	RF Corporates HY Europa Hartwährungen	30	3,5	7	1,6	15	7,1	15	☉☉☉☉	★★★	8,1	2.815
Nordea Stable Return	LU0227384020	GF ausgewogen Welt	389	-1,9	384	-6,2	346	2,3	293	☉	★★	6,8	4.058
Ökoworld Ökovision	LU0061928585	AF All Cap Welt	1100	8,5	693	-12,9	822	17,5	674	☉	★★★	16,2	1.940
Paladin One	DE000A1W1PH8	AF All Cap Europa	403	2,5	355	-17,5	361	25,2	271	☉	★★★★	16,3	149
Phaidros Funds Balanced	LU0295585748	GF ausgewogen Welt	389	4,9	252	2,5	195	30,6	19	☉☉☉☉☉	★★★★	9,9	1.744
Pictet Global Megatrend Selection	LU0386859887	AF All Cap Welt	1100	8,0	722	6,5	644	44,7	431	☉☉	★★★★	15,3	11.302
Pimco Diversified Income	IE00B193MK07	RF Welt Hartwährungen	91	4,5	2	-1,3	16	5,0	6	☉☉☉☉☉	★★	6,5	7.237
Privatfonds: Kontrolliert	DE000A0RPAM5	GF defensiv Welt	418	7,7	10	1,9	100	6,9	120	☉☉☉☉☉	★★★★	6,4	15.738
Profitlich Schmidlin Fonds UI	DE000A1W9A28	GF flexibel Europa	545	7,2	176	14,2	59	42,6	34	☉☉☉☉	★★★★	12,2	433
Robeco Global Consumer Trends Equities	LU0187079347	AF Konsum Welt	51	10,3	11	-5,1	31	45,9	17	☉☉☉	★★★	18,6	4.192
Robeco High Yield Bonds	LU0243182812	RF Corporates HY Welt Hartwährungen	97	1,9	86	-1,0	66	6,3	54	☉	★★★★	7,8	10.530
Sauren Global Balanced	LU0106280836	GF ausgewogen Welt	389	6,9	101	6,7	94	23,4	54	☉☉☉☉☉	★★★★	5,4	538
Schroder Asian Opportunities	LU0106259558	AF All Cap Asien (ex Japan)	82	9,0	55	-11,8	29	15,1	36	☉☉☉	★★★★	16,1	5.129
Schroder Emerging Markets	LU0049853897	AF All Cap Emerging Markets	284	11,2	60	-11,1	165	14,3	133	☉☉	★★★	13,4	4.731
Schroder Euro Corporate Bond	LU0113257694	RF Corporates IG Europa Euro	37	2,6	1	-7,7	19	-1,8	11	☉☉☉☉☉	★★★★	7,7	11.871
Seilern World Growth	IE00B2NXXV01	AF Large Cap Welt	76	4,0	66	5,7	56	60,2	27	☉	★★★★	18,9	2.336
Squad Agua Opportunities	DE000A2AR9B1	GF flexibel Welt	545	4,9	328	-13,9	463	36,2	55	☉	★★★	8,7	237
Stewart Invest Asia Pacific Leaders	IE00BFY85N21	AF All Cap Asien/Pazifik (ex Japan)	68	9,0	19	6,8	26	41,6	2	☉☉☉☉☉	★★★★	12,6	781
T. Rowe Price US Smaller Companies	LU0133096635	AF Small Cap USA	30	5,4	24	13,7	17	64,6	5	☉☉☉☉☉	★★★★	16,4	3.369
TBF Global Income	DE000A1JUV78	GF defensiv Welt	418	3,0	220	5,2	44	7,0	116	☉☉☉☉☉	★★★★	7,8	112
Templeton Growth (Euro)	LU0114760746	AF All Cap Welt	1100	8,2	710	21,3	333	33,5	560	☉☉☉	★	13,0	7.635
UBS Equity Fund Greater China	LU0072913022	AF All Cap Großchina	21	4,9	9	-33,3	6	-10,0	9	☉☉☉☉	★★★	25,1	571
Uniglobal	DE0008491051	AF All Cap Welt	1100	15,5	135	37,6	34	89,2	35	☉☉☉☉☉	★★★★	14,4	18.121
Vontobel Sustainable EM Leaders	LU0571085413	AF All Cap Emerging Markets	284	8,0	184	-17,5	206	0,1	193	☉	★★★	16,0	2.952

1) International Securities Identification Number

2) Rang innerhalb der jeweiligen gesamten Kategorie
Auswertungstag Performance: 22. Juli 2024

3) durchschnittliche jährliche Schwankung über 36 Monate
Quelle: FWW Fundservices GmbH

PERSONALIEN

EB-SIM: Sebastian Kösters ...

... ist neuer Investmentchef bei EB-SIM. Er folgt auf Oliver Pfeil, der das Unternehmen verlassen hat. Kösters berichtet an Geschäftsführer Michael Hepers und verantwortet fortan das gesamte liquide Portfoliomanagement der EB-SIM in Frankfurt.



Foto: EB-SIM

ROTHSCHILD & CO AM: Jonas Hegemann ...

... ist seit dem 1. Juli 2024 Senior Sales Manager für Deutschland und Österreich bei Rothschild & Co Asset Management. Mit dieser neuen Position will das Unternehmen seinen Vertrieb in der Region weiter ausbauen.



FISCH ASSET MANAGEMENT: Patrik Jessen ...

... wechselt von Flossbach von Storch zu Fisch Asset Management. Jessen ist seit 2017 als Investment-Analyst und Portfoliomanager für Flossbach von Storch tätig, seit verganginem Jahr war er für den Global Convertible Bond Fund verantwortlich.



DONNER & REUSCHEL: Markus Vitt ...

... verlässt die Privatbank Ende September 2024 auf eigenen Wunsch. Er war zuletzt Vorstandssprecher. In seiner Zeit als Vorstandschef hatte Vitt die Übernahme der Privatbank Reuschel und des Verwahrstellengeschäfts von Berenberg verantwortet.



FPSB DEUTSCHLAND: Rolf Tilmes ...

... ist als Vorstandsvorsitzender des Finanzplanerverbands FPSB für drei weitere Jahre im Amt bestätigt worden. Tilmes geht damit in seine fünfte Amtszeit. Er gehört dem Verband und dessen Vorstand bereits seit dessen Gründung im Jahr 1997 an.



FLOSSBACH VON STORCH: Halime Dzeladini ...

... ist seit dem 1. Juli 2024 neu im Sales-Team des Kölner Vermögensverwalters Flossbach von Storch. In ihrer neuen Position kümmert sie sich um die Betreuung der Vertriebspartner im erweiterten Rhein-Main-Gebiet.



TOP-SELLER

Die meistverkauften Fonds der Maklerpools und Direktbanken: DAS INVESTMENT ermittelt monatlich, welche Fonds sich besonders gut verkauft haben, und listet die jeweils drei absatzstärksten. |

Top-3-Fonds	ISIN
Netfonds	
FvS Multiple Opportunities	LU0323578657
Fidelity Global Technology	LU0099574567
DWS Institutional ESG Euro Money Market	LU0099730524

Blau Direkt	
FvS Multiple Opportunities	LU0323578657
AHF Global Select	DE000A0NEBC7
DWS Vorsorge Rentenfonds 15Y	LU0272368126

DAB BNP Paribas (Vermögensverwalter)	
Allianz Euro Cash	LU0052221412
DWS ESG Euro Money Market	LU0225880524
Nordea 2 Global Enhanced Equity	LU1648399829

FNZ Bank	
Oddo BHF Euro Money Market	DE0009770206
DWS ESG Euro Money Market	LU0225880524
Allianz Euro Cash	LU0052221412

Fonds Finanz	
DWS ESG Euro Money Market	LU0225880524
JPM Global Select Equity	LU0157178582
M&G (Lux) Emerging Markets Bond	LU1670631016

Jung, DMS & Cie.	
Vaneck Morningstar Dvlp. Mkt. Div. Leaders ETF	NL0011683594
Squad Makro	LU0490817821
Gothaer Global	DE0009770156

Apella	
DWS Concept Kaldemorgen	LU0599946893
Acatis Value Event	DE000A0X7541
FvS Multiple Opportunities	LU0323578657

BCA	
Fidelity Global Technology	LU0099574567
DWS Vermögensbildungsfonds I	DE0008476524
FvS Multiple Opportunities	LU0323578657

Fondskonzept	
DWS Concept DJE Globale Aktien	DE000DWS3LV4
Xtrackers CAC 40 ETF	LU0322250985
Xtrackers MSCI Mexico ETF	LU0476289466

Fondsnet	
Dimensional Global Ultra Short Fixed Income	IE00BKX45X63
SEB Nordic Future Opportunity	LU0030165871
Allianz Asian Small Cap Equity	LU1055786526

SINNFRAGEN

WARUM FONDS? ICH KAUF' JETZT NVIDIA!

Foto: Johannes Arit



An dieser Stelle greift
DAS-INVESTMENT-Kolumnist
Egon Wachtendorf jeden
Monat aktuelle Fonds-Themen
auf – und stellt ihnen seine
eigene Weltsicht entgegen

KONZERTERLEBNISSE SIND des Öfteren mit längeren Anfahrten verbunden. Zeit, in der nicht nur über Musik gesprochen wird, sondern über alles Mögliche. Fußball ist für mich nach dem jüngsten Scheitern der Fortuna in der Bundesliga-Relegation als Thema zwar erst einmal tabu, aber Fonds gehen immer. Zumal der Mitfahrer, ein guter Freund noch aus Schultagen, auf meinen Rat hin seit vielen Jahren entsprechend investiert. Aus heiterem Himmel, irgendwo auf der A 24 zwischen Parchim und Pritzwalk, dann plötzlich die Sinnfrage: Warum eigentlich soll man weiter Fonds kaufen, wenn man doch mit einzelnen Aktien viel schneller viel weiter kommt? Stichwort Nvidia und so.

Eine Aussage, die auf den ersten Blick reichlich naiv anmuten mag. Aber dennoch gar nicht so leicht zu widerlegen ist. Denn es stimmt ja: Nichts war in den vergangenen Jahren einfacher, als mit dem KI-Profiteur Nvidia reich zu werden. Oder mit Novo Nordisk, dem Hersteller der Abnehm-Spritze Wegovy. Alle Welt sprach von den Chancen für die beiden Unternehmen, man musste sich nur dranhängen. Und hatte, ehe man sich's versah, statt 10.000 Euro plötzlich 40.000 oder sogar 100.000 Euro auf dem Depot. Was hingegen haben die wegen der Stockpicking-Qualitäten ihrer Manager empfohlenen Fonds gebracht? Manche von ihnen liegen seit der Zinswende Anfang 2022 immer noch im Minus.

Als Erstes kommt mir in derartigen Situationen jenes Argument in den Sinn, das mich einst selbst zum überzeugten Fondsanleger hat werden lassen: Ich möchte nie erleben, dass sich mein Depot in Luft auflöst – mögen die Perspektiven für eine zuvor dort eingebuchte Aktie auch noch so rosig ausgesehen haben. Vor diesem Risiko sind selbst Vollprofis nicht gefeit, siehe Wirecard. Oder Enron und Comroad, mit deren Namen aber vermutlich nur

noch Angehörige der Generation 50 plus etwas anfangen können. Streuung ist also ein absolutes Muss.

Mein zweites Argument klingt kaum weniger trivial als das erste, gehört aber zu den ehernen Gesetzen der Kapitalanlage: Erfolg an der Börse ist ein Marathon, kein Sprint. Wer jüngst mit Nvidia und Novo Nordisk abgeräumt hat, muss darauf vertrauen, dass deren Siegeszug weitergeht – oder beständig nach neuen Überfliegern Ausschau halten. Manche Kandidaten mögen dann zwar von der Investment-Story her ähnlich zwingend ein Kauf sein, zünden aber vielleicht partout nicht. Wer hätte zum Beispiel gedacht, dass eine fundamental solide aufgestellte Goldminenaktie wie Newmont Mining seit Frühjahr 2022 um knapp 50 Prozent fällt, während der Goldpreis im gleichen Zeitraum um 20 Prozent steigt?

Und schließlich drittens: Unternehmen, die einen sagenhaften Run hinter sich haben, laufen Gefahr, irgendwann aus der Mode zu geraten und dann zu Gefangenen ihrer Bewertung zu werden. Der berühmte Nifty-Fifty-Effekt, der in den 1970er Jahren die Aktionäre manch vermeintlicher Börsen-Titanen viel Geld gekostet hat. Ganz zu schweigen von Trendwechseln, die zuvor exzellent gelaufene Branchen über Jahre hinweg ins Abseits stellen können. Eine solche Entwicklung trafe nicht nur Nvidia, sondern auch all jene Werte, die diverse KI-Marktschreier seit Monaten als die „besseren Nvidias“ ins Schaufenster stellen.

Ob ich mit meinen Argumenten durchgedrungen bin? In einigen Monaten werde ich es wissen. Für den Rest der Fahrt drehte sich das Gespräch wieder um jenes Dreier-Gespann, das uns die Reise hatte antreten lassen: Uriah Heep, Saxon, Judas Priest. Zu sehen gab es dann ein großartiges Konzert ohne jeden Performance-Hänger. |

DIE BESTEN GLOBALEN DEFENSIVEN MISCHFONDS

Vorsichtige Anleger schätzen defensive globale Mischfonds als Allround-Kapitalanlage. Welche Fondsmanager in den vergangenen Jahren ein geschicktes Händchen bei der Asset Allocation bewiesen haben, zeigt der aktuelle **CRASHTEST**

WIE HOCH SOLLTEN AKTIEN in einem möglicherweise unsicheren Marktumfeld gewichtet werden? Wie entwickeln sich die Zinsen, welchen Anteil am Gesamtportfolio sollten Anleihen in einem gut sortierten Portfolio haben – und welche Laufzeiten wären vorteilhaft? Dies sind nur einige von weitaus mehr Fragen,

mit denen sich Anleger herumschlagen müssen, wenn sie ihr Portfolio in Eigenregie zusammenstellen. Was für viele von ihnen eine mitunter stressige Nebenbeschäftigung ist, stellt für Portfoliomanager von Mischfonds Routine dar. Doch auch für Profis hält dieses Fondssegment mit den vier Spielarten

defensive, ausgewogene, offensive und flexible Strategien diverse Herausforderungen bereit, die sehr unterschiedlich gemeistert werden. Das zeigt ein Blick auf die aktuelle Auswertung von mehr als 250 globalen Mischfonds mit defensiver Ausrichtung: So liegen Dutzende der entsprechend ausgerichteten Fonds auf



US-Notenbankchef Jerome Powell am 12. Juni 2024 in Washington: Wenn die US-Zinsen sinken, locken Anleihen mit Kursgewinnen

Foto: imago images/Kyodo News

Sicht von fünf Jahren im Minus, während das performancestärkste Angebot um immerhin 36,02 Prozent zulegen.

Das letztgenannte Ergebnis erzielte der Degussa Bank-Universal-Rentenfonds, der es damit in der Gesamtwertung (siehe Tabelle Seite 34) auf Rang 3 schafft. Trotz des scheinbar eindeutigen Namens steht das 1991 aufgelegte Produkt keineswegs für eine reine Rentenstrategie – bis zu 25 Prozent Aktien sind möglich. Davon macht Portfoliomanager Keith Vine aktuell auch umfassend Gebrauch und setzt bevorzugt auf Finanztitel wie Münchner Rück, Unicredit, UBS und ING. Neben einer kleinen Fonds-Beimischung – darunter primär der Bakersteal Precious Metals – bilden Staatsanleihen den Schwerpunkt innerhalb des Rentenportfolios, mit einem Schwerpunkt auf längeren Laufzeiten. So gewichtet er Papiere mit mindestens 15 Jahren Restlaufzeit aktuell mit rund 25 Prozent, Kurzläufer mit bis zu drei Jahren Restlaufzeiten hingegen mit

weniger als 10 Prozent. Auf Länderebene spielt Italien mit einem Portfolioanteil von knapp 20 Prozent die führende Rolle im Anleiheportfolio.

Auf Rating-Ebene zeigt sich, dass Vine auch bei Papieren ohne Investment-Grade-Status zugreift und beispielsweise Staatsanleihen aus Montenegro, Ägypten oder Nordmazedonien beimischt. Für Anleger des Fonds soll sich an der Strategie auch nach der Übernahme der Degussa Bank durch die Oldenburgische Landesbank nichts ändern, da Vine weiterhin an Bord bleibt.

Den besten Gesamteindruck im Crash-test hinterlässt der Assenagon Multi Asset Conservative. Bei seinen Anlageentscheidungen kann Fondsmanager Thomas Romig sehr flexibel agieren und je nach Marktumfeld die Quote von Aktien und Anleihen auf ein Minimum herunterfahren: Diese Freiheit macht er sich auch zunutze: „In der zweiten Jahreshälfte 2022 haben wir die Anleihequote auf nahezu

null abgesenkt und konnten so Verluste in diesem Segment vermeiden“, sagt der Leiter des Multi-Asset-Portfolio-Management-Teams und Geschäftsführer von Assenagon Asset Management.

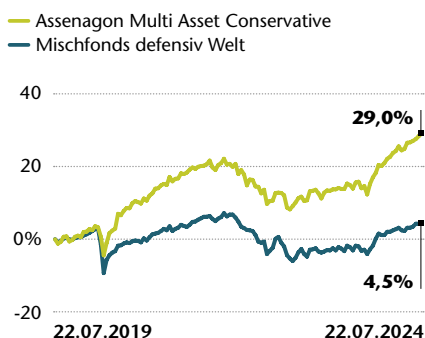
Mit einer Gewichtung von 46 Prozent spielen Unternehmensanleihen aktuell die Hauptrolle im Rentenportfolio, Staatsanleihen gewichtet Romig mit lediglich 11 Prozent. Während Konkurrent Vine nahezu durchweg auf Einzeltitel setzt, bevorzugt Romig Fonds wie den Carmignac Portfolio Credit oder den Wellington Strategic European: „Wir denken in Themen – und um diese flexibel, effizient und zeitnah umsetzen zu können, nutzen wir unter anderem die Expertise ausgewiesener Spezialisten im jeweiligen Anlagesegment, die für uns die Auswahl der Einzeltitel übernehmen“, erläutert Romig. Daneben kann er auch auf alternative Investments, Futures und Optionen zurückgreifen und gewichtet diese Anlagevehikel aktuell mit rund 10 Prozent. →

Assenagon Multi Asset Conservative



Mischt Absolute-Return-Investments bei: Fondsmanager Thomas Romig

Volumen:	463 Millionen Euro
Kennzahlen (jeweils über 5 Jahre):	
Volatilität:	5,6 Prozent
Maximaler Verlust:	11,6 Prozent
Sharpe Ratio:	0,94
Tracking Error:	2,98 Prozent
Jensen's Alpha:	0,32
Information Ratio:	0,12

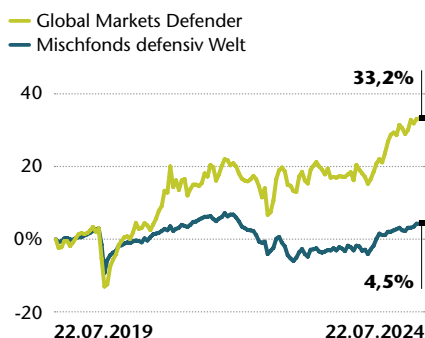


Global Markets Defender



Hat viele Zielfonds im Portfolio: Fondsmanager Thorsten Ehlers

Volumen:	22 Millionen Euro
Kennzahlen (jeweils über 5 Jahre):	
Volatilität:	10,0 Prozent
Maximaler Verlust:	17,0 Prozent
Sharpe Ratio:	0,60
Tracking Error:	6,25 Prozent
Jensen's Alpha:	0,51
Information Ratio:	0,07



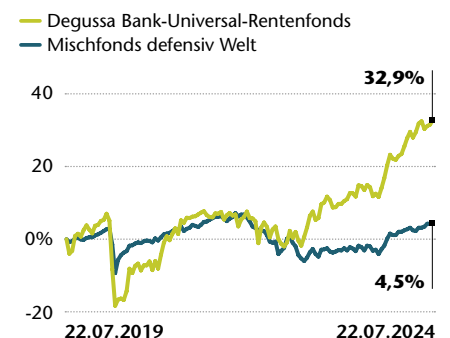
Degussa Bank-Universal-Rentenfonds



Foto: imago images/photothek

Darf Aktien mit bis zu 25 Prozent gewichten: Rentenfonds von Degussa

Volumen:	562 Millionen Euro
Kennzahlen (jeweils über 5 Jahre):	
Volatilität:	12,1 Prozent
Maximaler Verlust:	26,3 Prozent
Sharpe Ratio:	0,58
Tracking Error:	8,16 Prozent
Jensen's Alpha:	0,66
Information Ratio:	0,06



Wie der Assenagon-Geschäftsführer verfolgt auch Thorsten Ehlers mit dem zweitplatzierten Global Markets Defender ein Dachfonds-Konzept und kann so je nach Marktlage ähnlich flexibel agieren. „Wir haben keine Mindestanlagequote und können die Aktienquote in unsicheren Zeiten auf null Prozent reduzieren, bis zu 100 Prozent Cash sind ebenfalls möglich“, erläutert der Geschäftsführer der Finanzberatung Ehlers und Partner. Kürzlich hat er sich von vier Aktienfonds mit Fokus auf US-Technologiewerten getrennt und den Erlös in Cash mit einer Verzinsung von 3,55 Prozent angelegt. „Die Bewertungen in diesem Segment sind mittlerweile sehr hoch und somit steigt das Risiko einer Korrektur. Angesichts einer Wertentwicklung von 9 Prozent im laufenden Jahr kann das Risiko im Fonds gerne reduziert werden“, begründet Ehlers seine Portfolioentscheidung.

Anders als Romig verzichtet Ehlers generell auf alternative Investments, Rohstoffe, Futures und Optionen. Dafür mischt er aktuell unter anderem Rentenfonds mit Fokus auf Skandinavien und Indien bei. Da er von einem steigenden Euro ausgeht, hat der Portfoliomanager seine Engagements in Rentenfonds jüngst größtenteils in Euro-gesicherte



Foto: imago images/ZUMA Press Wire

Poker und Skat: Glückes Geschick

Wer einen Mischfonds kauft, hofft auf ein gut sortiertes Blatt mit Chancen auf hohe Erträge. Dazu braucht es viel Verstand bei den Portfolioentscheidungen. Ähnlich dürften dies Skat- und Poker-Freunde mit Blick auf ihr Hobby sehen. Doch wie viel Glück ist dabei im Spiel? Dieser Frage sind Wirtschaftswissenschaftler aus Heidelberg nachgegangen und haben mehr als vier Millionen Partien ausgewertet. Das Ergebnis: Bei beiden Spielen macht der Faktor Glück zwar mehr als 50 Prozent am Erfolg aus. Langfristig entscheidet jedoch das Geschick der Spieler. Gerichte sehen das anders: Während sie Skat als Geschicklichkeitsspiel einstufen, gilt Poker als Glücksspiel und darf daher nur in staatlichen Casinos gespielt werden.

Tranchen umgeschichtet. Die Aussichten für das Rentensegment beurteilt Ehlers positiv: „In vielen Ländern ist das Zinsniveau wieder interessant, und die weltweiten Zinssenkungen bieten die Chance auf steigende Anleihekurse“, so seine Einschätzung. Zu den Aktienmärkten äußert sich der Fondsmanager zurückhaltender: „Das Risiko einer Rezession beziehungsweise eines Konjunkturabschwungs in den USA wird aus unserer Sicht mittlerweile unterschätzt. Zinssenkungen könnten zu spät kommen – und die Wirtschaft in den USA schwächelt bereits.“

Zuversichtlicher für das Aktiensegment zeigt sich hingegen Konkurrent Thomas Romig, der die Aktienquote jüngst unter anderem im Bereich der US-Standardwerte aufgrund der anhaltenden extremen Kapitalflüsse in passive Anlagevehikel wie ETFs erhöht hat und auch die Aussichten für Unternehmensanleihen positiv beurteilt. Aus Themen-sicht bieten seiner Einschätzung nach derzeit die Frontier Markets aufgrund ihrer günstigen Bewertungen sowie der gleichzeitigen Wachstumsstärke gute Chancen. Ähnliches gelte für Japan, wo bei ebenfalls günstigen Bewertungen die Reform der Unternehmen in vollem Gange sei. | *Claudia Lindenberg*

5 aus 288: Die besten globalen defensiven Mischfonds

Von 364 Angeboten kamen 288 in die Wertung – die anderen waren zu klein oder zu jung

In Zusammenarbeit mit der Analysegesellschaft FWW untersucht DAS INVESTMENT, wie die einzelnen Fonds (Mindestgröße: 10 Millionen Euro) einer Anlagekategorie in puncto Performance und Stressverhalten abschneiden – und ob ihre Manager den Mut haben, sich von ihrem Vergleichsindex zu lösen. Ein Fonds, der den Crashtest mit der Höchstpunktzahl von 100 abschließen möchte, muss über verschiedene Zeiträume hinweg deutlich vor dem

Durchschnitt der Konkurrenz liegen und zudem bei folgenden, über fünf Jahre berechneten Kennzahlen zu den besten 10 Prozent seiner Kategorie gehören: Volatilität, Maximaler Verlust, Sharpe Ratio, Tracking Error, Jensen's Alpha und Information Ratio. Alles zusammen wird nur selten gelingen. Jedes Ergebnis oberhalb von 70 Punkten in der Gesamtwertung ist somit bereits ein ausgezeichnetes Resultat.

Rang	Fondsname	ISIN	Performance in Punkten	Stresstest in Punkten	Aktivität in Punkten	Gesamt in Punkten
1	Assenagon Multi Asset Conservative	LU1297482736	32	22	23	77
2	Global Markets Defender	DE000A0M2JJ8	36	10	30	76
3	Degussa Bank-Universal-Rentenfonds	DE0008490673	27	10	30	67
3	Fontanus Balanced	DE000A2P37U4	30	10	27	67
5	Pimco Strategic Income Fund E USD II	IE00BG800Q99	26	10	30	66



Die vollständige Auswertung, sämtliche Details der Berechnung und weitere Informationen zu den Siegern finden Sie unter www.dasinvestment.com/fonds-crashtest

Stand: 25. Juni 2024
Quelle: Auswertung durch FWW

Die Fachmesse für die Vertriebspartner der Fonds Finanz



Wolfgang Grupp



Franca Lehfeldt

Exklusiv für

Fonds Finanz

Vertriebspartner!



**17. September im
Estrel Hotel Berlin**

KV, LV, Sach, Investment,
Sachwerte, Immobilien,
Baufinanzierung und Bankprodukte

120 Aussteller
80 Fachvorträge
40 IDD-Stunden

Produktwissen,
Social Media,
Marketing, Recht

**fonds
finanz**

**Exklusiv für
Fonds Finanz
Vertriebspartner**

www.hauptstadtmesse.de



Sven Grosse

verantwortet seit 2015 die Leitung des Maklervertriebs der Allianz Private Krankenversicherungs-AG. Seine vorherigen Stationen: Signal Iduna und Deutscher Ring.

Elisa Albers

begann als Beraterin. Nach Stationen bei Axa, Allianz und DKV ist sie seit 2024 wieder bei der Axa und verantwortet das Produktmanagement der betrieblichen Krankenversicherung.

10 MILLIONEN BKV-KUNDEN SIND DRIN

Im Wachstumsmarkt betriebliche Krankenversicherung sind Allianz, Axa und Gothaer vorne mit dabei. Im Roundtable berichten ihre Vertreter vom Nutzen als arbeitgeberfinanziertes Benefit, Strategien in der Kundenansprache und der Unterstützung der Vermittler



Foto: Mark Meyer zur Heide

Andreas Trautner

arbeitet seit dem Jahr 2000 in der Versicherungsbranche. Neben seiner Tätigkeit als Makler ist er Sachverständiger und tritt als Autor, Dozent, Speaker und Trainer auf.

Kabil Azizi

ist Sales-Experte für die private Krankenversicherung im B2B-Geschäft. Seit 2018 arbeitet er als Vertriebskoordinator Gesundheit bei der Gothaer Allgemeine.

Die vier Teilnehmer des Roundtable im Foyer der Edelstoff-Media im Gespräch mit Redakteur Bastian Hebbeln

DAS INVESTMENT: Laut PKV-Verband stieg die Zahl der versicherten Personen in der bKV 2023 um 19,3 Prozent, während die der Unternehmen sogar um über 40 Prozent zunahm. Frau Albers, wie erklären Sie diese Diskrepanz?

Elisa Albers: Wir haben es mit einem jungen, breiten Markt zu tun. Die Spannweite an potenziellen Firmenkunden ist weit. Gerade wenn sich Vermittler an ein für sie noch neues Produkt oder Konzept heranwagen, tendieren sie dazu, zunächst kleinere Unternehmen anzusprechen.

Dort sind die Strukturen und Entscheidungsprozesse weniger komplex, man kennt vielleicht auch den Geschäftsführer und Entscheider persönlich.

Herr Grosse, können Sie das im Allianz-Vertrieb konkret nachvollziehen?

Sven Grosse: Absolut. Viele Vermittler trauen sich zum ersten Mal an eine bKV. Da geht man sinnvollerweise erst einmal zu kleineren oder inhabergeführten Firmen, die besser ansprechbar sind als ein 1.000-Mann-Unternehmen. Viele Man-

date betreffen kleinere Unternehmen mit fünf bis 15 Mitarbeitern. Das Problem des Fachkräftemangels ist bei diesen oft noch dramatischer als bei großen. Das erhöht den Druck, attraktive Benefits anzubieten. Aber wir sehen bei der Allianz auch bei großen Unternehmen eine stark steigende Nachfrage.

Herr Azizi, wie schätzen Sie es aus Sicht der Gothaer ein?

Kabil Azizi: Die Zahlen überraschen mich überhaupt nicht. Wir sind mitten- →



»Wir sprechen die betriebliche Vorsorge und die Mitarbeiterabsicherung ganzheitlich an«

Elisa Albers,
Head of Corporate Employee
Benefits bei Axa

drin im Fachkräftemangel und sehen, dass sich Unternehmen immer mehr für entsprechende Benefits öffnen. Im Marktdurchschnitt liegt die Größe bei etwa 15 Personen, wir bei der Gothaer liegen bei durchschnittlich 24 Personen, was zeigt, dass wir als starker Kompositversicherer auch größere Kollektive bedienen.

Herr Trautner, Sie sehen vor allem ungenutztes Vertriebspotenzial bei den großen Unternehmen, bei denen Ihre Maklerkollegen bereits den Fuß in der Tür haben. Woran liegt das?

Andreas Trautner: Die spezialisierten Vermittler für Gewerbe, Sach und betriebliche Altersvorsorge, die in größeren Konzernen unterwegs sind, machen oft kein Krankenversicherungsgeschäft. Die Kontakte zu größeren Unternehmen sind da, die Termine auf Geschäftsführerebene finden statt, aber das Geschäftsfeld bKV wird oft nicht einmal angesprochen. Für mich ist das nicht nachvollziehbar.

Azizi: Gerade bei größeren Kollektiven kann die Dauer eines Abschlusses deutlich länger sein, weil Betriebsrat, Personalrat und verschiedene Gremien einbezogen werden müssen. Viele Makler, die im Komposit- und bAV-Bereich unterwegs sind, scheuen diesen langen Prozess.

Grosse: Auch wir stellen fest: Viele Unternehmen lassen ihre bAV- und Sach-Mandate einfach liegen, sprechen das Thema bKV gar nicht an. Das kann sich bitter rächen. Wir haben Fälle von Unternehmen mit vierstelligen Mitarbeiterzahlen, wo eine bKV eingeführt wurde, aber nicht über den besitzenden bAV-Makler. Das gefährdet letztlich auch das bAV-Mandat. Insofern ist eine frühzeitige, proaktive Ansprache extrem wertvoll.

Wie gehen Sie als Versicherer mit diesem Phänomen um und wie unterstützen Sie Ihre Vermittler?

Albers: Die Spezialisierung der Vertriebspartner auf bestimmte Produktsegmente ist Vor- und Nachteil zugleich. Bei Axa haben wir uns früh dazu entschieden, den ganzheitlichen Benefit-Gedanken aufzugreifen. Unsere Vertriebsmannschaften gehen gezielt den Weg, die bKV vor allem über die bAV anzusprechen. Gerade das steuerrechtliche Thema hat eine gewisse Komplexität. Deshalb bieten wir vielfältige Weiterbildungsangebote für unsere

eigenen Vertriebe, aber auch für externe Partner an. Bei uns kann ein Unternehmer beispielsweise die erste Beratung bei einer Steuerrechtskanzlei gratis bekommen.

Herr Trautner, wie komplex ist die bKV aus Ihrer Sicht der Beratungspraxis?

Trautner: Erst Mal ist es ein normaler Gruppenvertrag, und die Anmeldung der Mitarbeitenden erfolgt oft noch über Excel-Listen. Für uns Vermittler ist die Skalierung in der bKV enorm einfach im Vergleich zum Einzelgeschäft, aber nicht für die Unternehmer. Sie lehnen die Einführung wegen des vermeintlich hohen administrativen Aufwands ab und weil sie sich unsicher fühlen. Leider bleiben die meisten Vertriebler und Versicherer im Produktverkauf hängen und kommen nicht in den Bereich der Konzept- beziehungsweise Unternehmensberatung.

Grosse: Viele Makler arbeiten stark über Entgeltumwandlung und haben wenig Erfahrung mit rein arbeitgeberfinanzierten Modellen. Sie müssen lernen, wie sie mit Einwänden und Gremien umgehen oder der Frage, wie Leistungen für bestimmte Personengruppen definiert werden. Ein wesentlicher Erfolgsgarant ist die Präsenz von Kollegen, die Makler vor Ort und virtuell auch bei den Firmengesprächen unterstützen. Bei der Allianz haben wir dafür ein eigenes bundesweites Key-Account-Team aufgebaut. Zudem haben wir bei uns alle Mitarbeiter im Vertrieb als Fachmann/-frau für betriebliche Gesundheitslösungen über die Deutsche Maklerakademie zertifiziert.

Wie sieht das bei der Gothaer aus, Herr Azizi? Wie stark versuchen Sie, externe Vertriebspartner zu aktivieren?

Azizi: Wir haben einen spezialisierten Bereich mit Mitarbeitern, die Makler und auch den Exklusivvertrieb draußen begleitet. Gerade spezialisierte Maklerhäuser, die sich mit großen Mandaten beschäftigen, benötigen oft gar nicht so viel Hilfe – die haben entweder selbst schon Personal, das auf die bKV spezialisiert ist oder holen sich gezielt Unterstützung. Wir bieten gerade bei kleineren Vertriebspartnern Schulungen an, was auch sehr stark angenommen wird.

Wie beurteilen Sie die Unterstützungsleistungen der Produktgeber, Herr Traut-

ner? Gibt es wahrnehmbare Unterschiede zwischen den Gesellschaften?

Trautner: Es gibt definitiv wahrnehmbare Unterschiede. Die Rückmeldung der Vertriebler ist, dass das Potenzial der eigenen Maklerbetreuer und Key Accounter der Versicherer noch sehr ausbaufähig ist. Die notwendigen Unternehmensanalysen werden in der Breite definitiv nicht umgesetzt. Wenn die Strategie der Versicherer funktionieren würde, hätten wir ganz andere Umsatzzahlen. Arbeitgeber haben die Befürchtung, dass es für die Umsetzung Personal bindet, oder glauben, dass andere Benefits attraktiver sind. Es geht noch zu häufig nicht um den echten Nutzen einer bKV aus Unternehmensicht.

Grosse: Dem kann ich nicht uneingeschränkt zustimmen, Andreas. So machen wir bereits heute mit unserer Benchmark-Analyse sichtbar, wie ein Unternehmen im Wettbewerbsumfeld der Benefits bei der Mitarbeitersuche positioniert ist – und zwar völlig losgelöst davon, über welchen konkreten Benefit wir reden. Hier haben sich auch die Gesellschaften parallel zur sehr dynamischen Marktentwicklung in ihren Unterstützungseinheiten massiv professionalisiert.

Frau Albers, wie gehen Sie bei der Axa damit um, dass Unternehmen oft ein begrenztes Budget für Benefits haben?

Albers: Das Budget von Unternehmen für Benefits ist in der Tat nicht unendlich skalierbar. Was man aber tun kann, ist, den Gedanken der Vorsorge und das Thema der Fehlzeiten bei der Beratung in den Vordergrund zu stellen. Bei der Axa sind wir so aufgestellt, dass wir die betriebliche Vorsorge und damit alle Bausteine der Mitarbeiterabsicherung ganzheitlich ansprechen und sehr flexibel verschiedene Lösungen für unterschiedliche Budgets und Bedürfnisse der Unternehmen aufzeigen.

Wie erreicht man bei diesem Entscheidungsprozess den Mitarbeiter, der ja auch vom Wert einer bKV überzeugt sein muss?

Azizi: Wir haben im Fall eines Vertragsabschlusses ein Starter-Kit mit allen relevanten Informationen geschaffen, inklusive QR-Codes, über die man unsere Gesundheits-App herunterladen und Rechnungen einreichen kann. Sehr beliebt sind Budget-

tarife, da sie sofort erlebbare Leistungen bieten. Arbeitnehmer können direkt zum Zahnarzt gehen oder Prophylaxe-Leistungen in Anspruch nehmen.

Herr Trautner, Sie vertreten die Position, dass der Arbeitgeber zu sehr über das Thema Fachkräftemangel angesprochen wird. Warum ist der Bestandsmitarbeiter wichtiger?

Trautner: Statistisch sprechen wir von etwa 3 Prozent offenen Stellen. Das größere Problem ist aber die Versorgung der 97 Prozent Bestandsmitarbeiter. Es gehen oft 25 Prozent der Lohnsumme durch Fluktuation, Fehlzeiten oder Vakanzkosten verloren. In diesem Kontext kann die bKV nicht in eine Reihe gestellt werden mit Benefits wie Gutscheinen oder Shopping-Karten. Sie ist kein Benefit, sondern eine Lohnzusatzleistung, die zwingend eingeführt werden sollte, um das eigene Unternehmen zu schützen.

Frau Albers, können Sie bei Ihren Kunden feststellen, dass mit der Einführung einer bKV Fehlzeiten in relevantem Umfang reduziert werden?

Albers: Was wir beobachten, ist, dass die AU-Tage seit zwei Jahren im Durchschnitt zwar steigen, die Gesamtdauer der durchschnittlichen Arbeitsunfähigkeit jedoch kürzer wird. Als Gesellschaft geraten wir immer stärker in eine Überlastungssituation mit unseren Belegschaften, weil uns Arbeitskräfte fehlen. Eine direkte Herleitung zwischen der Installierung einer bKV und den Fehlzeiten kann letztlich aber nur der Arbeitgeber vornehmen. Wir unterstützen gezielt mit verschiedenen Services wie telemedizinischen Angeboten (Symptomcheck und Online-Arzt) oder einem ärztlichen Zweitmeinungsservice. So helfen wir den Mitarbeitenden möglichst schnell und barrierefrei bei ihrer Genesung und fördern somit die Rückkehr an den Arbeitsplatz.

Ein häufiges Argument in der Vertriebsansprache der bKV ist die Mitarbeiterbindung. Stellen Sie auch einen Nutzen in Form einer geringeren Fluktuation in den Unternehmen fest?

Grosse: Die bKV kann neben der Firmenkultur und vielen anderen Themen ein Instrument sein, das die Fluktuation reduziert. Ich würde den Bereich der →



Fotos: Mark Meyer zur Heide

»Die bKV ist kein Benefit, sondern eine Lohnzusatzleistung, die zwingend eingeführt werden sollte«

Andreas Trautner,
Versicherungsmakler



»Die Gesellschaften haben sich in ihren Unterstützungseinheiten massiv professionalisiert«

Sven Grosse,
Leiter Maklervertrieb Krankenversicherung bei der Allianz

Mitarbeitergewinnung aber nicht außer Acht lassen. Die Aufgabe von Vermittlern ist es, in den Gesprächen zu analysieren, wie die Firma strukturiert ist, wie die Mitarbeiterverteilung aussieht, welche Arten von Tätigkeiten ausgeübt werden und welche individuellen Zielstellungen es gibt. Das wirkt sich auf die Tarifauswahl und die Frage aus, welcher Service eine Rolle spielt. Auch hier unterstützen wir als Allianz aktiv den Vermittler und den Firmenkunden, um den höchstmöglichen Nutzen einer bKV zu erzielen.

Besteht nicht die Gefahr, dass Arbeitgeber mit der Einführung einer bKV glauben, ihre Gesamtverantwortung für die Mitarbeiter erfüllt zu haben?

Azizi: Man kann die Verantwortung nicht einfach abgeben, indem man etwas einkauft. Als Arbeitgeber sollte man immer auch die Verantwortung übernehmen, diese Dinge entsprechend zu kommunizieren und zu bewerben. Dazu zählen nicht nur das reine Produkt, sondern auch die zusätzlichen Dienstleistungen. Telemedizin, Facharztterminierung und insbesondere psychologische Unterstützung oder Stressbewältigung werden stark nachgefragt. Es reicht nicht aus, einfach nur die Plattform bereitzustellen und zu sagen: Da habt ihr die App, macht mal! Es bedarf eines begleitenden Prozesses, auch durch den Arbeitgeber selbst.

Grosse: Das zentrale Thema ist, wie es uns gelingt, die Wahrnehmungsbreite zu optimieren. Unser Ansatz ist es, relevante Serviceleistungen wie Facharzttermin-Services oder Pflege-Assistance nicht nur auf die Mitarbeitenden selbst zu fokussieren. Vielmehr soll diese Leistung auch von deren Familienmitgliedern genutzt werden können, also von Ehepartnern, Kindern, Schwiegereltern und sogar Großeltern.

Frau Albers, kommen wir zum Thema Produktinnovation. Wo sehen Sie noch Entwicklungspotenzial?

Albers: In der bKV sind wir natürlich in großen Teilen an die Leistungen der GKV gekoppelt, was auf unsere Innovationsmöglichkeiten auf der Produktseite regulierend wirkt. Aber wir gehen dennoch innovative und zeitgemäße Wege: zum Beispiel mit unserem Kooperationspartner Wellabe, mit dem Arbeitgeber Vorsorgeuntersuchungen direkt vor Ort

im Unternehmen anbieten können. Ein weiteres herausragendes Angebot ist unser Pflege-Assistance-Baustein. Er bietet für die Mitarbeitenden wie auch deren Angehörige Unterstützung und Entlastung rund um das Thema Pflege an. Eine weitere Möglichkeit, sich vom Wettbewerb abzugrenzen, sehe ich auch insbesondere in den Prozessen – sowohl in Richtung Vertrieb als auch vom Arbeitgeber zum Versicherungsunternehmen.

Grosse: Dem kann ich nur zustimmen. Servicequalität und Prozessexzellenz sind entscheidend. Ein Produkt, das schöne Versprechungen macht, aber im Ernstfall nicht liefert, wirkt kontraproduktiv. Die perfekte Abbildung aller Schnittstellen bei Gruppenvertragslösungen wird künftig ein großer Differenzierungsfaktor sein.

Wie bewerten Sie den Status quo der Prozesse bei der Gothaer, Herr Azizi, Gibt es etwas, das Sie jetzt schon besser können als andere?

Azizi: Mit unserer Gesundheits-App haben wir ein eigenes Ökosystem geschaffen, das von den Nutzern sehr positiv angenommen wird. Die wichtigste Funktion für Arbeitnehmer ist weiterhin die Möglichkeit, Rechnungen einzureichen. Schon jetzt werden zwischen 40 und 50 Prozent der Rechnungen im Haus dunkel verarbeitet. Der Versicherte hat in diesen Fällen in der Regel bereits am nächsten Tag das Geld auf seinem Konto. Seit einiger Zeit sind wir bei Xempus angeschlossen. Gerade große Konzerne wünschen sich im Sinne der Prozess- und Servicequalität solch professionelle Plattformen, die durch Zugänge für alle Bereiche eine einfache interne Kommunikation ermöglichen.

Gerade Budgettarife mit geringen Beträgen haben Konjunktur. Woran liegt das?

Trautner: Der größere Mehrwert für den Arbeitgeber liegt heutzutage in den Servicedienstleistungen. Und diese kauft man auch schon mit einem 300-Euro-Budgettarif ein. Jeder Tag, an dem ein Mitarbeiter aufgrund von Wartezeiten beim Psychologen oder Radiologen ausfällt, kostet den Arbeitgeber 500 bis 700 Euro. Diese belastbaren Zahlen existieren. Zu bedenken ist auch die Finanzierung im Rahmen des steuerfreien Sachbezugs bis 50 Euro. Wenn ein Arbeitgeber bereits 30

Euro für einen Tankgutschein für die gesamte Belegschaft ausgibt und dabei keine zusätzlichen Lohnzusatzkosten erzeugen möchte, bleiben nur noch 20 Euro im Sachbezug für eine bKV übrig. Ich sollte diesen kleinen Einstiegsbeitrag mit einem 300-Euro-Budget nutzen, um den Fuß in die Tür zu bekommen. Leider machen wir überraschend viele negative Erfahrungen mit Steuerberatern größerer Firmen. Sie haben oft keine Berührungspunkte mit der bKV. Wenn ein Steuerberater nur den Paragraphen 8 des Einkommensteuergesetzes kennt, dann kann es bei Überschreiten der 50-Euro-Grenze schnell passieren, dass das Geschäft scheitert. Die Qualifizierung der Vermittler ist auch deshalb so wichtig, um den Einwänden der Steuerberater entgegenzutreten zu können.

Frau Albers, welche Vorteile sehen Sie in den geringen Budgetstufen, auch unter dem Aspekt Verhandlungsspielraum bei Lohnerhöhungen?

Albers: Grundsätzlich sehen wir am Markt, dass die bKV Einzug in verschiedene Tarifverträge gehalten hat. Das bedeutet, dass sie zu einem faktischen Lohnbestandteil geworden ist. Wenn man bei einem 300-Euro-Budget feststellt, dass es gut angenommen wird und die Mitarbeiter den Nutzen spüren, kann man immer noch nach oben skalieren oder von Anfang an für bestimmte Gruppen eine höhere Summe festlegen. Für manche Arbeitgeber kann es in der Tat eine Alternative zu einer Lohnerhöhung sein.

Zum Schluss möchte ich Sie alle um eine Prognose bitten. Wie viele bKV-Versicherte werden wir im Jahr 2030 haben?

Albers: Ich gehe davon aus, dass wir keine großen Sondereffekte haben, wie die IG-BCE-Lösung, die auf einen Schlag fast 500.000 Versicherte gebracht hat. Dann sehe ich den bKV-Markt 2030 bei circa fünf bis sechs Millionen Versicherten.

Grosse: Wir sehen von 2020 bis 2023 ungefähr eine Verdopplung. Diese Verdopplungseffekte werden aus meiner Sicht bei der heutigen geringen Marktdurchdringung auch weiterhin bestehen bleiben. Da wäre ich bei acht Millionen. Die Produktlösungen werden sich weiter optimieren. Analog zur bAV heute wird künftig die bKV eine von den Arbeitnehmern erwartete erlebbare Zusatzleistung sein, die nicht mehr wegzudenken ist.

Azizi: Ich sehe das Ganze noch optimistischer, wenn man sich die Entwicklung der vergangenen Jahre anschaut, die demografische Entwicklung und den Fachkräftemangel. Ich behaupte, dass wir 2030 im niedrigen zweistelligen Millionenbereich sein werden.

Trautner: Nach der nächsten Bundestagswahl könnte es zu einer anderen Besetzung des Gesundheitsministeriums kommen. Dies könnte dazu führen, dass die letzte soziale Säule – die Gesundheit – auch tarifrechtliche Ansprüche umfasst. Wenn das passiert, gehe ich davon aus, dass wir bis 2030 zehn Millionen Versicherte in der bKV schaffen. |

Das Gespräch führte Bastian Hebbeln



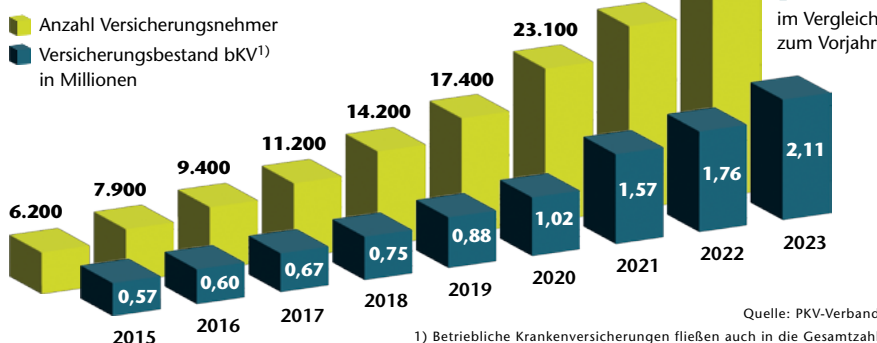
Fotos: Mark Meyer zur Heide

»Budgettarife sind sehr beliebt, weil sie sofort erlebbare Leistungen bieten«

Kabil Azizi,
Vertriebskoordinator Gesundheit
bei der Gothaer

Kaum Grenzen beim Wachstum

Die betriebliche Krankenversicherung machte 2023 vor allem bei den Unternehmensabschlüssen einen riesigen Wachstumsschritt



KRANKENVERSICHERER SIND DICK IM GESCHÄFT

Der deutsche PKV-Markt wächst vor allem durch mehr Zusatzpolizen für Kassenpatienten.

Doch Makler wie Bastian Kunkel sehen auch in der Vollversicherung Potenzial.

Schwung gäben die „vermutlich heftigen Beitragserhöhungen der GKV im Jahr 2025“

„**AUS VERTRIEBLICHER SICHT** war das vergangene Jahr für die PKV äußerst erfolgreich“, berichtet Alexander Kraus, Fachkoordinator Krankenversicherung beim Kölner Analysehaus Assekurata. „Die Nachfrage nach Zusatzversicherungen stieg 2023 erwartungsgemäß an, doch überraschend war auch der Zuwachs bei der Vollversicherung.“ In ihrem Kerngeschäftsfeld verzeichnet die Branche bereits das sechste Jahr in Folge, dass mehr Menschen aus der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) in die private wechseln als andersherum. Der Wechselsaldo lag bei 49.800 Versicherten (siehe Grafik rechts), 19.500 mehr als 2022.

Daher blieb der Vertragsbestand in der Vollversicherung im Jahresvergleich auch nahezu stabil, sank nach Abzug der Sterbefälle dennoch leicht auf 8,7 Millionen Versicherte. Da die Zahl der Zusatzversicherungen um 1,5 Prozent auf 29,6 Millionen stieg, gibt es hierzulande nun insgesamt 38,3 Millionen PKV-Kontrakte. „Immer mehr Menschen nutzen die private Vorsorge, um das Leistungsniveau der GKV aufzustocken“, interpretiert PKV-Verbandschef Thomas Brahm die Zahlen. „Die Versicherten schätzen neben dem hohen Niveau der medizinischen Versorgung auch die Stabilität der lebenslangen Leistungsgarantie in der PKV.“

LEISTUNGSLÜCKEN DER GKV

Das bestätigt Bastian Kunkel: Viele Menschen wünschen sich demnach „eine Gesundheitsabsicherung, bei welcher nicht so einfach einseitig Leistungen gekürzt werden können und gleichzeitig die Beiträge deutlich steigen“, sagt der Gründer und Geschäftsführer von Versicherungen mit Kopf (VMK) Versicherungsmakler im Interview mit DAS INVESTMENT.



Werbung in New York für den kleinen Piks mit großer Wirkung: Das Geschäft mit Abnehmspritzen lässt Umsätze der Pharmahersteller und Kosten der Krankenkassen zunehmen

Foto: imago images/Levine-Roberts

Nach seiner Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen beim PKV-Marktführer Debeka studierte er Betriebswirtschaftslehre und Recht, bevor er sich beruflich selbstständig machte. Aktuell beobachtet Kunkel ein besonders hohes Interesse vieler Kassenpatienten: „Wir nehmen wahr, dass das Thema Gesundheit eine noch wichtigere Rolle für die Kunden spielt.“ Doch oftmals weisen ihre Krankenkassen „die ein oder andere Leistungslücke auf, die sehr gut mit einer Zusatzpolice gefüllt werden kann“, berichtet er aus dem Beraterleben. „Mit zunehmendem Stress im Alltag und der Pandemie noch im Nacken wollen die Bürger insgesamt mehr für die Absicherung ihrer Gesundheit tun. Dies ist auch die Hauptmotivation, warum Kunden in die private Krankenversicherung wechseln möchten: Sie suchen die bestmögliche medizinische Versorgung.“

BEITRAG AUF REKORDNIVEAU

Aber medizinische Spitzenleistungen kann das gesetzliche Kassensystem den Versicherten bereits heute nicht gewähren – und in der Zukunft ist mit weiteren Einschnitten zu rechnen: Seitdem 1989 die Zuschüsse beim Brillenkauf zusammengestrichen wurden, flogen immer weitere Pflichtleistungen peu à peu aus dem Kassenkatalog. Gleichzeitig stiegen die Zusatzbeiträge, die GKV-Kunden seit 2015 als Zuschlag auf den allgemeinen Krankenkassenbeitrag von nach wie vor 14,6 Prozent zahlen. Diesen Extrabeitrag erhöhen die Anbieter der gesetzlichen Gesundheitsvorsorge in der Regel jeweils zum Jahreswechsel, um ihre chronisch klammern Kassen zu füllen.

In diesem Jahr aber musste mehr als die Hälfte aller noch 95 verbliebenen Krankenkassen hierzulande vorab ihre Sätze hochreißen. Im August erhöhte beispielsweise die KKH Kaufmännische Krankenkasse aus Hannover ihren Zusatzbeitrag „noch einmal kräftig auf Rekordniveau“, berichtet das Internetportal Krankenkasseninfo.de. „Die betroffenen Mitglieder zahlen nun den höchsten Beitragssatz unter allen Kassen der gesetzlichen Krankenversicherung.“ Bereits zu Jahresbeginn kletterte der KKH-Zusatzbeitrag auf knapp 2 Prozent. „Nach nur sieben Monaten steigt er noch einmal um mehr als die Hälfte auf 3,28 Prozent.“ →

Schwächen der GKV stärken den PKV-Vertrieb

Mit aktuell 38,3 Millionen Verträgen ist fast jeder zweite Deutsche privat krankenversichert. Immer mehr Menschen stocken das GKV-Leistungsniveau auf

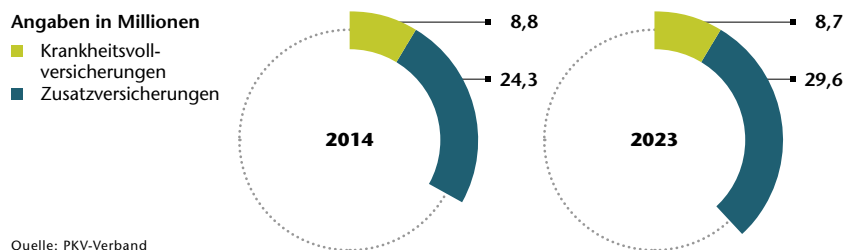
Anteile der Vertriebswege am PKV-Neugeschäft

Vertriebsweg	Anteil in %
Einfirmenvermittler (hauptberuflich)	35,0
Versicherungsmakler	27,8
Angestellter Außendienst	18,4
Direktvertrieb (inkl. Vergleichsportale)	8,5
Mehrfachvertreter	3,1
Sonstige Vertriebe	2,7
Kreditinstitute (als Einfirmenvermittler)	2,2
Kreditinstitute (als Mehrfirmenvermittler)	1,5
Einfirmenvermittler (nebenberuflich)	0,8

Angaben für das Jahr 2022, Anteile nach vermitteltem Monatsbeitrag, in Prozent
Quelle: GDV Gesamtverband der Versicherer e.V.

Stand: 27. September 2023

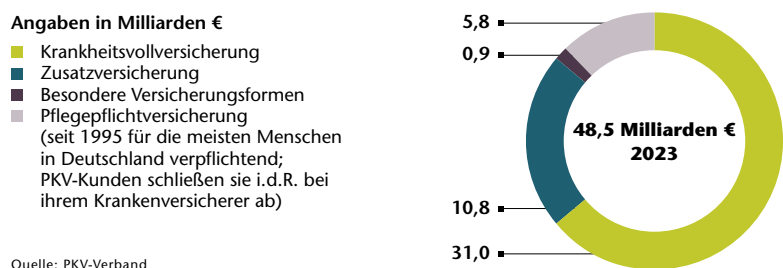
Entwicklung des Vertragsbestands nach Versicherungsart



Wanderbewegungen zwischen den Systemen

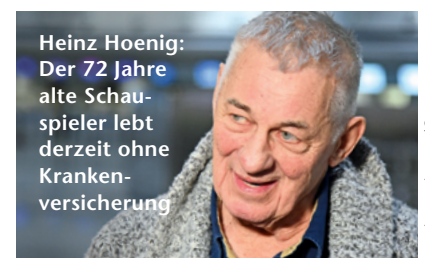


Beitragseinnahmen der Branche nach Versicherungsart 2023



Das Gesicht der vermeintlichen PKV-Fälle im Alter

Das Schicksal des todkranken Schauspielers Heinz Hoenig schien ein Vorurteil zu bestätigen: Im Alter ist die PKV unbezahlbar; der Wechsel in die GKV aber mit über 55 unmöglich. Letzteres gilt nur bedingt und der PKV-Verband rechnet vor, dass die Beiträge ab dem Alter 60 stabil bleiben. Denn dann entfällt der 10-prozentige Zuschlag, der neben den Altersrückstellungen Kostensteigerungen auffängt.



Heinz Hoenig:
Der 72 Jahre
alte Schauspieler
lebt derzeit ohne
Krankenversicherung

Foto: imago images/Gartner

Nach Angaben der KKH ist die aktuelle „Anpassung des Beitragssatzes auf unerwartet hohe Kostensteigerungen in der gesamten GKV zurückzuführen“. Kostentreiber seien vor allem Ausgaben im Krankenhaus- und Arzneimittelbereich. Zwischen 2012 und 2022 stieg die Zahl der Patienten mit der Diagnose Adipositas unter den rund 188.000 KKH-Versicherten um 41 (Männer) beziehungsweise 26 Prozent (Frauen). Besonders stark wuchsen die Fallzahlen bei Männern im Alter von 25 bis 29 Jahren (69 Prozent) und Frauen zwischen 45 und 49 (47).

Aber ganz egal, ob über-, unter- oder normalgewichtig: Die KKH-Mitglieder und ihre Arbeitgeber müssen jetzt insgesamt 17,88 Prozent des Bruttoverdienstes an die Krankenkasse abführen, die sich aktuell noch 110 Geschäftsstellen und 4.000 Mitarbeiter leistet. Preisführer unter den bundesweit geöffneten Krankenkassen ist hingegen die zwölf Geschäftsstellen und etwa 300 Mitarbeiter zählende BKK Firmus aus Bremen mit einem Zusatzbeitrag von 0,90 Prozent (Gesamtbeitrag: 15,5 Prozent). Es folgen die ebenfalls in Bremen ansässige Handelskrankenkasse (HKK; Zusatzbeitrag: 0,98 Prozent) und die Audi BKK (Zusatzbeitrag: 1,00 Prozent). Auch die letztgenannte Betriebskrankenkasse aus Ingolstadt muss jeden Pflichtversicherten unabhängig von seiner persönlichen finanziellen oder gesundheitlichen Situation aufnehmen.

ALTERNATIVE FÜR TOP-VERDIENER

Der Kassenwechsel kann sich lohnen: Selbstständige unter den rund 1,6 Millionen KKH-Versicherten zahlen inklusive Pflegebeitrag nun bis zu 1.100 Euro als Monatsbeitrag. Solch ein vierstelliger Euro-Betrag erwartete die Top-Verdiener unter allen insgesamt 58,1 Millionen beitragspflichtigen GKV-Mitgliedern hierzulande erstmals im Januar. Grund dafür war die zum Jahreswechsel von 59.850 auf 62.100

»Die Allianz hat ein hochwertiges und teilmodulares System geschaffen«

Sven Hennig,
Versicherungsmakler



Euro gestiegene Beitragsbemessungsgrenze. Bis zu diesem Jahreseinkommen wird der prozentuale Beitrag zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung vom Monatsbrutto abgezogen.

Pro angeworbenem Neukunden zahlen die Kassen eine Aufwandsentschädigung von bis zu 106,05 Euro. Eine deutlich höhere Provision gibt es für einen vermittelten Systemwechsel von der GKV in die PKV. Infrage kommt das zum Beispiel für Angestellte, die oberhalb der allgemeinen Jahresarbeitsentgeltgrenze von derzeit 69.300 Euro verdienen. Denn sie sind keine GKV-Pflichtmitglieder mehr. Diese Kunden mit Wahlrecht sollten sich „die PKV zumindest als Alternative anschauen“, sagt Thomas Wiesemann, Vertriebsvorstand der Allianz, im Interview mit DAS INVESTMENT (Seite 60).

NEUER TARIF NACH 15 JAHREN

Der Münchner Konzern hat im Mai seine neue Tarifserie Mein Gesundheitsschutz gestartet, die nach etwa 15 Jahren die PKV-Vollkostenversicherungen der Reihe Aktimed ablöst. Mit ihr sollen die Kunden ihre Police flexibel nach einem Baukastenprinzip kombinieren können sowie mehr Familien- und Vorsorgeleistungen und eine Beitragsrückerstattung von bis zu 40 Prozent erhalten. „Endlich hat es die Allianz auch getan“, kommentiert Sven Hennig, Versicherungsmakler aus Bergen auf Rügen. „Insgesamt ist es der Allianz hier gelungen, ein hochwertiges und teilmodulares System zu schaffen,

mit dem verschiedene Zielgruppen gleichermaßen angesprochen und versichert werden können.“ Und weiter: „Auch die Prämien scheinen hier gut zu passen.“ Allerdings stehen nicht nur die gesetzlichen Kassen vor allgemeinen Problemen wie der sogenannten medizinischen Inflation, die Therapien, Medikamente oder Hilfsmittel stark verteuert. „Wir beobachten derzeit einen deutlichen Anstieg bei den Leistungsausgaben – also eine ähnliche Entwicklung wie die gesetzlichen Kassen“, erklärt Holger Eich, Chef-Mathematiker des PKV-Verbands. „Daher erwarten wir im Jahr 2025 steigende Beiträge.“

KASSEN ZIEHEN PREISSCHRAUBE AN

Die Versicherungsleistungen der PKV-Branche stiegen 2023 deutlich um 8,1 Prozent auf 36,0 Milliarden Euro. Doch: „Im Zweifel wird ein höherer Zins eine notwendige Beitragserhöhung mindern“, wendet Eich ein. Hiervon profitieren die Körperschaften des öffentlichen Rechts im GKV-Markt hingegen nicht. Denn während die PKV-Branche allein rund 328 Milliarden Euro für die Alterungsrückstellungen ihrer Kunden verzinst am Kapitalmarkt anlegt, wird die Gesetzliche eigentlich nach dem Umlageverfahren finanziert – und ist abhängig von laufenden Finanzspritzen aus Steuermitteln.

Trotz des Bundeszuschusses von aktuell 14,5 Milliarden Euro dürfte der GKV-Gesamtbeitrag von durchschnittlich 16,3 Prozent 2025 auf 16,9 Prozent steigen, erwartet die Krankenkasse DAK-Gesundheit. Binnen zehn Jahren droht sogar ein Sprung auf 19,3 Prozent im Marktdurchschnitt. Aber auch die PKV hat mit Beitragssteigerungen zu kämpfen. Eine langfristige Analyse des PKV-Verbands zeigt, dass die Beitragseinnahmen je Privatversicherten zwischen 2004 und 2024 um durchschnittlich 2,8 Prozent pro Jahr gestiegen sind. Zum Vergleich: In der GKV waren es 3,2 Prozent. | Christian Hilmes

»Die Bürger wollen insgesamt mehr für die Absicherung ihrer Gesundheit tun«

Bastian Kunkel,
Versicherungsmakler



Foto: Artur Derr

Besuchen
Sie uns!
DKM
Halle 3, E05



Ihre Kunden: vielfältig? Unsere Lösungen: auf den Punkt!

Ob Benzin im Blut oder Umwelt im Herzen: Mobilität bedeutet für jeden Menschen etwas anderes. Gehen Sie als Makler deshalb jetzt mit KRAVAG auf die Überholspur und bieten Sie Ihren vielfältigen Privat- und Firmenkunden Mobilitätslösungen der Extraklasse.

Dank individueller Absicherungsmöglichkeiten, durchdachter praktischer Services und der langjährigen KRAVAG Erfahrung machen wir Sie startklar für neue Vertriebs Erfolge.

Nutzen Sie dafür unsere Expertise und profitieren Sie von umfangreichen Mehrwerten sowie einem ausgezeichneten Netzwerk: Mit innovativen Produkten, zeitsparenden digitalen Angeboten, breitem Experten-Know-how und einer Betreuung, die Sie und Ihre Kunden in den Mittelpunkt stellt.

Gemeinsam für Ihren Erfolg

www.makler.ruv.de/mobilität



Eingang zur DKM in Dortmund
am 24. Oktober 2023



SO WIRD DIE DKM 2024

Kurz, kompakt und wieder knallbunt: In diesem Jahr findet die wohl größte Messe der Versicherungsbranche am 29. und 30. Oktober in Dortmund statt

WIRD DER STAAT in unruhigen Zeiten zum Konjunkturrisiko? Diese Frage beantwortet Jens Südekum, Wirtschaftsprofessor an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, in seinem Vortrag auf der DKM 2024. Das im vergangenen Jahr eingeführte verkürzte Konzept hat sich

laut Veranstalter BBG bewährt. So startet die DKM auch in diesem Jahr am Dienstagmittag und endet am Mittwochabend. Maklernachfolge, Altersvorsorge, Cyberversicherungen und natürlich wieder Regulierung und die Politik – das sind nur einige der Themen, die die DKM-Besucher

in den eineinhalb Tagen erwarten. Auch die im vergangenen Jahr gestarteten Brancheninitiativen „Young DKM“ und „Femsurance“ ziehen ihre erste Bilanz. Insgesamt sind mehr als 200 Fachvorträge in 16 Fachkongressen und fünf Themenparks geplant. | *Svetlana Kerschner*



Michael H. Heinz, Präsident des BVK (v.l.n.r.); Katrin Taepke, Leiterin Unternehmenskommunikation & Marketing der BBG; Lisa Knörner, Geschäftsführerin der BBG; Gerald Archangeli, Vizepräsident des BVK; Wolfgang Eichele, Hauptgeschäftsführer des BVK

Fotos: DKM



Voll und bunt: Das Publikum und die Schwarzwaldmädels von der Versicherungsgruppe BGV Badische Versicherungen auf der DKM 2023



Betina Kirsch vom Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland (AGV) hält ihren Vortrag „Die Zukunft ist weiblich: Diversity als Innovationstreiber!“ auf der Femsurance-Bühne



Der ehemalige Bundesverteidigungsminister Karl-Theodor zu Guttenberg analysierte die geopolitische Lage auf der DKM 2023



Insgesamt 13.850 Besucher kamen 2023 zur DKM nach Dortmund



Gruppendiskussion „Liegt die Zukunft des Finanz- und Versicherungsvertriebs in Maklerhand?“: Michael H. Heinz, Präsident des BVK (v.l.n.r.); Thomas Lür, Vertriebsvorstand von HDI Deutschland; Moderator Michael Reeg, Vorstandschef von Hoesch & Partner und Vorsitzender des Asscompact Maklerbeirats; Marco Adelt, Vorstand der Clark Holding; Norbert Porazik, Geschäftsführer der Fonds Finanz



Für die junge Zielgruppe hat die Hannoversche versucht, ihre BU-Versicherung attraktiver zu gestalten

JUNGE LEUTE STATT AKADEMIKER IM FOKUS

Die Hannoversche gehört für Tobias Bierl in der BU-Versicherung zu den Top-Anbietern. Nun wird die attraktive Akademiker-Aktion beendet. Das Nachfolgeprogramm erweitert die Zielgruppe und macht Schluss mit zu laschen Gesundheitsfragen

BEI DER HANNOVERSCHEN gibt es statt der Ende 2023 eingeführten Akademiker-Aktion mit stark verkürzten Gesundheitsfragen nun seit Juli ein neues Programm, das allgemein auf junge Leute abzielt.

Die Berufsunfähigkeitsversicherung der Hannoverschen macht in meinen Augen eines sehr gut – sie hört auf den Markt und auf die Makler. Alle Akademiker bis 35 Jahre konnten 2.000 Euro bei der Hannoverschen mit drei einfachen Gesundheitsfragen abschließen. Im Marktvergleich war dies sicherlich eine der besten Aktionen mit verkürzten Gesundheitsfragen. Insgesamt eignete sie sich sehr gut, wenn größere Vorerkrankungen, Arztbesuche und somit Stolperfallen vor allem vor mehr als zwei Jahren in der Krankenakte auftauchen. Gab es vor drei Jahren für sechs Monate eine Psychotherapie und hat man aktuell keine Beschwerden, konnte man sich bei der Hannoverschen normal versichern. Am normalen BU-Markt hätte dies meiner Erfahrung nach zu einem Ausschluss von psychischen Erkrankungen oder gar einer Ablehnung geführt.

TOP-ANNAHMERICHTLINIEN

Trotz kurzer Übergangszeit gibt es nun einen nahtlosen Übergang in die Aktion „Junge-Leute SBU“, die ebenfalls bis zum 35. Lebensjahr abgeschlossen werden kann. Statt wie bisher nur Akademikern vorbehalten, können jetzt auch Schüler, Studenten, Auszubildende und alle Berufstätigen abschließen. Die Zielgruppe wurde also enorm erweitert. Dabei sind die technische Ausgestaltung und die Annahmerichtlinien weiterhin spitze:

- Die Beitragsdynamik kann bis zu 5 Prozent betragen

- Auch bei der Leistungsdynamik gibt es keinerlei Einschränkungen
- Nachversicherungsmöglichkeiten sind bis 4.000 Euro möglich, darüber hinaus gibt es die Karrieregarantie bis 6.000 Euro
- Es sind alle Tarifvarianten mit „Premium“, „Premium Plus“ und „Premium Exklusiv“ möglich
- Keine Frage nach bisher abgelehnten Anträgen

NOTWENDIGE ANPASSUNG

Allerdings gibt es gegenüber der bisherigen Akademiker-Aktion im Detail durchaus prägnante Unterschiede, die man in der Regel als Verschlechterung bezeichnen kann. Der Abfragezeitraum nach einer Krankschreibung verlängerte sich von zwei auf drei Jahre, zudem müssen Zeiten der Arbeitsunfähigkeit von über drei Wochen, statt wie bisher vier Wochen, angegeben werden.

Der größte Einschnitt findet sich bei der zweiten Frage. Hier hält das Wörtchen „untersucht“ Einzug in den Abfragezeitraum. Zudem wurde auch hier der Zeitraum von zwei auf drei Jahre erweitert. Ebenso gibt es nun auch eine Abfrage nach den Sinnesorganen. Einzig die offene Frage nach Beschwerden und Gesundheitsstörungen in den vergangenen drei Monaten blieb identisch.

Ich sehe diese Verschlechterung differenziert, denn die bisherige Gesundheitsprüfung für Akademiker war in meinen Augen viel zu lasch. Alles, was gut für den Einzelnen ist, wirkt sich negativ auf das Versichertenkollektiv aus. Verkürzte Gesundheitsfragen und diverse Aktionen können langfristig für

den Versicherer sehr gefährlich sein, insbesondere, wenn man am Markt eine fast einzigartige Lösung bietet. Folgerichtig landen negative Risiken genau bei diesem Versicherer.

DAS FAZIT

Insgesamt ist es eine Veränderung, welche zugunsten der Versichertengemeinschaft kommen musste, wenngleich gefühlt von heute auf morgen (mit etwas Übergangszeit). In diversen Umfragen dürfte die Hannoversche der beliebteste Anbieter in der Risikolebensversicherung sein. Dieses Ziel scheint das Unternehmen auch in der BU-Versicherung zu verfolgen, in der man mit aller Macht eine sehr große Rolle spielen will.

Grundsätzlich kann ich der Hannoverschen in der jüngsten Zeit viel Positives abgewinnen, man ist auf dem richtigen Weg und investiert auch merklich nicht nur in Prozesse, sondern auch in Menschen und den persönlichen Service. Nun gibt man – wie manch anderer Versicherer – jungen Personen eine verkürzte Gesundheitsprüfung an die Hand, mit einer guten technischen Ausgestaltung. Das große Manko bleibt, dass keine Ja-Antwort erlaubt ist. Auch kann keine anonyme Risikovorabfrage gestellt werden. Dies sollte die Hannoversche schleunigst noch verbessern. |



Der Autor **Tobias Bierl** ist Mitgründer und Geschäftsführer der Finanzberatung Bierl in Walderbach. Sein Schwerpunkt liegt im Bereich Biometrie. Bierl gewann 2019 und 2021 den OMGV Makler-Award.

Förmliche oder lockere Kleidung: Auch in der traditionsverhafteten Finanzbranche wandelt sich der Kleidungsstil

DARF ES ETWAS LEGERER SEIN?

Anzug und Hemd, Leder-schuhe und Krawatte oder Kostüm mit förmlicher Bluse – das war lange der universale Dresscode für Angehörige der Finanzbranche. Heute sehen das viele nicht mehr so eng

WIE STELLEN SICH Außenstehende einen Vermögensverwalter oder eine Vermögensverwalterin vor? Die Sache erscheint klar: im Anzug mit Krawatte beziehungsweise im Kostüm oder Hosenanzug mit Bluse. Die Finanzbranche gilt als ein Hort der klassisch-förmlichen Kleidung, um nicht zu sagen: als Reservat. Denn branchenübergreifend geht der Trend in der Businesswelt hin zu einem legereren Auftreten. Ganz vorübergegangen ist das an den Finanzfachleuten aber wiederum auch nicht.

„Als ich vor 20 Jahren als Wertpapier-spezialist aus der Bank ausschied, war vorzugsweise der dunkle Anzug mit Krawatte täglich Pflicht, auch im Hochsommer“, berichtet Lothar Koch vom Vermögens-verwalter GSAM und Spee Asset Management. Eine ähnliche Erfahrung hat Sarah Hermann gemacht, und das noch viele Jahre später. Die 27-Jährige kam 2015 in die Finanzbranche: „Während meiner Zeit in der Bank waren Anzug und Krawatte bei Männern sowie Kostüm oder Hosenanzug bei Frauen der Standard. Diese strenge



Foto: Adobe Firefly

Kleiderordnung sollte Professionalität und Seriosität ausstrahlen.“ Mittlerweile arbeitet Hermann als Portfoliomanagerin beim unabhängigen Vermögensverwalter Albrecht & Cie.

Dass es in der Arbeitswelt kleidungstechnisch allgemein legerer zugeht als noch vor einigen Jahren, ist aber auch an den Banken nicht vorbeigegangen. Bei der Nassauischen Sparkasse etwa hat man schon lange reagiert. 2019 machte eine interne Projektgruppe Vorschläge, wie sich Mitarbeiter zeitgemäß kleiden

könnten. Die Gruppe stellte einen haus eigenen Styleguide vor. An zwei festgelegten Tagen, montags und donnerstags, sollte die traditionelle Businessgarderobe Pflicht bleiben, an den übrigen Wochentagen sollten Mitarbeiter freier wählen können. Männer durften dann zum Beispiel auf die Krawatte verzichten. Grundsätzlich sollte es mehr Freiraum für Individualität und modische Akzente geben.

Auch der Vorstand der Bayerischen Landesbank schaffte 2020 den bis dahin geltenden Kleidungskodex für die Bank-

mitarbeiter ab. Neue Devise wurde: „Come as you are“. Was jedoch nicht wörtlich zu nehmen ist. Als Stilcode bedeutet die Formel: Gepflegtes Erscheinungsbild mit einem Quäntchen Individualität ist erlaubt und gewünscht.

Dass eine Lockerung keine ausgetretenen Sneakers oder bauchfreien Oberteile umfasst, dürfte allen Mitarbeitenden klar sein. Der Styleguide der Nassauischen Sparkasse erwähnt explizit: Kaputte Jeans, Miniröcke oder Freizeitschuhe bleiben tabu. →

Im Zusammenhang mit Bekleidungsfragen stößt man häufig auf den Begriff „Business Casual“. Das Ratgeberportal für Berufseinsteiger karrierebibel.de übersetzt ihn als „lässig und komfortabel“, aber immer noch „repräsentativ“ und deutlich formeller als das zwanglos-legere „Casual“. Männer könnten statt Anzug zu Hemd und Sakko wechseln, auch in unterschiedlichen, aufeinander abgestimmten Farben. Eine Krawatte sei nicht nötig. Frauen dürften Hosen, Kleider und Röcke, die bis unterhalb der Knie reichen, mit unterschiedlichen Oberteilen kombinieren. Jedoch stets mit Blazer, sonst werde es zu leger. Farblich dürfe es diverser zugehen als beim klassischen Businesslook, der eher dunkle Farben vorschreibt. Unangebracht seien schrille Töne und Muster. Bislang noch uneinheitlich bewertet werde, ob ordentliche Jeans als Business Casual durchgehen können oder nicht, schreiben die Autoren des Portals.

Hört man sich unter Vermögensverwaltern um, werden die lockereren Kleidungsregeln der Branche durchweg bestätigt. Dörthe Mehlhorn von Ringelstein & Partner meint: „Den Dresscode in unserem Arbeitsalltag beim unabhängigen Vermögensverwalter möchte ich als Business Casual beschreiben, gepflegt, sportlich-elegant.“ Der klassische Businessstil komme



»Krawatte gehört für mich aus Stilgründen immer dazu«

Stefan Schmitt,
Geschäftsführer Inno Invest

zum Einsatz, „wenn es zum Beispiel eine Veranstaltung oder der Termin mit einem eher konservativ geprägten Kunden erfordert“. So nimmt es auch Lothar Koch wahr. Er trage „im Büro ohne Mandantentermin Business Casual ohne Krawatte. Dazu passendes Schuhwerk vom Sneaker bis zum Oxford“. Zu formellen Anlässen und Kundenterminen sei die Krawatte jedoch dabei.

Als etwas legerer beschreibt Portfoliomanagerin Hermann ihr Auftreten: „Ich trage gerne Jeans oder Stoffhosen mit Bluse und Blazer.“ Ihren im Berufsalltag gewählten Stil würde sie als „Business Casual oder sogar Smart Casual“ beschreiben. Zu Smart Casual assistiert karrierebibel.de: „Männer dürfen Krawatte und Sakko ablegen.“ Auch elegante Freizeitkleidung wie Polo-Shirt oder Stoffhose seien umfasst. „Frauen dagegen können Rock oder Hose mit T-Shirts, modischen Tops oder lockeren Blusen kombinieren.“ Bei hohen Temperaturen sei auch ein luftiges Sommerkleid in Ordnung.

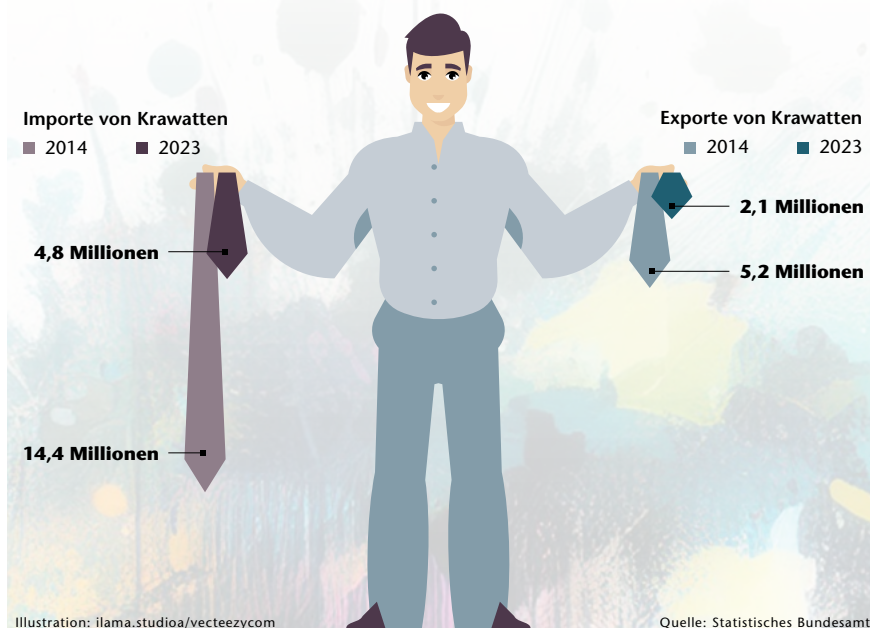
„Meinen Arbeitsalltag verbringe ich im Homeoffice in Smart Casual. Oder in Business Casual, wenn ich zu Veranstaltungen, Lunches oder Dinners und Kundenterminen fahre“, sagt Dennis Frohreich vom Finanzdienstleister Frohreich Investments. Im Sommer, findet Frohreich, solle man sich den Temperaturen anpassen. „Ein kurzärmeliges Hemd trage ich zwar grundsätzlich nicht, aber die Ärmel hochkrempeln und das Jackett weglassen ist aus meiner Sicht erlaubt.“

Mit dem Sommer ist es so eine Sache. „Ich bin der Meinung, dass man es im Sommer insgesamt etwas lockerer angehen lassen darf“, sagt zwar auch Lothar Koch. Darunter versteht er jedoch vor allem „leichtere Gewebe und andere Stoffe bei Anzügen, beziehungsweise Sakkos ohne Futter“. Einigkeit herrscht beim Thema Freizeitkleidung. Shorts und Hotpants sind auch bei Hitze ein No-Go. Ob sich jedoch zum Anzug auch Sneakers kombinieren lassen, darüber gehen die Meinungen auseinander. Wenn, dann müssen sie aber unbedingt sauber und nicht ausgetreten sein.

Hermann von Albrecht & Cie. spricht zudem ein Thema an, das laut unserer Umfrage auch andere Finanzspezialisten umtreibt: Kleidung sollte den Träger authentisch erscheinen lassen. „Kleidung spiegelt einen Teil der Persönlichkeit wi-

Krawattenhandel erlahmt

Das Statistische Bundesamt kann den Wandel der Herrenmode in Zahlen messen



der und macht einen dadurch nahbarer und greifbarer für das Gegenüber“, so Hermann. Dass der Dresscode heute lockerer ist, begrüßt sie. „Vielleicht gelingt es so auch, die jüngere Generation für das Thema Finanzen zu begeistern, weil sie nicht nur Anzugträger sehen“, hofft sie. Im persönlichen Kontakt mit Kunden lasse sich auch ohne sehr förmliche Kleidung Vertrauen schaffen, findet sie.

Die Kunden haben beim Trend zum Legeren offenbar vorgelegt. „Kunden haben schon viel früher als Berater begonnen, ihre Individualität mit der Wahl ihrer Kleidung im Beratungsgespräch zu unterstreichen“, sagt Dörthe Mehlhorn. Auch Hermann beobachtet: „Die Kunden kommen meistens in ihrer Freizeit zu Beratungsterminen und kleiden sich so, wie sie sich wohlfühlen.“ Ausnahmen bestätigen die Regel.

Vor einigen Wochen sorgte ein Post auf LinkedIn für eine engagierte Online-Diskussion. „Männer, tragt endlich wieder Krawatte!“, forderte Vermögensverwalter Stefan Schmitt, Geschäftsführer der Vermögensverwaltung Inno Invest. Schmitt bemängelte: Die klassische Finanzbranche drifte in ihrem Kleidungsstil zunehmend in Richtung der legeren Start-up-Kultur, was er unangemessen finde. Vielmehr „gehört die Krawatte in die Bank, ins Private Banking und erst recht ins Wealth Management“. Er schätze daran, „dass eine gut gewählte Krawatte meinem Outfit eine



»Vielleicht lassen sich Jüngere mehr für Finanzen begeistern, wenn sie nicht nur Anzugträger sehen«

Sarah Hermann,
Portfoliomanagerin Albrecht & Cie.

gewisse Eleganz und Raffinesse verleiht“, so Schmitt. Auch wenn er den Post mit einem abmildernden Zwinker-Emoji beendete – die Message saß. Auf dem Berufsnetzwerk löste der Meinungsbeitrag eine Flut von Kommentaren aus, von „totaler Quatsch“ bis „100 Prozent Zustimmung“.

Dass die Krawatte, das förmliche Mode-Assecoire Nummer eins, auf dem Rückzug ist, bestätigen Zahlen des Statistischen Bundesamts: Sowohl ihr Import als auch ihr Export sind im vergangenen Jahrzehnt stark eingebrochen (Grafik Seite 52). Dennoch ist es möglich, dass Schmitt mit seiner plakativen Forderung nicht so sehr gegen den Strom schwimmt, wie es zunächst scheint. Denn zum einen wird in der Finanzbranche heute zwar seltener Krawatte getragen als noch vor einigen Jahren – Pandemie und Homeoffice-Trend dürften das befördert haben. Andererseits ist die Krawatte allen voran in der Finanzbranche immer noch weit verbreitet, wie kürzlich in einem SWR-Beitrag die Herrenmode-Einkäuferin eines saarländischen Modekaufhauses bestätigte.

Darüber hinaus könnte die Krawatte durchaus ein Revival erfahren. Als Anfang dieses Jahres die großen Modelabel ihre Herren-Kollektionen in Mailand präsentierten, waren Krawatten dort wieder verstärkt vertreten. Vermögensverwalter Schmitt jedenfalls findet: „Die Krawatte gehört für mich aus Stilgründen immer dazu.“ I

Iris Bülow

[ZURÜCK ZUM INHALT](#)

ANZEIGE

Spezialisierungslehrgang
Zertifizierter Family Officer

Ihr Können
kann sich sehen
lassen.



Fachseminare
von Fürstenberg

Vermögensverwaltung braucht Qualitätsstandards.

Nutzen Sie unseren zertifizierten Abschluss für Ihren Wettbewerbsvorteil.

Der Fachbereich „Family Office“ ist ein dynamischer Wachstumsmarkt, auf den immer mehr Anbieter mit unterschiedlichstem fachlichen Background drängen. Heben Sie sich ab und empfehlen Sie sich bei potenziellen Klienten mit Ihrem persönlichen Zertifikat.

www.fachseminare-von-fuerstenberg.de/family-officer



Florian Krehl

ist Gruppenleiter Ausbildung und Ausbildungsleiter beim Versicherer Hansemerkur. In der Vergangenheit war er bereits für die Mobil Krankenkasse tätig gewesen.



Franziska Geusen

ist Geschäftsführerin bei Hans John Versicherungsmakler. Seit Februar 2023 ist sie außerdem Co-Vorständin beim AfW Bundesverband Finanzdienstleistung.

»VERMITTLERBERUF PASST ZU VORLIEBEN DER GEN Z«

Der Versicherungs- und Finanzvertrieb leidet unter Nachwuchsmangel. Wie lassen sich mehr junge Menschen für den Beruf begeistern, und was ist dran am Klischee über die zu anspruchsvolle Gen Z? Ein Roundtable-Gespräch mit Franziska Geusen (AfW), Florian Krehl (Hansemerkur) und Torsten Jasper (Supersonic)

DAS INVESTMENT: Herr Jasper, seit einigen Jahren betreiben Sie einen Podcast für Vermittler. Dort sprechen Sie vor allem ein junges Publikum an. Allerdings ist die Vermittlerbranche in Deutschland im Durchschnitt älter als 50. Lohnt sich solch ein Angebot?

Torsten Jasper: Auf jeden Fall. Ich bin 2017 gestartet, da lag die Ausrichtung nicht so sehr auf dem Alter, sondern generell auf dem Zielpublikum Makler und Versicherungsvertreter. Es gibt natürlich immer eine Bubble, in der man sich bewegt. Bei mir waren es typischerweise die Jüngeren, ganz klar. Letzten Endes ist durch den Podcast – nicht nur, aber zu großen Teilen – auch meine Personenmarke entstanden.

Frau Geusen, Sie treiben im Vorstand des AfW die Initiative für Nachwuchsmakler #Die34er voran. Vor dem Hintergrund einer eher älteren Vermittlerschaft – ist das eine dankbare Aufgabe?

Franziska Geusen: Unbedingt. #Die34er werden sehr gut angenommen - ob es jetzt die Hoodies mit dem Logo oder unsere Independence Days sind. Es macht großen Spaß. Unter den Versicherungsvermittlern gibt es viele junge Leute, die Lust darauf haben, sich zusammenzutun.

Herr Krehl, kennen Sie bei der Hansemerkur Nachwuchssorgen?

Florian Krehl: Ich blicke primär auf den Versicherungs-Innendienst. Dort herrschen als Set-up sehr kalkulierbare Rahmenbedingungen, ein strukturiertes Aufgabenfeld, und wir sind tariflich gebunden. Seit Covid scheinen junge Leute ein größeres Sicherheitsbedürfnis zu haben. Wir haben wenig Nachwuchssorgen.

Geusen: Ich habe 2010 meine Ausbildung bei der Allianz gemacht. In meinem Jahrgang waren 100 Azubis, im Jahrgang darauf nur noch 20. Wie haben sich die Zahlen bei Ihnen entwickelt?

Krehl: Wir haben in drei Jahren die Zahl der Auszubildenden quasi verdoppelt, allein im Zuge der neuen Anforderungen durch die IDD-Richtlinie. Das Demografie-Thema liegt für den Innendienst noch in der Zukunft, denn der Altersschnitt ist niedriger als bei den Vermittlern. Die Hansemerkur ist im Schnitt 42 Jahre alt. Im Hamburger Innendienst arbeiten 1.700 Leute, aktuell stelle ich 16 auszubildende Kaufleute für Versicherungen und Finanzanlagen ein. Und etwa genauso viele Informatiker, Betriebswirte und andere spezialisierte Berufsfelder.

Geusen: Wir sind nur 25 Mitarbeiter inklusive Geschäftsführer und haben sechs →

Torsten Jasper

ist Finanz- und Versicherungsmakler und betreibt einen Vermittler-Podcast. Er arbeitet für die Kommunikationsagentur Supersonic Group, zuvor war er Vertriebsdirektor beim Pool Apella.

duale Studierende. Ich unterhalte mich häufig mit Versicherern, die ganz stolz auf ihre 20 Azubis sind. Aber ich denke: Ihr habt Tausende Leute, da sind 20 ja nichts.

Krehl: Um das einzuordnen: Im Lehrjahr sind es 30 Auszubildende, darunter 16 Kaufleute, die auf IDD-spezialisierte Jobs einzahlen. Wir möchten auch nur dann Plätze anbieten, wenn wir den Auszubildenden hinterher klare Perspektiven bieten können.

Geusen: Aber ist es schlimm, mehr junge Leute auszubilden? Wenn es viele gibt, kann ich meine Mitarbeiter auswählen. Wenn ich heute einen Kaufmann für Versicherungen und Finanzanlagen suche, bekomme ich exakt null Bewerbungen. Weil es kaum welche gibt. Die paar, die es gibt, arbeiten bei den Versicherern. Unsere Branche bildet zu wenig aus.

Wird der Vermittlerberuf denn heute noch als attraktiv wahrgenommen?

Jasper: Ja, meiner Einschätzung nach haben gerade die großen Strukturvertriebe in den vergangenen Jahren einen besonders starken Zulauf an jungen Leuten gesehen, typischerweise an jungen Männern zwischen 19 und 24.

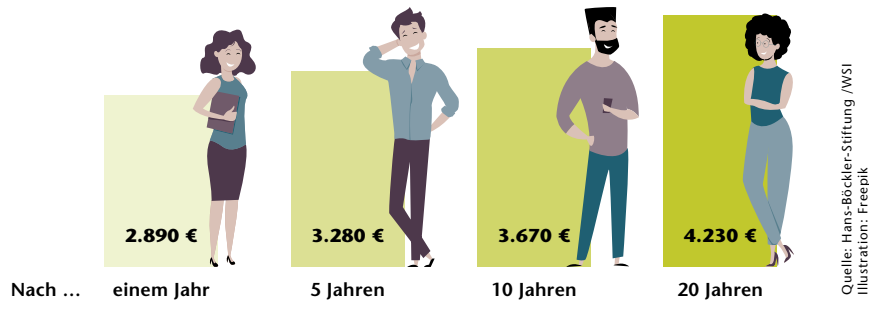
Liegt das auch daran, dass es diesen Arbeitgebern gelingt, über Social Media sehr viele junge Leute anzusprechen?

Jasper: Das Rekrutieren ist einfacher geworden. Und mir scheint, dass Gen Z mit dem Berufsbild selbstbewusster umgeht. Früher hat man nur dann, wenn es gerade passte, erzählt, dass man im Bereich Finanzen und Versicherungen arbeitet.

Geusen: Letztes Jahr war ich mit unserem Unternehmen auf einer Ausbildungsmesse. Wir hatten einige unserer dualen Stu-

So hoch ist das Durchschnittsgehalt von Versicherungskaufleuten

Monatsbrutto bei einer 38-Stunden-Woche, ohne Sonderzahlungen



dierenden dabei. Man merkte, dass sich viele junge Leute mit uns unterhalten wollten. Einige waren mit ihren Eltern da. Ich habe ein paarmal gehört, wie Eltern sagten: „Versicherungen, das ist nichts.“ Es sind gar nicht die jungen Leute, die ein ungünstiges Bild von der Branche haben.

Krehl: Das Bild ist auch historisch gewachsen, aber die Zeiten haben sich gewandelt. Ich glaube, um Menschen sinnvoll in ihrer Lebenswirklichkeit zu unterstützen – da bietet der Bereich Versicherungen ein gutes Produkt, mit dem man auch erfolgreich sein kann. Man wirft der Generation Z immer vor, nur auf kurze Arbeitszeiten, Urlaub und Selbstoptimierung zu achten. Aber es gibt auch immer noch die Leute, die richtig Lust auf den Job haben.

Jasper: Ich glaube, dass der Vermittlerberuf gerade heute sehr attraktiv ist, weil er genau auf das einzahlt, was die Gen Z vermeintlich so liebt: mit relativ wenig Zeiteinsatz viel zu erreichen, wenn man sich gut organisiert. Es gibt ja auch viel Unterstützung. Mit einem Mentor und etwas Geschick lässt sich innerhalb von

zwei, drei Jahren eine Organisation aufbauen, die sowohl finanziell als auch in der Zeiteinteilung sehr flexibel macht.

Geusen: Wir können den Strukturvertrieben echt dankbar sein, dass sie die Menschen in die Branche holen.

Jasper: Von vielleicht 100.000 Menschen, die über alle Vertriebe hinweg pro Jahr in dieses System kommen, bleiben am Ende nur etwa 1.000 oder meinetwegen auch 3.000 Leute. Aus meiner Zeit bei Apella weiß ich, dass vielleicht gerade einmal 5 Prozent der Vermittler aus Banken und Versicherungen kommen, die anderen sind ehemalige Mitarbeiter aus strukturierten Vertrieben. Das ist der gängige Weg in die Branche.

Ist das Nachwuchsproblem also gar nicht so gravierend?

Geusen: Die Frage ist, was in zehn Jahren sein wird. Viele Vermittlerbetriebe haben keinen Nachfolger. Kaum jemand übernimmt noch das Geschäft von den Eltern.

Krehl: Aber für die, die kommen, wird es attraktiver. Wenn man auf die Ausschließ-

Grundgehälter, Weihnachts- und Urlaubsgeld – es kommt darauf an

Zwischen Klein- und Großbetrieben, Mann/Frau und Ost/West bestehen bei Versicherungskaufleuten Gehaltsunterschiede



Versicherungskaufleute in Betrieben mit über 500 Mitarbeitern verdienen überdurchschnittlich (4.500 Euro gegenüber 4.230 Euro nach zehn Jahren).



Im Westen erhalten Versicherungskaufleute durchschnittlich 3.710 Euro, im Osten 3.300 Euro.



In Betrieben mit Tarifbindung erhalten 86 Prozent der Versicherungskaufleute Urlaubsgeld, 87 Prozent Weihnachtsgeld (ohne Tarifbindung 27 Prozent beziehungsweise 34 Prozent).



Mit zehn Jahren Berufserfahrung erhält ein Versicherungskaufmann 3.890 Euro monatlich, eine Versicherungskauffrau 3.430 Euro



Mitarbeiter in Betrieben mit Tarifbindung erhalten durchschnittlich 34 Prozent mehr Grundgehalt.

Quelle: Hans-Böckler-Stiftung/WSI
Illustration: Freepik

lichkeit schaut: Viele Versicherer haben Bestände übernommen, die sie gerne an neue Vermittler weitergeben. Früher dagegen mussten sich Vermittler ihren Bestand erst selbst aufbauen.

Geusen: Heute kann man viel leichter Geld verdienen, man muss sich nur besser organisieren. Die Tante-Emma-Läden unter den Maklervertrieben gibt es nicht mehr. Man muss seine Nische finden oder das Backoffice so organisieren, dass sich mehr Bestände betreuen lassen. Die Frage ist allerdings auch, ob man es schafft, die Leute wirklich gut zu betreuen. Um nicht noch mehr Kunden in Richtung Check24 und Co. zu schicken, weil sie keinen vertrauten Ansprechpartner mehr haben, und daher lieber alles selbst online machen.

Krehl: Bei einfachen Versicherungsprodukten geht das vielleicht. Aber spezialisierte Produkte schließen Kunden kaum so ab.

Auch, wenn nur bestimmte Angebote zukünftig meist digital abgeschlossen werden – braucht es langfristig dann nicht auch weniger Vermittler?

Geusen: Nicht weniger Vermittler, es müssen ja genauso viele Menschen wie vorher beraten werden. Aber weniger Mitarbeiter, die nur Dokumente abarbeiten.

Haben sich auch die Aufgaben geändert, die heute zu erfüllen sind, gegenüber den Aufgaben vor, sagen wir, 20 Jahren?

Jasper: Ganz klar, die Anforderungen an die Dokumentation sind groß und verdrängen auch Zeit. Zeit, in der man mit den Kunden eigentlich lieber über das Produkt oder ihre Herausforderungen sprechen würde. Die vielen Pflichten halten meines Erachtens viele Vermittler auch davon ab, konsequent moderne Vertriebsprozesse aufzusetzen.

Kann Regulierung auch von dem Beruf abschrecken?

Jasper: Das glaube ich nicht. Denn man macht sich ja vorher keine Gedanken darüber.

Geusen: Es führt meines Erachtens schon dazu, dass es weniger Einzelmakler gibt. In einem größeren Verbund gibt es dagegen immer jemanden, der diese Aufgaben für den Makler erledigt.

Es heißt oft, die Gen Z habe überzogene Erwartungen an den Beruf. Zu Recht?

Krehl: Am Ende sind es Menschen, die einfach noch an die Hand genommen werden müssen. Ich selbst musste 13 Jahre zur Schule gehen und ein Jahr Dienst leisten, war also zwei Jahre älter als die heutigen Schulabsolventen und konnte mich dadurch schon besser orientieren. Heutige Absolventen sind deswegen nicht schlechter. Sie artikulieren klar, was sie möchten, und sind vielleicht auch in ihrer Erwartungshaltung sehr deutlich. Dennoch bleiben es junge Menschen, die Orientierung, Halt und Struktur suchen.

Wie ließe sich der Beruf attraktiver machen, um mehr junge Leute anzuziehen?

Geusen: Aktuell haben wir quasi Vollbeschäftigung, die Menschen können sich mehr aussuchen, was sie machen. Einige wollen heute Social-Media-Manager sein und morgen im Café arbeiten. Aber es gibt auch die, die genauso arbeiten, wie schon unsere Eltern gearbeitet haben. Und andere, die keine Lust auf nichts haben und sich ständig krankmelden.

Krehl: Die gab es früher auch schon.

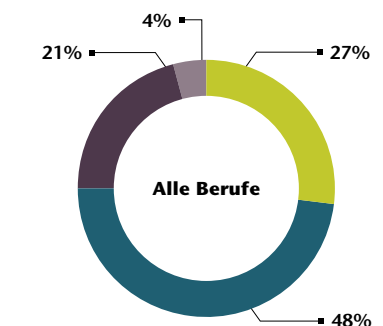
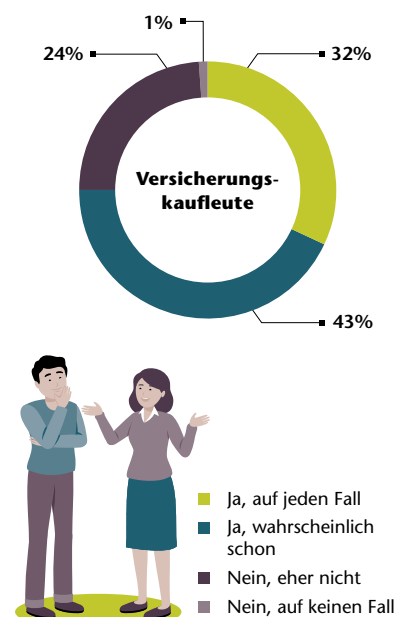
Jasper: Generell sollten Unternehmen in ihrem Personalmarketing aufpassen. Wer als Arbeitgeber in den Vordergrund stellt, dass er einen Kickertisch oder einen Pool hat, der zieht genau die Menschen an, die vor allem danach suchen. Es ist wie eine selbsterfüllende Prophezeiung. Wer die Fleißigen anziehen will, die einfach einen soliden Job machen wollen, sollte anders für sich werben. Arbeitgeber wollen sich toll präsentieren, aber beschwerten sich andererseits, dass die Gen Z angeblich nur Freizeit im Kopf hat.

Krehl: Es geht auch um Transparenz. Man muss zeigen, wie vielfältig und abwechslungsreich der Job sein kann. Auch mit den Risiken, die er im Zweifel mit sich bringt. Selbstständigkeit heißt nicht: Ich chillte hier mal und dann arbeite ich eine Stunde am Tag.

Geusen: Ich glaube, dass die Berufswahl auch viel mit Vorbildern zu tun hat. Zum einen natürlich durch die Eltern. Es gibt aber auch Vermittler, die auf Social Media sehr viel für den Nachwuchs der Branche tun. Auch wenn sie dort in erster Linie Kunden suchen. Sie zeigen, wie der Job als Versicherungsmakler sein kann. Dass er eben nicht super langweilig ist, sondern auch cool, jung und dynamisch sein kann. | Das Gespräch führte Iris Bülow

Überdurchschnittlich viele Versicherungskaufleute sind sehr überzeugt vom Job

Antworten auf die Fragen: „Wenn ein junger Mensch Sie um Rat bittet, würden Sie ihm empfehlen, Versicherungskaufmann/-kauffrau zu werden?“



Quelle: Hans-Böckler-Stiftung/WSI Illustration: Freepik

› DER FALL

Hildegard Sommer, ledig und geboren 1963, hat über viele Jahre hinweg ein erfolgreiches Unternehmen im Maschinenbau aufgebaut. Zu ihrem Vermögen zählen neben den Unternehmenswerten auch diverse Immobilien sowie ein umfangreiches Depotvolumen, das verschiedene Aktien und Aktienfonds sowie einen großen Anteil an liquiden Mitteln umfasst. Leider war die bisherige Verwaltung ihres Depots durch eine namhafte deutsche Großbank nicht zufriedenstellend. Die Wertentwicklung lag über Jahre weit hinter der Benchmark zurück. Die Ursache dafür sind schlecht gelaufene Aktien (BASF, Bayer, Fresenius, Volkswagen) und teure haus eigene Finanzprodukte der Bank. Nun hat sie sich entschieden, das Unternehmen zu verkaufen und ihren Ruhestand in der Schweiz zu verbringen. Ihr Vermögen möchte Sie als Pensionärin krisensicher und ausgewogen verwalten lassen.



800.000 €
Firmenverkauf



300.000 €
Immobilienbesitz



100.000 €
bisheriges Depot

Anmerkung:
DAS INVESTMENT weist darauf hin, dass hier stark vereinfachte Modellfälle dargestellt sind. Sie sollen Anhaltspunkte liefern, können aber eine umfassende und sorgfältige Beratung nicht ersetzen.

DER TRAUM VOM AUSSTIEG

DAS INVESTMENT lässt fiktive Fälle aus der Finanzberatung von Vermögensprofis untersuchen. Diesmal beschäftigt sich Patrick Dutz vom Chemnitzer Vermögensverwalter Adlatus mit einer Frau, die ihr Maschinenbau-Unternehmen verkaufen und sich mit diesem Geld sowie weiteren Ersparnissen einen sorgenfreien Ruhestand gönnen möchte

› DER VORSCHLAG

WER TRÄUMT NICHT vom Ausstieg aus den gewohnten Rastern und Zwängen? Motive für den Ausstieg gibt es gerade in der heutigen Zeit zur Genüge: Krieg in Europa, unsichere wirtschaftliche Perspektiven, ein politisches Umfeld im Umbruch oder einschneidende Erlebnisse im familiären Umfeld. Unabhängig vom Beweggrund erfordert ein Ausstieg in jedem Fall Mut zum Neuanfang und eine sichere finanzielle Basis.

Für die finanzielle Sicherheit von Hildegard Sommer empfiehlt sich ein strukturierter Ansatz zur Vermögensverwaltung, der ihre betrieblichen und privaten Vermögenswerte ganzheitlich betrachtet. Dabei sollte zunächst eine detaillierte Aufstellung und Analyse des gesamten Vermögens erfolgen. Unser Ansatz fußt auf drei Elementen und enthält a) Bewertung und Verkauf ihres Unternehmens, b) Marktwertbestimmung und Planung ihres Immobilienbesitzes sowie c) Konzeption und Umsetzung ihrer zukünftigen De-

pot-Anlagestrategie. Im Folgenden werden wir die drei Elemente genauer unter die Lupe nehmen und mögliche Lösungsansätze vorstellen.

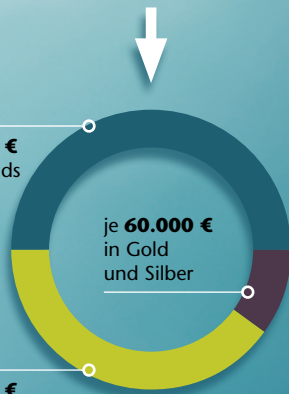
Der Unternehmensverkauf ist oft mehr als nur eine geschäftliche Entscheidung – es ist die Weitergabe des eigenen Lebenswerks. Wir sind uns der emotionalen und wirtschaftlichen Bedeutung dieses Schritts bewusst. Aus diesem Grund bedarf es großer Kompetenz und Erfahrung, den idealen Käufer zu identifizieren, der die Werte des Unternehmens teilt und

Alle Praxisfälle unter
www.dasinvestment.com/
der-praxisfall



1.200.000 €
frei verfügbares Vermögen

600.000 €
Aktienfonds



480.000 €
Festzins- und
Aktienanleihen

Foto: Adobe Firefly - Illustration: Freepik/www.flaticon.com

nachhaltig fortsetzt. Wir unterstützen Frau Sommer durch den gesamten Prozess, von der Unternehmensbewertung bis zur Kaufpreisverhandlung und der abschließenden Transaktion. Dabei sind auch juristische und steuerliche Aspekte zu berücksichtigen, um die Steuerlast beim Verkauf zu optimieren. Gemeinsam mit unserem Netzwerk aus Steuerberatern, Rechtsanwälten und Notaren finden wir die optimale Lösung.

Die Bewertung und Verwaltung der Immobilien ist ein weiterer wichtiger Schritt. Eine detaillierte Analyse des Immobilienportfolios hinsichtlich Wertsteigerungspotenzial und Ertragssicherheit steht dabei im Fokus unseres Ansatzes. Immobilien in wirtschaftlich stagnierenden Regionen könnten verkauft und die Erlöse reinvestiert werden, während attraktive Immobilien in aufstrebenden Regionen vermietet werden könnten, um kontinuierliche Einnahmen für Frau Sommer zu sichern und um von einem zukünftigen Wertzuwachs der Immobilien zu profitieren.

Als unabhängiger Vermögensverwalter können wir Frau Sommer optimal und frei von externen Einflüssen bei der Neuausrichtung ihres Depots unterstützen. Die Grundlage bildet ein detaillierter Finanz-

plan, der die Lebenshaltungskosten in der Schweiz berücksichtigt, regelmäßige Einkommensströme aus Wertpapieren (Zinsen und Dividenden) und Mieten sichert und auch unerwartete Ausgaben abdeckt.

Passend zu den Anlagezielen und der Risikobereitschaft sollte die Neuausrichtung des Portfolios eine Diversifizierung und Absicherung gegen politische und wirtschaftliche Risiken enthalten. Daher raten wir Hildegard Sommer, das liquide Vermögen von 1,2 Millionen Euro aus dem Unternehmensverkauf, den Immobilien und dem bisherigen Depot zu 50 Prozent in Fonds, 40 Prozent in Zinsanlagen solider Länder und zu 10 Prozent in Edelmetalle (Gold und Silber) zu investieren.

Ein sicheres finanzielles Fundament ist Grundlage für den Ruhestand von Hildegard Sommer. Durch eine ganzheitliche Finanzplanung wird der Traum vom Aufstieg zur Realität. I



Der Autor **Patrick Dutz** ist Leiter Organisation & Consulting bei Adlatus. Zuvor war er für die globale Unternehmensberatung Arthur D. Little und die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG tätig.

Finanziell abgesichert: sichere Basis für den Neuanfang

Eine Frau möchte ihren Ruhestand in der Schweiz verbringen. Ihr Vermögen, unter anderem aus einem Unternehmensverkauf, soll so angelegt werden, dass es gegen politische und wirtschaftliche Risiken abgesichert ist

Fondsname	ISIN	Auflegung	Wertentwicklung 3 Jahre in %	Volatilität 3 Jahre in %	Betrag in €	Kategorie Aktienfonds
Fidelity Global Technology	LU0099574567	01.09.1999	46,6	17,3	120.000	Technologie Welt
iShares Core MSCI World ETF	IE00B4L5Y983	25.09.2009	26,6	17,2	120.000	All Cap World
JPM Global Healthcare	LU0432979614	02.10.2009	7,6	14,5	120.000	Gesundheit/Pharma Welt
Nordea Global Climate and Environment	LU0348926287	13.03.2008	12,6	15,8	120.000	Umwelt/Klima/Neue Energien Welt
Pictet Water	LU0104884860	19.01.2000	16,1	16,1	120.000	Industrie Welt

Name	ISIN	Fälligkeit	Rendite in %	Währung	Betrag in €	Kategorie
Inter-American Development Bank	US458182CZ31	26.01.2026	4,4	Kanadischer Dollar	80.000	Festzinsanleihe
International Bank for Rec. & Development	AU3CB0295509	13.01.2028	4,4	Australischer Dollar	80.000	Festzinsanleihe
Kreditanstalt für Wiederaufbau	XS2671017874	30.01.2029	4,3	Norwegische Krone	80.000	Festzinsanleihe
Natixis Dt. Telekom	DE000A4A6EW3	15.05.2026	5,0	Euro	80.000	Aktienanleihe
New Zealand Staatsanleihe	NZGOVDT427C1	15.04.2027	4,5	Neuseeländischer Dollar	80.000	Festzinsanleihe
Royal Bank of Canada	US78016FZZ07	20.07.2026	5,2	US-Dollar	80.000	Festzinsanleihe

Quelle: Adlatus Aktiengesellschaft/FWW, Stand: 19. Juli 2024

Sortierkriterium: Fondsamen und Namen Alphabet

»DER ALLTAG DES BERATERS WIRD SICH IMMER STÄRKER DIGITALISIEREN«

Die Private Krankenversicherung (PKV) wächst hierzulande stark im Neugeschäft mit Zusatzversicherungen. Doch auch in der Vollversicherung böten sich Chancen für Versicherungsmakler, sagt Thomas Wiesemann. Die wichtigsten Vertriebsargumente erläutert der Allianz-Vertriebsvorstand im Interview

DAS INVESTMENT: Der deutsche PKV-Markt wächst vor allem durch mehr Zusatzversicherungen. Wieso hinkt die Vollversicherung noch immer hinterher? **Thomas Wiesemann:** Das Neugeschäft mit Zusatzversicherungen ist in den vergangenen Jahren in der Tat sehr dynamisch gewachsen. Das zeigen die Marktdaten: Inzwischen sind rund 30 Millionen Deutsche privat krankenzusatzversichert. Das verdeutlicht, dass die eigene Gesundheitsvorsorge den meisten Menschen sehr wichtig und auch etwas wert ist. Wachstum sehen wir aber ebenfalls in der privaten Vollversicherung: 2023 war das sechste Jahr in Folge, in dem mehr Menschen von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung gewechselt sind als umgekehrt. Ich sehe aber noch zwei weitere gesellschaftliche Megatrends als Gründe für das starke Wachstum im PKV-Markt. Zum einen ist die zunehmende Individualisierung in allen Lebensbereichen zu nennen. Darauf reagieren wir zum Beispiel mit besonders flexiblen Tarifen, die sich den jeweiligen Bedürfnissen der Kunden anpassen. Zum anderen ist das Sicherheitsbedürfnis vieler Menschen gestiegen. In der Krankenversicherung ist es ihnen zum Beispiel wichtig, dass es ihren Anbieter und den von ihnen gewählten Gesundheitsschutz auch noch in einigen Jahrzehnten geben wird. Daneben punkten alle privaten Krankenversicherer damit, dass ihr Leistungskatalog vertraglich festgeschrieben ist und nicht mehr verändert werden kann. Bei den gesetzlichen Krankenkassen kann der Gesetzgeber dagegen je nach Haushaltslage Kürzungen beschließen.

Gilt dieses Versprechen auch für Abnehmspritzen wie zum Beispiel Wegovy? Sie gelten bei Kritikern als Lifestyle-Medikamente und gehören nicht zum Leistungskatalog der Gesetzlichen. Das heißt: Die Kassenpatienten müssen die Kosten von etwa 300 Euro pro Monat komplett selbst zahlen – auch, wenn ein Arzt ihnen die Medikamente verschrieben hat. **Wiesemann:** Ja. Wir tragen für unsere Kunden die Kosten für Arzneien und Hilfsmittel, wenn sie wirksam und medizinisch notwendig sind. Beides trifft auf Wegovy zu, wenn es innerhalb der Zulassung verordnet wird. In diesen Fällen übernehmen wir auch die Rechnung dafür.

Welche weiteren Vertriebsargumente für die Vollversicherung stellen Sie in den Vordergrund?

Wiesemann: Die Versorgung mit Spitzenmedizin und dass man mit den eigenen Beiträgen von Beginn an finanziell für die zukünftige Absicherung vorsorgt. Das macht die private Krankenversicherung weitgehend unabhängig vom demografischen Wandel. Aber auch auf der Kostenseite wurde bei der gesetzlichen Krankenversicherung eine psychologische Grenze erreicht: In diesem Jahr zahlt man als freiwillig Versicherter inklusive der Pflegeversicherung erstmals mehr als 1.000 Euro pro Monat. Das führt dazu, dass sich Angestellte mit einem Gehalt oberhalb der Beitragsbemessungsgrenze die PKV zumindest als Alternative anschauen sollten. Da viele Menschen ihre gesetzliche Krankenversicherung mit privaten Zusatzpolice ergänzen, muss man auch noch die Bei-

Thomas Wiesemann

verantwortet als Mitglied des Vorstands den Vertrieb der Allianz Lebensversicherung und den Maklervertrieb der Allianz Private Krankenversicherung.

träge für diese hinzurechnen. Nur so ist ein vollständiger Preisvergleich möglich.

Auch die betriebliche Krankenversicherung, kurz bKV, gilt als Wachstumsfeld. In welchen speziellen Marktbereichen beobachten Sie besonders großes Interesse Ihrer Firmenkunden?

Wiesemann: Die betriebliche Krankenversicherung ist für uns ein sehr starkes Wachstumsfeld. Wir haben sie innerhalb weniger Jahre zum dritten Standbein unseres Unternehmens aufgebaut und verzeichnen nach wie vor eine hohe Nachfrage nach diesen Policen aus allen Branchen, in denen ein hoher Arbeitskräftemangel herrscht. Das betrifft nicht nur spezielle Fachkräfte in der IT-Branche oder Jobs in der Pflege und im Transportgewerbe. Denn fast alle Arbeitgeber müssen sich heute Gedanken machen, wie sie ihre Mitarbeiter binden können. Nur das gesetzlich Vorgeschriebene anzubieten reicht dafür oftmals nicht mehr aus. Stattdessen müssen die Firmen mindestens das Niveau der Konkurrenten um Arbeitnehmer in ihrer jeweiligen Region oder Branche erreichen. Ich erwarte, dass in drei bis fünf Jahren nahezu alle Firmen hierzulande erkannt haben, dass sich Investitionen in Benefits für Mitarbeiter lohnen, um die eigenen Leute zu halten und die Chancen am Arbeitsmarkt aufrechtzuerhalten. Insbesondere auch den kleinen und mittelständischen Unternehmen bietet die bKV hierfür ein besonders effizientes Instrument. Sie haben häufig kein umfangreiches betriebliches Gesundheitsmanagement wie viele große Konzerne. Bei ihnen ist eine bKV daher →



eine gute Möglichkeit, schnell und einfach hochwertige Gesundheitsleistungen für die Mitarbeiter anzubieten.

Sie bieten Ihren PKV-Kunden verstärkt digitale Kommunikationskanäle an. Wie werden diese Möglichkeiten von den Kunden in der Praxis angenommen?

Wiesemann: Beim Abschluss einer PKV spielt der Kontakt zu einem persönlichen Ansprechpartner heute immer noch eine große Rolle. Das dürfte in der Zukunft auch so bleiben. Aber der Alltag des Beraters wird sich immer stärker digitalisieren. Als erstes Beispiel fällt mir der Abschluss unserer Zahnzusatzversicherungen ein. Sie kommen zwar zu 90 Prozent über persönliche Kanäle zustande, werden dann aber zu 70 Prozent über Online-Antragsstrecken umgesetzt. Auch die Mitarbeiter in den Personalabteilungen der Allianz-Firmenkunden nutzen immer häufiger unsere Plattform Firmen Online, um Verträge zur betrieblichen Krankenversicherung und Altersvorsorge einfach und digital zu verwalten. Unsere Privatkunden hingegen nutzen immer stärker unsere Allianz Gesundheits-App. Über sie wird heute mehr als die Hälfte aller Rechnungen und Belege per Smartphone-Foto eingereicht. Zudem stellen wir unser Vorsorgeprogramm über die Gesundheits-App zur Verfügung, mit der Kunden die Leistungen direkt abrechnen können.

Welche Rolle dürften in der Zukunft Anwendungen der generativen künstlichen Intelligenz, kurz KI, im direkten Kontakt mit Ihren Kunden spielen?

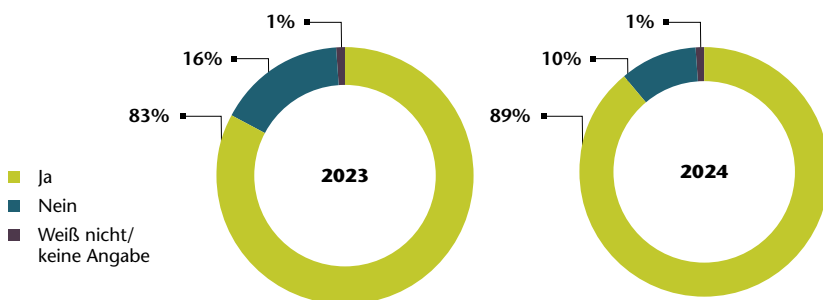
Wiesemann: Klassische künstliche Intelligenz spielt bei uns bereits seit vielen Jahren eine Rolle – zum Beispiel in der Leistungsprüfung. Das ermöglicht uns, dass das Geld noch schneller auf dem Konto des Kunden landet. Es ist aber eine spannende Frage, wie sich nun die generative KI in der PKV entwickeln wird. Erste Pilotprojekte laufen jetzt zum Beispiel bei der Unterstützung von Mitarbeitern beim Suchen nach Dokumenten oder beim Einlesen und Verarbeiten des Schriftwechsels. Wir sind hier aber noch am Beginn einer Reise und hängen bei den zukünftigen Einsatzfeldern auch stark von der Gesetzgebung ab. Grundsätzlich ist uns wichtig, dass die neue Technik den Kunden und Mitarbeitern entgegenkommt. I

Das Gespräch führte Christian Hilmes

Krankenversicherte wollen mehr digitalen Service

Das deutsche Gesundheitswesen soll digitaler werden. Bei ihrem Bemühen für dieses Ziel drückt die Bundesregierung jetzt aufs Tempo: Das E-Rezept ist eingeführt, Video-Sprechstunden werden zunehmend Teil der medizinischen Standardversorgung, und Anfang 2025 bekommen die Versicherten automatisch eine elektronische Patientenakte, sofern sie nicht widersprechen. Die weit überwiegende Mehrheit der Menschen in Deutschland findet das gut: 89 Prozent halten die Digitalisierung im Gesundheitswesen grundsätzlich für richtig – und 71 Prozent wünschen sich dabei sogar mehr Tempo. Das zeigt eine repräsentative Umfrage im Auftrag des Digital-Branchenverbands Bitkom.

Halten Sie die Digitalisierung im Gesundheitswesen grundsätzlich für richtig?



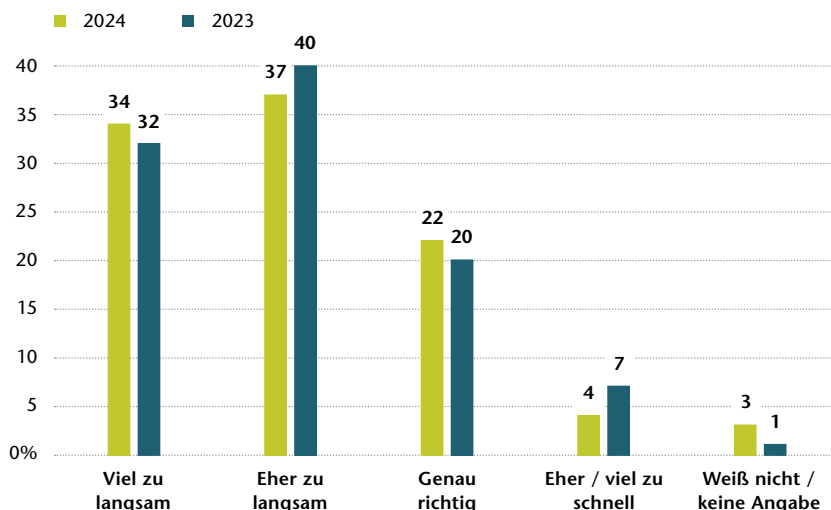
Basis: 1.140 bzw. 1.138 (2023) befragte Personen in Deutschland

Quelle: Bitkom Research 2024



Illustration: freefiles/vecteezy.com

Wie beurteilen Sie das Tempo der Digitalisierung im Gesundheitswesen in Deutschland?



Basis: 1.140 bzw. 1.138 (2023) befragte Personen in Deutschland

Quelle: Bitkom Research 2024

Ein Forum für neue Perspektiven in Europa

Der fünfte EuroMinds Wirtschaftsgipfel, der am 11. und 12. Juli im Grand Elysée Hotel in Hamburg stattfand, brachte erneut führende Köpfe aus Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Medien zusammen, um über die drängendsten Herausforderungen und Chancen unserer Zeit zu diskutieren.

Unter dem Motto „Neue Perspektiven für Europa“ bot die Konferenz ein breites Spektrum an Vorträgen, Workshops und Diskussionsrunden. Über 180 renommierte Speaker und 500 begeisterte Gäste pro Tag nahmen an dem hochkarätigen Event teil. Besonderes Highlight waren die Eröffnungsreden von Andreas Sutt, Vorsitzender des Auswärtigen Ausschusses und der Deutsch-Estnischen Parlamentariergruppe, sowie des Ersten Bürgermeisters der Freien und Hansestadt Hamburg Dr. Peter Tschentscher.

Mit einem umfangreichen Programm und hochkarätigen Teilnehmern konnte EuroMinds 2024 erneut als das „Davos des Nordens“ überzeugen und wichtige Impulse für die Zukunft Europas setzen. Die Aufzeichnungen der Bühnenvorträge und Diskussionsrunden sind online verfügbar und bieten auch im Nachhinein wertvolle Einsichten und Anregungen für alle Interessierten.

Der EuroMinds Wirtschaftsgipfel 2024 hat gezeigt, dass durch den intensiven Austausch und die Zusammenarbeit vieler kluger Köpfe zukunftsweisende Ideen und Lösungen entstehen können – ein starkes Zeichen für ein innovatives und geeintes Europa.



Andreas Sutt (Vorsitzender des Auswärtigen Ausschusses und der Deutsch-Estnischen Parlamentariergruppe)



Sören Bauer (Initiator EuroMinds & CEO Face-Club.com), Yvonne Magwas MdB (Vizepräsidentin Deutscher Bundestag)



Dr. Peter Tschentscher (Erster Bürgermeister der Freien und Hansestadt Hamburg)



Alexandra Bishop (Geschäftsführerin AstraZeneca Deutschland)



Henry Maske (Boxlegende, Olympiasieger und Unternehmer)



Dr. Joachim Manns (COO EEW Energy from Waste GmbH), Annika Rittmann (Sprecherin von Fridays for Future), Prof. Dr.-Ing. Rüdiger Siechau (CEO Stadtreinigung Hamburg)



ZAHL DES MONATS

Teure Zeitreise



„Unglaublich gut erhalten“:
Das rund
150 Millionen
Jahre alte Stego-
saurus-Skelett

... **Millionen Euro** – so viel zahlte Hedgefondsmanager Kenneth Griffin Medienberichten zufolge für ein 150 Millionen Jahre altes Stegosaurus-Skelett. Das als „Apex“ bekannte Fossil, drei Meter hoch und acht Meter lang, wurde bei Sotheby's in New York

versteigert. Es gilt mit 254 Knochen als das vollständigste seiner Art und übertraf den Schätzpreis um ein Vielfaches. Der Käufer plant, das prähistorische Prachtstück einem amerikanischen Museum zu leihen. Diese Rekordsumme unterstreicht den boomenden Markt

für Dinosaurier-Fossilien, wirft aber auch Fragen zur Kommerzialisierung wissenschaftlich wertvoller Funde auf. Der Name Stegosaurus heißt übersetzt „Dach-Echse“ und bezieht sich auf die markanten, dachförmigen Knochenplatten des Dinosauriers.

Fotos: Sotheby's/Matthew Sherman, Adobe Express

Lebenswasser – die Whisky-Kolumne



Kolumnist Frank Jerger,
Inhaber des Fachgeschäfts
„Whisky For Life“ in
Frankfurt

Liebe Whisky-Freunde, Malt Whiskys sind die Getränke mit der komplexesten Aromenvielfalt überhaupt. Das sage nicht ich, sondern die Wissenschaft. Ihre unvergleichliche Komplexität verdanken sie einerseits der gemälzten Gerste als Grundlage, andererseits dem prägenden Einfluss des Fasses während der Reifung. Dieser Fasseinfluss, der bis zu 80 Prozent des Aromenprofils ausmachen kann, variiert je nach Holzart, Vorbelegung und Reifezeit des Destillats. Jedes Fass hat dabei einen eigenen Charakter.

Ein globales Phänomen in der Whiskyproduktion ist die erdrückende Dominanz von Fässern aus amerikanischer Eiche, die zuvor Bourbon beherbergten. Diese ist bei 4 von 5 Flaschen der Fall – von Schottland über Irland bis in die entlegensten Winkel der Whiskywelt.

Hier kommt das „Finish“ ins Spiel – jene finale Reifephase, die dem Whisky den letzten Schliff verleiht. Wenn Sie einen 12-jährigen Malt mit „Sherry Cask Finish“ in Händen halten, hat dieser wahrscheinlich den Großteil seiner Zeit in ehemaligen Bourbon-Fässern verbracht, bevor er für einen Hauch Extravaganz einige Wochen bis im Regelfall nicht mehr als drei Monate in Sherry-Fässern eine Zweitrei-

fung erleben durfte. Drei Monate klingen nicht lang, mögen Sie vielleicht jetzt denken. Doch handelt es sich um frische „First Fill“-Fässer aus Andalusien, können diese in dieser kurzen Spanne geschmacklich nicht nur dunkle Früchte und Gewürznoten beisteuern, sondern auch die von Kennern geschätzte dunklere Farbe verleihen.

Die Palette der beliebten Finishes reicht von trockenen Oloroso- und süßen Pedro-Ximénez-Sherrys über Port und Madeira bis hin zu Rot- und Süßweinen wie Bordeaux, Amarone, Sauternes oder Marsala. Wer diese Nuancen liebt, der kann aber auch auf Vollreife der genannten Fasstypen achten – diese erhält man oft zu überraschend moderaten Preisen.

Der Fachhändler Ihres Vertrauens wird Ihnen bei der Auswahl helfen und zahlreiche Varianten anbieten können. Nur sollten Sie nicht erwarten, dass Ihr Lieblings-Portwein oder -Rotwein geschmacklich eins zu eins im Whisky erkennbar sein wird, auch wenn dieses Fass zur Voll- oder Teilreife verwendet wurde. Lassen Sie sich einfach verführen und probieren Sie mal etwas „Verrücktes“ aus. Sie werden überrascht und begeistert sein, was es alles zu entdecken gibt!

»DER PESSIMISMUS ÄRGERT MICH«

Erfolgreiche Fondsmanager beantworten zwölf nicht ganz alltägliche Fragen. Dieses Mal: Oliver Hagedorn, Gründer von Avesco Sustainable Finance



- 1| **Ihre erste prägende Erfahrung zum Thema Geld?**
Bolko Hoffmanns „Effektenspiegel“, Gewinne mit Optionsscheinen
- 2| **Haben Sie ein berufliches Vorbild?**
Das Arbeitsethos meiner Mutter, aber auch Tante und Schwiegermutter; alle in den 1920er und 1930er Jahren geboren
- 3| **Welche andere Persönlichkeit imponiert Ihnen oder fasziniert Sie?**
Bill Gates – weil er das Privileg seines Reichtums einsetzt, um das Wissen der weltweit klügsten Köpfe anzuzapfen, zu teilen und es zur Lösung relevanter Herausforderungen der Menschheit zu nutzen
- 4| **Worüber haben Sie sich in jüngster Zeit so richtig geärgert?**
Den Pessimismus und die Anspruchshaltung der schichtenübergreifenden Bevölkerungsmehrheit in Deutschland
- 5| **Was sammeln Sie?**
Kunst
- 6| **Ihr liebster Kinofilm?**
„Everything Everywhere All at Once“
- 7| **Und Ihr Lieblings-Song?**
„My way“ von Frank Sinatra
- 8| **Die nützlichste App auf Ihrem Handy?**
Chat-GPT
- 9| **Auf welchen Luxusartikel würden Sie nur ungern verzichten?**
Auf den kurzen Fußweg vom Heim zum Büro
- 10| **Mein Urlaub ist perfekt, wenn ...**
... ich mit meiner Frau zusammen bin
- 11| **Welches Hilfsprojekt haben Sie jüngst finanziell unterstützt?**
Die Unicef-Flüchtlingshilfe
- 12| **Wo wollen Sie leben, wenn Sie einmal nicht mehr Fondsmanager sind?**
Dort, wo ich heute lebe, in Berlin



Wegweisend: Schallplatten von Entertainer-Legende Frank Sinatra

Foto: imago images/Dreamstime

VORSCHAU: DAS LESEN SIE IN DER NOVEMBER/DEZEMBER-AUSGABE, DIE AM 17. OKTOBER 2024 ERSCHEINT



Foto: imago images/Westend61

Mit Blick aufs Grüne

Fondspolizen: Die ganze Wirtschaft soll nachhaltig werden. So prägen ESG-Kriterien zunehmend auch Versicherungsprodukte und -politik. Dabei halten diese auch in Fondspolizen Einzug. Wir stellen die besten Versicherungen mit Börsenmotor auf unseren Prüfstand.

Grüne Dächer für mehr Lebensqualität: Der Trend zur Nachhaltigkeit erfasst auch Fondspolizen

Berater: Makler werden bis 2030 zum wichtigsten Vertriebsweg. Davon sind zumindest viele Branchenexperten überzeugt. Die Lust auf Übernahmen dürfte dies weiter steigern.

Fonds: Kombinierte Anlagestrategien scheinen wieder in Schwung zu kommen. Die besten ausgewogenen Mischfonds ermittelt unser Crashtest.

IMPRESSUM

Edelstoff Media GmbH
Moorfuhrweg 11
22301 Hamburg

Herausgeber
Peter Ehlers,
Malte Dreher

Geschäftsführung
Peter Ehlers

Kaufmännischer Leiter/Prokurist
Lars Tubbesing

Telefon +49 (40) 40 19 99-50
Telefax +49 (40) 40 19 99-79
E-Mail info@dasinvestment.com
www.dasinvestment.com
Abo-Verwaltung
Telefon: +49 (55 21) 85 53 55



Ehrenplatz für
unseren 2018
verstorbenen
Mitgründer
Gerd Bennewirtz

REDAKTION

Chefredakteur
Christoph Fröhlich (V. i. S. d. P.)

Leitende/r Redakteur/in
Svetlana Kerschner, Marc Radke

Berater der Chefredaktion
Egon Wachtendorf

Chefin vom Dienst
Imke Lessentin

Redaktion
Iris Bülow, Hannah Dudeck, Bastian Hebbeln, Christian Hilmes,
Christin Jahns, Maria Lentz, Birte Penschorn, Benita Rathjen, Nico Schipper

Autoren
Tobias Bierl, Andreas A. Busch, Patrick Dutz,
Frank Jerger, Claudia Lindenberg

Bildredaktion
Nadine Rehmann (Junior-Chefin vom Dienst)

Schlussredaktion Arnd M. Schuppius

Grafik Nadine Rehmann

Fondsdaten FWW Fundservices GmbH

MEDIAVERMARKTUNG

Vermarktung
Caroline Röhl, caroline.roell@dasinvestment.com,
Telefon: +49 (40) 40 19 99-453

Ertan Bilgic, ertan.bilgic@edelstoff-media.de,
Telefon: +49 (40) 40 19 99-412

Verena Kloodt, verena.kloodt@dasinvestment.com,
Telefon: +49 (40) 40 19 99-491

Robertino Kutlaca, robertino.kutlaca@dasinvestment.com,
Telefon: +49 (40) 40 19 99-315

Vermarktung Versicherer
Silvan Nikuradse, silvan.nikuradse@dasinvestment.com,
Telefon: +49 (40) 40 19 99-441

Assistenz der Vermarktung
Stephan Wormuth, stephan.wormuth@edelstoff-media.de,
Telefon: +49 (40) 40 19 99-753

SERVICE

Anzeigenpreise Es gilt die Anzeigenpreisliste 2024

Abo-Verwaltung DAS INVESTMENT Leserservice, Schloßstraße 5,
37412 Herzberg, Telefon: +49 (55 21) 85 53 55, abo@dasinvestment.com,
www.dasinvestment.com/abo-service

Einzelheftpreis 7,50 Euro; Jahresabonnement 59 Euro und für Studenten
44 Euro (gegen Vorlage der Immatrikulationsbescheinigung)

Erscheinungsweise monatlich

Einzelheftbestellung Telefon +49 (55 21) 85 53 55 oder
abo@dasinvestment.com

Nachdruckrechte/Sonderdrucke Verena Kloodt,
verena.kloodt@dasinvestment.com, Telefon: +49 (40) 40 19 99-491

Druckerei Dierichs Druck + Media GmbH & Co KG,
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Bankverbindung Hamburger Sparkasse,
IBAN: DE12 2005 0550 1022 2277 20, BIC: HASPDEHHXXX
ISSN-Nummer 1866

Nachhaltig investieren.



Dunkelgrün statt Rosarot.

Konsequent
nachhaltig
investieren ist:

**DUNKEL
GRÜN***

***Dunkelgrün: ethisch-ökologische
Geldanlagen.**

Die Bewertung der Geldanlagen erfolgt über unsere **Nachhaltigkeits-Kriterien**. Die Produkte und Dienstleistungen „unserer Unternehmen“ leisten ökologische und gesellschaftliche Beiträge zu einer zukunftsfähigen, menschenwürdigen Entwicklung.

Dank kompromissloser Nachhaltigkeitsbewertung werden Sie bei uns keine geschönten Unternehmen finden.

Für unsere Anlegerinnen und Anleger bedeutet das klaren Durchblick mit dunkelgrünen Geldanlagen.



oekoworld.com

 **ÖKOWORLD**

Alles dreht sich um die Charts.

Wir haben auch die
unpopulären Titel
im Blick.

Die Kapitalmärkte haben ihren eigenen Rhythmus. Alles dreht sich um Charts und Trends.

Dabei findet man die größten Hits oft nicht in den Top 10. Denn manchmal sind es die Titel, die „Out“ sind, die ein Schlager werden oder ein Comeback schaffen. Deshalb geht es beim Fidelity Active SStrategy – Global Fund nicht darum, in Trends und Charts zu investieren. Wir OUTvestieren: in Titel, die andere unter- oder überschätzen. Dieses Investieren gegen die Marktmeinung setzt umfassende Analysen, große Vorurteilsfreiheit und unabhängiges Denken voraus. Alles klare Stärken von Fidelity.



Mehr zum FAST-Global Fund



Fidelity
INTERNATIONAL



Folgen Sie uns auf LinkedIn und Instagram.

Fidelity Active SStrategy („FAST“) ist eine in Luxemburg gegründete offene Investmentgesellschaft (SICAV) mit verschiedenen Anteilsklassen. Der Fonds ist gemäß Teil I des Luxemburger Gesetzes vom 17. Dezember 2010 bezüglich Organismen für gemeinsame Anlagen in seiner jeweils gültigen Fassung (das „Gesetz von 2010“) registriert. Der Fonds ist daher als Organismus für gemeinsame Anlage in übertragbaren Wertpapieren („OGAW“) zugelassen und wurde gemäß der geltenden Fassung der EG-Richtlinie 2009/65/EC anerkannt. Darüber hinaus kann die Anlage in dem Fonds mit einem größeren Risiko verbunden sein, da der Fonds Derivate wie Futures, Terminkontrakte, Swaps und Optionen einsetzt. Anleger sollten sich darüber im Klaren sein, dass der Einsatz von derivativen Instrumenten mit Risiken verbunden sein kann, die sich von denen der Basiswerte unterscheiden und diese in bestimmten Fällen übersteigen. Weitere Einzelheiten über die Risiken einer Investition in den Fonds sind im Verkaufsprospekt angegeben, den alle Anleger vor der Anlage lesen sollten. Investitionen sollten auf der Basis des aktuellen Verkaufsprospekts und des Basisinformationsblatts getätigt werden. Diese Dokumente sowie der aktuelle Jahres- und Halbjahresbericht sind kostenlos erhältlich über fidelity.de/fondsuebersicht und fidelityinternational.com oder können kostenlos bei der FIL Investment Services GmbH, Postfach 20 02 37, 60606 Frankfurt am Main oder über fidelity.de angefordert werden. Die FIL Investment Services GmbH veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen, erteilt keine Anlageempfehlung/Anlageberatung und nimmt keine Kundenklassifizierung vor. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Fidelity, Fidelity International, das FFB-Logo, das Fidelity-International-Logo und das „F-Symbol“ sind Markenzeichen von FIL Limited. Fidelity/Fidelity International steht für FIL Limited (FIL) und ihre jeweiligen Tochtergesellschaften. FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Stand, soweit nicht anders angegeben: August 2024. MK16455