

# FINANCIAL PLANNING

Das Magazin für Finanzplanung

04/2026

## Risikomanagement in der Finanzplanung

inkl. Agenda zum FINANCIAL PLANNING Forum 2026

Risiko steuern, bevor  
der Markt es sichtbar  
macht

S. 16

Versicherungen in der  
zielgerichteten  
Finanzplanung

S. 24

Das Kumulationsproblem:  
Ein Langlebigkeitsrisiko  
neuer Art

S. 36



# Impressum

## Herausgeber/Verleger

IFNP Institut für Finanz- und  
Nachfolgeplanung GmbH  
An der Alster 6 | 20099 Hamburg

## Chefredakteur

Thomas Abel, CFP®  
editor@financialplanningmagazin.de

## Autoren

Dorothee Drögemüller  
Dr. Joseph F. Coughlin  
Dr. Meghaan Lurtz  
Marko Matijasevic  
Markus Schmetz  
Matt Wilson  
Maximilian Kleyboldt  
Patricia Thomas  
Patrick Hussy  
Prof. Dr. Jan Roth  
Sven Putfarken  
Thomas Abel  
Tiziano Foiera  
Yücel Muslu

## Redaktionsanschrift

IFNP Institut für Finanz- und  
Nachfolgeplanung GmbH  
An der Alster 6 | 20099 Hamburg  
Telefon: +49 30 23 32 780-1  
Fax: +49 30 13 88 09 21

## E-Mail

kontakt@financialplanningmagazin.de

## Anzeigen

anzeigen@financialplanningmagazin.de

## Layout | Grafik

wirkungswerk GmbH & Co. KG  
wirkungswerk.de

## Druck

SAXOPRINT GmbH

## Abonnement

Sie möchten die kommenden Ausgaben  
des FINANCIAL PLANNING Magazins  
bestellen?  
4 Hefte / Jahr, Preis 20 Euro inkl. MwSt.

Mehr dazu unter:

[www.financialplanning-news.de/magazin-abo](http://www.financialplanning-news.de/magazin-abo)

ISSN (Print) 2626-9465

ISSN (Online) 2626-9503

Das FINANCIAL PLANNING Magazin ist die Mitglie-  
derzeitschrift der Finanzplanervereine network  
financial planner e.V. (nfp), Netzwerk der Finanz-  
und Erbschaftsplaner e.V. (nfep), Deutscher Ver-  
band vermögensberatender Steuerberater (DVVS)  
und FinanzPlaner Verband Schweiz (FPVS).

## Bildquellen

[www.elements.envato.com](http://www.elements.envato.com)

[www.unsplash.com](http://www.unsplash.com)

[www.pixabay.com](http://www.pixabay.com)

[www.freepik.com](http://www.freepik.com)

## Risikohinweis

Die im FINANCIAL PLANNING Magazin (FPM) ent-  
haltenen Angaben und Mitteilungen sind aus-  
schließlich zur Information bestimmt. Keine der  
im FPM enthaltenen Informationen begründet ein  
Angebot zum Verkauf oder die Werbung von Ange-  
boten zum Kauf eines Anlageproduktes. Die IFNP  
Institut für Finanz- und Nachfolgeplanung GmbH  
haftet nicht für Schäden aufgrund von Handlun-  
gen, die ausgehend von den im FPM enthaltenen  
Informationen vorgenommen werden. Nach-  
druck/Vervielfältigung ist nur mit schriftlicher  
Genehmigung der Redaktion gestattet.

## Genderhinweis

Wir streben an, gut lesbare Texte zu veröffent-  
lichen und dennoch in unseren Texten alle Ge-  
schlechter abzubilden. Das kann durch Nennung  
des generischen Maskulinums, Nennung beider  
Formen („Unternehmerinnen und Unternehmer“  
bzw. „Unternehmer/-innen“) oder die Nutzung  
von neutralen Formulierungen („Studierende“) ge-  
schehen. Bei allen Formen sind selbstverständ-  
lich immer alle Geschlechtergruppen gemeint –  
ohne jede Einschränkung. Von sprachlichen Son-  
derformen und -zeichen sehen wir ab.

## Klimaneutraler Druck

Wir kompensieren die durch den Druck des Maga-  
zins entstandenen CO<sub>2</sub>-Emissionen im Rahmen  
von Klimaschutzprojekten mit ClimatePartner.

## Die nächste Ausgabe erscheint im

Januar 2027

## Unsere Partner

 **Aberdeen**  
Investments

 **ALGER**

 **ALTURIS**  
CAPITAL

 **Amundi**  
Investment Solutions

 **ANTECDO**  
Asset Management

 **apoAsset**

 **AUBREY**  
CAPITAL MANAGEMENT

 **Avantis Investors**  
By American Century Investments

 **A/VENTUM**  
family office

 **Bitwise**

 **BNP PARIBAS**  
ASSET MANAGEMENT

 **BNY | INVESTMENTS**

 **CANDRIAM**  
A NEW YORK LIFE INVESTMENTS COMPANY

 **CAPITAL**  
GROUP

 **clartan**  
ASSOCIES

 **COLUMBIA**  
THREADNEEDLE  
INVESTMENTS

 **DJE**  
KAPITAL AG

 **DOMICIL**  
Real Estate Group

 **e/r/w/**  
Real Estate Group  
Vermögensmanagement

 **ERSTE**  
Asset Management

 **Federated**  
Hermes

 **First Trust**

 **GAM**  
Investments

 **HANSA INVEST**

 **HanseMerkur**  
Trust

 **JUPITER**

 **KanAm**  
Grund Privatinvest

 **LA FRANÇAISE**  
Crédit Mutuel  
Asset Management

 **LeanVal**  
ASSET MANAGEMENT

 **Lupus alpha**

 **LV 1871**

 **MFS**

 **MLP**

 **Morgan Stanley**

 **Muxinich & Co**

 **nordIX**  
fixed income & derivatives

 **pb**  
Pro Boutique Fonds

 **ProfitlichSchmidlin**

 **Punica**  
Invest

 **Raiffeisen**  
Capital Management

 **Rothschild & Co**

 **springcapital**  
grow together

 **Standard Life**

 **Sumitomo Mitsui Asset Management**

 **TBF**

 **TSO**

 **VAN GRUNSTEYN**

 **VATES**

 **WELLINGTON**  
MANAGEMENT

 **WERTEWACHSTUM**

 **WI ENERGY**  
INVEST



# Editorial

## Risikomanagement – Der Kompass in volatilen Märkten

Liebe Leserinnen und Leser,  
liebe Kolleginnen und Kollegen,

das vierte Quartal ist traditionell eine Zeit der Bilanzierung und der strategischen Neuausrichtung.

Blicken wir auf die aktuelle Kapitalmarktsituation, wird schnell deutlich: Die Herausforderungen, die uns durch das Jahr begleitet haben, fordern weiterhin unsere volle Aufmerksamkeit. Hartnäckige Inflationssorgen, anhaltende geopolitische Unsicherheiten und die daraus resultierende Volatilität an den internationalen Börsen verlangen unseren Mandanten derzeit starke Nerven ab.

Genau an diesem Punkt setzt das Fokusthema dieser vierten Ausgabe an: Risikomanagement in der Finanzplanung. In stürmischen Phasen zeigt sich der wahre Wert unserer Dienstleistung. Wahres Risikomanagement erschöpft sich schon lange nicht mehr in der bloßen Asset Allokation oder der mathematischen Berechnung von Schwankungsbreiten. Es beginnt beim tiefgehenden Verständnis der individuellen Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft unserer Mandanten. Mehr denn je geht es heute um Erwartungsmanagement und die psychologische Begleitung durch unruhige Marktphasen. Unsere Aufgabe ist es, als rationaler Anker zu fungieren, um emotionale Fehlentscheidungen zu verhindern. In den Beiträgen dieser Ausgabe beleuchten wir, wie ganzheitliche Risikokonzepte nicht nur das Vermögen schützen, sondern auch das Vertrauen in unsere Beratungsleistung nachhaltig stärken können. In dieser Ausgabe steht uns zudem Dorothee Drögemüller, die Fondsjägerin, im Interview Rede und Antwort und beantwortet unsere Fragen für Sie.

Um diese und weitere zukunftsweisende Themen persönlich zu diskutieren, möchte ich Ihnen unser wichtigstes Branchenevent des Jahres ans Herz legen: Am 26. und 27. November findet das 22. FINANCIAL PLANNING Forum statt, in diesem Jahr mit Keynotes wie Michael Bröcker, Wolfgang Kubicki und Carsten Mumm. Ausgerichtet vom IFNP und dem network financial planner e.V., bietet es die ideale Plattform für fachlichen Austausch und wertvolles Networking auf höchstem Niveau.

Lassen Sie uns die Gelegenheit nutzen, um voneinander zu lernen und unsere Disziplin weiterzuentwickeln. Ich freue mich darauf, viele von Ihnen auf dem Forum zu treffen und den Dialog persönlich fortzusetzen.

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre, erfolgreiche Beratungsgespräche in diesem Herbst und einen guten Jahresendspurt. Und wie immer habe ich noch ein Zitat zum Abschluss:

*„Die einzige Art, großartige Arbeit zu leisten,  
ist zu lieben, was man tut.“*

– Steve Jobs, aus seiner berühmten Stanford-Rede 2005

Herzlichst,

Thomas Abel, CFP®,  
Chefredakteur FINANCIAL PLANNING Magazin







16

## Risiko steuern, bevor der Markt es sichtbar macht

– Patrick Hussy, sentix Asset Management



24

## Wie Berater das Thema Versicherungen in Gespräche zur zielgerichteten Finanzplanung einbeziehen können

– Matt Wilson, Envestnet | MoneyGuide

# Inhaltsverzeichnis

- |    |                                                                                                                    |    |                                                                                                                  |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 02 | <b>Impressum</b>                                                                                                   | 24 | <b>Wie Berater das Thema Versicherungen in Gespräche zur zielgerichteten Finanzplanung einbeziehen können</b>    |
| 03 | <b>Editorial</b>                                                                                                   |    | Matt Wilson, Envestnet   MoneyGuide                                                                              |
| 06 | <b>Grußwort NFP</b><br>Sven Putfarken                                                                              | 32 | <b>Ganzheitliche Vorsorgeplanung: Die trügerische Sicherheit von Vermögen</b>                                    |
| 07 | <b>Grußwort NFEP</b><br>Marko Matijasevic                                                                          |    | Tiziano Foiera, Rahn+Bodmer Co.                                                                                  |
| 08 | <b>Grußwort DVVS</b><br>Markus Schmetz                                                                             | 36 | <b>Das Kumulationsproblem: Ein Langlebigkeitsrisiko neuer Art, mit dem Ihre Kunden bereits konfrontiert sind</b> |
| 09 | <b>Grußwort FPVS</b><br>Yücel Muslu                                                                                |    | Dr. Joseph F. Coughlin, MIT AgeLab                                                                               |
| 10 | <b>Erbmoderation – Vermögen so weitergeben, dass Beziehungen Bestand haben</b><br>Prof. Dr. Jan Roth, Lintilia Law | 46 | <b>Risikomanagement in der Finanzplanung: Das Rendite-Risiko-Paradoxon europäischer Nebenwerte</b>               |
| 16 | <b>Risiko steuern, bevor der Markt es sichtbar macht</b><br>Patrick Hussy, sentix Asset Management                 |    | Patricia Tomas, Alken Asset Management                                                                           |
| 21 | <b>Finanzplaner im Interview</b><br>Dorothee Drögemüller, CAPITAL CRAFTERS Finanzstrategen GmbH                    | 49 | <b>Vor dem Einstieg in die Tagesordnung: Was die Small-Talk-Forschung zu Gesprächen vor Besprechungen sagt</b>   |
|    |                                                                                                                    |    | Dr. Meghaan Lurtz, Kansas State University                                                                       |



32

## Ganzheitliche Vorsorgeplanung: Die trügerische Sicherheit von Vermögen

– Tiziano Foiera, Rahn+Bodmer Co.



36

## Das Kumulationsproblem: Ein Langlebigkeitsrisiko neuer Art, mit dem Ihre Kunden bereits konfrontiert sind

– Dr. Joseph F. Coughlin, MIT AgeLab

56 [22. FINANCIAL PLANNING Forum am 26. und 27. November 2026 in Berlin](#)

59 [Die IFNP Mountain Investment Conference 2027](#)

62 [Agenda Fachvorträge Forum 2026](#)

66 [Events 2026/7](#)

67 [Aktienertträge im Zeitalter der Marktkonzentration neu gedacht: KNG in Aktion](#)

First Trust Global Portfolios  
Management Limited

70 [Performance durch konsequentes Risikomanagement. Wie erziele ich eine nachhaltige Rendite?](#)

Martin Englmeier, Akrida Capital

71 [Die zweite Halbzeit hat andere Regeln](#)

Clartan Associés

74 [Nicht nur Stürmer: Erfolgreiche Fußball-Strategie im Fondsmantel](#)

MB Fund Advisory GmbH

78 [Warum Fondsselektoren nicht jeden Baustein selbst auswählen müssen](#)

A/VENTUM family office

79 [Asia Technology: Asiatische Technologiewerte – Günstig bewertet](#)

Yash Patodia, Aoi Nishiyama und Alistair J. MacDonald, Wellington Management

82 [Der Value-Baustein: Das Fundament für Ihr krisenfestes Depot](#)

Patrick Grewe, van Grunsteyn

83 [Steigender Energiebedarf und geopolitische Unsicherheit](#)

Damian Reimertz, DJE Kapital AG

86 [Vier Rollen, ein Portfolio: Boutiquenfonds mit klar umrissener Aufgabe](#)

Michael Gillessen, Pro BoutiquenFonds GmbH

90 [HANSAINVEST FINANCIAL PLANNING Online Akademie](#)



# Grußwort



## Liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Mitglieder,

die Sommermonate liegen hinter uns und einmal mehr zeigt sich: Die Welt wird nicht einfacher, aber guter Rat wird dadurch umso wertvoller.

Die vergangenen Monate waren geprägt von einer bemerkenswerten Mischung aus wirtschaftlicher Stabilisierung, technologischer Dynamik und geopolitischer Unsicherheit. Die Kapitalmärkte haben viele Anleger erneut positiv überrascht. Gleichzeitig sorgen anhaltende Konflikte, eine sich verändernde Weltordnung sowie die rasante Entwicklung künstlicher Intelligenz für neue Fragen und Herausforderungen.

Gerade in solchen Zeiten wird deutlich, welchen Stellenwert unsere Profession besitzt. Financial Planning war nie nur die Verwaltung von Vermögen. Es geht vielmehr darum, Menschen Orientierung zu geben, Zusammenhänge verständlich zu machen und langfristige Entscheidungen sicher zu begleiten. Wer heute ausschließlich auf Produkte blickt, wird den Anforderungen unserer Mandanten nicht gerecht. Gefragt sind ganzheitliche Konzepte, strukturierte Prozesse und die Fähigkeit, finanzielle, steuerliche, rechtliche und persönliche Fragestellungen miteinander zu verbinden.

Besonders erfreulich ist dabei, dass die Wahrnehmung unseres Berufsstandes weiter wächst. Immer mehr Menschen erkennen, dass nachhaltige Finanzplanung weit über die Auswahl einzelner Investments hinausgeht. Die Themen Vermögensnachfolge, Ruhestandsplanung, Unternehmerberatung, Family Governance und Financial Wellbeing gewinnen zunehmend an Bedeutung. Das bestätigt unseren Anspruch, Financial Planner als zentrale Ansprechpartner für komplexe finanzielle Lebensentscheidungen zu positionieren.

Auch unser Netzwerk entwickelt sich kontinuierlich weiter. Zahlreiche Veranstaltungen, Fachdialoge und persönliche Begegnungen zeigen immer wieder, welche Kraft im Austausch unter Kolleginnen und Kollegen liegt. Wissen zu teilen, voneinander zu lernen und gemeinsam die Zukunft unseres Berufsstandes zu gestalten, bleibt ein wesentlicher Erfolgsfaktor des Network Financial Planner. Dazu besteht dieses Jahr beim 11. Financial Planning Day in München und beim 22. Financial Planning Forum in Berlin noch die Chance persönlich in den Austausch zu gehen – wir freuen uns wenn Sie diese nutzen!

Mit dieser Ausgabe möchten wir Ihnen erneut Impulse für Ihre tägliche Arbeit geben. Freuen Sie sich auf spannende Fachbeiträge, aktuelle Marktanalysen, Praxisberichte sowie interessante Einblicke in die Entwicklungen unserer Branche. Unser besonderer Dank gilt allen Autorinnen und Autoren, Interviewpartnern sowie den vielen engagierten Unterstützern, die diese Ausgabe möglich gemacht haben.

Lassen Sie uns die kommenden Monate nutzen, um weiterhin neugierig zu bleiben, neue Perspektiven einzunehmen und die Chancen unserer Profession aktiv zu gestalten. Denn eines bleibt unverändert: Persönliche Beratung, Vertrauen und langfristiges Denken werden auch im digitalen Zeitalter die entscheidenden Erfolgsfaktoren sein.

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Lektüre dieser Ausgabe und freue mich auf zahlreiche persönliche Begegnungen bei unseren kommenden Veranstaltungen.

**Herzlichst**

**Sven Putfarken**

*2. Vorsitzender des Vorstands*

**Network Financial Planner e. V.**

# Grußwort



## Liebe Financial Planner,

das Altersvorsorge-Depot – kurz AVD – ist derzeit in aller Munde. Erste Anbieter bringen sich bereits in Stellung und stellen attraktive Konditionen in Aussicht. Mit Blick auf den geplanten Start im Jahr 2027 stellt sich für uns jedoch weniger die Frage, welches AVD das beste ist, sondern vielmehr: Wie können wir das AVD sinnvoll in eine ganzheitliche Finanz- und Altersvorsorgeplanung integrieren?

Aus unserer Sicht sollte das AVD nicht als isoliertes Vorsorgeprodukt betrachtet werden. Entscheidend ist die individuelle Situation unserer Kunden: bestehende Vorsorgeverträge, der tatsächliche Vorsorgebedarf, gesetzliche und betriebliche Altersvorsorge, Immobilien sowie vorhandenes Vermögen und künftige Liquiditätsziele.

Gerade darin liegt eine Chance für unsere Beratung. Wir können die Einführung des AVD nutzen, um bestehende Vorsorgestrukturen neu zu betrachten und gemeinsam mit unseren Kunden zu prüfen, welcher Baustein an welcher Stelle sinnvoll eingesetzt werden kann.

Dabei sollten wir uns nicht von Marketingversprechen treiben lassen. Kosten, Anlagekonzept, Flexibilität und Vertragsbedingungen sind ebenso entscheidend wie die Frage, ob das AVD gegenüber bestehenden Lösungen tatsächlich einen Mehrwert bietet.

Denn nicht das Produkt sollte im Mittelpunkt stehen, sondern der Kunde und seine finanzielle Lebensplanung. Das AVD kann ein interessanter Baustein sein – aber nicht automatisch die richtige Lösung für jeden Kunden.

Wir sind überzeugt: Das AVD wird die Altersvorsorgeberatung verändern. Entscheidend wird jedoch nicht sein, wer das erste Depot eröffnet, sondern wer es schafft, das neue Instrument richtig in eine ganzheitliche Finanzplanung einzuordnen.

Als Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V. bieten wir **mit Blick auf den Jahresausklang unter anderem folgende interessante Veranstaltungen für unsere Community an:**

 **29.09.2026 | 16:00–17:00 Uhr**

### „Erbmoderation“

mit Prof. Dr. Jan Roth (LINTILIA LAW Rechtsanwalts-gesellschaft mbH)

(mit Prof. Dr. Jan Roth ist auch unser Experteninterview in dieser Ausgabe)

 **26.10.2026 | 16:00–17:00 Uhr**

### „Der Güterstandswechsel in der Nachfolgeplanung – rechtliche und steuerliche Aspekte“

mit Dr. Benjamin Rothmund (Pure Tax & Law)

 **25.11.2026 | 16:00–17:00 Uhr**

### „Narrative Finanzplanung im Private Banking – Wie aus Finanzwissen, Kundenkontext und Zukunftsbild echte Beratungsqualität entsteht“

mit Andrea Summer (HIGH-PERFORMANCE.SCHMIEDE)

 **08.12.2026 | 16:00–17:00 Uhr**

### „Erfolgreicher Unternehmensverkauf – was ist bei der Planung und Durchführung zu beachten?“

mit Dr. Udo A. Zietsch (avocado rechtsanwälte)

**Wir wünschen Ihnen nun eine spannende Lektüre und viele Impulse für die Beratung Ihrer Kunden.**

**Marko Matijasevic**

Vorstandsmitglied des Netzwerks der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V.



# Grußwort



## Liebe Leserinnen und Leser,

in der Hand halten Sie heute die vierte Ausgabe des Jahres 2026 des Financial Planner Magazins mit dem spannenden und zugleich hochaktuellen Thema „Risikomanagement in der Finanzplanung“.

Eine gute Finanzplanung beschäftigt sich nicht nur mit Renditechancen und Vermögensaufbau. Mindestens genauso wichtig ist es, mögliche Risiken frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und gemeinsam mit den Mandanten geeignete Strategien zu entwickeln. Gerade in wirtschaftlich und geopolitisch bewegten Zeiten zeigt sich, wie wichtig eine ganzheitliche Finanzplanung ist, die auch unerwartete Entwicklungen und unterschiedliche Lebensphasen berücksichtigt.

Sehr gefreut haben wir uns über unseren 30. Praktiker-Workshop für Steuerberater und Netzwerkpartner, der am 07. und 08.09.2026 in Dreieich stattgefunden hat. Zwei intensive Tage mit spannenden Vorträgen, vielen praxisnahen Impulsen und

vor allem einem wertvollen persönlichen Austausch liegen hinter uns. Ein herzliches Dankeschön an alle Referenten und Teilnehmer, die wieder einmal dazu beigetragen haben, dass unser Praktiker-Workshop von der offenen Diskussion und dem gemeinsamen Erfahrungsaustausch lebt.

Nach dem Workshop ist natürlich vor der nächsten DVVS-Veranstaltung:

Am 29.10.2026 von 16:00 bis 17:30 Uhr findet unser Online-Seminar „Wenn Rendite nicht mehr reicht: Die unterschätzte Komplexität der Entnahmephase“ statt. Gerade die Entnahmephase stellt in der Finanzplanung ganz andere Anforderungen als der langfristige Vermögensaufbau. Wir freuen uns daher auf ein spannendes Seminar und viele praktische Impulse für die Beratung.

Weitere Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie wie gewohnt auf unserer Veranstaltungsseite unter <https://www.dvvs.de/veranstaltungen/>

Schauen Sie dort regelmäßig vorbei. Auch für das kommende Jahr erwarten Sie wieder interessante Online-Seminare und natürlich unsere Praktiker-Workshops.

Nun wünschen wir Ihnen viel Spaß bei der Lektüre dieser Ausgabe und viele neue Anregungen für Ihre tägliche Beratungspraxis.

Herzliche Grüße

Ihr

**Markus Schmetz**

Vorstandsmitglied DVVS e.V.

Dipl.-Kfm. (FH), Steuerberater

Fachberater für Finanz- und Vermögensplanung (DStV e.V.)

DVVS e.V., Lietzenburger Str. 46, 10789 Berlin

Telefon: 030-896770-70



## Geschätzte Leserinnen und Leser, Geschätzte Kolleginnen und Kollegen

Die Tage werden kürzer, die Temperaturen sinken, und viele Menschen nutzen die Zeit vor dem Winter, um sich auf die kommenden Monate vorzubereiten. Vorbereitung schafft Sicherheit. Genau darum geht es auch beim Leitthema dieser Ausgabe.

In einer Welt voller geopolitischer Spannungen, wirtschaftlicher Unsicherheiten und gesellschaftlicher Veränderungen achten wir zunehmend auf Risiken. Doch wie konsequent wenden wir dieses Bewusstsein auf die grossen finanziellen Fragen unseres Lebens an?

Die grössten finanziellen Risiken liegen oft nicht in kurzfristigen Börsenschwankungen oder Währungsentwicklungen, sondern in langfristigen Veränderungen, die häufig unterschätzt werden. Unsere Vorsorgesysteme stehen aufgrund der demografischen Entwicklung unter Druck. Gleichzeitig

leben wir länger als frühere Generationen. Eine erfreuliche Entwicklung, die jedoch bedeutet, dass Vermögen oft für 25, 30 oder mehr Jahre nach der Pensionierung ausreichen muss. Hinzu kommen mögliche Kosten für Betreuung und Pflege im Alter.

Weitere Risiken werden gerne verdrängt: Erwerbsunfähigkeit, der Tod eines Partners oder einer Partnerin, ein unerwarteter Ausfall einer Unternehmerin oder eines Unternehmers, oder die Frage, wer Entscheidungen trifft, wenn jemand seine Angelegenheiten nicht mehr selbst regeln kann. Besonders deutlich zeigt sich dies in der Nachlassplanung. Viele Menschen versichern ihr Auto, ihr Haus oder ihr Reisegepäck, verfügen jedoch über kein Testament, keinen Vorsorgeauftrag oder keine klare Nachfolgeregelung. Die finanziellen und menschlichen Folgen können erheblich sein.

Risikomanagement in der Finanzplanung bedeutet deshalb nicht, die Zukunft vorherzusagen. Es bedeutet, auf unterschiedliche Szenarien vorbereitet zu sein. Gute Finanzplanung macht Risiken sichtbar, bewertet deren Auswirkungen und hilft, fundierte Entscheidungen zu treffen.

Damit wird auch unsere Rolle als Finanzplanerinnen und Finanzplaner immer wichtiger. Wir verkaufen nicht einfach Produkte. Wir unterstützen Menschen dabei, finanzielle Widerstandsfähigkeit aufzubauen und unerwartete Ereignisse besser zu bewältigen.

Risiken lassen sich nie vollständig vermeiden. Wer sie jedoch frühzeitig erkennt und entsprechende Vorkehrungen trifft, kann seiner finanziellen Zukunft deutlich gelassener entgegensehen.

**Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre.**

**Yücel Muslu**

Präsident

FinanzPlaner Verband Schweiz (FPVS)



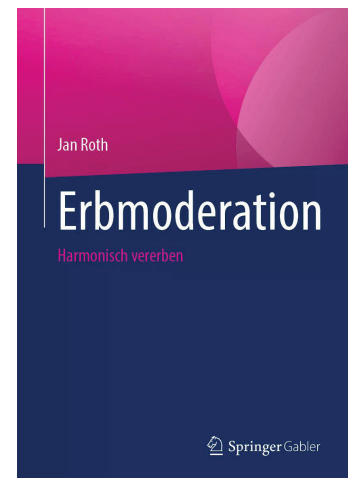
# Erbmoderation – Vermögen so weitergeben, dass Beziehungen Bestand haben

Mit Prof. Dr. Jan Roth

## Kurzvorstellung

**Prof. Dr. Jan Roth**, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenz-, Steuer- sowie Erbrecht, ist Partner der Kanzlei Lintilia Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Frankfurt. Er wird von zahlreichen Gerichten als Sachverständiger beauftragt sowie zum Insolvenzverwalter bestellt. Er ist außerdem Autor zahlreicher Werke zum Insolvenzrecht und Mitautor des Buches Praxishandbuch zum Nachlassinsolvenzverfahren. Herr Prof. Roth ist Honorarprofessor an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel und als Referent bei vielen Fortbildungsveranstaltungen aktiv. Außerdem ist er zertifizierter Testamentsvollstrecker (AGT). Dieses Jahr ist sein Buch **Erbmoderation** erschienen. In dem Buch geht es darum, den Erblasser im Zusammenhang mit seiner Testamentsgestaltung durch die Brille der Erben und anderer Hinterbliebener blicken zu lassen und so ein harmonisches Vererben zu ermöglichen. Es geht darum, aus der Psychologie, der Soziologie, der Pädagogik, der Philosophie und sogar der Epigenetik Erkenntnisse zu gewinnen, um anhand dieser für einen zukünftigen Erbfall Gestaltungen empfehlen zu können, die dazu beitragen, dass die Hinterbliebenen sich auch nach dem Erbfall gut verstehen.

Neben diesem Blick auf (zwischen)menschliche Aspekte der Vermögensübertragung wird in einem juristischen Fachteil der Blick auch auf die konkreten testamentarischen Gestaltungsmittel gerichtet. Mit konkreten Praxis Hinweisen wird dargestellt, welche juristischen Gestaltungen in welcher persönlichen Situation der Beteiligten risikogeneigt oder streitvermeidend sind.



**Herr Prof. Roth, viele Menschen verbinden Nachfolgeplanung vor allem mit Testamenten, Steuern und juristischen Regelungen. Warum greift diese Sichtweise aus Ihrer Sicht zu kurz?**

Wer Vermögen weitergeben möchte, beschäftigt sich selbstverständlich zunächst mit klassischen Fragen der Nachfolgeplanung: Wer soll Erbe werden? Wie lässt sich Erbschaftsteuer reduzieren? Wie wird ein Unternehmen fortgeführt? Wie wird der überlebende Ehegatte abgesichert? Und welche Vermögenswerte sollen welchem Kind zufallen?

All diese Fragen sind wichtig. Sie berücksichtigen jedoch häufig nicht, welche Auswirkungen die getroffenen Entscheidungen später auf die Menschen haben, die mit diesen Regelungen leben müssen. Genau an dieser Stelle setzt die Erbmoderation an. Sie betrachtet Nachfolge nicht

ausschließlich aus Sicht des Vermögensinhabers, sondern auch aus der Perspektive der Erben und der übrigen Familienmitglieder.

**Was genau versteht man unter Erbmoderation?**

Erbmoderation ist keine Methode zur Beilegung bereits eskalierter Erbstreitigkeiten. Sie setzt deutlich früher an. Ziel ist es, mögliche Konflikte bereits vor der Gestaltung eines Testaments oder einer lebzeitigen Vermögensübertragung zu erkennen und diese Erkenntnisse in die rechtliche Gestaltung einzubeziehen. Ein Testament ist deshalb niemals nur ein juristisches Dokument. Es ist zugleich die letzte, nach dem Tod nicht mehr erklärbare Botschaft des Erblassers an seine Familie.

Im Mittelpunkt steht die Frage: Welche Konflikte könnten nach einem Erbfall entstehen, und wie lassen sie sich durch





eine passende Nachfolgeplanung vermeiden oder zumindest reduzieren?

**Sie sagen, ein Testament sei mehr als ein juristisches Dokument. Was meinen Sie damit?**

Ein Testament ist immer auch eine persönliche Botschaft an die Familie. Nach dem Tod kann der Erblasser seine Entscheidungen nicht mehr erläutern oder Missverständnisse ausräumen.

Deshalb kann selbst ein juristisch und steuerlich perfekt gestaltetes Testament erhebliche familiäre Spannungen auslösen. Umgekehrt kann eine Nachfolgeregelung, die die individuellen Beziehungen, Erwartungen und Persönlichkeiten innerhalb der Familie berücksichtigt, dazu bei-

tragen, dass Vermögen übertragen wird, ohne familiäre Bindungen zu gefährden.

**Welche Rolle spielen familiäre Strukturen bei der Nachfolgeplanung?**

Familien sind keine zufälligen Ansammlungen einzelner Personen. Familien entwickeln über viele Jahre eigene Rollen, Erwartungen und Verhaltensmuster. Manche Familienmitglieder übernehmen Verantwortung, andere vermitteln zwischen Konfliktparteien, wieder andere vermeiden Streit. Häufig existieren über Jahrzehnte gewachsene Hierarchien. Die Familie muss man als System begreifen. Fällt ein Familienmitglied weg, verändert sich dieses gesamte System. Rollen müssen neu verteilt werden, Bezie-



hungen ordnen sich neu. Gleichzeitig muss die Familie den Nachlass regeln. Diese Kombination birgt erhebliches Konfliktpotenzial.

#### Können Sie dafür ein konkretes Beispiel nennen?

Nehmen wir zwei Geschwister, die seit Jahren in Konkurrenz zueinander stehen. Werden beide zu gleichen Teilen Erben eines komplexen Vermögens, zwingt die entstehende Erbgemeinschaft sie zu zahlreichen gemeinsamen Entscheidungen.

Auf den ersten Blick erscheint das besonders gerecht: Jedes Kind erhält die Hälfte. Tatsächlich kann genau dadurch ein bereits bestehender Konflikt dauerhaft festgeschrieben werden. In einer anderen Familie mit vertrauensvollen Geschwistern kann dieselbe Lösung dagegen hervorragend funktionieren. Deshalb gibt es keine allgemein richtige Nachfolgestruktur. Entscheidend ist immer die konkrete Familiensituation.

#### Viele Eltern setzen Gerechtigkeit mit Gleichbehandlung gleich. Ist das aus Ihrer Erfahrung zutreffend?

Nicht zwingend. Ein besonders wichtiger Aspekt der Erbmoderation ist die Gerechtigkeit. Für viele Menschen ist Gerechtigkeit zunächst mathematische Gleichheit. Zwei Kinder erhalten jeweils die Hälfte, drei Kinder jeweils ein Drittel. Diese Vorstellung ist nachvollziehbar, muss aber nicht mit dem Gerechtigkeitsempfinden der Beteiligten übereinstimmen. In der Praxis ist die Situation häufig komplexer. Vielleicht hat ein Kind jahrelang im Familienunternehmen gearbeitet, während das andere einen anderen Berufsweg eingeschlagen hat. Vielleicht hat ein Kind die Eltern intensiv unterstützt oder gepflegt. Vielleicht wurden bereits erhebliche Vermögenswerte zu Lebzeiten übertragen.

Deshalb entspricht Gleichheit nicht immer dem individuellen Gerechtigkeitsempfinden der Beteiligten.

#### Welche Bedeutung haben dabei emotionale Faktoren?

Eine sehr große. Menschen vergleichen nicht allein Vermögenswerte, sondern auch ihre Stellung innerhalb der Familie. Eine testamentarische Zuwendung kann als Anerkennung verstanden werden, eine andere als Benachteiligung. Mitunter führen Gegenstände mit geringem wirtschaftlichem Wert zu besonders heftigen Auseinandersetzungen, wenn sie emotional aufgeladen sind oder symbolisch für familiäre Anerkennung stehen.

Deshalb versucht die Erbmoderation herauszuarbeiten, welche Vorstellungen von Fairness und Gerechtigkeit innerhalb einer Familie tatsächlich bestehen. Dabei geht es nicht darum, jedem Wunsch eines künftigen Erben zu entsprechen. Der Vermögensinhaber bleibt frei in seiner Entscheidung. Er sollte aber wissen, welche Reaktionen seine Entscheidung voraussichtlich hervorrufen wird. Erst dann kann er bewusst entscheiden, ob er diese Folgen in Kauf nehmen oder seine Gestaltung verändern möchte.

#### Entstehen Erbstreitigkeiten

##### also häufig schon lange vor dem Erbfall?

Ja, das ist sogar sehr häufig der Fall. Erbstreitigkeiten beginnen selten erst mit der Testamentseröffnung.

Oft treten im Erbfall Konflikte zutage, die viele Jahre oder sogar Jahrzehnte zurückreichen. Geschwisterkonkurrenz, unterschiedliche Beziehungen zu den Eltern, frühere Kränkungen oder das Gefühl mangelnder Wertschätzung können plötzlich eine enorme Dynamik entwickeln.

Deshalb ist es wichtig, diese Konfliktlinien bereits im Vorfeld zu erkennen.

#### Juristische Gestaltungen gehen häufig unausgesprochen davon aus, dass jeder Beteiligte seinen eigenen finanziellen Vorteil maximieren möchte. Entspricht das der Realität?

Nein. Menschen handeln wesentlich vielfältiger.

Es gibt Familienmitglieder, die bewusst verzichten, um anderen den Vorrang zu geben. Ein Kind unterstützt vielleicht die Unternehmensnachfolge des Geschwisters. Ein Erbe legt Wert darauf, dass zunächst der überlebende Elternteil abgesichert wird. Andere übernehmen Verantwortung, obwohl sie dazu rechtlich gar nicht verpflichtet wären.

Diese menschlichen Motive sollten in einer Nachfolgeplanung berücksichtigt werden.

#### Wie läuft eine Erbmoderation in der Praxis ab?

Zu Beginn steht eine umfassende Bestandsaufnahme. Dabei geht es um die Wünsche des Vermögensinhabers, die beteiligten Personen, die Beziehungen innerhalb der Familie sowie mögliche Konflikte, Abhängigkeiten oder unausgesprochene Erwartungen.

Parallel wird das Vermögen analysiert. Ein Wertpapierdepot erfordert andere Lösungen als mehrere Immobilien oder ein Familienunternehmen. Bei Immobilien stellt sich beispielsweise die Frage, ob gemeinsames Eigentum sinnvoll ist oder ob es Konflikte erst erzeugt.

Erst wenn sowohl die Menschen als auch das Vermögen verstanden sind, sollte die konkrete juristische Gestaltung beginnen. Erbmoderation ist kein psychologischer Selbstzweck. Die Beschäftigung mit familiären Beziehungen erhält ihren praktischen Wert dadurch, dass aus ihr Konsequenzen für die Vermögensnachfolge gezogen werden.

#### Welche erbrechtlichen Instrumente kommen dabei typischerweise zum Einsatz?

Die juristischen Instrumente sind vielfältig. Mehrere Personen können als Miterben eingesetzt werden. Teilweise ist es sinnvoller, nur einen Erben zu bestimmen und andere Familienmitglieder über Vermächtnisse wirtschaftlich zu beteiligen. Auch Teilungsanordnungen, Vor- und Nacherbschaften oder Testamentvollstreckungen können geeignete Instrumente sein.



Wichtig ist jedoch: Kein Instrument ist automatisch konfliktfördernd oder konfliktvermeidend. Seine Wirkung hängt stets von der jeweiligen Familie ab.

### Welche Rolle spielt die Kommunikation innerhalb der Familie und der Nachfolge?

Eine sehr wichtige Kommunikation ist als Teil der Nachfolge anzusehen. Die Frage, ob und in welchem Umfang Nachfolgeentscheidungen bereits zu Lebzeiten kommuniziert werden sollten, lässt sich allerdings nicht pauschal beantworten.

Offene Gespräche können helfen, Erwartungen sichtbar zu machen und Missverständnisse zu vermeiden. Insbesondere bei Unternehmensnachfolgen kann frühzeitig geklärt werden, wer Verantwortung übernehmen möchte und wer nicht.

Dabei geht es jedoch nicht darum, das Testament demokratisch abstimmen zu lassen. Erbmoderation ist keine Demokratisierung der Testierfreiheit. Der Vermögensinhaber muss seine Entscheidungsfreiheit behalten. Gespräche dienen dazu, Informationen zu gewinnen, Erwartungen sichtbar zu machen und die möglichen Folgen einer Gestaltung besser einschätzen zu können.

### Besonders komplex erscheint die Nachfolge in Unternehmerfamilien. Warum?

Weil hier zwei unterschiedliche Systeme aufeinandertreffen: Familie und Unternehmen.

In Familien spielen Zugehörigkeit, Loyalität und Gleichbehandlung eine wichtige Rolle. Unternehmen benötigen dagegen Kompetenz, Entscheidungsfähigkeit und klare Verantwortlichkeiten. Daher kann eine familiär als gerecht empfundene Lösung aus unternehmerischer Sicht problematisch sein. Drei Kinder zu gleichen Teilen an einem Unternehmen zu beteiligen, mag dem Gleichheitsgedanken entsprechen, kann aber die Handlungsfähigkeit des Unternehmens beeinträchtigen.

### Welche Fragen sollten Unternehmerfamilien deshalb frühzeitig klären?

Zentrale Fragen sind: Wer möchte tatsächlich unternehmerische Verantwortung übernehmen? Wer soll wirtschaftlich beteiligt sein, ohne operativ tätig zu werden? Wie wird ein Familienmitglied berücksichtigt, das sich bewusst gegen das Unternehmen entscheidet?

Diese Themen lassen sich nicht allein mit gesellschafts- und erbrechtlichen Regelungen lösen. Sie erfordern ein Verständnis für die Dynamik innerhalb der Familie.

Erbmoderation versucht daher, diese Ebenen vor einer rechtlichen Strukturierung sichtbar zu machen.

### Was ist aus Ihrer Sicht der wichtigste Gedanke hinter der Erbmoderation?

Der entscheidende Schritt ist ein Perspektivwechsel.

Der Vermögensinhaber sollte sich nicht nur fragen: „Was möchte ich mit meinem Vermögen erreichen?“ Sondern auch: „Wie werden die Menschen meine Entscheidungen verstehen, die später damit leben müssen?“

Diese Perspektive verändert häufig den Blick auf die gesamte Nachfolgeplanung.

### Kann Erbmoderation Konflikte vollständig verhindern?

Nein. Das wäre unrealistisch.

Menschen und Beziehungen bleiben immer bis zu einem gewissen Grad unvorhersehbar. Erbmoderation verspricht daher keine konfliktfreie Familie und keinen vollständig harmonischen Erbfall. Sie kann jedoch die Wahrscheinlichkeit unnötiger Konflikte erheblich reduzieren, indem bestehende Spannungen erkannt, Erwartungen besser eingeschätzt und rechtliche Instrumente passgenau eingesetzt werden.

### Welches Fazit ziehen Sie für Vermögensinhaber und Unternehmerfamilien?

Nachfolgeplanung bedeutet weit mehr als die Übertragung wirtschaftlicher Werte. Wer Vermögen weitergibt, gestaltet zwangsläufig auch immer Beziehungen.

Er entscheidet darüber, wer künftig gemeinsam Verantwortung trägt, wer über Vermögen verfügen kann, wer voneinander abhängig ist und wie Familienmitglieder die Entscheidungen wahrnehmen werden.

Je größer und komplexer ein Vermögen ist, desto wichtiger wird diese zweite Ebene. Professionelle Nachfolgeplanung sollte juristische, steuerliche und wirtschaftliche Expertise nicht ersetzen, sondern um eine weitere Perspektive ergänzen: diejenige der Menschen. Erbmoderation verbindet diese Perspektiven. Sie nutzt Erkenntnisse insbesondere aus Psychologie, Soziologie, Pädagogik, Konfliktforschung und anderen Disziplinen, um familiäre Strukturen und mögliche Konflikte besser zu verstehen, und übersetzt die daraus gewonnenen Erkenntnisse anschließend in die rechtliche Gestaltung.

Am Ende geht es nicht um das perfekte Testament. Ziel ist eine Nachfolgelösung, die zum Vermögensinhaber, zu seinem Vermögen und vor allem zu seiner Familie passt. Im besten Fall wird dann nicht nur Vermögen erhalten, sondern auch das, was oft noch wertvoller ist: der familiäre Zusammenhalt. Wer so plant, hinterlässt im besten Fall mehr als ein geordnetes Vermögen. Er schafft Voraussetzungen dafür, dass diejenigen, denen dieses Vermögen zugeordnet ist, auch nach seinem Tod miteinander sprechen, Entscheidungen treffen und Familie bleiben können.

Im Mittelpunkt steht dabei stets die konkrete Familie...

**Herr Prof. Roth, vielen Dank für das Gespräch.**

*Das Interview führte Maximilian Kleyboldt vom Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e. V.*

# Vielversprechender Ausblick für Infrastruktur

Eine robuste Nachfrage eröffnet Unternehmen langfristige Chancen



**Investoren erhöhen ihre Allokationen in globale Infrastrukturwerte, um Portfolios widerstandsfähiger gegenüber makroökonomischer Unsicherheit und politischen Risiken zu machen und gleichzeitig von strukturellen Anlagechancen zu profitieren. Die Attraktivität von Infrastruktur liegt insbesondere in folgenden Faktoren:**

**Inflationsschutz:** Infrastruktur kann als Absicherung gegen Inflation dienen, da die Einnahmen häufig an langfristige Verträge oder regulierte

Rahmenbedingungen mit integrierten Inflationsanpassungsmechanismen gekoppelt sind, wodurch reale Renditen in Phasen steigender Preise besser geschützt werden können.

**Stabile, defensive Erträge:** Infrastrukturinvestitionen wie Mautstraßen, Versorgungsunternehmen und Energienetze erbringen als essenzielle Dienstleistungen eine konstante und gut planbare Nachfrage über alle Konjunkturzyklen hinweg.

## **Starke strukturelle**

**Wachstumstreiber:** Deglobalisierung, Energiesicherheit, Dekarbonisierung, Digitalisierung und der Boom der künstlichen Intelligenz (KI) wirken als langfristige Wachstumstreiber für Infrastrukturunternehmen. Die Nachfrage nach Kapital steigt insbesondere in Bereichen wie erneuerbare Energieerzeugung, Netzausbau, Energiespeicherung, Glasfasernetze und KI-Rechenzentren deutlich an.

## **Eine zunehmende Lücke zwischen tatsächlichen und erforderlichen Investitionen:**

Schätzungen zufolge besteht weltweit ein erheblicher Investitionsbedarf in Infrastruktur, während die tatsächlichen Investitionen hinter dem benötigten Niveau zurückbleiben. Diese Investitionslücke dürfte zu einem überdurchschnittlichen Wachstum von Infrastrukturunternehmen führen und eröffnet Chancen für Kurssteigerungen – insbesondere bei Unternehmen, die aktuell auf historisch attraktiven Bewertungsniveaus gehandelt werden.

Die BNY Mellon Global Infrastructure Income-Strategie strebt eine Fortsetzung der Erfolgsbilanz an und ist gut positioniert, um von diesem sich wandelnden Marktumfeld zu profitieren. Im Unterschied zu vielen Wettbewerbern investiert sie weltweit sowohl in klassische Infrastrukturunternehmen als auch in ausgewählte Unternehmen aus weniger traditionellen, infrastrukturnahen Sektoren wie Telekommunikation oder Real Estate.

**Der Wert von Investments kann sinken. Deshalb besteht die Möglichkeit, dass Anleger den investierten Betrag nicht in voller Höhe zurückerhalten.**

Ausschließlich für professionelle Kunden. Dieses Dokument stellt ein Produktangebot.

Sofern nicht anders angegeben, handelt es sich bei den hierin enthaltenen Auffassungen und Meinungen um die des Investment Managers. Diese Auffassungen und Meinungen stellen keine Anlageberatung dar.

Bei BNY handelt es sich um den Markennamen der The Bank of New York Mellon Corporation und könnte verwendet werden, um auf das Unternehmen als Ganzes und/oder seine verschiedenen Tochtergesellschaften im Allgemeinen zu verweisen. Herausgegeben in **Deutschland** von BNY Mellon Fund Management (Luxemburg) SA (BNY MFML), einer Aktiengesellschaft (Société Anonyme), die nach luxemburgischem Recht unter der Registrierungsnummer B28166 gegründet wurde. Eingetragener Firmensitz: 2-4 Rue Eugène Ruppert L-2453 Luxemburg. BNY MFML unterliegt der Aufsicht der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). Expire Date: 11/09/2026 DOC ID: 3461650. T13922 06/26.



# GAM SWISS RE CAT BOND

## Renditequelle mit echter Diversifikation

Naturkatastrophen verursachen weltweit immer höhere wirtschaftliche Schäden. Für Investoren entsteht daraus eine etablierte Anlageklasse, die attraktive Renditen mit außergewöhnlicher Diversifikation verbindet: Katastrophenanleihen.

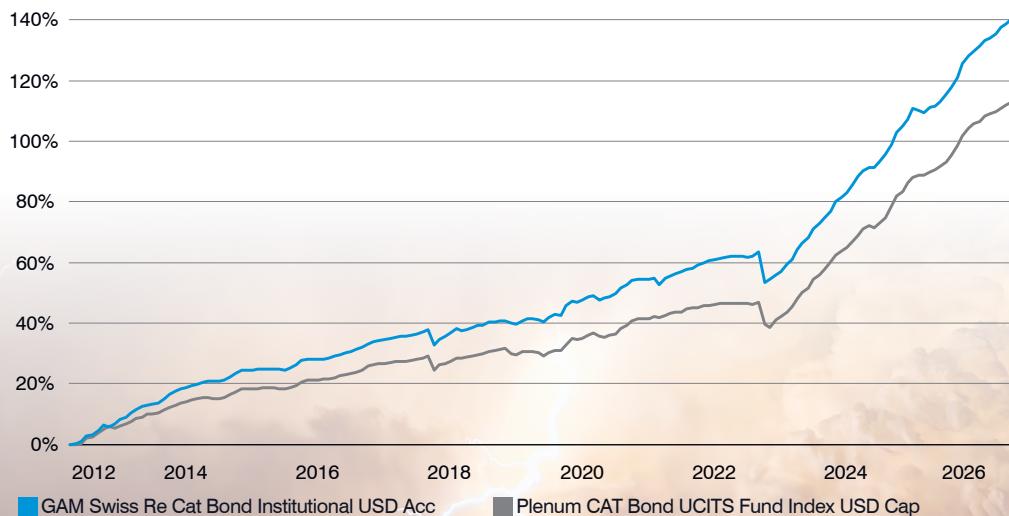
- **Unabhängig von Konjunktur und Kapitalmärkten**  
Erträge hängen primär davon ab, ob definierte Naturereignisse eintreten – nicht von Wachstum, Zinsen oder Geopolitik.
- **Echte Diversifikation im Portfolio**  
Historisch sehr geringe Korrelation zu Aktien und klassischen Anleihen.
- **Attraktives Renditeniveau**  
Wettbewerbsfähige Renditen im Vergleich zu traditionellen Anleihemärkten.
- **Stabilität in turbulenten Marktphasen**  
Geringere Drawdowns und schnellere Erholungen in Krisenzeiten.

### Spezialwissen als entscheidender Erfolgsfaktor

Die Bewertung von Naturgefahren erfordert komplexe Risikomodelle und wissenschaftliche Expertise. GAM arbeitet in diesem Bereich mit Swiss Re zusammen – einem der weltweit führenden Spezialisten für Katastrophenrisiken.

### GAM Swiss Re Cat Bond – ISIN: IE00B6WYL972

Performance vom 26. März 2012 (Auflegung) bis 31. Juli 2026



Quelle: GAM. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung und aktuelle oder zukünftige Trends.

### Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!

Wichtige rechtliche Informationen: Quelle: GAM, sofern nicht anders angegeben. Die Angaben in diesem Dokument dienen ausschließlich zu Informationszwecken und stellen keine Anlage-, Rechts-, Steuer oder sonstige Beratung dar. Die in diesem Dokument enthaltenen Meinungen und Einschätzungen können sich ändern und spiegeln die Sichtweise von GAM im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld wider. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben wird keine Haftung übernommen. Die Rechtsdokumente in englischer Sprache und die KIIDs in deutscher Sprache sind bei der deutschen Informationsstelle, GAM (Luxembourg) S.A. – Zweigniederlassung Deutschland, Bockenheimer Landstraße 51-53, D-60325 Frankfurt am Main, oder im Internet unter [gam.com](http://gam.com) kostenlos erhältlich. Zahlstelle in Deutschland ist DekaBank Deutsche Girozentrale, Hahnstrasse 55, D-60528 Frankfurt am Main.

Möchten Sie mehr erfahren?



**Mirko Ranno**  
Head of Germany & Austria Distribution

### Kontakt

**Mirko Ranno**  
Head of Germany & Austria Distribution  
☎ +49 (0) 69 50 50 50 113  
✉ [mirko.ranno@gam.com](mailto:mirko.ranno@gam.com)

**GAM (Luxembourg) S.A. – Zweigniederlassung Deutschland**  
Bockenheimer Landstraße 51-53  
60325 Frankfurt am Main, Deutschland  
🌐 [www.gam.com](http://www.gam.com)



# Risiko steuern, bevor der Markt es sichtbar macht

Erfahrungen eines Portfoliomanagers aus der Behavioral Finance



„Risk comes from not knowing what you’re doing.“ – dieser Warren Buffett zugeschriebene Satz bringt einen wesentlichen Aspekt des Risikomanagements prägnant auf den Punkt. Risiko entsteht nicht allein dadurch, dass Kurse schwanken oder Märkte fallen. Es entsteht vor allem dann, wenn Anleger Risiken falsch einschätzen, ohne klaren Prozess entscheiden oder in kritischen Situationen nicht mehr wissen, warum sie eine Position überhaupt eingegangen sind.

Gerade an den Kapitalmärkten ist das relevant, denn Risiko fühlt sich häufig anders an, als es tatsächlich ist. Nach

langen Phasen steigender Kurse und niedriger Volatilität wächst die Zuversicht, Positionen werden größer und Risiken erscheinen beherrschbar. Nach kräftigen Kursverlusten geschieht oft das Gegenteil: Unsicherheit dominiert und Positionen werden reduziert – obwohl sich das Chance-Risiko-Verhältnis möglicherweise bereits verbessert hat. Für einen aktiven Portfoliomanager stellt sich deshalb eine zentrale Frage: Wie lässt sich Risiko erkennen und steuern, bevor es sich in steigender Volatilität, fallenden Kursen oder größeren Drawdowns manifestiert?

Klassische Risikokennzahlen wie Volatilität, Korrelationen oder historische Drawdowns liefern wichtige Informationen.



Sie haben jedoch eine natürliche Begrenzung: Sie beschreiben zu einem erheblichen Teil, was bereits passiert ist. Behavioral Finance erweitert diesen Blick. Märkte bestehen nicht aus abstrakten Kursreihen, sondern aus Menschen, die Erwartungen bilden, Positionen eingehen und unter Unsicherheit entscheiden. Angst, Hoffnung, Herdenverhalten, Verlustaversion oder übersteigerte Zuversicht beeinflussen Kapitalströme und damit die Verwundbarkeit von Märkten.

Aus dieser Perspektive beginnt Risikomanagement nicht erst beim Kursverlust, sondern wesentlich früher: bei der Frage, wie Anleger denken, wie sie positioniert sind und welches Risiko sie bereits eingegangen sind.

### Risiko ist mehr als Volatilität

In der Finanztheorie wird Risiko häufig über Schwankungen definiert. Für die praktische Finanzplanung greift diese Betrachtung jedoch zu kurz. Eine Kursschwankung von zehn Prozent hat für einen Anleger, der sein Kapital erst in zwanzig Jahren benötigt, eine andere Bedeutung als für jemanden, der in sechs Monaten eine größere Ausgabe finanzieren muss. Entscheidend ist deshalb nicht nur die Schwankungsbreite eines Portfolios, sondern auch deren mögliche Auswirkung auf die finanziellen Ziele. Hinzu kommt die psychologische Dimension. Ein Anleger kann wirtschaftlich vielleicht einen zwischenzeitlichen Verlust von 25 Prozent tragen. Gibt er jedoch bereits nach zehn oder fünfzehn Prozent seine Strategie auf, liegt seine emotionale Risikotoleranz deutlich niedriger.

Eine erfolgreiche Finanzstrategie muss deshalb finanzielle Risikotragfähigkeit und emotionale Risikobereitschaft zusammenbringen. Denn häufig ist nicht die Schwankung selbst das größte Problem, sondern die Reaktion darauf.

*Das größte Risiko eines Portfolios ist mitunter nicht sein Kursverlust, sondern die Entscheidung, die dieser Kursverlust beim Anleger auslöst.*

### Menschen machen Märkte – und damit auch Risiken

Behavioral Finance untersucht systematische Verhaltensmuster, die Entscheidungen beeinflussen. Für das Risikomanagement sind einige davon besonders relevant. Bei der Loss Aversion werden Verluste emotional stärker wahrgenommen als vergleichbare Gewinne. Daraus entsteht häufig ein prozyklisches Verhalten: In steigenden Märkten wächst die Risikobereitschaft, in fallenden Märkten nimmt sie ab – oftmals genau dann, wenn sich das objektive Chance-Risiko-Verhältnis bereits verbessert. Verstärkt wird dieser Effekt durch die Myopic Loss Aversion. Wer sein Portfolio ständig betrachtet, erlebt kurzfristige Verluste besonders intensiv. Gerade in volatilen Phasen steigt damit die Gefahr, entgegen einer eigentlich langfristigen Überzeugung zu handeln. Auch Herdenverhalten ist für die Risikoeinschätzung bedeutsam. Wenn viele Anleger dieselbe Meinung vertreten,

vermittelt dies zunächst Sicherheit. Sind jedoch nahezu alle optimistisch und entsprechend investiert, wird die Lage zunehmend fragil. Entscheidend ist deshalb nicht allein, welche Meinung Anleger vertreten, sondern ob sie diese bereits in Positionen umgesetzt haben. Schließlich spielt Overconfidence eine wichtige Rolle. Nach längeren Phasen steigender Kurse wächst das Vertrauen in bestehende Trends und häufig auch in die eigene Prognosefähigkeit. Gleichzeitig steigt die Bereitschaft, höhere Risiken einzugehen.

Daraus folgt eine für das Risikomanagement zentrale Erkenntnis:

*Risiko wächst häufig gerade dann, wenn es sich nicht nach Risiko anfühlt.*

### Vom Sentiment zur Risikodiagnose

Systematische Sentimentanalyse sollte deshalb mehr leisten, als lediglich Optimismus oder Pessimismus zu messen. Entscheidend ist, unterschiedliche Ebenen des Anlegerverhaltens voneinander zu trennen. In unserer Behavioral-Finance-Systematik betrachten wir insbesondere kurzfristige Stimmung, strategische Grundüberzeugung und tatsächliche Positionierung. Das kurzfristige Sentiment beschreibt die aktuelle emotionale Lage: Dominieren Euphorie und Zuversicht oder Angst und Verunsicherung? Extreme Werte können wertvolle Hinweise liefern, weil sie häufig anzeigen, dass viele Anleger bereits ähnlich reagiert haben.

Davon zu unterscheiden ist die längerfristige Grundüberzeugung. Ein Investor kann kurzfristig pessimistisch sein und gleichzeitig langfristig an steigende Kurse glauben. Diese Differenz zwischen Emotion und Überzeugung ist besonders interessant, weil kurzfristiger Stress Anleger dazu bringen kann, gegen ihre eigentliche Überzeugung zu handeln. Die dritte Ebene ist die Positionierung. Denn Meinungen allein bewegen Märkte nicht. Erst wenn sie in Käufe oder Verkäufe umgesetzt werden, entstehen Kapitalströme.

Sind Anleger optimistisch, aber noch vergleichsweise gering investiert, besteht potenziell zusätzliche Kaufkraft. Sind sie dagegen optimistisch und bereits sehr hoch positioniert, verändert sich die Aussage. Zusätzliche Käufer werden knapper und die Verwundbarkeit gegenüber negativen Überraschungen nimmt zu. Umgekehrt kann ausgeprägter Pessimismus bei bereits sehr defensiver Positionierung darauf hindeuten, dass ein erheblicher Teil des Verkaufsdrucks bereits abgearbeitet ist. Behavioral Finance soll damit nicht den nächsten Handelstag vorhersagen. Die entscheidende Frage lautet vielmehr: Wie anfällig ist ein Markt für eine Überraschung? Gerade für das Risikomanagement ist diese Information wertvoll.



### Risikomanagement ist ein Prozess – kein Stop-Loss

Aktives Risikomanagement wird häufig mit Stop-Loss-Marken oder Absicherungsinstrumenten gleichgesetzt. Beides kann sinnvoll sein. Ein guter Risikoprozess beginnt jedoch früher. Die erste Ebene ist die strategische Einschätzung des Marktumfeldes. Dazu gehören Konjunktur, Liquidität, Bewertungen, längerfristige Anlegerüberzeugungen und die grundsätzliche Risikobereitschaft der Investoren. Davon getrennt steht die taktische Ebene. Hier spielen kurzfristige Stimmungsextreme, Veränderungen der Positionierung oder im strategischen Grundvertrauen eine größere Rolle.

Diese Trennung ist wichtig. Ein Markt kann langfristig attraktiv und kurzfristig dennoch überhitzt sein. Umgekehrt kann ein strukturell schwieriges Umfeld taktische Chancen bieten, wenn Anleger bereits sehr pessimistisch gestimmt und defensiv positioniert sind. Für einen aktiven Portfoliomanager müssen strategische Einschätzung und taktische Steuerung deshalb nicht identisch sein. Man kann langfristig von einem Markt überzeugt sein und kurzfristig Risiken reduzieren. Ebenso kann in einer Stressphase ein taktisch höheres Risiko sinnvoll sein, obwohl die mittelfristige Einschätzung verhalten bleibt.

Erst danach folgt die Umsetzung im Portfolio – etwa über Investitionsgrad, Asset Allocation, Liquidität, Derivate oder Absicherungen. Entscheidend ist weniger das einzelne Instrument als die Frage, warum und wann es eingesetzt wird.

Denn Risikomanagement darf nicht zur mechanischen Verlustvermeidung werden. Wer jede Schwankung verhindern will, beschneidet möglicherweise zugleich die langfristigen Renditechancen.

### Drawdowns: Verluste wirken asymmetrisch

Warum größere Verluste möglichst begrenzt werden sollten, zeigt bereits einfache Mathematik. Nach einem Verlust von 10 Prozent sind rund 11 Prozent Gewinn erforderlich, um den Ausgangswert wieder zu erreichen. Bei minus 20 Prozent sind es 25 Prozent, bei minus 30 Prozent rund 43 Prozent. Nach einem Verlust von 50 Prozent muss sich das verbleibende Kapital verdoppeln. Drawdown-Management bedeutet aber nicht, jeden Verlust verhindern zu wollen. Kleinere Rückschläge gehören zu jeder Kapitalmarktstrategie. Entscheidend sind vielmehr jene Drawdowns, die die langfristige Kapitalentwicklung strukturell beeinträchtigen oder die Risikotragfähigkeit des Investors überfordern.

Auch Volatilität ist deshalb nicht grundsätzlich negativ. Für einen aktiven Investor kann sie Chancen schaffen: Fehlbewertungen, emotionale Übertreibungen und damit attraktivere Chance-Risiko-Konstellationen. Die richtige Frage lautet daher nicht: Wie vermeide ich Schwankungen? Sondern: Für welche erwartete Rendite bin ich bereit, welches Risiko einzugehen? Gerade diese Logik wird in der Praxis häufig umgekehrt. Nach langen Kursanstiegen steigt die Risikobereitschaft, obwohl Bewertungen und Positionierungen





bereits anspruchsvoller sein können. Nach starken Kursverlusten wird Risiko reduziert, obwohl sich die Ausgangslage möglicherweise verbessert hat.

Behavioral Finance hilft, diesen prozyklischen Reflex sichtbar zu machen.

#### Der Portfoliomanager ist Teil des Systems

Behavioral Finance beschreibt nicht nur die Fehler „der anderen Anleger“. Portfoliomanager unterliegen denselben psychologischen Mechanismen. Auch professionelle Investoren können an einer einmal gefassten Meinung zu lange festhalten, Verluste nicht realisieren wollen, nach einer Serie erfolgreicher Entscheidungen zu selbstsicher werden oder einem steigenden Markt hinterherlaufen. Gerade deshalb ist ein strukturierter Investmentprozess wichtig. Modelle ersetzen dabei weder Urteil noch Verantwortung des Portfoliomanagers. Ihre Aufgabe ist eine andere: Sie schaffen einen objektiveren Referenzrahmen und zwingen dazu, die eigene Wahrnehmung zu hinterfragen.

Wenn das eigene Bauchgefühl ausgesprochen positiv ist, die Positionierungsdaten aber eine ungewöhnlich hohe Risikobereitschaft anzeigen, entsteht ein Widerspruch, der analysiert werden muss. Das Gleiche gilt in Krisen. Wenn Schlagzeilen dramatisch sind, Anleger gleichzeitig aber bereits extrem pessimistisch und defensiv positioniert sind, sollte geprüft werden, ob die emotionale Wahrnehmung

noch zum tatsächlichen Chance-Risiko-Verhältnis passt. Der Investmentprozess wird dadurch nicht emotionslos. Aber Emotionen werden messbarer – und damit besser kontrollierbar.

#### Was bedeutet das für die Finanzplanung?

Viele Erkenntnisse aus dem aktiven Portfoliomanagement lassen sich unmittelbar auf die Finanzplanung übertragen. Zunächst müssen Risikotragfähigkeit und Risikobereitschaft zusammenpassen. Eine Strategie, die mathematisch optimal erscheint, ist ungeeignet, wenn sie der Anleger in der ersten größeren Krise nicht durchhält. Deshalb sollten Verlustszenarien bereits vor der Investition konkret besprochen werden. Was bedeutet ein Rückgang von 10 oder 20 Prozent in Euro? Welche Konsequenzen hätte er für geplante Ausgaben? Und würde die gewählte Strategie auch dann noch akzeptiert?

Ebenso wichtig ist ein klar definiertes Risikobudget. Es sollte nicht erst festgelegt werden, wenn die Märkte bereits deutlich gefallen sind. Gerade in Stressphasen steigt die Gefahr emotional beeinflusster Entscheidungen. Auch Liquiditätsplanung ist Risikomanagement. Wer über ausreichende Reserven verfügt, muss langfristige Anlagen nicht zu einem ungünstigen Zeitpunkt verkaufen, um kurzfristige Ausgaben zu finanzieren. Bei der Diversifikation wiederum zählt nicht allein die Zahl unterschiedlicher Positionen. Entscheidend ist, wie sich diese Anlagen in Stressphasen

zueinander verhalten. Korrelationen können sich verändern und gerade in Krisen deutlich ansteigen.

Schließlich braucht jede Finanzplanung einen klaren Entscheidungsprozess. Die falsche Frage lautet: Was machen wir, wenn die Börse fällt? Die bessere lautet: Nach welchen Kriterien entscheiden wir, wenn die Börse fällt? Damit wird aus einer spontanen Reaktion ein vorher definierter Handlungsrahmen.

### Handlungsfähigkeit ist das eigentliche Ziel

Risikomanagement sollte nicht als Bremse verstanden werden. Kapitalmarktinvestitionen funktionieren nicht ohne Risiko. Entscheidend ist vielmehr, Risiken bewusst und dosiert einzugehen – möglichst dann, wenn das Verhältnis von Chance und Risiko attraktiv ist. Dafür bleiben Bewertungen, Konjunktur, Liquidität und fundamentale Faktoren unverzichtbar. Behavioral Finance ergänzt diese Perspektive um das Verhalten der Marktteilnehmer: ihre Stimmung, ihre Positionierung und ihre Bereitschaft, Risiken einzugehen.

Nicht jedes Stimmungsextrem führt zu einer Trendwende. Das ist auch nicht der Anspruch. Der Nutzen liegt darin, Verwundbarkeiten zu erkennen, die in den Kursen möglicherweise noch nicht sichtbar sind. Für mich liegt darin eine zentrale Aufgabe modernen Risikomanagements:

*Es geht nicht darum, jeden Verlust zu verhindern. Es geht darum, die eigene Handlungsfähigkeit zu erhalten.*

Wer in guten Marktphasen diszipliniert mit Risiken umgeht, bewahrt sich für schwierige Phasen Spielraum. Und wer in Krisen nicht nur auf fallende Kurse schaut, sondern auch Stimmung, Positionierung und längerfristige Überzeugungen berücksichtigt, kann Chancen erkennen, wenn andere vor allem Risiken sehen. Risikomanagement wird damit zu mehr als einer nachgelagerten Kontrolle von Schwankungen. Es wird zu einem integralen Bestandteil des Investmentprozesses – und beginnt idealerweise genau dort, wo der Markt das Risiko noch nicht sichtbar gemacht hat.

### Zum Autor

Patrick Hussy (54) ist geschäftsführender Gesellschafter und leitet seit 2010 das Fondsadvisory sowie das Risikomanagement von sentix. Zuvor war er über 10 Jahre als Senior-Portfoliomanager bei der Deka Investment tätig. Der studierte Bankbetriebswirt (BA) und CEFA-Investmentanalyst greift auf mehr als 25 Jahre Wertpapiererfahrung im Privatkundensegment, im Spezialfondsmanagement sowie als Researchspezialist für Behavioral Finance zurück.

In den Jahren 2022, 2023 sowie 2025 wurde Patrick Hussy vom Handelsblatt Research Institut als „Top-Fondsmanager“ ausgezeichnet.

Seit Jahren kommentiert er die wöchentlichen Sentiment-ergebnisse aus dem sentix Global Investor Survey. Sein Hauptaugenmerk gilt der Performance der Publikums- wie auch Spezialfonds, die von sentix beraten werden. Grundlage seines Managements sind verschiedene Behavioral-Finance-Modelle, deren Konzeption Patrick Hussy maßgeblich geprägt hat. Als gefragter Interviewpartner ist Patrick Hussy regelmäßig in den Medien vertreten.

### Über sentix Asset Management

Menschen machen Märkte – dieser Überzeugung haben sich die Behavioral-Finance-Fachleute von sentix Asset Management verschrieben. Die Investmentboutique ist darauf spezialisiert, wiederkehrende Muster im Anlegerverhalten zu identifizieren und den hieraus entstehenden „Sentiment Value“ in intelligenten Strategien zu nutzen. Über die sentix Kapitalmarktumfrage gewinnen die Behavioral-Finance-Experten wertvolle Informationen zum Anlegerverhalten. Seit 2001 ist damit die größte Datenbank zum Anlegerverhalten entstanden, die den Fachleuten erlaubt, die Erkenntnisse der Behavioral Finance in Echtzeit umzusetzen und ihre Expertise für Produkte mit unterschiedlichen Risiko-/ Rendite-Profilen einzusetzen.

Die Methodik eröffnet die Chance, frühzeitig Wendepunkte an den Märkten zu erkennen und gewinnbringend und effizient in Fondsprodukten umzusetzen. Konträres Denken und konsequentes Handeln sind die Erfolgsfaktoren der Investmentboutique, die den innovativen Behavioral-Finance-Ansatz seit vielen Jahren erfolgreich im Publikums- wie auch im Spezialfondsmanagement für ihre Kunden umsetzt.

Neben Individualmandaten bietet sentix drei Publikumsfonds mit unterschiedlichen Anlageprofilen an. Im Mittelpunkt steht dabei ein aktiver Investmentansatz, der Erkenntnisse der Behavioral Finance in den Anlageprozess einbezieht und eine flexible Steuerung der Portfolios ermöglicht. Weitere Informationen finden Sie unter [www.sentix-fonds.de/fonds](http://www.sentix-fonds.de/fonds).

Die sentix Asset Management ist vertraglich-gebundener Vermittler unter dem Haftungsdach der NFS Netfonds Financial Service GmbH, Hamburg



**Autor**  
**Patrick Hussy**  
Geschäftsführender  
Gesellschafter  
sentix Asset Management



# Finanzplaner im Interview

Mit Dorothee Drögemüller, CEFA, CFP, CFEP, Prokuristin, CAPITAL CRAFTERS Finanzstrategen GmbH

## Wie erklären Sie auf einer Feier kurz und prägnant, was Sie tun, ohne das Wort „Finanzplanung“ zu verwenden?

Ich helfe meinen Mandanten, Übersicht über alle wirtschaftlichen Zusammenhänge Ihres Vermögens zu gewinnen, Chancen und Risiken zu erkennen und die Grundlage für gute Entscheidungen zu schaffen. Ich fokussiere mich dabei voll auf die persönliche Situation der Kunden und ihre Ziele und Wünsche. Es gibt keine Standardlösungen. So eröffne ich ihnen Räume, ihr Leben so zu gestalten, wie sie es sich wünschen.

## Was war der konkrete Auslöser für Ihr heutiges Modell?

Ich komme klassisch aus dem Bankgeschäft und hab dort schnell gemerkt, dass ich meine Kunden nicht so beraten konnte, wie ich es gerne getan hätte. Produktvorgaben und Vertriebsziele standen dem zumindest für mich klar entgegen. Heute kann ich meiner Leidenschaft nachgehen und Empfehlungen aussprechen, von denen ich wirklich überzeugt bin. Ich kann als Beraterin an der Seite meiner Mandanten stehen und muss keine anderen Interessen vertreten.

## Welche Mandate lehnen Sie bewusst ab und warum?

Grundsätzlich muss ein Mandant zunächst nur bereit sein, das auf dem Zeiteinsatz beruhende Honorar zu bezahlen und bei der Grundlage der Finanzplanung, der Datenaufnahme, mitzuwirken. Ist das nicht gegeben, ist auch keine sinnvolle Zusammenarbeit möglich. Alles andere können wir ggf. auch mit Einbindung von spezialisierten Partnern im Netzwerk darstellen.

## Welches Tool hat Ihre Arbeit im letzten Jahr am meisten verändert?

Ganz klar die Möglichkeiten, die KI uns bietet. Dank Copilot und Claude kann ich viel effizienter arbeiten. Das möchte ich nicht mehr missen!

## Welchen Fehler haben Sie früher gemacht und heute abgestellt?

Früher habe ich Kunden manchmal mit vielen Fakten und Fachwissen überfrachtet. Heute ist es mir wichtig, erstmal viel zuzuhören, um den Kunden so gut wie möglich kennenzulernen und seine Motive zu verstehen. Zuhören zu können, ist vielleicht die wichtigste Fähigkeit, die ein guter Finanzplaner mitbringen sollte.

## Beschreiben Sie den Moment, in dem klar wurde: Hier geht es nicht mehr um Geld, sondern um etwas anderes.

Im letzten Jahr kam eine Mandantin mit dem Wunsch der Ruhestands- und Nachfolgeplanung auf mich zu. Sie plante, Immobilien an Ihre Kinder zu übergeben. In den Gesprächen zur Datenaufnahme wurde schnell klar, dass die Mandantin damit zwar schenkungssteuerliche Freibeträge frühzeitig nutzen würde, zugleich aber fast ihr gesamtes Vermögen aus der Hand gäbe. Sowohl ich als auch ihr Steuerberater rieten davon ab, weil ihre eigene finanzielle Unabhängigkeit im Ruhestand nicht mehr zuverlässig gewährleistet war. In intensiven Gesprächen wurde dann schnell klar, dass eine familieninterne Spannung zu einem ihrer Kinder für sie sehr belastend war und sie versuchte, die persönliche Situation zu befrieden, in dem Sie den Kindern Immobilien überschreibt. Letztlich war sie davon auch nicht



abzubringen, so dass ich Szenarien und Anlagestrategien entwickelt habe, um die Ruhestandsplanung der Kundin auch ohne die Einnahmen aus den Immobilien so gut wie möglich zu prognostizieren und sicherzustellen.

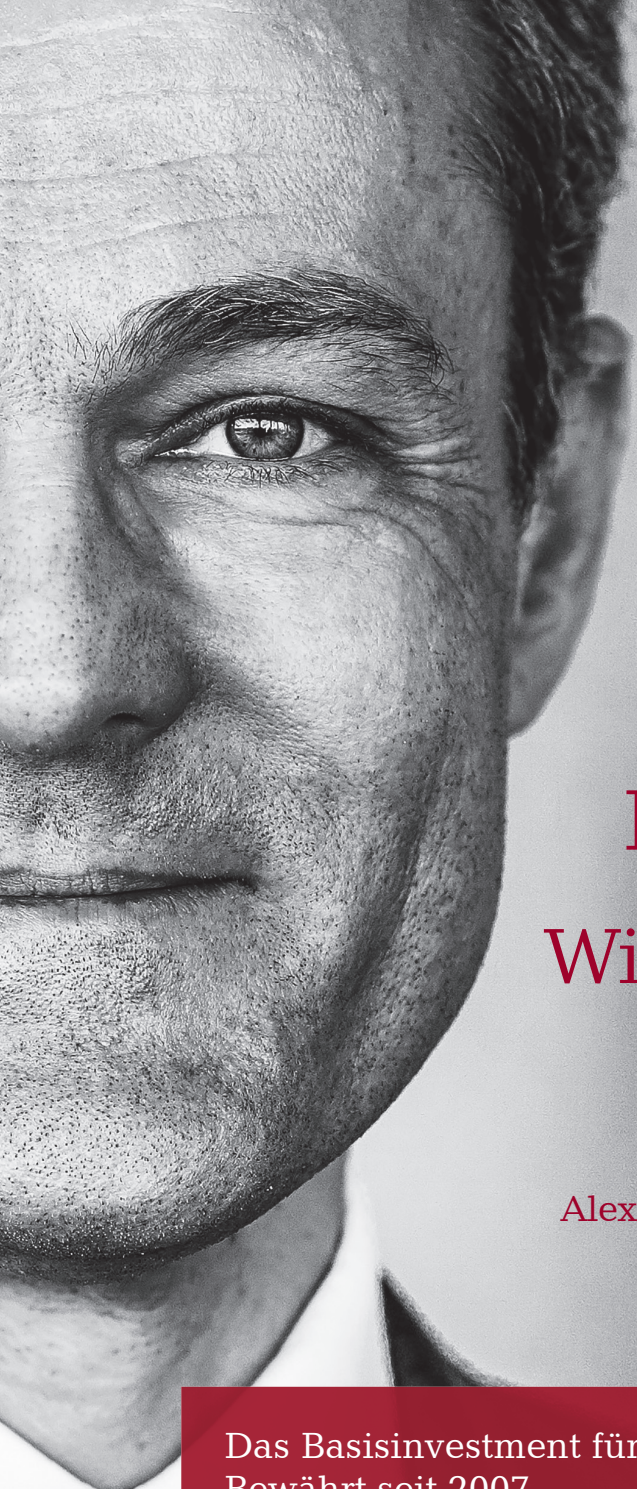
## Was auf Ihrem Schreibtisch würde ein junger Kollege für altmodisch halten – zu Recht oder zu Unrecht?

Ich habe einige Füllfederhalter, die ich auch tatsächlich noch benutze. Ein schöner Kolbenfüller und gute Tinte hinterlassen inzwischen einen bleibenden Eindruck beim Empfänger!

## Welchen Beruf würden Sie ausüben, wenn nicht diesen?

Ich habe lange über zwei verschiedene Alternativen nachgedacht: entweder wäre ich wohl Juristin geworden oder hätte Musik studiert (Orchesterdirigieren und Posaune). So bleibt das Dirigieren eine sehr schöne Nebentätigkeit!





Jetzt Rendite und  
Risiko vergleichen!



# Lupus alpha Return: Wie Multi-Asset – nur besser!

Alexander Raviol, CIO Derivative Solutions

Das Basisinvestment für eine neue Zeit.  
Bewährt seit 2007.

Multi-Asset-Fonds als Basisinvestment? Renditeschwache Anleihen sind in gemischten Portfolios zur Achillesferse geworden. Die Folgen dieses Umbruchs: schwächelnde Renditen oder Market-Timing-Experimente. **Der Strategiefonds Lupus alpha Return liefert bessere Renditen bei geringerem Risiko** als ausgewogene Multi-Asset-Fonds\*. Dafür investiert er über Optionen in weltweite Aktien und bietet dabei eine klare Verlustbegrenzung\*\* – ohne Market Timing, krisenbewährt seit 2007.

[www.lupusalpha.de](http://www.lupusalpha.de)

THE ALPHA WAY TO INVEST

Lupus alpha

\*Verglichen mit dem FWW® Sektordurchschnitt Mischfonds ausgewogen Welt, Stand 20.02.2026. \*\*Verlustvermeidung, Kapitalerhalt oder die Einhaltung der Wertuntergrenze kann zu keiner Zeit garantiert oder gewährleistet werden. Beim Kauf innerhalb eines Jahres kann ein erhöhtes Risiko bestehen. Die Wertuntergrenze wird jedes Kalenderjahr neu festgelegt. Es handelt sich hierbei um Fondsinformationen zu allgemeinen Informationszwecken. Die Fondsinformationen ersetzen weder eigene Marktrecherchen noch sonstige rechtliche, steuerliche oder finanzielle Information oder Beratung. Die dargestellten Informationen stellen keine Kauf- oder Verkaufsaufforderung oder Anlageberatung dar. Sie enthalten nicht alle für wirtschaftlich bedeutende Entscheidungen wesentlichen Angaben und können von Informationen und Einschätzungen anderer Quellen/Marktteilnehmer abweichen. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität dieser Informationen wird keine Gewähr übernommen. Die vollständigen Angaben zu dem Fonds sowie dessen Vertriebszulassung sind dem jeweils aktuellen Verkaufsprospekt sowie ggf. dem Basisinformationsblatt, ergänzt durch den letzten geprüften Jahresbericht bzw. den letzten Halbjahresbericht, zu entnehmen. Ausschließlich rechtsverbindliche Grundlage für den Erwerb von Anteilen an den von der Monega Kapitalanlagegesellschaft mbH verwalteten Fonds sind der jeweils gültige Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt, die in deutscher Sprache verfasst sind. Diese erhalten Sie kostenlos bei der Monega Kapitalanlagegesellschaft mbH, Stollgasse 25–45, 50667 Köln, telefonisch unter +49 221 39095-0, per Fax unter +49 221 39095-400, per E-Mail unter [info@monega.de](mailto:info@monega.de) oder unter [www.monega.de](http://www.monega.de). Nur für professionelle Anleger.



# Altersvorsorgedepot mit der Renditechance aus 100% Aktien

**Amundi**  
Investment Solutions

**Der Paradigmenwechsel ist vollzogen: Das staatlich geförderte Altersvorsorgedepot (AVD) startet am 1. Januar 2027 und ermöglicht erstmals einen direkten, staatlich geförderten Vermögensaufbau an den Kapitalmärkten – auf Wunsch ganz ohne gesetzliche Beitrags-garantie, dafür mit den attraktiven Renditechancen der globalen Aktienmärkte.**

Das AVD ist nicht nur für Angestellte und Selbstständige ein Meilenstein der Stärkung privater Altersvorsorge: Auch Finanzberaterinnen und -beratern bietet sich ein willkommener Anlass, mit Bestands- und Neukunden ins Gespräch über konkrete Altersvorsorgeziele zu kommen. So lässt sich die nächste, teilweise noch junge Kundengeneration kennenlernen und es können neue Leads generiert werden.

**Individuelles Depot mit 100% Aktien** Die beiden Varianten „Standarddepot“ und „Flexibles Depot“ bieten verschiedene Funktionalitäten für unterschiedliche Zielgruppen: Das reglementierte Standarddepot mit seinem Preisdeckel und der vorgegebenen Kombination einer risikoreduzierenden mit einer renditeorientierten Komponente ist das Rundum-sorglos-Paket. Ein deutliches Plus an Beratung, Renditechancen und Anlagemöglichkeiten sowie eine offene Preisstruktur bietet hingegen das flexible Depot. Die Freiheit bei der Auswahl zugelassener ETFs, Aktien- oder Anleihefonds gilt insbesondere für börsenaffine Anleger als interessante und renditestarke Ergänzung der Altersvorsorge.

**Aktives Management kann für Mehrrendite sorgen** Neben den beliebten ETFs auf bekannte Indizes bieten vor allem globale, aktiv gemanagte Fonds wie der Amundi Funds Global Equity eine attraktive Möglichkeit, von den Chancen erfolgreicher Unternehmen weltweit zu profitieren. Denn anders als bei den zumeist breit gestreuten ETFs setzt das Fondsmanagement hier seine Expertise für ein fokussiertes Portfolio mit wenigen, aktiv

selektierten, aussichtsreichen Einzeltiteln ein. Erklärtes Ziel: die langfristige Outperformance der breiten Märkte (MSCI World). Welchen positiven Unterschied ein „Mehr“ an Rendite gerade über risikoglättende lange Laufzeiten bedeuten kann, dürfte im Rahmen der abwägenden, individuellen Finanzberatung zum neuen AVD ein Kernthema werden.

**Mögliche Risiken** Anleger sollten sich bei einer Anlage über Folgendes im Klaren sein: Der Kurs eines Wertpapiers weist unvorhersehbare Schwankungen auf, die durch vielfältige und kaum kalkulierbare Faktoren ausgelöst werden können, was zu Kursverlusten führen kann. Neben dem allgemeinen Marktrisiko können bei Aktien auch unternehmensspezifische Faktoren zu Kursverlusten führen (Aktienkursrisiko). Ebenso bestehen politische, regulatorische, Währungs- und Konzentrationsrisiken.

## Amundi Funds Global Equity

- ISIN: LU1883342377
- Aktiv gemanagter globaler Aktienfonds
- Konsequente aktive Investmentstrategie mit gezielten Abweichungen gegenüber dem Vergleichsindex
- Hoher Active Share, im Allgemeinen zwischen 85% und 95%, tendenziell signifikante Abweichungen gegenüber der Benchmark (MSCI World Index)
- Morningstar-Rating: 5 Sterne (Quelle: Morningstar; Stand: 31. Juli 2026)

Stand: 31.07.2026, soweit nicht anders angegeben. Dieses Dokument enthält Informationen zu Amundi Funds Global Equity, Teilfonds von Amundi Funds (die „SICAV“). Der Teilfonds wird von der Amundi Luxembourg S.A., einer Kapitalanlagegesellschaft nach luxemburger Recht, beaufsichtigt von und registriert bei der Luxemburger Finanzmarktaufsicht, der Commission de Surveillance du Secteur Financier, unter der Nummer A00000039 500 000 406 verwaltet. Die SICAV ist ein Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren gemäß Teil I des luxemburgischen Gesetzes vom 17.12.2010, sie wurde in Form einer Investmentgesellschaft mit variablem Kapital gegründet und ist unter der Nummer B68.806 im Handels- und Gesellschaftsregister Luxemburg eingetragen. Der eingetragene Sitz der SICAV befindet sich in 5, Allée Scheffer, L-2520 Luxemburg. Amundi Funds wurde von der Commission de Surveillance du Secteur Financier in Luxemburg zum öffentlichen Vertrieb zugelassen. Sofern nicht anders angegeben, beruhen die in dieser Unterlage enthaltenen Informationen auf Recherchen und Berechnungen von Amundi Asset Management sowie auf öffentlich zugänglichen Quellen, die für zuverlässig gehalten werden, für deren Richtigkeit aber keine Garantie übernommen werden kann. Sämtliche Rechte sind vorbehalten. Alle hier geäußerten Meinungen beruhen auf heutigen Einschätzungen und können sich ohne Vorankündigung ändern, abhängig von wirtschaftlichen und anderen Rahmenbedingungen. Die in dieser Unterlage diskutierte Anlagemöglichkeit kann je nach ihren speziellen Anlagezielen und ihrer Finanzposition für bestimmte Anleger ungeeignet sein. Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen. Es gibt keine Gewähr, dass sich Länder, Märkte oder Branchen wie erwartet entwickeln werden. Investitionen beinhalten gewisse Risiken, darunter politische und währungsbedingte Risiken. Die Rendite und der Wert der zugrunde liegenden Anlage sind Schwankungen unterworfen. Dies kann zum vollständigen Verlust des investierten Kapitals führen. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung oder Finanzanalyse dar, sondern geben lediglich eine zusammenfassende Kurzdarstellung wichtiger Merkmale des Fonds. Die vollständigen Angaben zum Fonds sind dem Verkaufsprospekt bzw. dem Basisinformationsblatt, ergänzt durch den jeweils letzten geprüften Jahresbericht und den jeweiligen Halbjahresbericht, falls dieser mit jüngerem Datum als der Jahresbericht vorliegt, zu entnehmen. Diese Unterlagen stellen die allein verbindliche Grundlage des Kaufs dar. Sie sind in Deutschland kostenfrei in digitaler Form unter <https://www.amundi.de/privatanleger/product/view/LU1883342377> und als Druckstücke bei der Amundi Deutschland GmbH, Arnulfstr. 126, D-80636 München, erhältlich. Anteile des hier genannten Fonds dürfen weder in den Vereinigten Staaten von Amerika („USA“) noch an oder für Rechnung von US-Staatsangehörigen oder in den USA ansässigen US-Personen zum Kauf angeboten oder an diese verkauft werden. Gleiches gilt für die Hoheitsgebiete oder Besitztümer, die der Gesetzgebung der USA unterliegen. Dieses Dokument ist kein Verkaufsprospekt und stellt kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Anteilen in Ländern dar, in denen ein solches Angebot nicht rechtmäßig wäre. Außerdem stellt dieses Dokument kein solches Angebot an Personen dar, an die es nach der jeweils anwendbaren Gesetzgebung nicht abgegeben werden darf. Es wird darauf hingewiesen, dass die jeweilige Fonds- oder Managementgesellschaft Regelungen in Bezug auf Anteile/Aktien des Fonds, die für die Vermarktung in einem Mitgliedstaat der EU geschaffen wurden und bezüglich derer sie eine Mitteilung gemacht hat, widerrufen kann. Unter **Informationen zum Beschwerdemanagement** kann eine Zusammenfassung der Informationen zu den Rechten der Anleger und kollektiven Rechtsdurchsetzungsmechanismen in deutscher Sprache abgerufen werden. Hinweis: Bei der Entscheidung, in den Fonds zu investieren, sollten über die nachhaltigkeitsrelevanten Aspekte hinaus alle Eigenschaften oder Ziele dieses Fonds, wie sie in seinem Verkaufsprospekt beschrieben sind, berücksichtigt werden. Die Informationen wurden aus den internationalen Einheiten der zur Amundi Gruppe gehörenden Unternehmen zusammengetragen. Das Dokument wurde mit der im Geschäftsverkehr erforderlichen Sorgfalt erstellt. Amundi Asset Management übernimmt jedoch keinerlei Haftung für jedwede Fehler oder Versäumnisse und schließt ausdrücklich jegliche Haftung für Fahrlässigkeit und grobe Fahrlässigkeit aus. Dies gilt neben dem Empfänger dieses Dokuments auch gegenüber Dritten, die dieses Dokument möglicherweise prüfen oder Informationen hieraus verwenden. Der Ausschluss der Haftung bezieht sich auf sämtliche Verluste sowie unmittelbare Schäden und Folgeschäden.

[www.amundi.de](https://www.amundi.de)





## Wie Berater das Thema Versicherungen in Gespräche zur zielgerichteten Finanzplanung einbeziehen können

**Versicherungsprodukte sind ein wesentlicher Bestandteil einer umfassenden Finanz- und Vorsorgeplanung.**

Von Matt Wilson, Leiter Unternehmensstrategie bei Envestnet | MoneyGuide



Laut der jüngsten Insurance Barometer Study (2026) von LIMRA geben fast 40 Prozent der amerikanischen Haushalte an, dass sie mehr Lebensversicherungsschutz benötigen. Fragt man jedoch die meisten Finanzplaner, wie oft sie im Finanzplan eines Kunden eine gezielte Versicherungsanalyse durchführen, lautet die ehrliche Antwort: bei Weitem nicht oft genug. Die Kluft zwischen dem benötigten und dem bestehenden Versicherungsschutz der Kunden ist heute eine der beständigsten und am besten nutzbaren Chancen in der Finanzplanung.

Der Erfolg eines ausgewogenen, ganzheitlichen Finanzplans hängt von vielen Faktoren ab, doch letztlich muss die Person oder Familie über genügend Geld verfügen, um während der Laufzeit des Plans ihre Ziele zu erreichen und ihre Ausgaben zu decken. Auch wenn man sich das nur ungern vorstellt: Eine unerwartete Erkrankung, ein Unfall oder der Tod des Hauptverdieners einer Familie kann die finanziellen Pläne ernsthaft durcheinanderbringen und andere Familienmitglieder in eine schwierige finanzielle Lage bringen. Die Einbeziehung von Versicherungsprodukten wie Lebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Rentenversicherungen in die Finanzplanung kann eine Lösung für diese möglichen Szenarien darstellen. Meiner Erfahrung nach übersehen viele Finanzberater die Themen Versicherung und Einkommensschutz. Die meisten Berater sind nicht auf Versicherungen spezialisiert und haben daher Schwierigkeiten, diese in ihre Praxis und in ihre zielgerichteten Planungsgespräche zu Beginn der Kundenbeziehung zu integrieren.

In der Branche kursiert der Witz: „Versicherungen werden verkauft, nicht gekauft.“ Sie sind normalerweise das Letzte, woran die Leute denken. In der Regel verfügen sie über eine Lebens-, Berufsunfähigkeits- oder Pflegeversicherung, die ihnen ihr Arbeitgeber bereitstellt. Wenn sie die Versicherung jedoch tatsächlich benötigen, reicht der Versicherungsschutz bei Weitem nicht aus und kann innerhalb von ein oder zwei Jahren verfallen, da er an ein Jahresgehalt gekoppelt ist. Zudem ändert sich die Vermögenslage einer Person oder einer Familie im Laufe der Jahre. Wenn jemand eine Lebensversicherung abschließt, wenn die ersten Kinder kommen, benötigt er möglicherweise nicht mehr so viel Versicherungsschutz, sobald alle Kinder ihr Studium abgeschlossen und das Elternhaus verlassen haben. Mithilfe der KI-gestützten Visualisierungstools der heute auf dem Markt erhältlichen Finanzplanungssoftware können Berater ihren Kunden aufzeigen, wie viel Versicherungsschutz sie aktuell benötigen, wie viel sie in einigen Jahren benötigen werden, wenn sich die Umstände geändert haben werden, und ob sie für ihre derzeitige Versicherung möglicherweise zu viel bezahlen.

Mithilfe der Visualisierungstools können Berater ihren Kunden zeigen, in welcher Höhe und in welcher Form sie dauerhaft versichert sein müssen, und ihnen dadurch den Wert ihrer Beratung vor Augen führen. Wenn Kunden zu

hoch versichert sind oder zu viel dafür bezahlen, können Berater ihnen zeigen, wie sie das eingesparte Geld sinnvoller einsetzen könnten. Betrachten wir einen hypothetischen Kunden. Wir nennen ihn einfach Austin. Er ist 42 Jahre alt, Marketingmanager und verdient jährlich 180.000 Dollar. Seine beiden Kinder besuchen die Mittelstufe, und er hat eine Hypothek in Höhe von 600.000 Dollar und 280.000 Dollar an Altersvorsorgeguthaben. Austins Arbeitgeber bietet eine Gruppenlebensversicherung in Höhe des Zweifachen seines Gehalts an. Auf den ersten Blick wirkt das angemessen. Wenn sein Berater jedoch innerhalb eines Finanzplanungstools eine Absicherungsanalyse durchführt, ergibt sich ein anderes Bild.

Die Analyse zeigt, dass seiner Familie, sollte Austin noch in diesem Jahr sterben, in den nächsten 15 Jahren voraussichtlich eine Finanzierungslücke von 2,3 Millionen Dollar droht – unter Berücksichtigung der Hinterbliebenenrente der Sozialversicherung, des vorhandenen Vermögens und wahrscheinlicher Anpassungen des Lebensstandards. Seine Versicherungspolice in Höhe von 360.000 Dollar deckt weniger als 16 Prozent dieser Lücke ab. Eine über 20 Jahre laufende Risikolebensversicherung mit gleichbleibender Versicherungssumme, die die Finanzlücke decken würde, würde Austin jährlich etwa 1.200 Dollar oder monatlich 100 Dollar kosten.

Plötzlich wird aus dem abstrakten Gespräch über Lebensversicherungen eine konkrete, umsetzbare Empfehlung, die auf Austins tatsächlichem Plan basiert. Das ist der Vorteil der Integration von Versicherungen in eine zielgerichtete Planungssoftware: Sie verwandelt einen Produktverkauf in ein Planungsgespräch.

### Die inkonsistente Behandlung des Themas Versicherungen

Wenn Berater nicht über das nötige Fachwissen oder die technischen Lösungen verfügen, um Versicherungen in ihre Beratung zu integrieren, verweisen sie ihre Kunden häufig an eine Versicherungsgesellschaft. Für den Endkunden ist das nicht gerade vorteilhaft, da ein Versicherungsvertreter kein Finanzplaner ist. Er wird natürlich den traditionellen Ansatz beim Verkauf von Versicherungen verfolgen – nämlich die Lebenserwartung einer Person mit ihrem Jahresgehalt multiplizieren, um zu ermitteln, wie viel sie und ihre Familien benötigen würden, ohne den oben erwähnten zusätzlichen Kontext der Finanzplanung zu berücksichtigen. Dann schließt ein Kunde möglicherweise eine Versicherung ab, die nicht zu seiner ganzheitlichen Finanzplanung passt!

Ich habe beobachtet, dass es zu eben solchen inkonsistenten Ergebnissen kommt, wenn ein Berater einen auf Versicherungen spezialisierten Kollegen aus seiner Firma hinzuzieht, der gar nicht mit Finanzplanung befasst ist, um gemeinsam mit dem Kunden Versicherungen auszuwählen und abzuschließen. Der Kunde erhält schließlich

eine Versicherungspolice, die nicht der Absicherung entspricht, die er bei einer Änderung seiner Lebensumstände benötigen wird. Beim Thema Versicherungen kann es für Finanzplaner und -berater von Vorteil sein, Kollegen hinzuzuziehen, die sich auf Versicherungen spezialisiert haben – vorausgesetzt, diese sind auch über die Finanzpläne und -ziele der Kunden informiert. Berater können auch selbst an Besprechungen zum Thema Versicherungen teilnehmen, um sicherzustellen, dass die gewählten Versicherungsoptionen den aktuellen und zukünftigen Bedürfnissen der Kunden entsprechen und mit deren Finanzplänen im Einklang stehen.

Ein mögliches Best-Practice-Modell für die Zusammenarbeit zwischen einem Finanzplaner und einem Versicherungsspezialisten könnte wie folgt aussehen:

- ▶ Vor einem Beratungstermin zum Thema Versicherungen übermittelt der Finanzplaner eine Zusammenfassung des aktuellen Finanzplans des Kunden: Ziele, Einkommen, Verbindlichkeiten, bestehender Versicherungsschutz sowie die mithilfe der Planungssoftware ermittelten konkreten Versicherungslücken.
- ▶ Der Planer legt die Parameter fest: Welches Problem lösen wir? Wie hoch sollte der Versicherungsschutz sein und wie lange sollte er laufen? Wo liegt die Budgetgrenze des Kunden?
- ▶ Nachdem der Versicherungsspezialist verschiedene Optionen vorgestellt hat, prüft der Finanzplaner jede einzelne Option auf Übereinstimmung mit dem Finanzplan – in Bezug auf den Preis, die übergeordneten Ziele des Kunden sowie die voraussichtlichen Lebensumstände in verschiedenen Lebensphasen.

Dieses Modell stellt sicher, dass das Fachwissen des Versicherungsspezialisten in die Planung einfließt und nicht isoliert im Raum steht.

#### Technologie hilft bei der Integration von Versicherungsprodukten

Neben Lebens-, Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherungen können Rentenversicherungen über einen bestimmten Zeitraum hinweg eine Quelle für garantiertes, lebenslanges und steuerlich begünstigtes Einkommen (sowie Einkommensabsicherung) darstellen. In der Vergangenheit war es jedoch schwierig, Rentenversicherungen in die Finanzplanung zu integrieren, da das Antrags- und Genehmigungsverfahren zeitaufwendig, manuell und uneinheitlich war. Mittlerweile gibt es jedoch Technologieplattformen, welche die Identifizierung, Auswahl, Beantragung und Verwaltung von Rentenversicherungen in einen optimierten digitalen Prozess verwandeln.

Der Rentenversicherungsmarkt gehört zu den größten Nutznießern dieses digitalen Wandels. Plattformen, die die

Abläufe im Bereich der Rentenversicherungen durch automatische Eignungsprüfung, elektronische Antragstellung und Integration von Angebotsrechnern in die Planungssoftware optimieren, haben einen Prozess, der früher Wochen dauerte, so sehr verkürzt, dass er nun innerhalb weniger Tage abgewickelt werden kann. Für Berater, die Rentenversicherungen bisher wegen des damit verbundenen Verwaltungsaufwands gemieden haben, ist diese Optimierung von großer Bedeutung. Da die Zinssätze wieder ein historisch gesehen normales Niveau erreicht haben, sind auch die garantierten Einkommen attraktiver geworden, sodass es nun an der Zeit ist, die Funktionalitäten solcher Plattformen in der Finanzplanung zu nutzen.

Darüber hinaus ermöglichen moderne Plattformen den Planern, Schutzszenarien zu modellieren, Empfehlungen zum Versicherungsschutz zu erstellen und die Planungsgrundlagen zu dokumentieren – und das alles in einem einzigen Arbeitsablauf. Diese Integration steigert die Effizienz und gewährleistet zudem die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften, da die Dokumentation der Planungsgrundlagen für jede Versicherungsempfehlung in einem treuhänderischen Rahmen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Darüber hinaus können Finanzplaner und -berater moderne Analyselösungen nutzen, um alle in ihren Kanzleien hinterlegten Finanzpläne zu identifizieren, bei denen eine Lebensversicherung oder andere Absicherungsformen fehlen – und anschließend gemeinsam mit diesen Kunden Maßnahmen ergreifen, um diese Lücke zu schließen. Für ein Unternehmen mit einer Vielzahl von Kundenplänen in der Datenbank bedeutet dies einen grundlegend anderen Ansatz bei der Absicherungsplanung, denn er ist systematisch statt reaktiv und skaliert in ganz anderer Weise als das Gedächtnis eines Beraters.

#### So bringen Sie das Thema Versicherungen ins Gespräch

Ich habe mit vielen Finanzplanern gesprochen, die zögern, das Thema Versicherungen anzusprechen – einfach weil sie oder ihre Unternehmen auf die Vermögensverwaltung spezialisiert sind und Versicherungen bisher nicht zu ihrem Tätigkeitsbereich gehörten. Aber letztlich gilt: Wenn Sie als Finanzplaner das Thema Versicherungen gegenüber Ihren Kunden nicht ansprechen, erweisen Sie ihnen damit einen Bärendienst. Sie müssen nicht unbedingt über Versicherungskenntnisse oder eine Spezialisierung in diesem Bereich verfügen, um das Thema Versicherungen in Planungsgesprächen einzubringen. Dazu reicht schon eine einfache Frage an den Kunden: „Wovor haben Sie am meisten Angst?“

Im Zusammenhang mit der Finanzplanung haben die meisten Kunden Angst davor, früh zu sterben oder zu lange zu leben. Mithilfe fortschrittlicher, KI-gestützter Visualisierungstools können Sie Kunden diese Szenarien präsentieren. So kann ein Finanzplaner seinen Kunden beispielsweise aufzeigen, wie viel Geld ihr Ehepartner und ihre Kinder benötigen würden, um ihr Haus zu unterhalten, verschie-



## PROTECTION GAP SCENARIO

### Current Position

|                       |                   |
|-----------------------|-------------------|
| Financial Needs       | €1,800,000        |
| Current Cover         | €600,000          |
| <b>Protection Gap</b> | <b>€1,200,000</b> |



peace of mind for you and  
what matters most.

dene Ausgaben zu decken und Ziele zu erreichen, falls sie in diesem Jahr, in einem Jahr, in fünf Jahren usw. sterben sollten. Anschließend kann der Berater berechnen, welche Versicherungsart die entsprechende finanzielle Absicherung bieten kann und wie hoch die Versicherungssumme im Zeitverlauf sein müsste.

In einem anderen Szenario kann ein Berater Visualisierungstools nutzen, um Kunden zu zeigen, wie viel sie jährlich im Alter von 70 bis 74 oder von 80 bis 84 Jahren für die Gesundheitsversorgung ausgeben müssten, falls ihr Ehepartner erkrankt, wie sich dies auf ihre übrigen Ausgaben im Ruhestand auswirken würde und was für eine Versicherung in welcher Höhe hier Schutz bieten kann. Zwei weitere nützliche Gesprächseinstiege für Planer sind:

- „Wenn Sie ab morgen 90 Tage lang nicht arbeiten könnten, wie würde sich das auf Ihre Finanzen auswirken?“ Mit dieser Frage eröffnen Sie das Gespräch zum Thema Berufsunfähigkeitsversicherung, ohne gleich mit einem Produkt beginnen zu müssen. Die meisten Kunden haben diese Berechnung noch nie vorgenommen, und die Dringlichkeit einer Planung wird sich von selbst ergeben.
- „Die Regierung schätzt, dass 70 Prozent der Menschen, die heute 65 Jahre alt werden, in irgendeiner Form auf Langzeitpflege angewiesen sein werden. Haben wir uns schon angesehen, was das für Ihre Altersvorsorge bedeuten würde?“ Statistische Daten wie diese könnten Ihre Kunden überraschen und bieten Ihnen die Gelegenheit, mit ihnen ein Gespräch über deren eigene Planungen und deren Versicherungsschutz zu beginnen.

Finanzplaner können ihren Kunden zudem erklären, dass niemand die vollständige Kontrolle über seine Lebenserwartung hat. Nicht rauchen, kein übermäßiger Alkoholkonsum, regelmäßige Bewegung, gesunde Ernährung und der Verzicht auf riskante Aktivitäten wie mit Haien zu schwimmen können sicherlich die Langlebigkeit unterstützen. Aber letztlich können auch vernünftige Entscheidungen Überraschungen nicht verhindern. Deshalb ist es wichtig, dass Ihre Kunden eine finanzielle Absicherung für ihre Angehörigen haben. Eine Lebensversicherung ist ein wichtiger Bestandteil der ersten Phase des Finanzplanungsgesprächs, in der ermittelt wird, über welche Ersparnisse der Kunde verfügt und welche Arten von Konten er besitzt. Nach Abfragen dieser Informationen sollte die nächste Frage lauten: „Welche Absicherung haben Sie für den Fall einer Erwerbsunfähigkeit, eines plötzlichen Todes oder eines Einkommensausfalls?“ Im Hinblick auf die Dringlichkeit ist die Lebensversicherung am wichtigsten, gefolgt von der Berufsunfähigkeitsversicherung, die während der Erwerbstätigkeit des Kunden von entscheidender Bedeutung ist.

Finanzplaner können die Dringlichkeit einer Einkommensabsicherung betonen, indem sie ihre Kunden bei Planungsgesprächen zum Thema Versicherungen darauf hinweisen: „Wenn morgen etwas passiert, ist es zu spät.“ Berater, die einem Treuhänderstandard unterliegen, sollten genau darauf achten, wie Versicherungsempfehlungen dokumentiert werden und wie die allfällige Vergütung gestaltet ist. Eine Planungssoftware, die für jede Versicherungsempfehlung eine klare, planbasierte Begründung erstellt, aus der die ermittelte Versicherungslücke, das modellierte Szenario und die gewählte Versicherungslösung hervorgehen, liefert wichtige Belege dafür, dass die Empfehlung auf dem Bedarf des Kunden und nicht auf Vertriebsanreizen beruht. Das ist kein Grund, Gespräche über Versicherungen zu vermeiden, sondern ein Grund, sie formell in den Planungsprozess einzubinden.

#### Warten Sie nicht

„Wenn morgen etwas passiert, ist es zu spät“ – das gilt nicht nur für Kunden, die nicht ausreichend versichert sind. Dies gilt auch für Finanzplaner, die die Themen Einkommen und finanzielle Absicherung in den Finanzplänen dieser Kunden nicht berücksichtigt haben. Nehmen Sie noch heute das Gespräch hierzu auf. Dank der heute auf dem Markt verfügbaren Technologielösungen war es noch nie so einfach, verschiedene Szenarien zu veranschaulichen, um Kunden zu zeigen, wie viel Versicherungsschutz sie benötigen und wie lange sie diesen benötigen.

Planer, die nach einem praktikablen Einstieg suchen, sollten erwägen, die folgenden drei Fragen in jedes Erstgespräch mit Kunden einzubauen:

- Über welche Absicherung verfügen Sie für den Fall der Erwerbsunfähigkeit, des vorzeitigen Todes und der Pflegebedürftigkeit? Handelt es sich hierbei um eine Versicherung über Ihren Arbeitgeber oder um eine eigene Versicherung?
- Angenommen, Sie würden heute sterben oder erwerbsunfähig werden – wäre Ihre Familie nach Ihrem derzeitigen Versicherungsplan dann vollständig abgesichert?
- Haben wir die Kosten für eine Langzeitpflege in Ihrer Altersvorsorgeprognose berücksichtigt?

Um diese Fragen zu stellen, brauchen Sie keine Versicherungsfachkenntnisse. Sie müssen lediglich zu einer umfassenden Planung bereit sein und die richtigen Instrumente nutzen, um den Kunden zu verdeutlichen, was die Antworten konkret für ihre finanzielle Zukunft bedeuten.

#### Referenz

LIMRA. 2026. “Understanding the Elusive Life Insurance Consumer.” [www.limra.com/en/newsroom/industry-](https://www.limra.com/en/newsroom/industry-)



trends/2026/limra-understanding-the-elusive-life-insurance-consumer/. Die hierin enthaltenen Informationen, Analysen und Meinungen dienen ausschließlich zu Informationszwecken und geben die Ansichten des Autors wieder, nicht unbedingt die Ansichten von Envestnet. Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen stellen weder eine Rechts-, Steuer-, Buchhaltungs-, Wertpapier- oder Anlageberatung dar, noch eine Stellungnahme zur Eignung einer Anlage, noch eine Aufforderung irgendeiner Art. Die hierin geäußerten Ansichten spiegeln die Einschätzung des Autors wider und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Informationen aus Drittquellen werden als zuverlässig erachtet, ihre Richtigkeit wird

jedoch nicht garantiert. Envestnet und Envestnet|MoneyGuide sind keine zugelassenen Versicherungsagenturen und verkaufen daher keine Renten- oder Versicherungsprodukte und geben auch keine Empfehlungen im Zusammenhang mit dem Erwerb solcher Produkte ab. Versicherungsprodukte werden ausschließlich von lizenzierten Finanzfachleuten oder über einen als Versicherungsagentur zugelassenen externen Vermittler verkauft oder empfohlen. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte Ihrem Versicherungsvertrag, oder wenden Sie sich an Ihren Finanzberater, Ihren Versicherungsagenten oder Ihre Versicherungsgesellschaft.

*Matt Wilson ist Leiter Unternehmensstrategie bei Envestnet | MoneyGuide ([www.moneyguidepro.com/ifa](http://www.moneyguidepro.com/ifa)). Mit über 20 Jahren Erfahrung bringt er umfangreiche Branchenkenntnis bei Envestnet | MoneyGuide ein. In seiner derzeitigen Funktion ist Matt Wilson für die Pflege bestehender Kundenbeziehungen und den Aufbau neuer Beziehungen zuständig. Er versteht sich als wertvoller Ansprechpartner sowohl für Bestandskunden als auch für Interessenten, die erstklassige Finanzpläne erstellen möchten.*





Private Assurance AG

## Fondspolice als strategisches Instrument moderner Vermögensarchitektur

**In einer Zeit zunehmender regulatorischer Dynamik, wachsender steuerlicher Unsicherheiten und steigender Anforderungen an die generationenübergreifende Vermögensplanung rücken strukturierte Versicherungslösungen verstärkt in den Fokus professioneller Marktteilnehmer. Fondspolice entwickeln sich dabei vom Nischenprodukt zu einem integralen Bestandteil moderner Vermögensarchitektur.**

Im Unterschied zur klassischen Depotlösung, bei der Vermögenswerte unmittelbar im Eigentum des Anlegers stehen, basiert die Fondspolice auf einem Vertrag zugunsten Dritter. Die zugrunde liegenden Investments – etwa Fonds oder ETFs – stehen im rechtlichen Eigentum des Versicherungsunternehmens. Der Versicherungsnehmer hält hingegen einen schuldrechtlichen Anspruch gegenüber der Versicherung. Die Trennung von rechtlichem Eigentum und wirtschaftlicher Berechtigung eröffnet strategische, rechtliche und steuerliche Gestaltungsspielräume, die weit über die reine Kapitalanlage hinausgehen.

Für Financial Planner, Vermögensverwalter und Family Offices ergibt sich daraus ein Instrument, das nicht nur auf Portfolioebene, sondern auf struktureller Ebene diversifiziert. Fondspolice ermöglichen es, Vermögen gezielt in unterschiedliche rechtliche Hüllen einzubetten und damit Risiken, Zugriffsmöglichkeiten und steuerliche Effekte bewusst zu steuern.

Ein zentraler Vorteil liegt in der steuerlichen Behandlung während der Laufzeit. Erträge innerhalb der Police unterliegen keiner laufenden Besteuerung, wodurch ein signifikanter Steuerstundungseffekt entsteht. Gerade im Kontext potenziell steigender Kapitalertragsteuern kann dies einen nachhaltigen Nettoertragsvorteil generieren. Entscheidender noch: Strategische Anpassungen innerhalb der Police erfolgen ohne unmittelbares Steuerereignis.

Das betrifft insbesondere das Rebalancing von Portfolios, die Anpassung von Risikoprofilen oder auch strukturelle Veränderungen wie Fondswechsel oder Selektion neuer Anlagestrategien. Während solche Maßnahmen im Depot regelmäßig steuerpflichtige Realisationstatbestände auslösen, bleibt die Allokation innerhalb der Police steuerneutral steuerbar. Zudem unterliegen Fondspolice nicht der Wegzugsbesteuerung. Dies kann gerade bei sehr vermögenden Anlegern, bei möglichem Umzug ins Ausland bei der Direktanlage in Fonds eine Besteuerung der stillen Reserven bedeuten, sofern deren Anschaffungswert 500.000 € je Fonds und ETF betragen hat. Die Summe der Steuerprivilegien ermöglicht eine deutlich aktivere und zugleich effizienter planbare Steuerung komplexer Vermögensstrukturen.

Darüber hinaus eröffnet die Fondspolice zusätzliche Perspektiven im Bereich der Vermögensnachfolgeplanung. Durch die flexible Gestaltung von Bezugsrechten können





Vermögenswerte gezielt und außerhalb klassischer erbrechtlicher Abläufe übertragen werden. Im Ablebensfall der versicherten Person erfolgt der Rückfluss an die begünstigte Person regelmäßig einkommensteuerfrei. Dies stellt insbesondere für langfristig ausgerichtete Vermögensstrategien einen erheblichen Vorteil dar.

Zudem muss nicht gewartet werden, bis ein etwaiger Nachlass abgewickelt wird, was vor allem bei Unternehmensanteilen im Nachlass viele Monate bis Jahre dauern kann. Im Versicherungsvertrag stellt ein Todesfallbezugsrecht wiederum nach Annahme einen direkten Anspruch der Begünstigten dar, der von der Versicherung außerhalb des Nachlasses unmittelbar ausgezahlt werden kann.

Auch unter Vermögensschutzgesichtspunkten bietet die Struktur relevante Eigenschaften. Da kein unmittelbares Eigentum an den zugrunde liegenden Vermögenswerten besteht, sondern lediglich ein Anspruch gegenüber dem Versicherungsunternehmen, ergeben sich Unterschiede in der Zugriffsperspektive im Vergleich zu klassischen Depotlösungen. Für international aufgestellte Mandate und komplexe Vermögensstrukturen kann dies ein zusätzlicher Baustein innerhalb einer ganzheitlichen Strategie sein.

Nicht zuletzt spielt die Qualität des Anbieters eine entscheidende Rolle. Ein stabiler regulatorischer Rahmen,

wie ihn beispielsweise der Standort Liechtenstein bietet, kombiniert mit der Finanzstärke etablierter Häuser wie der LV 1871 und deren Spezialisierung über die LV 1871 Private Assurance AG, schafft das notwendige Vertrauen für langfristige Strukturen.

Fondspolizen sind damit weit mehr als ein steuerlicher Mantel. Sie sind ein strategisches Werkzeug für all jene, die Vermögen nicht nur verwalten, sondern bewusst strukturieren. In einer Welt wachsender Komplexität liegt ihr Wert genau in dieser Fähigkeit: Flexibilität, Effizienz und Struktur in Einklang zu bringen.



#### **Ansprechpartnerin**

**Isabell Taxis**  
Vertriebsmanagerin  
Bereich Dezentraler Vertrieb  
Lebensversicherung  
von 1871 a. G. München  
Maximiliansplatz 5  
80333 München

**Telefon:**  
+4989551671871

**Mobil:**  
+491605557449

**Website:**  
[www.lv1871.de](http://www.lv1871.de)  
**E-Mail:**  
[Isabell.Taxis@lv1871.de](mailto:Isabell.Taxis@lv1871.de)





# Ganzheitliche Vorsorgeplanung: Die trügerische Sicherheit von Vermögen

Viel Vermögen, wenig Dringlichkeit?

Von Tiziano Foiera, Leiter Wealth Planning und Mitglied der Geschäftsführung bei Rahn+Bodmer Co.

**Wer über ein Vermögen verfügt, fühlt sich in Vorsorgefragen oft gut aufgestellt. Gerade das führt dazu, dass zentrale Fragen zu wenig Aufmerksamkeit erhalten – und dass Entscheidungen getroffen werden, die im Moment sinnvoll erscheinen, aber im Gesamtbild Lücken hinterlassen.**

Fehlende Planung führt hier selten zu existenziellen Engpässen – aber häufig zu strukturellen Schwächen und ineffizienten Allokationen, die sich erst langfristig bemerkbar machen. Mit zunehmendem Vermögen steigen nicht nur die Möglichkeiten, sondern auch die Komplexität. Einkommen, Beteiligungen, Immobilien und Vorsorgelösungen greifen ineinander. Entscheidungen in einem Bereich wirken sich auf andere aus – oft ohne, dass dies auf den ersten Blick erkennbar ist. Entscheidend ist daher weniger die Frage, ob

genug Vermögen vorhanden ist – sondern wie robust die eigene Vorsorgesituation im Zusammenspiel aller finanziellen und familiären Faktoren ist.

**Wenn jede Entscheidung stimmt – aber das Gesamtbild nicht**

In der Praxis wird Vermögensplanung bei vermögenden Privatpersonen häufig isoliert betrachtet. Anlage-, Hypothekar- und Versicherungsfragen werden regelmässig separat beraten oder Entscheide in der eigenen Firma werden nicht auf die private Situation abgestimmt – das Gesamtbild bleibt dadurch fragmentiert. Was auf Einzelebene sinnvoll erscheint, kann im Zusammenspiel unerwünschte Nebenwirkungen haben. Gerade darin liegt das Risiko komplexer Vermögenssituationen.



### Gut gemeint, schlecht koordiniert

Ein typisches Beispiel: Ein Ehepaar, Mitte fünfzig, reduziert die Hypothek im Hinblick auf die Pensionierung und tätigt gleichzeitig substanzielle Einkäufe in die Pensionskasse. Aus steuerplanerischer sowie aus Vorsorgesicht erscheint dies sinnvoll. Doch wenn die Nachlasssituation unbeleuchtet bleibt, können im Todesfall unerwünschte Folgen auftreten: Die Kinder haben womöglich keinen Anspruch auf das Pensionskassenkapital und wenn der Rest des freien Vermögens in der Liegenschaft gebunden ist, kann eine Erbteilung verunmöglicht werden.

### Die Lücke entsteht nicht durch Unwissen – sondern durch blinde Flecken

Viele gehen davon aus, dass Ausgaben nach der Pensionierung sinken. In der Praxis bleiben sie oft stabil – zumindest in den ersten Jahren – während sich die Einkommensseite reduziert: AHV und Pensionskassenrente ersetzen häufig nur einen Teil des bisherigen Einkommens. Hinzu kommen Risiken, die systematisch unterschätzt werden: steigende Gesundheitskosten im höheren Alter, die Finanzierung eines langen Lebens – und eine Vermögensstruktur, die zu wenig Liquidität lässt, weil Hypotheken weitgehend amortisiert, Immobilien illiquide und Wertschriften zu langfristig oder zu riskant gebunden sind. Wer diese Faktoren nicht frühzeitig in die Planung einbezieht, riskiert strukturelle Engpässe – auch bei substanziellem Gesamtvermögen. Viele dieser Herausforderungen entstehen nicht durch fehlendes Wissen, sondern durch fragmentierte Betrachtung: Spezialisten optimieren Teilbereiche – die übergreifende Abstimmung fehlt.

### Was ganzheitliche Planung sichtbar macht

Eine ganzheitliche Finanzplanung schafft Transparenz über die gesamte Vermögens-, Steuer- und Einkommenssituation, bezieht Lebensplanung und familiäre Konstellationen mit ein und macht Abhängigkeiten und Zielkonflikte sichtbar. Auf dieser Basis lassen sich Szenarien durchspielen: Wie verändert sich die Situation bei früherer oder späterer Pensionierung? Welche Auswirkungen haben grössere Investitionen? Wie entwickeln sich Liquidität und Vermögen über die Zeit? Der Mehrwert liegt dabei weniger in einzelnen Optimierungen als in der Koordination. Konflikte zwischen Liquidität, Sicherheit und Vermögensweitergabe werden frühzeitig erkennbar und können bewusst gesteuert werden.

### Vorsorge als fortlaufender Prozess

Vorsorge ist kein isoliertes Thema und keine einmalige Entscheidung. Sie ist Teil eines fortlaufenden Prozesses, der sich mit der Lebenssituation verändert – mit dem Übergang in die Selbstständigkeit, dem Kauf einer Liegenschaft, der Familiengründung, dem Näherrücken der Pensionierung. Die entscheidende Frage ist nicht, ob genug Vermögen vorhanden ist. Sondern ob es zur richtigen Zeit, in der richtigen Form verfügbar ist – und ob die Planung dahinter robust genug ist, um auch unerwarteten Entwicklungen standzuhalten.



#### Autor:

**Tiziano Foiera**  
Leiter Wealth Planning  
und Mitglied der  
Geschäftsführung bei  
Rahn+Bodmer Co.

## Beratung neu gedacht - limitierte Pilotgruppe für Finanzberater

Finanzberatung auf hohem Niveau war schon immer eine Frage der Informationsqualität. Wer die Situation seines Kunden vollständig durchdringt, kann einordnen, gewichten und zu wirklich tragfähigen Empfehlungen kommen. Wer dieses Bild erst im Gespräch rekonstruieren muss, investiert Zeit in Vorarbeit, die anderswo fehlt. Die Herausforderung ist nicht neu. Die Möglichkeiten, sie zu lösen, sind es.

Finanzdaten sind ihrem Wesen nach fragmentiert: verteilt über Anbieter, Institutionen und Lebensphasen sind sie selten konsolidiert. Die Erfassung und Auswertung dieser Daten bindet Kapazitäten auf beiden Seiten. Was dabei verloren geht, lässt sich kaum beziffern, ist aber spürbar: Die eigentliche Beratungsleistung setzt später ein als sie könnte.

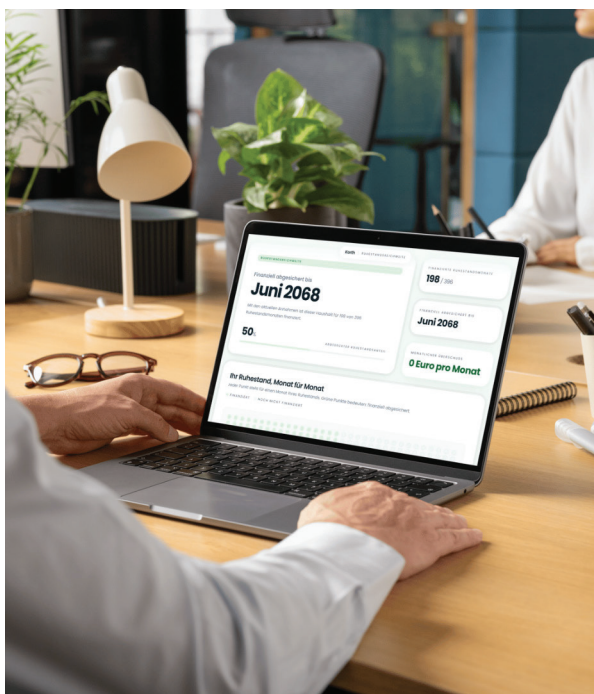
### KI in der Finanzberatung und warum der Rahmen entscheidend ist

KI-Assistenten großer Technologiekonzerne beantworten Finanzfragen in Echtzeit, ohne institutionellen Kontext – und erzeugen das Gefühl unmittelbarer Kontrolle. Was sich nach Autonomie anfühlt, erweist sich bei näherer Betrachtung als Illusion: Kunden übergeben ihre sensibelsten Finanzdaten an Systeme, deren Entscheidungslogik intransparent ist, die keiner Finanzaufsicht unterliegen und im Schadensfall keine Verantwortung tragen. Der regulierte Berater ist in diesem Vergleich nicht das Auslaufmodell sondern die verlässlichere Alternative. Die Frage ist nicht, ob KI die Beratungslandschaft verändert. Sie tut es. Die Frage ist, wer den Rahmen dafür definiert.

### Ein anderer Ansatz

KRÖMO verfolgt hier einen grundlegend anderen Anspruch. Auf Basis der Informationen, die der Kunde eigenständig erfasst und bewusst freigibt, verdichtet die integrierte KI die finanzielle Gesamtsituation zu einem klaren, interpretierbaren Bild – kein Rohdatensatz, sondern eine direkt nutzbare Grundlage für das Gespräch. Kunden behalten dabei die Kontrolle darüber, was sie teilen und mit wem. Gerade diese Souveränität ist es, die sie überhaupt bereit macht, ein vollständiges Bild preiszugeben.

Der Ausgangspunkt des Gesprächs verschiebt sich. Anstatt Informationen zu erheben, beginnt die Beratung mit einem gemeinsamen, aufbereiteten Bild. Die Zeit, die dadurch frei wird, steht für das zur Verfügung, was tatsächlich Beratungsleistung ist – Urteile, die Erfahrung und Kontextwissen erfordern und die kein Algorithmus ersetzen kann. Der Gewinn ist nicht allein Effizienz. Es ist die Verlagerung von Aufwand hin zu Substanz.



Mit KRÖMO beginnt das Beratungsgespräch mit einem gemeinsamen Bild.

### Laufende Beziehungen – aktuell ohne Mehraufwand

Der nachhaltigste Effekt zeigt sich in der kontinuierlichen Beziehung. Kunden haben jederzeit Zugang zu einem aktuellen Überblick ihrer finanziellen Situation – verändert sich etwas, wird das unmittelbar sichtbar und kann direkt mit dem Berater geteilt werden. Eine Datenba-

sis, die sich aktualisiert, ohne dass er aktiv nachfragen muss. Kein veraltetes Bild, kein Informationsgefälle, das erst überbrückt werden muss. Die Beratungsqualität steigt – der Aufwand nicht.

### Teil der Pilotgruppe werden

KRÖMO befindet sich auf dem Weg zur Markteinführung und sucht eine begrenzte Gruppe von Finanzberatern, die die Anwendung als Erste im echten Beratungsalltag erproben. Wer dabei ist, gestaltet mit – und startet mit einem Vorsprung, der sich in der Breite erst noch etablieren wird. Die Teilnahme ist kostenlos. Die Plätze sind begrenzt.

### Jetzt bewerben und Teil der KRÖMO-Pilotgruppe werden:

<https://zfrmz.eu/Jw4X0eEP-ZA0tsNAclmdu>







THE SIMPSON ORGANIZATION

*Growing Values*

# Mit klarer Strategie zum erfolgreichen Investment.



## TSO Active Property IV Investieren, wo die USA wachsen.

Profitieren Sie von einer bewährten Strategie in einer der dynamischsten Regionen der Vereinigten Staaten, dem wachstumsstarken Südosten.

### Ihre Fakten im Überblick:

**Produktklasse:** US-Immobilienfonds mit Streuung in verschiedene Immobilienklassen (Büroimmobilien, Wohnimmobilien, Self-Storage)

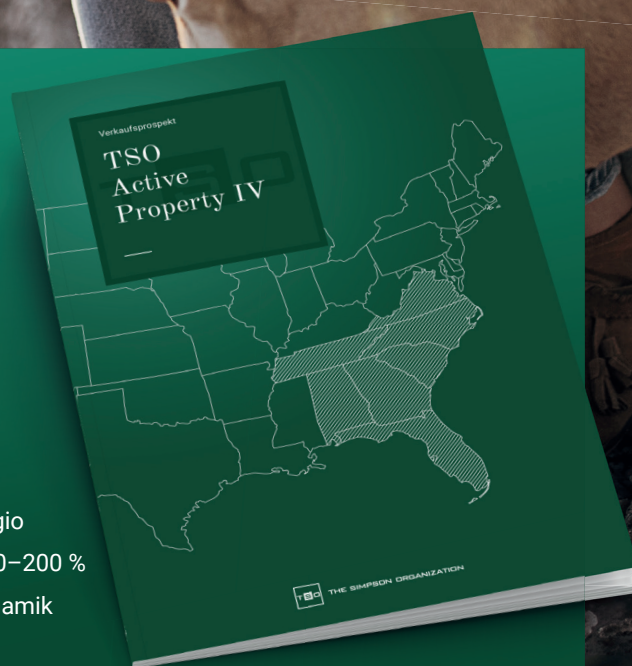
**Laufzeit:** ca. 10 Jahre | **Mindestbeteiligung:** 25.000 USD zzgl. bis zu 5 % Agio

**Hurdle Rate<sup>1</sup>:** 8 % p. a. auf Ebene des AIF | **Ziel-Gesamtmittelrückfluss<sup>1</sup>:** 180–200 %

**Standortfokus:** Sunbelt-Region mit hoher Bevölkerungs- und Wirtschaftsdynamik

**Erfolgsbilanz:** Über 35 Jahre Erfahrung, mehr als 10 Mrd. USD Immobilien-transaktionen und über 100 Mio. USD Eigenbeteiligung des Managements

**Risiken:** Die Beteiligung ist als unternehmerische Beteiligung mit wesentlichen Risiken verbunden, u.a. Markt-, Miet-, Finanzierungs-, Währungs- und Veräußerungsrisiken sowie eingeschränkter Fungibilität



[www.tso-europe.de/anlageprodukte](http://www.tso-europe.de/anlageprodukte)

<sup>1</sup> Prognosen, keine Garantien. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse.



# Das Kumulationsproblem: Ein Langlebigkeitsrisiko neuer Art, mit dem Ihre Kunden bereits konfrontiert sind

Von Dr. Joseph F. Coughlin, Gründer und Leiter des AgeLab, Massachusetts Institute of Technology

**Die Ruheständler von heute müssen sich mit einer Vielzahl von Umbrüchen auseinandersetzen und haben kaum Zeit, diese zu verkraften. Was das für die Finanzplanung bedeutet – und wie man darauf reagieren sollte**

Gegenstand der Ruhestandsplanung ist seit jeher eine zentrale Sorge: dass das Geld zur Neige geht.

Das ist eine mächtige Vorstellung. Sie hat jahrzehntelange Innovationen in den Bereichen Entnahmestrategien, Monte-Carlo-Simulationen, Mindesteinkommen und Renditereihenfolge-Analyse angetrieben (Bengen 1994; Pfau 2019; Blanchett und Frank 2009). Berater haben ganze Geschäftsmodelle darauf aufgebaut, ihren Kunden bei der Beantwortung einer einfachen, aber entscheidenden Frage zu helfen: Wird mein Leben mein Vermögen überdauern? Das ist die richtige, aber nicht mehr die einzige Frage.

Es gibt eine weitere Form des Langlebigkeitsrisikos, die sich während des Ruhestands still und leise bemerkbar

macht, jedoch in den meisten Planungen nicht berücksichtigt wird. Aber Ihre Kunden bekommen sie bereits zu spüren.

Es geht nicht darum, wie lange sie leben. Es geht darum, welchen Risiken sie im Laufe ihres Lebens ausgesetzt sind. Und ein längeres Leben bedeutet auch eine längere Risikoexposition.

## Ein Langlebigkeitsrisiko anderer Art

Betrachten Sie die letzten fünf Jahre aus der Perspektive Ihres Kunden.

Eine Pandemie hat den Alltag durcheinandergebracht, für viele auch die zeitliche Planung ihres Ruhestands. Schätzungen zufolge sind zwischen 2020 und 2021 2,4 Millionen Amerikaner früher als geplant in den Ruhestand gegangen (Faria-e-Castro 2021). Die Lieferketten brachen zusammen, was zu einem Anstieg der Preise für alle Güter führte – von Haushaltsgeräten bis zu Lebensmitteln. Die





Inflation, die ursprünglich als vorübergehend eingestuft wurde, stieg im Juni 2022 auf 9,1 Prozent und führte zu einem schnelleren Kaufkraftverlust, als von den meisten Modellen vorhergesagt (U.S. Bureau of Labor Statistics 2024). Die Energie- und Lebensmittelpreise stiegen erneut, als geopolitische Konflikte in Europa die globalen Märkte umgestalteten.

Und nun verstärkt erneute Instabilität diesen Druck noch. Der kumulierte Kaufkraftverlust seit Januar 2020 beträgt für einen Kunden, der jährlich 50.000 US-Dollar bezieht, etwa 23 Prozent, was einem Kaufkraftverlust von rund 11.500 US-Dollar über den gesamten Zeitraum entspricht (U.S. Bureau of Labor Statistics 2024).

Jedes dieser Ereignisse wurde für sich genommen erörtert, analysiert und diskutiert. Auch wenn die Zahlen und die Kommentare der Experten die Ereignisse und deren Auswirkungen auf die Altersvorsorge erläutern, erleben Ihre Kunden diese nicht auf diese Weise.

Sie haben die Auswirkungen jedes einzelnen Ereignisses als einen anhaltenden Schock erlebt, der ihnen nie genug Zeit ließ, um einmal durchzuatmen. Es geht nicht um einen einzelnen Schock. Es ist die Häufung.

#### Vom finanziellen zum expositionellen Langlebigkeitsrisiko

In Literatur und Praxis der Finanzplanung wurden ausgefeilte Lösungen für das finanzielle Langlebigkeitsrisiko entwickelt. Die Forschung zur sicheren Entnahmerate hat die quantitative Grundlage für dieses Arbeitsfeld geschaffen (Bengen 1994). Die „Safety-First“-Strategie priorisiert beim Aufbau des Portfolios ein Mindesteinkommen (Pfau 2019). Untersuchungen zur Renditereihenfolge haben gezeigt, dass die Reihenfolge der Marktrenditen einen wesentlichen Einfluss auf das Überleben eines Portfolios hat (Blanchett und Frank 2009). Forscher im Bereich Finanzplanung haben begonnen, das Inflationssequenz-Risiko zu untersuchen. Dabei geht es um die Erkenntnis, dass nicht nur das Ausmaß von Inflationschocks, sondern auch de-

ren Reihenfolge bei der Beurteilung, ob ein Altersvorsorgeplan tragfähig ist, eine ebenso große Rolle spielen kann wie die Marktvolatilität (Pfau 2019). Zudem ist in den letzten Jahren das öffentliche Bewusstsein für die Bedeutung eines garantierten lebenslangen Einkommens gewachsen.

Das alles sind wichtige Beiträge. Sie befassen sich mit dem sogenannten finanziellen Langlebigkeitsrisiko, also dem Risiko, dass die Lebensspanne eines Kunden seine finanziellen Mittel überdauert. Dieses Risiko ist real, und die zu seiner Bewältigung entwickelten Instrumente sind wertvoll.

Ein längeres Leben hat aber noch eine weitere Auswirkung. Es erhöht die Exposition.

Ein Ruhestand, der sich über 20 oder 30 Jahre erstreckt, wird statistisch gesehen mit größerer Wahrscheinlichkeit von mehreren Umbrüchen geprägt sein, die sich auf die Lebenshaltungskosten und den Alltag auswirken. Untersuchungen zur Dynamik globaler Schocks bestätigen, dass das gleichzeitige Auftreten von Schocks – klimatischer, wirtschaftlicher und militärischer Art – in 175 Ländern zwischen 1970 und 2019 deutlich zugenommen hat (Delannoy et al. 2025). Untersuchungen zur Lieferkette deuten darauf hin, dass es mittlerweile im Durchschnitt etwa alle 3,7 Jahre zu erheblichen Störungen kommt (Federal Reserve Bank of Cleveland 2023). Zwar führen einige Analysten die „Great Moderation“, eine Phase relativer Preisstabilität von Mitte der 1980er Jahre bis etwa 2015, als Beweis dafür an, dass Schocks weniger schwerwiegend sind als in den 1970er Jahren. Allerdings bezieht sich diese Beobachtung auf die Zeit, in der das Planungsmodell kalibriert wurde, und nicht auf die Zeit, in der die heutigen Ruheständler leben.

Die Exposition hat sich konkret und signifikant verändert. Was wir derzeit erleben, ist nicht einfach nur eine Abfolge von Schocks. Es handelt sich um eine Veränderung der Art und Weise, wie diese Schocks eintreten, und der Dauer ihrer Auswirkungen.

Zwischen ihnen gibt es keinen Zeitabstand mehr. Sie überschneiden sich. Das Ergebnis: weniger Zeit, einen Schock zu verkraften, bevor der nächste Schock eintritt.

Dies ist das expositionelle Langlebigkeitsrisiko – das Risiko, dass ein ausreichend langer Ruhestand so viele sich überschneidende, tiefgreifende Umbrüche mit sich bringt, dass die Anpassungsfähigkeit eines Haushalts immer wie-

der erneut untergraben wird, bevor sie wiederhergestellt werden kann. Die Anpassungsfähigkeit eines Haushalts ist seine Fähigkeit, Störungen aufzufangen, darauf zu reagieren und sich davon zu erholen, ohne dass dabei die finanzielle Sicherheit, das Alltagsleben oder die Lebensqualität dauerhaft beeinträchtigt werden. Im Gegensatz zum finanziellen Langlebigkeitsrisiko, das sich auf die Aufzehrung des Vermögens im Laufe der Zeit bezieht, bezieht sich das expositionelle Langlebigkeitsrisiko auf einen Sachverhalt, den das Standardmodell nicht erfasst: nämlich die Fähigkeit des Haushalts, eintretende Risikoereignisse weiterhin zu verkraften.

Das Kumulationsproblem

In der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg traten tiefgreifende Erschütterungen meist nur sporadisch auf. Sie traten ein, führten zu Störungen und wurden schließlich behoben. Es gab genügend Zeit, die Folgen zu bewältigen. Die Planungen orientierten sich an diesen Zeitfenstern, und die Annahme, dass auf eine Störung eine Erholung folgen würde, war für den Zeitraum, in dem die meisten Planungskonzepte entwickelt wurden, im Großen und Ganzen angemessen.

Heutzutage sind solche Zeitfenster für die Erholung schwerer zu finden.

Die Covid-19-Pandemie war noch nicht vollständig überwunden, da kam es bereits zu Störungen in der Lieferkette. Die Inflation stieg sprunghaft, bevor sich diese Lieferketten wieder normalisiert hatten. Zur Inflation kamen noch Energie- und Nahrungsmittelkrisen hinzu. Es zeichnen sich bereits neue geopolitische Unsicherheiten ab, noch bevor sich die bisherigen Spannungen vollständig gelegt haben. Eine wachsende Zahl institutioneller Analysen, darunter die „Global Risks Reports“ des Weltwirtschaftsforums, beschreiben strukturelle Veränderungen in der globalen und wirtschaftlichen Ordnung, die dafür sprechen, dass dieses Muster zur Normalität werden könnte (Lawrence et al. 2024).

Die nächste Umwälzung steht schon vor der Tür, noch bevor die letzte ganz abgeklungen ist. Das ist das Kumulationsproblem.

Das Muster wird deutlicher, wenn man die großen Umbrüche der letzten Jahre nebeneinanderstellt. Bemerkenswert ist nicht die Schwere eines einzelnen Ereignisses, sondern

Table 1: Pervasive and Stacking Household Shocks, 2020 to Present

| Shock                   | Approximate Onset | Household Impact                                                              |
|-------------------------|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| COVID-19 Pandemic       | March 2020        | Early retirement disruption; 3 million Americans retired earlier than planned |
| Supply Chain Collapse   | Mid-2020          | Elevated cost of goods across appliances, groceries, and vehicles             |
| Inflation Surge         | Early-2021        | 9.1% peak June 2022; cumulative 23% purchasing power erosion                  |
| Russia–Ukraine Conflict | February 2022     | Energy and food price elevation; effects persisted well beyond forecasts      |
| Iran Conflict           | March 2026        | Renewed energy and agricultural cost pressures; ongoing                       |



das Fehlen einer nennenswerten Erholungsphase zwischen den einzelnen Ereignissen sowie das bewusste Offenhalten eines Enddatums für einige dieser Ereignisse, da deren finanziellen Auswirkungen für viele Haushalte noch nicht vorüber sind.

Auffällig ist nicht das Vorhandensein von Schocks, sondern dass diese ohne zeitlichen Abstand aufeinander folgen.

Eine wichtige Anmerkung: Das heißt nicht, dass die Schocks schwerwiegender sind als in den 1970er Jahren. So war beispielsweise die große Inflationsphase von 1965 bis 1982 an sich schon verheerend (Federal Reserve History 2013). Das Argument ist struktureller und spezifischer Art. Das Planungsmodell wurde unter Berücksichtigung der ungewöhnlichen Stabilität im Zeitraum von 1985 bis 2015 kalibriert. Berater und Kunden, die für einen Ruhestand planen, der bis in die 2030er und 2040er Jahre hineinreicht, sollten nicht davon ausgehen, dass sich dieses Umfeld innerhalb eines für die Planung relevanten Zeitrahmens wieder einstellen wird.

Es ist möglich, dass die vergangenen fünf bis sechs Jahre letztlich als Ausreißer betrachtet werden. Die Pandemie, der Krieg zwischen Russland und der Ukraine sowie der jüngste Konflikt mit dem Iran lassen vermuten, dass dies möglicherweise nicht der Fall ist. Aber selbst wenn dem so wäre, verändert der Ruhestand die Bedeutung des Begriffs „Ausreißer“. Ein Jahrzehnt voller Turbulenzen ist für einen Ruheständler kein bloßer Ausrutscher in den Zahlen; es ist ein wesentlicher Teil eines 20 oder 30 Jahre währenden Ruhestands. Und wenn es erst spät im Ruhestand zu einer Kumulation kommt – wenn gesundheitliche Probleme und andere persönliche Schicksalsschläge wahrscheinlicher sind –, sind die Auswirkungen umso schwerwiegender.

#### Nicht alle Störungen fühlen sich gleich an

Nicht alle Störungen im Ruhestand äußern sich auf die gleiche Weise, und wenn man die Unterschiede erkennt, kann man ein ergiebigeres Gespräch mit den Kunden führen.

Manche Störungen sind persönlicher Art, wie zum Beispiel unerwartete Ausgaben, Dachreparaturen oder nicht erstattete Arztrechnungen. Berater planen solche Fälle ein, und die Kunden sind sich dessen bewusst. Das Center for Retirement Research berichtet, dass fast alle Haushalte im Ruhestand in einem bestimmten Jahr mindestens eine erhebliche unerwartete Ausgabe zu bewältigen haben und vielen die liquiden Ersparnisse fehlen, um diese Kosten zu decken, ohne auf ihre Anlagekonten zurückzugreifen (Rao und Chen 2026). Das sind die Störungen, mit denen das Standardmodell am besten zurechtkommt.

Andere liegen näher, sind aber schwerer vorherzusehen. Dazu gehören gesundheitliche Probleme des Ehepartners, die nicht nur das Budget für medizinische Ausgaben, sondern auch den Alltag im Ruhestand grundlegend verändern,





eine Verlagerung der familiären Verpflichtungen sowie der schleichende Wegfall lokal verfügbarer Dienstleistungen, die das tägliche Leben einst erträglich machten. Diese Störungen werden in den üblichen Planungsgesprächen weitgehend außer Acht gelassen, doch ihre finanziellen Folgen sind erheblich und oft dauerhaft.

Und dann gibt es noch die Störungen, die von außen kommen: Pandemien, Inflation, Energiekrisen und geopolitische Konflikte. Das sind die tiefgreifenden Störungen, von denen Kunden vielleicht glauben, dass sie zu weit entfernt sind, um sich auf ihr Leben im Ruhestand auszuwirken. Allerdings handelt es sich hierbei um Störungen, die tendenziell länger anhalten und heutzutage nicht mehr einzeln auftreten. Sie überschneiden sich und verändern dadurch die Art und Weise, wie der Ruhestand erlebt wird.

Der „MIT AgeLab–John Hancock Longevity Preparedness Index“ quantifiziert diese grundlegende Sorge: Die Amerikaner bewerten die für den Ruhestand erforderliche physische Inf-

rastruktur und Unterstützungssysteme mit 60 von 100 Punkten (MIT AgeLab 2025). Dieser Wert wurde unter der Annahme ermittelt, dass Zeitfenster für die Erholung vorhanden sind. Bei Kumulation liegt die wahre Bereitschaft dieser Systeme unter 60, auch wenn der ermittelte Wert unverändert ist.

#### Was ändert sich für Ihre Kunden?

Wenn Schocks in größeren Abständen auftreten, passen sich die Haushalte an und erholen sich wieder. Wenn sich Schocks häufen, häufen sich auch die Anpassungen.

Ihre Kundschaft reagiert nicht einfach nur auf höhere Lebensmittelpreise. Sie reagieren auf steigende Lebensmittelpreise, höhere Nebenkosten, höhere Versicherungsbeiträge und steigende Gesundheitskosten – oft gleichzeitig und ohne dass es eine nennenswerte Pause dazwischen gäbe. Umfragedaten deuten darauf hin, dass etwa 40 Prozent der Ruheständler ihr Ausgabeverhalten in Reaktion auf den anhaltenden Preisanstieg infolge der jüngsten Schocks bereits anpassen (Fidelity 2024).





**Table 2: The Three Bs—Planning Functions and Their Role in a Stacking Environment**

| Strategy     | Standard Planning Role                                                         | Stacking-Specific Role                                                                                                                                  |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bucketing    | Segments assets across time horizons to manage sequence-of-returns risk        | Prevents forced liquidation of long-horizon assets when elevated costs and stressed markets arrive simultaneously and persist                           |
| Buffering    | Provides liquidity to absorb a single disruption, replenished during recovery  | Sized for the possibility that a second disruption arrives before the first has cleared; asks not how much cushion is enough, but how long it must last |
| Backstopping | Guaranteed income and protected essential spending that provides peace of mind | Preserves adaptive capacity when everything else is under pressure; ensures essential spending continues even when recovery does not arrive on schedule |

The three Bs reframe familiar planning tools for a stacking environment. None are new in isolation; what changes is the structural role each plays when recovery windows are uncertain and disruptions overlap.

Zusammen führen diese Anpassungen zu einer Neugestaltung des Plans – nicht aufgrund eines einzelnen katastrophalen Ereignisses, sondern aufgrund einer Reihe dauerhafter Einschnitte, die sich im Laufe der Zeit summieren.

Dies ist von struktureller Bedeutung – aus drei Gründen, mit denen Haushalte im erwerbsfähigen Alter nicht in gleicher Weise konfrontiert sind. Erstens ist die Zeit zur Erholung begrenzt. Jüngere Haushalte können mehr verdienen, ihre Erwerbszeit verlängern und Krisenzeiten abwarten. Diese Strategien erfordern Zeit, die im Ruhestand nicht mehr zur Verfügung steht. Ein zweijähriger Kostendruck im Alter von 45 Jahren ist belastend; im Alter von 78 Jahren entspricht dieser Zeitraum einem erheblichen Teil des verbleibenden Planungshorizonts. Zweitens besteht bei einem festen Einkommen kaum Spielraum zu dessen Aufstockung; Anpassungen zur Bewältigung von Kostenschöcks beschränken sich auf die Ausgaben, das heißt auf dauerhafte Einsparungen, die nicht mehr rückgängig zu machen sind. Drittens trifft die Annahme bezüglich des Gleitpfads nicht mehr zu. Standardpläne modellieren einen Verlauf, der Störungen auffängt und sich wieder erholt, doch aufgrund der Kumulation kehrt man zwischen den Ereignissen nicht zum ursprünglichen Verlauf zurück. Ein Plan, der darauf ausgelegt ist, einen zweijährigen Inflationsschock abzufedern, scheitert, wenn ein zweiter Schock eintritt, bevor die Erholung einsetzt.

### Konsequenzen für Berater

Das expositionelle Langlebigkeitsrisiko beginnt nicht mit einer Empfehlung. Sie müssen anders vorgehen.

Fragen Sie Ihre Kunden, wie sie die letzten fünf bis sechs Jahre erlebt haben – nicht in Bezug auf die Renditen, sondern auf die Ausgaben. Die Antwort liegt selten in einem einzelnen Ereignis. Es handelt sich um eine Reihe von Anpassungen, die nie vollständig rückgängig gemacht wurden. Das nennt man „Kumulation“, und wenn man diesem Phänomen einen Namen gibt, bietet man den Kunden einen Rahmen für das, was sie erleben.

Das anschließende Planungsgespräch dient der Neuorientierung, nicht dem Ersatz. Das finanzielle Langlebigkeitsrisiko und die zu seiner Bewältigung entwickelten Instru-

mente sind nach wie vor notwendig. Entnahmestrategien, Mindesteinkommen und das Management der Renditereihenfolge spielen alle eine Rolle. In einem Umfeld, in dem sich verschiedene Störungen überschneiden, ist die Gewährleistung einer finanziellen Grundsicherung – also eines Einkommens, das unabhängig davon, was kommt und wie lange es anhält, nicht schwankt – jedoch nicht nur eine Frage guter Planung, sondern strukturell unverzichtbar. Dies ist eine Voraussetzung für die Anpassungsfähigkeit: Solange die Grundlage hält, bleibt der Haushalt in der Lage, das zu absorbieren, was zusammenkommt.

In der Praxis reagieren Berater bereits auf dieses Umfeld, oft ohne es ausdrücklich zu benennen. Was sich aus diesen Gesprächen ergibt, ist nicht eine einzelne Anpassung, sondern ein Strukturkonzept, das auf drei Funktionen basiert, die in ihrer Gesamtheit die Widerstandsfähigkeit eines Haushalts gegenüber sich überlagernden Störungen stärken.

Nennen wir es die drei Bs: Bucketing, Buffering und Backstopping – Segmentierung, Puffer und Auffangnetz. Jedes davon befasst sich mit einem anderen Moment im Verlauf der Kumulation: Das „Bucketing“ schützt das Portfolio zu Beginn einer Krise, die Pufferung sichert den Haushalt während der gesamten Dauer der Krise ab, und das Auffangnetz greift, wenn die beiden erstgenannten Maßnahmen nicht ausreichen.

► Unter „Bucketing“ versteht man die Aufteilung der Vermögenswerte auf verschiedene Zeithorizonte, und die meisten Berater praktizieren dies bereits in der einen oder anderen Form. In einem Standardplan dient das „Bucketing“ dazu, das Renditereihenfolge-Risiko zu steuern, indem es kurzfristig nötige Ausgaben nicht aus langfristigen Marktanlagen finanziert. In einem Kumulationsumfeld erfüllt es eine konkretere Funktion. Wenn sich Störungen überlagern, wenn erhöhte Kosten und angespannte Märkte gleichzeitig eintreten und anhalten, sehen sich Kunden ohne segmentierte Vermögenswerte mit einem folgenschweren Problem konfrontiert: Sie könnten gezwungen sein, Anlagen mit langem Zeithorizont genau zum falschen Zeitpunkt zu veräußern – nicht, weil der Plan gescheitert ist, sondern weil

es keine andere Möglichkeit gab. Durch die Segmentierung wird eine Reserve geschaffen, welche verhindert, dass sich eine vorübergehende Störung dauerhaft auf das ganze Portfolio auswirkt.

- Das Puffern soll alle Ereignisse abfedern, die inmitten einer Störung eintreten – nach dem ersten Schock, aber noch vor einer Erholung. Puffer gibt es in verschiedenen Formen: Liquiditätsreserven, flexible Ausgabenkategorien, Einkommensquellen, die ohne Nachteile angepasst werden können. In einem Umfeld mit einem einzigen Schock federt ein Puffer die Störung ab und wird während der Erholungsphase wieder aufgefüllt. In einem Kumulationsumfeld kann es vorkommen, dass diese Auffüllung nicht rechtzeitig erfolgt. Der Puffer muss daher nicht nur für eine Störung ausgelegt sein, sondern auch für den Fall, dass eine zweite Störung eintritt, bevor die erste behoben ist. Sie müssen also ein anderes Gespräch führen, als sie bisher mit den meisten Kunden geführt haben. Es geht nicht darum, wie groß der Puffer sein muss, sondern darum, wie lange dieser Puffer reichen muss, falls sich die Erholung verzögert.
- Das Auffangnetz („Backstop“) ist die Komponente, die in einem Kumulationsumfeld die entscheidende Rolle spielt, auch wenn dies nicht immer so dargestellt wird. Ein „Backstop“ ist der Teil des Plans, der dafür sorgen soll, dass dieser unabhängig von anderen Entwicklungen weiterhin funktioniert: ein garantiertes Einkommen, das keinen Schwankungen unterliegt, sowie die Deckung des Grundbedarfs auch dann, wenn die darüber hinausgehenden Ausgaben eingeschränkt werden müssen. In einem Standardplan sorgen Auffangnetze für ein sicheres Gefühl. In einem Kumulationsumfeld bieten sie einen zusätzlichen strukturellen Vorteil: Sie wahren die Anpassungsfähigkeit des Haushalts, wenn alles andere unter Druck steht. Ein Haushalt mit einem verlässlichen Mindesteinkommen kann Kostenschocks auffangen, ohne den Lebensstandard dauerhaft einschränken zu müssen. Ein Haushalt, in dem dies fehlt, ist bei jeder neuen Störung weniger widerstandsfähig als zuvor.

Für sich genommen ist keiner dieser Ansätze neu. Berater setzen seit Jahrzehnten auf Segmentierung, Liquiditätsreserven und garantiertes Einkommen. Neu ist die Rolle, die sie spielen, wenn Schocks nicht mehr einzeln auftreten. In einer Welt, in der die Zeitfenster für eine Erholung ungewiss sind und Störungen länger andauern, als Modelle vorhersagen, dienen diese Werkzeuge weniger der Optimierung als vielmehr dem Schutz gegen eine fortschreitende Schwächung. Die drei „Bs“ zusammen genommen zeigen, wie aus einem Plan, der für einen einzelnen Schock konzipiert wurde, ein Plan wird, der für die Kumulation von Schocks ausgelegt ist.

Ein nützlicher Ausgangspunkt: Fragen Sie Ihre Kunden, ob ihr aktueller Plan darauf ausgelegt ist, eine erhebliche Stö-





rung oder zwei sich überschneidende Störungen abzufördern. Bei den meisten vor 2020 aufgestellten Plänen lautet die ehrliche Antwort: eine Störung. Genau an dieser Stelle beginnt das Gespräch.

### Ein Hinweis zu den Grenzen

Nicht jeder Haushalt kann das expositionelle Langlebigkeitsrisiko allein durch Planung vollständig absichern. Für Ruheständler, die nahe an ihrer Einkommensuntergrenze leben, führen sich überlagernde, weitreichende Schocks zu einer echten Versorgungslücke – einer Lücke, die durch eine Stärkung des Schutzes vor steigenden Lebenshaltungskosten, Entlastung bei Energiekosten und einen verbesserten Zugang zur Gesundheitsversorgung besser geschlossen werden kann als durch individuelle Finanzplanung. Diese Grenze stellt jedoch das Konzept selbst nicht infrage. Sie zur Kenntnis zu nehmen ist vielmehr eine seiner wichtigsten Konsequenzen.

### Fazit

Beim finanziellen Langlebigkeitsrisiko geht es um die Frage, ob das Geld ausreichen wird.

Das expositionelle Langlebigkeitsrisiko betrifft die Frage, ob die Bedingungen, unter denen dieses Geld seine Funktion erfüllen muss, hierfür stabil genug bleiben.

Was sich geändert hat, ist nicht, dass es Schocks gibt. Jede Epoche hatte sie. Was sich geändert hat, ist das Verschwinden des Zeitfensters zwischen Schocks und die Erkenntnis, dass die Altersvorsorge, die für eine Welt mit klaren Phasen konzipiert wurde, möglicherweise eine breitere Perspektive erfordert, um der Welt gerecht zu werden, in der wir heute leben.

Je länger der Ruhestand dauert, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Schocks auftreten, sich überlagern und häufen. Das ist kein Fehler im Plan. Dies ist ein Merkmal einer längeren Lebenserwartung, das bei der Finanzplanung bislang noch nicht vollständig berücksichtigt wurde.

Das Kumulationsproblem beschreibt diese Bedingung. Das expositionelle Langlebigkeitsrisiko bezeichnet die Folge.

Ein anderes Thema ist, wo die Planung beginnt.

## Über den Autor

**Dr. Joseph F. Coughlin** ist Gründer und Leiter des AgeLab am Massachusetts Institute of Technology (<https://age-lab.mit.edu>), einem globalen, interdisziplinären Forschungsprogramm, das in Zusammenarbeit mit der Wirtschaft aus demografischen Veränderungen und technologischem Fortschritt neue Ideen, Produkte und Dienstleistungen entwickelt, um ein längeres und besseres Leben zu ermöglichen. Er ist leitender Autor bei Forbes, Autor des Buches „The Longevity Economy“ (PublicAffairs 2017) und neben Luke Yoquinto vom AgeLab am MIT Co-Autor des Buches „Longevity Hubs“ (MIT Press 2024). Er ist unter [coughlin@mit.edu](mailto:coughlin@mit.edu) oder auf LinkedIn unter [www.linkedin.com/in/drjoecoughlin](https://www.linkedin.com/in/drjoecoughlin) erreichbar.

### Referenzen

- Bengen, William P. 1994 “Determining Withdrawal Rates Using Historical Data.” *Journal of Financial Planning* 7 (4): 171–180.
- Blanchett, David M. und Larry R. Frank. 2009. “A Dynamic and Adaptive Approach to Distribution Planning and Monitoring.” *Journal of Financial Planning* 22 (4): 52–66.
- Delannoy, Louis, Alexandre Verzier, Bernardo A. Bastien-Olvera, Felipe Benra, Magnus Nyström und Peter Søgaard Jørgensen. 2025. “Dynamics of the Polycrisis: Temporal Trends, Spatial Distribution, and Co-Occurrences of National Shocks (1970–2019).” *Global Sustainability* 8: e24. <https://doi.org/10.1017/sus.2025.10008>.
- Faria-e-Castro, Miguel. 2021. “‘Excess’ retirements during the COVID-19 pandemic.” Federal Reserve Bank of St. Louis: On the Economy (Blog). [www.stlouisfed.org/on-the-economy/2021/december/excess-retirements-covid-19-pandemic](https://www.stlouisfed.org/on-the-economy/2021/december/excess-retirements-covid-19-pandemic).
- Federal Reserve Bank of Cleveland. 2023. “Supply Chain Disruption and Inflation.” <https://www.clevelandfed.org>.
- Federal Reserve History. 2013. “The Great Inflation.” [www.federalreservehistory.org/essays/great-inflation](https://www.federalreservehistory.org/essays/great-inflation).

- Fidelity Investments. 2024. “Retirement Spending and Inflation Survey.” Boston: Fidelity Investments. <https://www.fidelity.com>.
- Lawrence, Mark, Thomas Homer-Dixon, Scott Janzwood, Johan Rockström, Ortwin Renn und Jonathan F. Donges. 2024. “Global Polycrisis: The Causal Mechanisms of Crisis Entanglement.” *Global Sustainability* 7: e6. <https://doi.org/10.1017/sus.2024.1>.
- MIT AgeLab. 2025. “MIT AgeLab–John Hancock Longevity Preparedness Index.” [www.johnhancock.com/ideas-insights/longevity-preparedness-index.html](https://www.johnhancock.com/ideas-insights/longevity-preparedness-index.html).
- Pfau, Wade D. 2019. *Safety-First Retirement Planning: An Integrated Approach for a Worry-Free Retirement*. McLean, VA: Retirement Researcher Media.
- Rao, Manita und Anqi Chen. 2026. “How Much Are Emergency Expenses for Retirees and Are They Prepared?” Center for Retirement Research at Boston College Issue in Brief 26-1. <https://crr.bc.edu/how-much-are-emergency-expenses-for-retirees-and-are-they-prepared/>.
- U.S. Bureau of Labor Statistics. 2024. “Consumer Price Index Historical Data.” [www.bls.gov/cpi/data.htm](https://www.bls.gov/cpi/data.htm).

# AAA CLOs: Ein anderer Weg zu hochwertigen Erträgen

Bei volatilen Staatsanleiherenditen und engen Spreads traditioneller Kreditmärkte können AAA-geratete Collateralised Loan Obligations Anlegern eine alternative Ertragsquelle bieten – mit hoher Kreditqualität, variabel verzinsten Kupons und geringer Zinssensitivität.



**Clemens W. Bertram**

Head of Wholesale Germany & Austria

Für Anleiheinvestoren stellt das Jahr 2026 eine Herausforderung dar: Erträge bleiben attraktiv, doch ihre Vereinnahmung ist anspruchsvoller geworden. Staatsanleihemärkte zeigen sich volatil, Unsicherheit rund um Inflation und Fiskalpolitik hat zugenommen, während Spreads in vielen traditionellen Corporate-Credit-Segmenten eng bleiben.

Vor diesem Hintergrund halten wir AAA-Collateralised Loan Obligations (CLOs) für beachtenswert.

CLOs sind verbriefte Portfolios, die überwiegend durch erstrangig besicherte Leveraged Loans unterlegt und in Tranchen unterschiedlicher Seniorität aufgeteilt sind. AAA-Tranchen stehen oben in der Kapitalstruktur; Verluste werden zunächst von Equity- und nachrangigen Fremdkapitaltranchen getragen.

Dieser strukturelle Schutz ist ein Grund, warum AAA-CLOs ein AAA-Rating mit einer Ertragsprämie gegenüber einigen traditionellen Anleiheklassen verbinden können.

## Erträge ohne zusätzliches Durationsrisiko

Ein besonders überzeugendes Merkmal ist derzeit, dass CLO-Kupons überwiegend variabel verzinst sind und regelmäßig auf Basis kurzfristiger Zinsen plus Kreditspread angepasst werden.

Das ist relevant, wenn die Richtung von Staatsanleiherenditen unsicher ist. Festverzinsliche Anleihen können bei steigenden Renditen an Wert verlieren; länger laufende Titel sind dabei in der Regel stärker betroffen. AAA-CLOs weisen eine sehr geringe Zinsduration auf, da ihre Kupons alle drei Monate angepasst werden.

Die Attraktivität geht daher über die reine Rendite hinaus: Anleger können potenziell attraktive Erträge erzielen, ohne die Zinskurve deutlich zu verlängern oder die Kreditqualität wesentlich zu senken.

“ Die Attraktivität geht über die reine Rendite hinaus: attraktive Erträge, ohne die Zinskurve deutlich zu verlängern.





Quelle: Bloomberg. Daten per 30. Juni 2026. AAA/AA CLOs: JP Morgan European Collateralised Loan Obligation Index (€-CLOIE); Euro IG: ICE BofA Euro Corporate Index (ER00); Bund: ICE BofA German Government Index (G0D0); Geldmarkt: ICE BofA ESTR Overnight Rate Index (LEC0). Die Indizes wurden als bestverfügbare ihrer jeweiligen Anlageklasse ausgewählt. Die Indexentwicklung dient nur der Illustration. Eine direkte Anlage in den Index ist nicht möglich.

## Ein nützlicher Diversifikator

AAA-CLOs können auch klassische Unternehmens- und Staatsanleiheallokationen diversifizieren. Ihre Erträge werden in erster Linie durch variabel verzinsten Kupons und CLO-Spreads bestimmt – weniger durch die Duration von Staatsanleihen. Historisch boten sie zudem eine Renditeprämie gegenüber ähnlich gerateten traditionellen Anleihen, was teilweise ihre strukturelle Komplexität und die spezialisierte Anlegerbasis widerspiegelt.

Damit können sie innerhalb einer breiteren Short-Duration-Allokation sinnvoll sein – oder für Anleger, die über Cash hinausgehen möchten und zugleich den Fokus auf Kapitalerhalt und laufende Erträge beibehalten wollen.

ETFs können diesen Zugang erweitern. Direkte CLO-Investments erfordern spezialisiertes Fachwissen, größere Transaktionsvolumina und Zugang zu einem institutionell geprägten Markt. Ein ETF kann Exposure über ein diversifiziertes, transparentes und handelbares Vehikel mit täglicher Liquidität bereitstellen.

Dieses Material ist nicht als Prognose, Research oder Anlageberatung zu verstehen und stellt keine Empfehlung, kein Angebot und keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder zur Umsetzung einer Anlagestrategie dar. Die von Muzinich & Co. geäußerten Meinungen entsprechen dem Stand September 2026 und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. 2026-09-02-19306

## STRUKTURELLE WIDERSTANDSFÄHIGKEIT

### Gestützt durch Selektivität

**O** historische Ausfälle bei AAA-gerateten CLO-Tranchen – auch in unterschiedlichen Phasen erheblichen Marktstresses in den vergangenen 30 Jahren.

Obwohl CLO-Portfolios durch Unternehmenskredite unterhalb von Investment Grade besichert sind, profitieren AAA-Tranchen von erheblichem strukturellem Schutz. Equity- und nachrangige Tranchen absorbieren Verluste zuerst und schaffen so einen bedeutenden Puffer für vorrangige Anleger.

Ein ETF bietet Liquidität in einem Markt, dessen zugrunde liegende Wertpapiere überwiegend außerbörslich gehandelt werden. Liquidität und Geld-Brief-Spannen können in volatilen Phasen schwanken; Diversifikation und ein diszipliniertes Liquiditätsmanagement sind daher wichtig.

Variabel verzinsten Kupons werden bei fallenden Leitzinsen nach unten angepasst. Derselbe Mechanismus verleiht AAA-CLOs jedoch ihre geringe Zinssensitivität. Unterschiede bei Managerqualität, Sicherheiten und strukturellen Schutzmechanismen eröffnen Chancen für sorgfältige Titelauswahl.

*Die Chance besteht nicht darin, einfach mehr Rendite durch mehr Risiko zu suchen. Es geht darum, anders darüber nachzudenken, wo hochwertige Erträge entstehen können.*

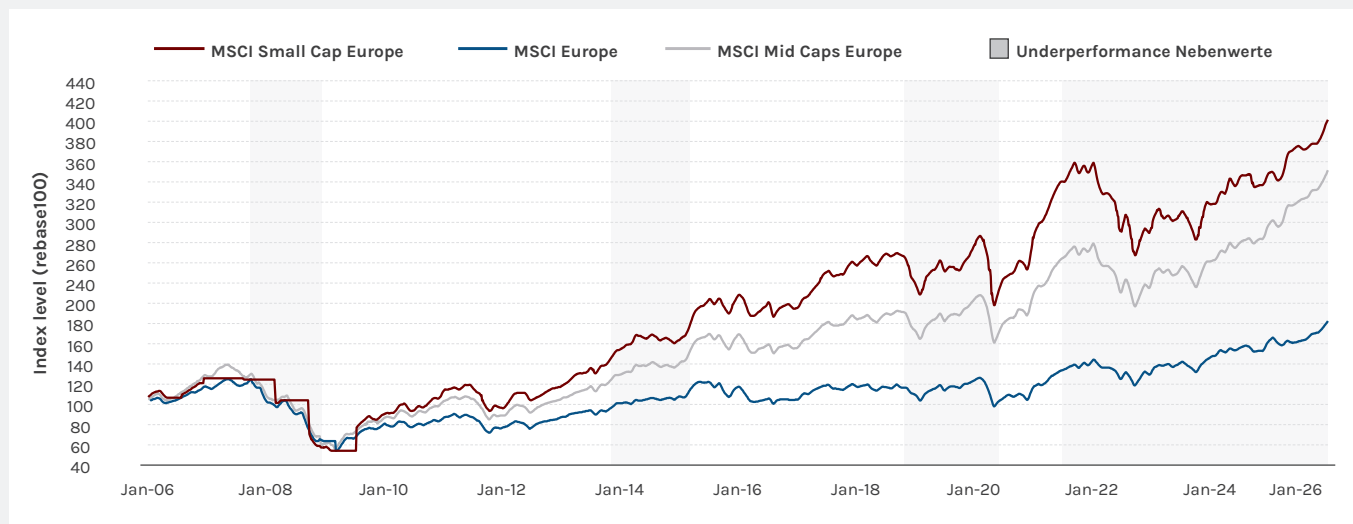
## Über Cash hinausdenken

Für Anleger in Cash- oder Geldmarktstrategien schien die Wahl häufig darin zu bestehen, entweder die Duration zu verlängern oder mehr Kreditrisiko zu akzeptieren. AAA-CLOs können potenziell einen dritten Weg eröffnen.

Ihre Kombination aus variabel verzinsten Erträgen, hoher Kreditqualität und begrenzter Zinssensitivität kann eine differenzierte Fixed-Income-Ertragsquelle darstellen.

# Risikomanagement in der Finanzplanung: Das Rendite-Risiko-Paradoxon europäischer Nebenwerte

Grafik 1



Daten per 30. April 2026 | Quelle: Bloomberg, MSCI. Monatliche Werte: MSCI Small Cap Europe / MSCI Mid Cap Europe / MSCI Europe (Januar 2026 = 100)

## 1. Die Bedeutung von Nebenwerten in der strategischen Asset Allocation

In der modernen Finanzplanung stellt die Maximierung der risikoadjustierten Rendite das fundamentale Ziel dar.

Während Standardwerte (Large Caps) wie die Schwergewichte bspw. im MSCI Europa Stabilität und Liquidität bieten, schränken sie das Alpha-Potenzial eines Portfolios oft stark ein. Hier kommen **europäische Nebenwerte (Small und Mid Caps)** ins Spiel, wobei Aktien mit Marktkapitalisierungen von bis zu 2 Mrd. EUR (Small Caps) und zwischen 2 und 10 Mrd. EUR (Mid Caps) gemeint sind. Historisch betrachtet weisen kleinere Unternehmen über lange Zyklen eine Outperformance gegenüber Großkonzernen auf – ein Phänomen, das in der Kapitalmarkttheorie als *Size Premium* (Größenprämie) definiert ist (s. Grafik 1).

Hinzu kommt, dass Nebenwerte oftmals in spezialisierten Marktnischen tätig sind. Diese sind gekennzeichnet durch hohe Markteintrittsbarrieren, was wiederum zu höheren Margen, höheren Gewinnen und schließlich einer höheren Bewertung führt. Aktuell handeln Nebenwerte zu einem historisch hohen Bewertungsabschlag von ca. 15% zu Stan-

dardwerten und ihrer eigenen Historie, während im lang-jährigen Durchschnitt eine Prämie von 15% zu verzeichnen ist. Gleichzeitig weisen sie ein nahezu doppelt so hohes, erwartetes Gewinnwachstum auf (s. Grafik 2).

Für die Finanzplanung bergen diese Titel jedoch ein strukturelles Paradoxon: Dem ausgeprägten Wachstumspotenzial stehen signifikante Risiken wie erhöhte Volatilität, Liquiditätsengpässe und Informationsasymmetrien gegenüber. Die langfristig zu beobachtende Outperformance ist also nicht umsonst, kein „Free Lunch“. Ein robustes Risikomanagement ist daher keine optionale Ergänzung, sondern die zwingende Voraussetzung, um europäische Nebenwerte erfolgreich in die langfristige Vermögensallokation zu integrieren.

## 2. Risikoprofil europäischer Small Caps: Spezifische Risiken im Überblick

Um Nebenwerte effektiv zu managen, müssen Finanzplaner zwischen systematischen Marktrisiken und unsystematischen, unternehmensspezifischen Risiken differenzieren. Der europäische Small-Cap-Markt zeichnet sich durch drei Kernrisiken aus:



- **Marktliquiditätsrisiko:** Geringere Handelsvolumina führen bei Marktstress zu ausufernden Geld-Brief-Spannen (Bid-Ask Spreads). Dies kann den schnellen Ausstieg aus einer Position ohne massive Kursverluste unmöglich machen.
- **Informationsasymmetrie:** Weniger Analysten-Coverage im Vergleich zu Large Caps erhöht das Risiko von Fehleinschätzungen, bietet aktiven Managern aber gleichzeitig Ineffizienzen zur Alpha-Generierung.
- **Volatilitätsrisiko:** Höhere Sensitivität gegenüber makroökonomischen Schocks und operativen Rückschlägen erfordert eine präzise Steuerung der Drawdown-Toleranz des Anlegers.

In der Finanzplanung wird dieses Risikoprofil klassisch über die Kennzahlen **Volatility (Standardabweichung)**, **Maximum Drawdown** und die **Sharpe Ratio** gemessen. Europäische Small Caps weisen in Korrekturphasen oft ein Markt-Beta von deutlich über 1 auf, was in der Konstruktion von Kundenportfolios durch stabilisierende Assetklassen austariert werden kann.

### 3. Strategisches Risikomanagement in der Praxis

Ein professionelles Risikomanagement auf Portfolioebene nutzt primär drei Hebel, um das Risiko europäischer Nebenwerte zu begrenzen:

1. **Strikte Diversifikation:** Aufgrund der höheren Ausfallwahrscheinlichkeit einzelner Small Caps darf die Einzeltitelgewichtung im Satelliten-Portfolio vordefinierte Grenzen nicht überschreiten. Gleichzeitig sollte eine hohe Diversifizierung bzgl. verschiedener Faktoren (Zins-sensitivität, Energiepreise, Konjunkturabhängigkeit etc.)

erfolgen. Werden diese Merkmale befolgt, kann schon ein Portfolio aus 40-50 Titeln ausreichend diversifiziert sein.

2. **Aktives Management vs. Passive Indizes:** Passive Vehikel wie ETFs bilden Small-Cap-Indizes (z. B. den MSCI Europe Small Cap) rein mechanisch nach Marktkapitalisierung ab. Dies führt oft zu Klumpenrisiken in hochbewerteten oder strukturell schwachen Unternehmen. Aktive Manager nutzen Ineffizienzen durch tiefgehendes Bottom-Up-Research, um Risikokandidaten systematisch auszuschließen. Hinzu kommt, dass gerade im Nebenwertebereich durch die hohe Performancespreizung aktive Manager klare Vorteile besitzen, indem sie Ineffizienzen ausnutzen können.
3. **Liquiditäts-Matching:** Investitionen in europäische Nebenwerte dürfen in der strategischen Finanzplanung nur aus dem langfristigen Vermögensanteil bedient werden, um nicht in Phasen illiquider Märkte zu Notverkäufen gezwungen zu sein. Demgegenüber können taktische Investments auch mit kürzerem Anlagehorizont opportun sein, um z. B. den aktuellen Bewertungsabschlag auszunutzen.

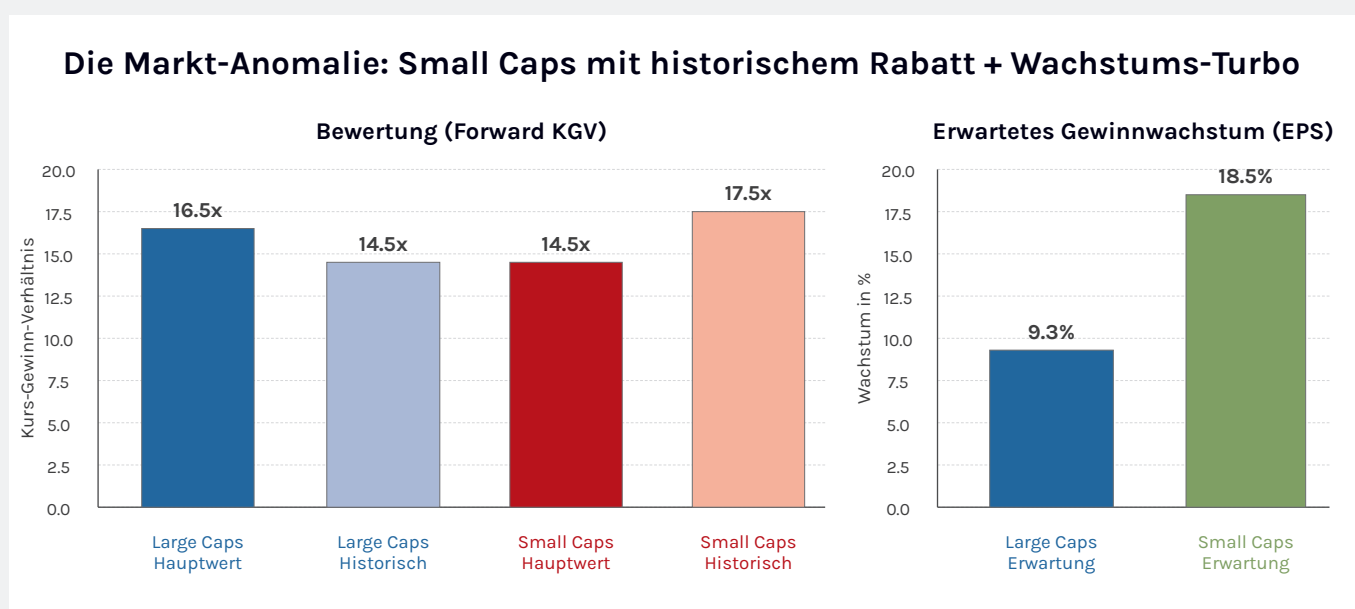
### 4. Case Study: Der ALKEN Fund - Small Cap Europe

Ein gutes Praxisbeispiel für die Umsetzung eines spezifischen Risikomanagement-Ansatzes im Segment der europäischen Nebenwerte ist der **ALKEN Fund - Small Cap Europe**. Der Fonds verfolgt einen dezidierten Value- und opportunistischen Bottom-Up-Ansatz.

#### Portfoliostruktur und Sektorenallokation

Das Risikomanagement spiegelt sich zum einen in der Diversifikation über rund 60 Einzelpositionen sowie stark in der Branchengewichtung des Fonds wider. Statt auf klassi-

Grafik 2



Quelle: MSCI, Barra, Betrachtungszeitraum 15 Jahre per 31. Juli 2026

sche, oft überbewertete Technologie-Small-Caps zu setzen, fokussiert sich das Management auf zyklische und industrielle Nischen mit hoher Preissetzungsmacht. Hier kommt

eine breite Faktordiversifizierung ins Spiel sowie eine hohe, geforderte Unterbewertung zum fairen Wert einer Aktie, die Risiken wirkungsvoll abfedert.

**Tabelle 1: Branchenaufteilung des ALKEN Small Cap Europe**

| Sektor                  | Portfolioanteil | Risikorelevanz / Faktoren                            |
|-------------------------|-----------------|------------------------------------------------------|
| Industrie               | 30,4 %          | Zyklische Substanzwerte mit starken Marktbarrieren   |
| Informationstechnologie | 15,5 %          | Technologieführer in der Nische, Fokus auf Cashflows |
| Finanzen                | 15,3 %          | Profiteure von Zinsstrukturen und Konsolidierungen   |
| Telekommunikation       | 13,2 %          | Defensiver Cashflow-Anker im Small-Cap-Segment       |
| Konsumgüter (zyklisch)  | 9,4 %           | Konsumabhängige Titel, opportunistisch beigemischt   |
| Energie & Grundstoffe   | 15,0 %          | Absicherung gegen inflationäre Tendenzen             |
| Sonstige / Kasse        | 1,2 %           | Liquiditäts- und Restpositionen                      |

### Risiko- und Performance-Analyse

Ein Blick auf die langfristigen Risikokennzahlen des Fonds verdeutlicht das für Small Caps typische Profil: Erhöhte Vo-

latilität im Tausch gegen ein signifikantes, langfristiges und v. a. risikoadjustiertes Alpha.

**Tabelle 2: Risikoadjustierte Performanceentwicklung**

|                   | Rendite<br>Alken EU1 | Rendite<br>MSCI SMID | Rendite<br>MSCI<br>Europe | Volatilität<br>Alken EU1 | Volatilität<br>MSCI<br>Europe | Risikoadj. Alpha<br>vs. MSCI SMID | Risikoadj. Alpha<br>vs. MSCI Europe |
|-------------------|----------------------|----------------------|---------------------------|--------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|
| 1 Jahr            | 22,8%                | 17,2%                | 12,4%                     | 15,9%                    | 11,8%                         | 3,5%                              | 7,1%                                |
| 3 Jahre (p.a.)    | 29,9%                | 15,3%                | 9,2%                      | 15,6%                    | 11,5%                         | 4,1%                              | 16,4%                               |
| 5 Jahre (p.a.)    | 21,9%                | 5,3%                 | 7,8%                      | 17,2%                    | 12,9%                         | 2,1%                              | 11,1%                               |
| Seit 2020 (p.a.)  | 8,7%                 | 5,0%                 | 6,2%                      | 19,2%                    | 14,8%                         | 3,6%                              | 1,8%                                |
| s. Auflage (p.a.) | 10,2%                | 7,9%                 | 7,1%                      | 18,9%                    | 13,5%                         | 1,3%                              | 1,6%                                |

Quelle: Alken Asset Management, Citywire, Daten per 31. Juli 2026, Auflegung Small Cap Europe EU1 Klasse: September 2013

### 5. Fazit und Handlungsempfehlungen für die Finanzplanung

Europäische Nebenwerte sind der Wachstumsmotor eines zukunftsorientierten Portfolios, erfordern jedoch ein diszipliniertes Risikomanagement auf zwei Ebenen. Auf der Produktebene zeigt die Case Study des ALKEN Small Cap Europe, dass ein tiefes, aktives Fundamentalresearch die effektivste Waffe gegen die Informationsasymmetrien des Small-Cap-Marktes ist. Auf der Planungsebene muss der Finanzberater die höhere Volatilität und das Liquiditätsrisiko dieser Anlageklasse durch eine strategische Asset Allocation auffangen.

Europäische Small Caps gehören in jedes wachstumsorientierte Depot – allerdings strikt allokiert im Rahmen einer Core-Satellite-Strategie, bei der Produkte wie der ALKEN-Fonds

die renditestarke, aktiv gemanagte Spitze bilden, während das Fundament durch hochliquide Basisinvestments abgebildet werden kann.



**Autorin**  
**Patricia Tomas**  
Product Specialist







# Vor dem Einstieg in die Tagesordnung: Was die Small-Talk-Forschung zu Gesprächen vor Besprechungen sagt

Von Dr. Meghaan Lurtz, Professor of Practice, Kansas State University

**Kunden ein paar Minuten lang aufrichtiges Interesse widmen, bevor man sich den fachlichen Themen zuwendet, kann einiges bewirken. Sie fühlen sich möglicherweise sicherer und besser verstanden und sind eher bereit, sich auf das Gespräch einzulassen.**

Small Talk wird oft als bloßer Zeitvertreib oder als langweiliges Geplänkel abgetan, das der inhaltlichen Arbeit einer Besprechung vorausgeht. Eine Vielzahl von Studien zeigt jedoch, dass Small Talk eine wichtige, grundlegende Funktion erfüllt. Für Finanzplaner, insbesondere für Berufseinsteiger, ist es wichtig zu wissen, welchen Einfluss das Gespräch vor dem eigentlichen Kundentermin darauf hat, wie Kundengespräche beginnen, wie Vertrauen aufgebaut wird und wie bereitwillig sich Kunden auf die inhaltlichen Punkte der Tagesordnung einlassen.

Dieser Beitrag richtet sich besonders an Quereinsteiger, Berufseinsteiger und erfahrene Fachkräfte, die ihre Herangehensweise an Small Talk als Mittel zum Aufbau von Vertrauen weiterentwickeln möchten. Damit sich Kunden bei der Besprechung finanzieller Angelegenheiten – die

oft sehr heikel sind – sicher fühlen, sind entsprechende zwischenmenschliche Kompetenzen von entscheidender Bedeutung. Untersuchungen zeigen, dass Small Talk eine wirksame Methode ist, um dieses grundlegende Sicherheitsgefühl aufzubauen.

## Was ist Small Talk?

Zum Thema Small Talk gibt es unterschiedliche Forschungsergebnisse. Eine frühe und vielfach zitierte Studie von Mehl et al. (2010) kommt zu dem Ergebnis, dass ein höheres Wohlbefinden mit weniger Small Talk einhergeht – eine Erkenntnis, die manchmal als Argument dafür herangezogen wird, dass Small Talk uns schadet. Eine breit angelegte Replikationsstudie konnte diesen Effekt jedoch nicht bestätigen (Mehl 2018), und in der Fachliteratur werden kurze, themenfremde Gespräche seitdem positiver beurteilt, insbesondere im beruflichen Umfeld.

Zudem rührt der negative Ruf von Small Talk zum Teil daher, dass der Begriff zwei durchaus unterschiedliche Phänomene bezeichnet. In der Kommunikations- und Marketingliteratur wird nämlich durchweg zwischen zwanglosen

Gesprächen unter Fremden in informellen Kontexten (wie beispielsweise dem Austausch über das Wetter in öffentlichen Verkehrsmitteln oder Kommentaren zu einem Sportereignis in einer Bar) und themenfremden Gesprächen im beruflichen Umfeld unterschieden. Beispiele für Letzteres sind etwa ein Arzt, der sich vor einer Untersuchung nach den Wochenendplänen eines Patienten erkundigt, oder ein Finanzberater, der vor der Durchsicht von Anlageberichten nach dem Konzertvortrag der Tochter eines Kunden fragt.

Die zweite Kategorie ist für Finanzplaner von größter Bedeutung und steht im Mittelpunkt dieses Artikels. Wiener et al. (2022, 2023) haben Small Talk in beruflichen Dienstleistungs- und Vertriebskontexten untersucht und festgestellt, dass kurze, vom Thema abweichende Gespräche in der Regel eine Beziehung aufbauen helfen und zu besseren Ergebnissen für die Kunden führen. Dies gilt jedoch nicht für alle Fälle. Kunden, die erfahrener oder stärker aufgabenorientiert sind – also solche, denen Effizienz wichtiger ist als der Aufbau von Beziehungen –, messen Small Talk oft weniger Bedeutung bei. Darüber hinaus beeinflussen Faktoren wie Kultur, Geschlecht und Neurodiversität die Wahrnehmung von Small Talk. Daher ist es ratsam, den Kunden den Ton angeben zu lassen: Wenn der Kunde mit Small Talk beginnt, sollte der Planer darauf eingehen; wenn der Kunde es vorzieht, direkt zur Sache zu kommen, kann der Planer dem Beispiel folgen und den Beziehungsaufbau auf einen späteren Zeitpunkt im Gespräch verschieben.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Small Talk im Allgemeinen von Vorteil ist, gut informierte, aufgabenorientierte Kunden jedoch schlimmstenfalls etwas verärgern kann. Diese aufgabenorientierten Personen suchen beispielsweise konkrete Ratschläge zu bestimmten Themen und möchten sich nicht auf ein allgemeineres oder eingehenderes Gespräch über Finanzplanung einlassen. Für Finanzplaner, die modulare oder stundenbasierte Dienstleistungen anbieten, kann diese Präferenz akzeptabel sein und deutet nicht zwangsläufig auf mangelnde Übereinstimmung in der Zusammenarbeit hin. Umgekehrt können Planer, die beziehungsorientierte oder ganzheitliche Finanzplanung anbieten, der Bereitschaft eines Kunden, eine vertrauensvolle Beziehung aufzubauen, das Potenzial für eine produktive langfristige Partnerschaft entnehmen, weshalb es für sie ebenfalls sinnvoll ist, sich mit der Theorie zum Small Talk auseinanderzusetzen.

### Theorie der Unsicherheitsreduktion

Die theoretische Grundlage dafür, warum Small Talk so funktioniert, wie er funktioniert, liefert die Theorie der Unsicherheitsreduktion (Uncertainty Reduction Theory, URT), die von den Kommunikationsforschern Berger und Calabrese (1975) entwickelt und in den folgenden Jahrzehnten weiterentwickelt wurde (Knobloch 2008). Die Theorie der Unsicherheitsreduktion geht davon aus, dass Menschen, wenn sie jemanden neu kennenlernen, miteinander kommunizieren, um eine Reihe von Fragen zu beantworten, die

sie sich stillschweigend stellen: Was für ein Mensch ist das denn? Kann ich ihm vertrauen? Werde ich mich hier sicher fühlen?

Kunden, insbesondere Neukunden, kommen mit dieser Unsicherheit zu einem Finanzplanungsgespräch. Möglicherweise sind sie unsicher, was die zur Sprache kommenden finanziellen Themen angeht, wissen nicht genau, was bei dem Treffen von ihnen erwartet wird, oder sie müssen sich einfach erst noch auf eine für sie ungewohnte Situation einstellen. Für viele Kunden ist ein Gespräch über Geld keine alltägliche Angelegenheit. Ein solches Gespräch ist äußerst ungewöhnlich, entblößend, und es steht sehr viel auf dem Spiel, doch nehmen Planer, die jede Woche Dutzende solcher Gespräche führen, dies möglicherweise nicht in vollem Umfang wahr.

Ein wenig Small Talk vor dem Meeting – auch nur ein paar Worte über den Verkehr, das Wetter oder gemeinsame Interessen – trägt dazu bei, Unsicherheit abzubauen, bevor das eigentliche Gespräch beginnt. Er signalisiert, dass der Finanzplaner nahbar und die Umgebung sicher ist und dass das Treffen keine allzu großen Anforderungen stellen wird. Wichtig ist, dass sich genau hier das Vertrauen für tiefere oder wichtigere Gespräche zu entwickeln beginnt, da die Kunden sich zunehmend wohl dabei fühlen, mit ihrem Finanzplaner sowohl über einfache als auch über komplexe Themen zu sprechen.

Die neurowissenschaftliche Forschung stützt diese Erkenntnisse. Studien von Zak (2012) und Glaser (2014) zeigen, dass das Gehirn nach etwa sieben Minuten echter, ungeteilter Aufmerksamkeit – beispielsweise durch aufmerksames Fragen und Nachfragen – Oxytocin, Serotonin und Dopamin ausschüttet, also Neurochemikalien, die mit Vertrauen, Verbundenheit und Wohlbefinden einhergehen. Das Gespräch muss nicht tiefgründig sein, um diese Reaktion hervorzurufen; es muss lediglich aufrichtig sein und den Kunden in den Mittelpunkt stellen.

Diese Erkenntnis führt zu einer praktischen, vielleicht überraschenden Schlussfolgerung: Um Small Talk zu beherrschen, muss man nicht unbedingt viel zu sagen haben. Vielmehr geht es darum, Fragen zu stellen und dafür zu sorgen, dass sich der Gesprächspartner gehört fühlt. Insbesondere Anschlussfragen fördern die Verbindung, stärken das Vertrauen und steigern die Sympathie (Huang et al. 2017). Das folgende Beispiel veranschaulicht diesen Punkt:

**Ausgangsfrage:** „Wie war Ihre Fahrt heute?“

**Kommentar:** Diese Frage ist bewusst sehr oberflächlich gehalten und leicht zu beantworten. Ein gutes Beispiel für eine Frage, die sich gut für Small Talk eignet.

**Antwort des Kunden:** „Oh, ganz schön. Das Wetter ist um diese Jahreszeit großartig.“



**Anschlussfrage:** „Ja, in der Tat. Mögen Sie diese Jahreszeit? Gehen Sie dann besonderen Aktivitäten nach?“

**Kommentar:** Beachten Sie, wie diese Frage noch eine Ebene tiefer geht und echtes Interesse an der Perspektive des Kunden zeigt. So schaffen Anschlussfragen Verbundenheit und Vertrauen.

Schenken Sie dem Kunden Ihre volle Aufmerksamkeit und stellen Sie ein oder zwei Anschlussfragen, die an den anfänglichen Small Talk anknüpfen. Small Talk wirkt oft unbefriedigend, wenn er oberflächlich bleibt, doch lässt sich dem leicht entgegenwirken, indem man aufmerksame Anschlussfragen stellt.

#### Das Problem der Fehleinschätzung: Affektprognose

Ein hartnäckiges Hindernis für Small Talk ist die Tatsache, dass die Menschen sich damit schwertun vorherzusehen, wie sich etwas anfühlen wird. In einer kürzlich durchgeführten Umfrage unter Amerikanern zu alltäglichen Aufgaben stuften sich die meisten Befragten bei Tätigkeiten wie Kochen, Putzen und Einkaufen als kompetent ein, doch weitaus weniger hielten sich für fähig, in gesellschaftlichen Situationen ein anregendes Gespräch zu beginnen oder aufrechtzuerhalten (Zajechowski 2024).

Dieses Phänomen wird als „Affektprognose“ bezeichnet – der Unterschied zwischen der Prognose einer emotionalen Erfahrung und dem tatsächlichen Erleben. In zahlreichen Studien berichten Teilnehmer, die zu einem Small Talk aufgefordert wurden, in der Regel, dass sie mehr Spaß als erwartet an der Interaktion hatten (Rein 2025). Dieses Muster lässt sich sowohl bei introvertierten als auch bei extravertierten Menschen beobachten. Das befürchtete Unwohlsein ist oft größer als das tatsächliche, und die Gespräche verlaufen in der Regel herzlicher und angeregter als erwartet. Dies gilt sogar für Gespräche, in denen es um Ängste, Traurigkeit oder Konflikte geht; Studenten erwarten häufig, dass brisante oder emotionale Gespräche unangenehm sein werden, berichten danach jedoch oft von positiven Erfahrungen (Brooks 2025).

#### Eine Übung: Das Fragespiel

Eine Möglichkeit, die grundlegende Fähigkeit zu erwerben, ist eine Übung, die der Autor mit Finanzplanungsstudenten durchführt. Der Ablauf ist einfach. Die Teilnehmer bilden Zweiergruppen. Anschließend wählt jeder Teilnehmer eine Frage aus einer vorbereiteten Liste mit 52 Fragen aus. Das Fragenspektrum reicht von eher scherzhaft („Würdest du eine Zombie-Apokalypse überleben?“) bis tiefgründig („Welchen Rat würdest du deinem 16-jährigen Ich geben, und würdest du tatsächlich darauf hören?“). Die Teilnehmer wählen die Fragen aus, die ihnen jemand stellen soll (niemand ist verpflichtet, auf etwas zu antworten, das er nicht selbst ausgewählt hat).

Zunächst stellt ein Teilnehmer dem anderen die von diesem gewählte Frage. In den nächsten 10 Minuten dürfen

sie ausschließlich Anschlussfragen stellen. Anders ausgedrückt: Dem fragenden Teilnehmer ist nicht erlaubt, was man als „narrative Aneignung“ bezeichnet – das heißt, etwas, das jemand anders gesagt hat, zu verwenden, um über sich selbst zu sprechen. Außerdem darf der fragende Teilnehmer während dieser sieben bis zehn Minuten keine persönlichen Anekdoten erzählen, vom Thema ablenken oder Dinge sagen wie: „Oh, mir geht es genauso, das erinnert mich daran, als ich ...“ Es sind ausschließlich neugierige Anschlussfragen erlaubt. Nach 10 Minuten tauschen die Gesprächspartner die Rollen.

Gelegentlich bitte ich die Teilnehmer, zunächst einzuschätzen, wie sie sich gerade fühlen, bevor das Spiel beginnt. Sie beantworten die Frage: „Wie fühlst du dich gerade – auf einer Skala von eins bis zehn, wobei zehn ‚absolut fantastisch‘ bedeutet?“ Am Ende des Spiels beantworten die Teilnehmer dieselbe Frage noch einmal, und meistens geben sie an, dass sie sich um mindestens eine Stufe besser fühlen als zu Beginn. Dies knüpft an die Forschungsergebnisse von Zak (2012) und Glaser (2014) an, die darauf hindeuten, dass das Gehirn nach etwa sieben Minuten, in denen jemand





echte, ungeteilte Aufmerksamkeit erfährt (z. B. indem ihm gegenüber Neugier gezeigt wird, insbesondere indem ihm aufmerksame Fragen und Anschlussfragen gestellt werden), das Gehirn beginnt, Oxytocin, Serotonin und Dopamin auszuschütten – Neurochemikalien, die mit Vertrauen, Verbundenheit und Wohlbefinden verbunden sind. Durch dieses Spiel können die Studierenden dies in Echtzeit selbst erleben, und darüber hinaus widerspricht dieses Ergebnis oft dem, was sie eigentlich erwartet hätten. Dies steht auch mit den Forschungsergebnissen von Brooks (2025) und Zajechowski (2024) im Einklang: Menschen können ihre Emotionen schlecht vorhersagen. Die Teilnehmer glauben zunächst, dass ihnen das keinen Spaß machen wird, stellen dann aber fest, dass es ihnen doch gefällt.

Insbesondere berichten Teilnehmer häufig von der Befürchtung, dass sie als Fragesteller nicht in der Lage wären, ein Gespräch aufrechtzuerhalten, dass ihnen die Fragen ausgehen könnten. Nachdem sie jedoch zwei oder drei Anschlussfragen gestellt haben, stellen viele fest, dass sich ihre Einstellung in Richtung echter Neugier wandelt. Die meisten sind überrascht, wenn die 10 Minuten vorbei sind, und stellen fest, dass sie das Gespräch noch viel länger hätten fortsetzen können. Je engagierter sie sind, desto weniger achten sie auf ihre eigene Leistung und umso mehr auf die Interaktion mit ihrem Gegenüber. Neugier weckt in diesem Zusammenhang meist weitere Neugier.

Die wichtigste Erkenntnis für Finanzplaner ist, dass das Ziel eines Gesprächs vor dem Meeting nicht darin besteht, charmant, humorvoll oder besonders interessant zu sein, sondern aufrichtige Neugier zu zeigen. Aufmerksame Fragen halten das Gespräch am Laufen, während Anschluss-

fragen die Beziehung stärken. Finanzplaner müssen diese Übung nicht wiederholen, um von ihrer zentralen Erkenntnis zu profitieren: Tiefe entsteht durch Nachfassen und Präsenz und nicht allein durch fachliche Vorbereitung.

#### Anwendung in Kundengesprächen

Bei der Umsetzung dieser Ideen in Kundengesprächen sollten einige Grundsätze, die sich aus den oben genannten Forschungsergebnissen ableiten lassen, berücksichtigt werden.

- ▶ **Berücksichtigen Sie, dass der Kunde nicht über Ihre Erfahrung verfügt.** Finanzplaner sprechen regelmäßig über finanzielle Angelegenheiten, während Kunden dies selten tun. Was für den Finanzplaner zur Routine gehört, kann beim Kunden ein Gefühl der Verletzlichkeit auslösen. Ein kurzes Gespräch über andere Themen, bevor man zur Tagesordnung übergeht, trägt diesem Unterschied Rechnung und hilft, durch Austausch und Neugierde Unsicherheit abzubauen. Berufseinsteiger gehen möglicherweise davon aus, dass ihre Kunden ebenso wenig Scheu haben wie sie selbst, Finanzthemen sofort anzusprechen, doch Untersuchungen zur Theorie der Unsicherheitsreduktion deuten darauf hin, dass Kunden vor allem die menschliche Beziehung bewerten.
- ▶ **Nutzen Sie gezielt die ersten oder letzten sieben bis zehn Minuten der Besprechung.** Neurowissenschaftliche Erkenntnisse deuten darauf hin, dass echte, aufmerksame Gespräche in dieser Phase erhebliche Vorteile für die Beziehung mit sich bringen. Während viele Finanzplaner diese Zeit für organisatorische oder logistische Fragen nutzen, kann es die Beziehung stärken,



wenn man auch nur während eines Teil davon gegenüber dem Kunden echte Neugier aufbringt – beispielsweise, indem man Fragen zu seinen jüngsten Erfahrungen, aktuellen Prioritäten oder Zukunftsplänen stellt. Dieser Ansatz ermöglicht es Finanzplanern, mit ihren Kunden jenseits unmittelbar finanzieller Angelegenheiten in Kontakt zu treten, ohne sich gezwungen zu fühlen, direkt zur Tagesordnung überzugehen.

- **Stellen Sie Anschlussfragen.** Die wichtigste Erkenntnis aus dem Fragespiel ist, dass ein Gespräch seine Tiefe durch Nachfragen erhält. Vor einer Besprechung sind Fragen zielführend, auf die der Finanzplaner wirklich eine Antwort haben möchte, wie zum Beispiel: „Gibt es etwas, das Sie zu Beginn unserer heutigen Besprechung unbedingt loswerden möchten?“ „Wie läuft es denn mit Ihrem Umzug?“ oder „Sie haben vorhin erwähnt, dass Ihr Sohn gerade mit dem Studium angefangen hat – wie kommt er damit zurecht?“ Eine Frage und eine interessierte Anschlussfrage können die Atmosphäre des Treffens erheblich verändern.
- **Respektieren Sie Kunden, die lieber direkt zur Sache kommen.** Nicht alle Kunden schätzen Small Talk, und darauf zu bestehen, wenn der Kunde einen aufgabenorientierten Ansatz signalisiert, kann kontraproduktiv sein. Eine Antwort wie „Das klingt, als wären Sie bereit anzufangen – dann legen wir los“ zeugt von Einfühlungsvermögen. Einfühlungsvermögen ist die entscheidende Fähigkeit, Small Talk nur eine mögliche Ausdrucksform davon.
- **Tolerieren Sie kurze Gesprächspausen.** Berufseinsteiger empfinden Pausen oft als peinlich, doch wenn man die Stille zu schnell füllt, vermittelt dies unter Umständen Unbehagen, das die Kunden wahrnehmen können. Wenn Sie dem Kunden nach einer tiefgründigen Frage etwas Zeit lassen, erhalten Sie oft ehrlichere und durchdachtere Antworten, als wenn Sie sofort nachhaken.

## Fazit

Der Small Talk vor einer Besprechung ist nicht nur eine Aufwärmphase. Er vermittelt Finanzplanern erste Einblicke in den emotionalen, zwischenmenschlichen und mentalen Zustand eines Kunden und beeinflusst oft, ob das anschließende Gespräch offen oder eher zurückhaltend verläuft. Forschungsergebnisse zur Theorie der Unsicherheitsreduktion, zur Neurowissenschaft der Daueraufmerksamkeit sowie zur Affektprognose deuten allesamt darauf hin, dass kurze, auf richtige und neugierige Gespräche zu Beginn oder am Ende

einer Besprechung einen wichtigen Zweck erfüllen. Die meisten Fachleute sind darin geschickter, als ihnen bewusst ist.

Für Quereinsteiger ist diese Erkenntnis besonders wichtig. Soziale Kompetenzen, die in anderen Berufen erworben werden – wie zum Beispiel Zuhören, Nachfassen und Neugier bewahren –, sind in der Finanzplanung nicht nebensächlich, sondern von zentraler Bedeutung. Fachliches Know-how entwickelt sich mit der Zeit, doch erst die Fähigkeit, einem Kunden schon vor Beginn der Besprechung das Gefühl zu vermitteln, dass man ihn versteht, ermöglicht ein lebendiges Gespräch.

## Referenzen

- Berger, Charles R. und Richard J. Calabrese. 1975. “Some Explorations in Initial Interaction and Beyond.” *Human Communication Research* 1 (2): 99–112.
- Brooks, A. W. 2025. *Talk: The Science of Conversation and the Art of Being Ourselves*. Krone.
- Glaser, Judith. 2014. *Conversational Intelligence: How Great Leaders Build Trust and Get Extraordinary Results*. Routledge.
- Huang, K., M. Yeomans, A. W. Brooks, J. Minson und F. Gino. 2017. “It Doesn’t Hurt to Ask: Question-Asking Increases Liking.” *Journal of Personality and Social Psychology* 113 (3): 430–452.
- Knobloch, Leanne K. 2008. “Uncertainty Reduction Theory.” In *Engaging Theories in Interpersonal Communication*. Herausgegeben von Leslie A. Baxter und Dawn O. Braithewaite. Sage.
- Mehl, M. R., S. Vazire, S. E. Holleran und C. S. Clark. 2010. “Eavesdropping on Happiness: Well-Being Is Related to Having Less Small Talk and More Substantive Conversations.” *Psychological Science* 21 (4): 539–541. <https://doi.org/10.1177/0956797610362675>.
- Mehl, Mattias. 3. Juli 2018. “Replication Study Shows No Evidence That Small Talk Harms Well-Being.” *Association for Psychological Science*. Abgerufen am 9. Februar 2026 – [www.psychologicalscience.org/news/releases/small-talk-well-being.html](http://www.psychologicalscience.org/news/releases/small-talk-well-being.html).
- Rein, Ben. 2025. *Why Brains Need Friends: The Neuroscience of Social Connection*. Avery.
- Wiener, Hillary J. D., Karen E. Flaherty und Joshua Wiener. 2022. “Making a Positive (or Negative) First Impression with Small Talk.” *European Journal of Marketing* 56 (12): 3516–3544.
- Wiener, Hillary J. D., Karen E. Flaherty und Josh Wiener. 2023. “Starting Conversations with New Customers.” *Journal of Personal Selling & Sales Management* 43 (3): 195–206.
- Zajechowski, Matt. 4. April 2024. “Study Shows Americans Are Becoming Less Effective Communicators.” *Preply.com*.
- Zak, Paul. 2012. *The Moral Molecule: How Trust Works*. Dutton.

Dr. Meghaan Lurtz ist Professor of Practice an der Kansas State University ([www.k-state.edu](http://www.k-state.edu)) und Dozentin an der Columbia University (<https://sps.columbia.edu>) im Bereich Finanzpsychologie.



Sie denken an Ihre Kunden.  
Wir denken an Sie.

INVESTITIONEN | LÖSUNGEN  
STRATEGIEN FÜR BERATER



[mfs.com](https://mfs.com)



# Sie investieren in Big Tech. Doch nutzen Sie auch die Chancen, die darüber hinaus entstehen?

Auch wir investieren in Big Tech. Aber mit unserem Team aus Technologiespezialisten, das im Silicon Valley verwurzelt ist, können wir breitere Chancen direkt bei den Menschen und Unternehmen identifizieren, die die Zukunft gestalten. Von den Betreibern der Rechenzentren bis hin zu Energieversorgern: Der CT (Lux) Global Technology zielt darauf ab, das Potenzial entlang der gesamten Technologie-Investmentstory zu erschließen.

## CT (Lux) Global Technology Die breitere Chance nutzen

Erfahren Sie mehr  
[columbiathreadneedle.com](https://columbiathreadneedle.com)



### WICHTIGE INFORMATIONEN. NUR FÜR PROFESSIONELLE ANLEGER. Zu Marketingzwecken.

Columbia Threadneedle (Lux) ist ein in Luxemburg ansässiges Investmentunternehmen mit variablem Kapital ("SICAV"), das von Threadneedle Management Luxembourg S.A. verwaltet wird. Dieses Material sollte nicht als Angebot, Aufforderung, Beratung oder Investitionsempfehlung betrachtet werden. Diese Mitteilung ist zum Zeitpunkt der Veröffentlichung gültig und kann ohne Vorankündigung geändert werden. Informationen aus externen. Der aktuelle Prospekt des SICAV, das Key Information Document und die Zusammenfassung der Anlegerrechte sind auf Englisch und/oder in lokalen Sprachen (sofern zutreffend) bei der Verwaltungsgesellschaft Threadneedle Management Luxembourg S.A., SS&C Administration Services Luxembourg S.A., Filiale Luxembourg, Ihrem Finanzberater und/oder auf unserer Website [www.columbiathreadneedle.com](https://www.columbiathreadneedle.com) verfügbar. Im Vereinigten Königreich von Columbia Threadneedle Investments, Cannon Place, Cannon Street 78, London EC4N 6AG. Threadneedle Management Luxembourg S.A. kann beschließen, die getroffenen Vereinbarungen zur Vermarktung des SICAV zu beenden. Diese Dokumente sind in der Schweiz bei der Swiss Paying Agent CACEIS Bank Montrouge, Zürcher Filiale / Schweiz Bleicherweg 7, CH 8027 Zürich erhältlich. Die bisherige Wertentwicklung wird in Deutschland nach der BVI-Methode berechnet. Im EWR und in der Schweiz: Threadneedle Management Luxembourg S.A., mit Sitz in der 6E route de Trèves, L-2633 Senningerberg, Großherzogtum Luxemburg, registriert beim Luxembourg Register de Commerce et des Sociétés mit Nr. B 110242 und autorisiert von der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). Columbia Threadneedle Investments (Columbia Threadneedle) ist der globale Markenname der Unternehmensgruppe Columbia und Threadneedles. © 2026 Columbia Threadneedle. Alle Rechte vorbehalten.

CTEA9101737.1 | WF3746107 (09/25)





## 22. FINANCIAL PLANNING Forum am 26. und 27. November 2026 in Berlin

Das FINANCIAL PLANNING Forum zählt für viele unserer Teilnehmer als das Jahresabschluss-Event in der Finanzbranche. Es bietet die optimale Gelegenheit, sich mit Kollegen aus der Branche wiederzutreffen und neu zu vernetzen, die neusten Trends und Entwicklungen zu diskutieren und Ihr Wissen zu erweitern. Neben den klassischen Finanzplanungsthemen wie Vermögens- und Vorsorgeplanung werden auch die Bereiche Nachfolge- und Nachlassplanung, Aufsichts- und Steuerrecht sowie Investmentansätze intensiv behandelt.

An zwei abwechslungsreichen Veranstaltungstagen erwarten Sie hochkarätige Speaker, reichhaltige Vorträge und eine interaktive Messe. Verpassen Sie nicht das Highlight am Ende des ersten Veranstaltungstages, die exklusive Abendveranstaltung.

Unser Frühbucherrabatt läuft nur noch bis zum 30. September, also zögern Sie nicht länger und sichern Sie sich Ihr günstigstes Ticket!

### Details

 **Vertiefendes Fachwissen:** Während dieser zweitägigen Veranstaltung vermitteln Ihnen unsere hochkarätigen Referenten spezifisches und tiefgründiges Wissen aus der Finanzbranche. Von anspruchsvollen Finanzstrategien bis hin zu aktuellen Marktanalysen - hier erhalten Sie einen fundierten Einblick in die vielschichtigen Aspekte der Finanzplanung.

 **Networking auf Expertenebene:** Nutzen Sie die beiden Tage des Events, um sich intensiv mit anderen erfahrenen Finanzplanern und Branchenexperten auszutauschen. Das exklusive Networking auf Expertenebene eröffnet Ihnen nicht nur neue Perspektiven, sondern auch wertvolle Kooperationsmöglichkeiten und die Chance, von den Besten der Branche zu lernen.

 **Innovative Lösungsansätze:** Die Finanzbranche entwickelt sich stetig weiter, und innovative Lösungsansätze sind von entscheidender Bedeutung. Während des Events



erfahren Sie aus erster Hand von den neuesten Trends und Technologien, die Ihnen helfen, in der modernen Finanzwelt an der Spitze zu bleiben.

🎯 **Optimierung Ihrer Karriere:** Diese zweitägige Veranstaltung ist ein Wendepunkt Ihrer Karriere als erfahrener Finanzplaner. Sie erhalten wertvolle Einblicke und erprobte Strategien, wie Sie Ihre Expertise gezielt einsetzen, um Ihre berufliche Laufbahn weiter zu optimieren und neue berufliche Höhen zu erreichen.

🏆 **Anerkannte Zertifizierung:** Nach erfolgreichem Abschluss des zweitägigen Events erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung, welche beim FPSB Deutschland im Vorfeld zertifiziert wurde.

🍷 **Exklusives Abendevent:** Als besonderes Highlight erwartet Sie am Abend des ersten Tages ein exklusives Abendevent. Hier haben Sie die Möglichkeit, in entspannter Atmosphäre Kontakte zu vertiefen, sich inspirierend auszutauschen und das Netzwerken in besonderem Rahmen zu genießen.

Nehmen Sie also teil an unserem zweitägigen Forum. Wir freuen uns darauf, Sie an diesen Tagen zu begrüßen und gemeinsam die Zukunft der Finanzbranche zu gestalten!

**Der Frühbucherrabatt endet am 15.10.2026.**

Sichern Sie sich jetzt noch Ihr Ticket zum günstigsten Preis

*Jetzt anmelden*



## Keynote Speaker

Freuen Sie sich auf spannende Vorträge, anregende Diskussionen und die Möglichkeit, von erstklassigen Persönlichkeiten zu lernen. In diesem Jahr erwarten Sie unter anderem:



**Wolfgang Kubicki**

Ehemaliges Mitglied  
des Deutschen Bundestages



**Katharina Beck**

MdB Bündnis 90 / Die Grünen



**Michael Bröcker**

Politikjournalist,  
Chefredakteur Table.Briefings



**Jörg Plesse**

Financial Planner, Estate Planner,  
Unternehmer- und Strategieberater



**Jürgen Michael Schick**

CEO MICHAEL SCHICK IMMOBILIEN  
GmbH & Co. KG, Ehrenpräsident  
Immobilienverband IVD



**Dr. Christopher Riedel**

Rechtsanwalt, Steuerberater  
und Fachanwalt für Steuerrecht



**Carsten Mumm**

Chefvolkswirt, DONNER & REUSCHEL

## Großes Gewinnspiel bei der Kosmos-Rallye

Auch in diesem Jahr gibt es wieder die berühmte Kosmos-Rallye. Die Kosmos-Rallye ist eine unterhaltsames und interaktives Gewinnspiel. In der gesamten Veranstaltungsfläche finden Sie verschiedene Partnerstände, die an der Kosmos-Rallye teilnehmen. Zu jedem Stand gibt es eine Frage in der App, die Sie im Gespräch mit dem jeweiligen Partner herausfinden und in der App beantworten können. Tauchen Sie ein in die vielfältigen Angebote, stellen Sie Fragen und lernen Sie Neues kennen.



## Exklusive Abendveranstaltung am 26. November



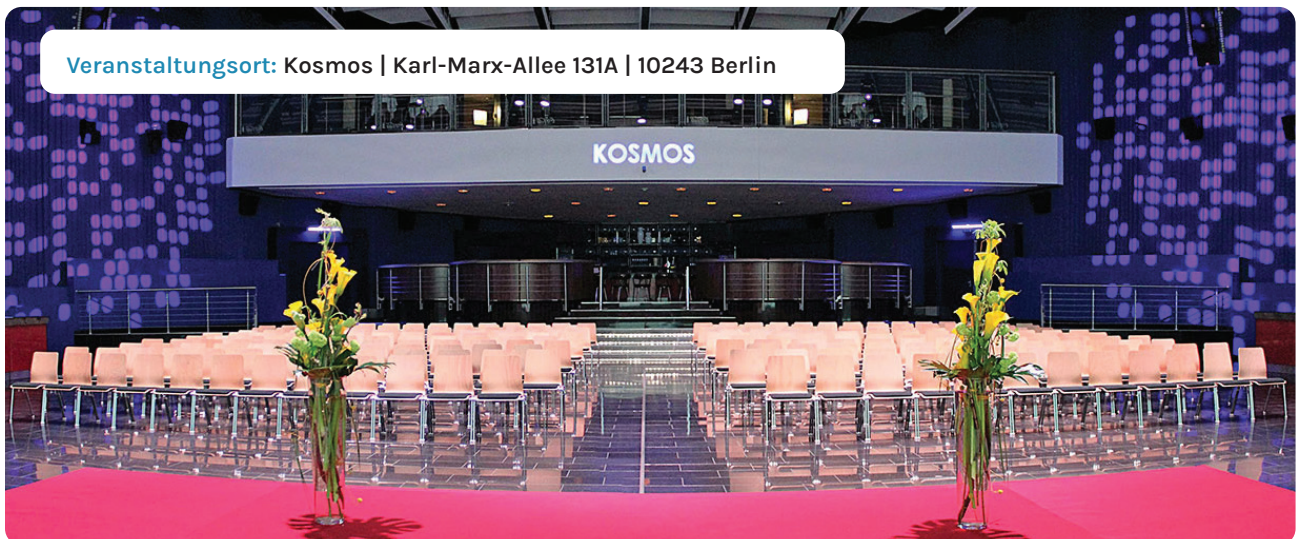
### SOLAR Berlin Sky-Bar & Restaurant

Es erwartet Sie ein kommunikativer Abend in einer aufregenden Location mit einem einzigartigen Ausblick über die Dächer Berlins.

Sichern Sie sich Ihr Ticket für das Abendevent bei der Anmeldung zum Forum gleich mit.

## Veranstaltungsort

**Veranstaltungsort:** Kosmos | Karl-Marx-Allee 131A | 10243 Berlin



💡 Diese Veranstaltung entspricht den Anforderungen des FPSB Deutschland e.V. für den Erhalt von 12,0 CPD-Credits.





# Die IFNP Mountain Investment Conference 2027

## Wenn Kapitalmarktexpertise auf Bergluft trifft

Vom 12. bis 15. Januar 2027 verwandelt sich Kaltenbach im Zillertal zum zweiten Mal in einen exklusiven Treffpunkt für die Finanzbranche: Die IFNP Mountain Investment Conference bringt ausgewählte Vermögensberater, Family Offices und Finanzexperten in intensiven Austausch mit hochkarätigen Partnern aus der Asset-Management-Welt – darunter Rothschild & Co Asset Management und Erste Asset Management.

Was diese Konferenz besonders macht, ist die Verbindung von fachlicher Tiefe und echter Nähe: Tagsüber wechseln sich fundierte Fachvorträge zu aktuellen Kapitalmarktthemen mit gemeinsamem Networking auf der Piste ab – dort entstehen beim Skifahren die Gespräche, für die im Berufsalltag oft keine Zeit bleibt. Die Abende gehören dann dem

persönlichen Austausch bei gemeinsamen Dinner-Runden, in entspanntem Ambiente und auf Augenhöhe.

Das Besondere an dieser Konferenz ist ihr exklusiver Rahmen: Die Teilnehmerzahl ist bewusst begrenzt, sodass ein Format entsteht, das mehr Nähe, mehr echten Dialog und mehr Substanz bietet als klassische Großveranstaltungen. Wer dabei ist, bewegt sich in kleiner, handverlesener Runde mit direktem Zugang zu Entscheidern und Experten der teilnehmenden Gesellschaften.

Bergluft, exzellente Fachimpulse und wertvolle Kontakte – die IFNP Mountain Investment Conference verbindet, was sonst selten zusammenkommt. Ein Termin, den man sich nicht entgehen lassen sollte.



JETZT UM TEILNAHME BEWERBEN

BEWERBUNGSBOGEN PER QR-CODE  
[financialplanning-news.de](https://financialplanning-news.de)

**ERSTE**  
Asset Management

 **Rothschild & Co**



Marketingmitteilung.

## Gesundheitswesen: Innovation eröffnet neue Perspektiven

Innovation wird an den Kapitalmärkten vor allem mit dem Technologiesektor verbunden. Doch auch im Gesundheitswesen vollzieht sich ein tiefgreifender Wandel. Medizinischer Fortschritt, demografischer Wandel und chronische Erkrankungen sorgen für einen steigenden Bedarf an neuen Behandlungsmöglichkeiten. **Gleichzeitig haben sich die Bewertungen vieler Healthcare-Unternehmen nach mehreren schwierigeren Börsenjahren deutlich relativiert.**

Für Linden Thomson treffen damit derzeit mehrere Entwicklungen aufeinander. Neben strukturellen Wachstumstreibern rückt die Innovationsdynamik in den Fokus. Neue Diagnostikverfahren und Therapien verändern zunehmend, wie Krankheiten erkannt und behandelt werden.



**Linden Thomson**

CFA, Senior Portfolio  
Manager, Thematic  
Global Equity

### Biotechnologie als Innovationsmotor

Die Biotechnologie steht im Zentrum vieler dieser Entwicklungen. Biotechnologieunternehmen nutzen Fortschritte in der Forschung, um neue Medikamente und Therapieansätze zu entwickeln. Das Spektrum reicht von etablierten Biopharmaunternehmen bis zu kleineren Spezialisten und umfasst Immuntherapien sowie Zell- und Gentherapien. Einsatzgebiete finden sich etwa bei Entzündungs- und Immunerkrankungen, neurologischen Erkrankungen, Adipositas und Krebs.

Aus Sicht von Thomson hat sich zugleich das Kapitalmarktumfeld verändert. Nachdem Anleger in den vergangenen Jahren verstärkt Technologieaktien bevorzugten, entwickelten sich Healthcare-Titel vergleichsweise schwach. In der Folge sind die Bewertungen in Teilen des Sektors zurückgekommen. Interessante Perspektiven sieht Thomson derzeit insbesondere im Biotechnologiesektor sowie bei Unternehmen, die Forschungs- und Diagnostikwerkzeuge für die Gesundheitsindustrie bereitstellen.

### Onkologie als Beispiel für medizinischen Fortschritt

**Die Krebsbehandlung ist eines der deutlichsten Beispiele für diesen Innovationszyklus.**

Die Entwicklung führt zunehmend von breit angelegten Therapieansätzen hin zu stärker personalisierten Behandlungen. Fortschritte reichen von Früherkennung und molekularer Diagnostik über zielgerichtete Therapien und Immuntherapien bis hin zu Radiopharmazeutika und neuen Ansätzen in der Wirkstoffforschung.

Für Thomson liegt eine Besonderheit der Onkologie in der Breite des Anlageuniversums. Die Chancen beschränken sich nicht nur auf klassische Pharma- oder Biotechnologieunternehmen. Auch Diagnostik, Medizintechnik sowie Anbieter von Forschungsinstrumenten können vom medizinischen Fortschritt profitieren. Damit erstreckt sich das Thema über weite Teile der Healthcare-Wertschöpfungskette.

### Aktive Auswahl bleibt entscheidend

Doch medizinische Innovation führt nicht automatisch zu Anlageerfolg. Klinische Studien können scheitern, regulatorische Entscheidungen die Perspektiven eines Unternehmens verändern und neue Wettbewerber etablierte Therapien unter Druck setzen. Für Linden Thomson ist dies ein wesentlicher Grund, warum eine aktive Titelauswahl im Gesundheitswesen sowie insbesondere in Biotechnologie und Onkologie entscheidend ist. Candriams Ansatz

verbindet langjährige spezialisierte Investmentexpertise mit wissenschaftlicher Kompetenz. Neben der finanziellen Stärke eines Unternehmens werden die klinische Relevanz seiner Innovationen, die Wettbewerbsposition und das kommerzielle Potenzial beurteilt. Ziel ist es, die Unternehmen zu identifizieren, deren Technologien einen medizinischen Mehrwert schaffen und zugleich die Voraussetzungen für langfristige wirtschaftliche Wertschöpfung mitbringen.

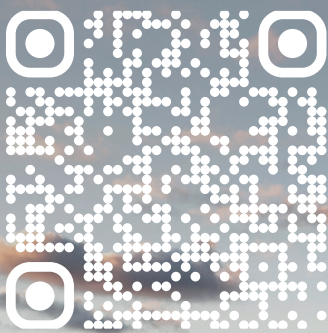
Investitionen in Gesundheits-, Biotechnologie- und Onkologieunternehmen bergen Risiken, darunter das Risiko von Kapitalverlusten, Eigenkapitalrisiken und Währungsrisiken. Anleger sollten sich bewusst sein, dass der Wert der Investitionen schwanken kann und dass sie möglicherweise nicht den vollen investierten Betrag zurückgewinnen.

Dies ist ein Marketing-Dokument und stellt weder ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten noch eine Anlageempfehlung dar. Anleger sollten vor einer Investitionsentscheidung die relevanten rechtlichen Unterlagen, insbesondere Verkaufsprospekt und wesentliche Anlegerinformationen, sorgfältig lesen. Das Risiko eines Kapitalverlusts wird vom Anleger getragen. Informationen zu den Rechten der Anleger sowie zum Beschwerdeverfahren finden Sie auf unserer Website unter Aufsichtsrechtliche Informationen | Candriam. Candriam Zweigniederlassung Deutschland, Fellnerstraße 5, 60322 Frankfurt am Main, ist bei der BaFin registriert. © 2026 Candriam. Alle Rechte vorbehalten.





# HanseMerkur Strategie chancenreich



Chancenreich investieren  
mit hanseatischer Weitsicht.



Quelle: Euro Fund Award, Stand: 31.12.2025. Morningstar Award, Stand 31.05.2026 - Ratings und Auszeichnungen basieren auf der Wertentwicklung in der Vergangenheit und sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse.

# Agenda Fachvorträge

Vortragszeit: je 1 Stunde

|                            |                            |                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09:00 Uhr<br>Dauer: 30 Min | HAUPTSAAL                  | <b>Die geopolitische Neuordnung – Herausforderung für die Kapitalanlage</b>                                                                            | <b>Carsten Mumm</b><br>Chefvolkswirt Donner & Reuschel<br>DONNER & REUSCHEL                                                                                                                                             |
| 09:30 Uhr<br>Dauer: 30 Min | HAUPTSAAL                  | <b>Stabile Erträge in einer Welt im Wandel</b>                                                                                                         | <b>Tatjana Greil Castro, PhD, MSc</b><br>Global Head of Investments<br>Muzinich & Co.                                                                                                                                   |
| 10:30 Uhr                  | SAAL 10 (FACHVORTRAGSRAUM) | <b>Financial Fitness für Profisportler – Strategien zwischen Spitzensport und Familienvermögen</b>                                                     | <b>Thorsten Petrausch</b><br>Executive Consultant bei MLP (Standort Bamberg)<br>MLP SE                                                                                                                                  |
| 11:30 Uhr                  | SAAL 10 (FACHVORTRAGSRAUM) | <b>Der letzte große Deal eines Unternehmers - Vermögen, Unternehmen und Familie sichern</b>                                                            | <b>Steffen Lang</b><br>Rechtsanwalt und unabhängiger Vermögensberater<br>VERMÖGENSKANZLEI LANG GmbH                                                                                                                     |
| 13:30 Uhr                  | SAAL 10 (FACHVORTRAGSRAUM) | <b>„Warum gute Finanzpläne scheitern – und was Psychologie damit zu tun hat“</b>                                                                       | <b>Katharina Putfarken</b><br>Geschäftsführerin, Dipl. Psychologin, Syst. Coach, Yogalehrerin<br>Veränderungsheldinnen GmbH                                                                                             |
| 14:30 Uhr                  | SAAL 10 (FACHVORTRAGSRAUM) | <b>Mehr Honorar statt weniger Provision: KI gestütztes Lifeplanning im Praxistest</b>                                                                  | <b>Andreas Korth</b><br>Geschäftsführer und Gründer<br>KRÖMO GmbH                                                                                                                                                       |
| 16:00 Uhr                  | HAUPTSAAL                  | <b>Warum erledigen Sie 5 Stunden pro Woche, was KI in 20 Minuten liefert? Und was macht Sie unersetzlich, wenn Ihr Mandant KI längst selbst fragt?</b> | <b>Karsten Mitzenick</b><br>Gründer<br>KI-Trainingakademie & Your Aispezialisten GmbH                                                                                                                                   |
| 16:00 Uhr                  | SAAL 10 (FACHVORTRAGSRAUM) | <b>Jenseits von Aktien und Anleihen: Wie Liquid Alternatives und Long/Short-Strategien Portfolios in turbulenten Zeiten stabilisieren können</b>       | <b>Dr. Thomas Maier</b><br>Head of Hedge Funds<br>FERI                                                                                                                                                                  |
| 17:00 Uhr                  | HAUPTSAAL                  | <b>Podiumsdiskussion moderiert von Andreas Franik</b>                                                                                                  | <b>Wolfgang Kubicki</b><br>Bundesvorsitzender, FDP<br><b>Katharina Beck</b><br>Mitglied des Deutschen Bundestages, Bündnis 90/Die Grünen<br><b>Michael Bröcker</b><br>Politikjournalist, Chefredakteur Table. Briefings |



# Agenda Fachvorträge

Vortragszeit: je 1 Stunde

|           |                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09:00 Uhr | <b>HAUPTSAAL</b><br><b>Die neue Realität der Altersvorsorge:<br/>Zwischen Reformen, Technologie<br/>und Eigenverantwortung</b>                                           | <b>Dr. Uwe Schroeder-Wildberg</b><br>Vorstandsvorsitzender<br>MLP SE                                                                                                                                                        |
| 09:00 Uhr | <b>SAAL 10 (FACHVORTRAGSRAUM)</b><br><b>Lebensversicherungen in<br/>der Vermögensnachfolge</b>                                                                           | <b>Christopher Riedel</b><br>Rechtsanwalt, Steuerberater und Fachan-<br>walt für Steuerrecht<br>Dr. Christopher Riedel LL.M.                                                                                                |
| 10:30 Uhr | <b>SAAL 10 (FACHVORTRAGSRAUM)</b><br><b>Beratung zwischen Excel und Empathie,<br/>zwischen Rationalität und Intuition, zwischen<br/>KI und menschlicher Urteilskraft</b> | <b>Dr. Gerhard Gantner</b><br>Finanzberater<br>MLP SE                                                                                                                                                                       |
| 11:30 Uhr | <b>SAAL 10 (FACHVORTRAGSRAUM)</b><br><b>„Der Verwalter stirbt, der Architekt bleibt“<br/>Welche Finanzplanung die KI ersetzt – und<br/>welche sie unbezahlbar macht</b>  | <b>Dirk Breitsameter</b><br>CFP®, Gründer<br>Contentus GmbH                                                                                                                                                                 |
| 13:30 Uhr | <b>HAUPTSAAL</b><br><b>Dealtime oder höchste Zeit zum Verkaufen?<br/>Wohin steuert der Immobilienmarkt 2027?</b>                                                         | <b>Jürgen Michael Schick</b><br>CEO SCHICK IMMOBILIEN & Ehrenpräsi-<br>dent Immobilienverband IVD<br>MICHAEL SCHICK IMMOBILIEN GmbH &<br>Co. KG                                                                             |
| 13:30 Uhr | <b>SAAL 10 (FACHVORTRAGSRAUM)</b><br><b>„Niederlassung im Financial Planning:<br/>Zwischen Bauchgefühl und Businessplan“</b>                                             | <b>Claudia Kersten</b><br>Certified Financial Planner (CFP®)  <br>Dipl.-Kaufrau   Medizinerberaterin  <br>Fachberaterin im ambulanten Gesund-<br>heitswesen (IHK)   MVZ-Geschäftsführe-<br>rin (IHK)   NLP-Master<br>MLP SE |
| 14:45 Uhr | <b>HAUPTSAAL</b><br><b>Gesellschaftsverträge als<br/>Gestaltungsinstrumente bei<br/>Unternehmensvermögen und Privatvermögen</b>                                          | <b>Jörg Plesse</b><br>Financial Planner, Estate Planner, Un-<br>ternehmer- und Strategieberater                                                                                                                             |



**Dies ist nur ein Auszug der Fachvorträge aus unserer Agenda.**

Die kompletten Vorträge, Roundtables und Diskussionsrunden finden Sie in kürze auf unserer Homepage sowie in der Event-App.  
Aktualisierungen behalten wir uns vor.

## Multi-Asset-Management: Sachwerte als Alternative

Wenn Aktien und Anleihen gleichzeitig an Wert verlieren, stößt die klassische Diversifizierung an ihre Grenzen. Heute ist das Hauptrisiko nicht mehr die Volatilität, sondern der Kaufkraftverlust aufgrund der Abwertung von Fiat-Währungen. Um dem entgegenzuwirken, geht es weniger darum, DIE neue Wunder-Anlageform zu suchen, als vielmehr darum, die Portfoliozusammensetzung zu überdenken.

Jahrzehntelang beruhte ein Multi-Asset-Portfolio auf einem einfachen Prinzip: Wenn Aktien fallen, federn Anleihen den Schock ab. Die vergangenen Jahre haben diese Gewissheit ins Wanken gebracht. Mehrfach sind Aktien und Anleihen gleichzeitig gefallen, was gezeigt hat, dass ein scheinbar diversifiziertes Portfolio als Ganzes ins Wanken geraten kann. In einer Welt, die von einer beispiellosen Staatsverschuldung und einer anhaltenden Entwertung der Fiat-Währungen geprägt ist, geht es nicht mehr nur darum, Risiken zu streuen, sondern die Art und Weise, wie man ihnen begegnet, grundlegend zu überdenken.



Sébastien Gandon, Senior Client Portfolio Manager  
BLI – Banque de Luxembourg Investments

### Realwerten Vorrang einräumen

Mehrere Faktoren erklären unsere derzeitige Einschätzung. Die Staatsverschuldung hat ein solches Ausmaß erreicht, dass Staaten dauerhaft hohe Realzinsen kaum noch tolerieren können, ohne ihre Zahlungsfähigkeit zu gefährden; die strukturell höhere Inflation wird dadurch zur Anpassungsvariable. Hinzu kommen eine zunehmende geopolitische Fragmentierung und Zweifel an der Unabhängigkeit der Zentralbanken. Weit mehr als die Volatilität der Märkte ist es diese langsame und anhaltende Abwertung der Währungen, die uns dazu veranlasst, reale Vermögenswerte zu bevorzugen.

Geldmarktanlagen (Liquidität und Anleihen) bieten Stabilität und Vorhersehbarkeit, doch ihr Wert hängt eng von der Kaufkraft der Währung ab, auf die sie lauten, was sie im aktuellen Umfeld weniger attraktiv macht.

Die Grundlage unserer Vermögensallokation beruht derzeit vielmehr auf einer Kombination aus realen Vermögenswerten: An erster Stelle steht eine Auswahl hochwertiger Aktien, die zu angemessenen Bewertungen erworben wurden und nach wie vor den wichtigsten Performancetreiber darstellen.

Gold ergänzt diese Allokation. Denn trotz seiner jüngsten Volatilität stellt das gelbe Metall unserer Ansicht nach wie vor ein wichtiges Diversifizierungsinstrument dar, das dazu beitragen kann, die Kaufkraft des investierten Kapitals zu erhalten. Seine langfristigen Stützfaktoren bleiben zudem solide (schwer in den Griff zu bekommende Defizite, Ankäufe der Zentralbanken).

Die dritte Komponente innerhalb der realen Vermögenswerte: Rohstoffe, allen voran Energie (über Unternehmensanleihen dieser Sektoren), deren geringe Korrelation zu traditionellen Finanzanlagen in einem Umfeld höherer Inflation zusätzlichen Schutz bietet.

### Weniger Westen, mehr Osten

Geografisch gesehen ist die Bewertungslogik nach wie vor deutlich erkennbar. Die US-Märkte weisen angespannte Niveaus auf, die von einer Handvoll Titeln getragen werden, während Asien ein unterschätztes Potenzial birgt. Die dort einsetzende Bewegung zur Verbesserung der Unternehmensführung – stärkere Ausrichtung auf die Aktionäre, steigende Eigenkapitalrenditen, Aktienrückkäufe – eröffnet insbesondere die Aussicht auf eine nachhaltige Neubewertung.

### Ein neu zu definierender Rahmen

Die Maßstäbe, die jahrzehntelang den Portfolioaufbau geprägt haben, sind nicht mehr selbstverständlich. Die bequeme Aufteilung zwischen Aktien und Anleihen, die lange Zeit als Regel galt, muss heute ohne Vorurteile neu überdacht werden. In einer Welt mit einer Rekordverschuldung, wachsenden geopolitischen Spannungen und geschwächten Währungen würde eine Kapitalallokation nach altem Muster bedeuten, das Hauptrisiko zu ignorieren, dem das Ersparte heute ausgesetzt ist. Ein Umdenken bei der Vermögensallokation ist keine Option mehr: Es ist die Voraussetzung für einen nachhaltigen Kapitalerhalt.





## SUMITOMO MITSUI DS ASSET MANAGEMENT

- One of Japan's largest investment managers, with an expanding global presence and a newly opened office in Frankfurt am Main, Germany.
- Part of the SMBC Group, one of the world's largest diversified financial groups, with a history spanning almost 400 years.
- Specialist expertise in Japanese and Asian equities, complemented by a growing range of strategies across global equities, fixed income and private markets.



**For professional clients only – Marketing Communication**

This marketing communication is intended for professional clients only and is issued by Sumitomo Mitsui DS Asset Management (Deutschland) GmbH ("SMD-AM (DE)") for information and branding purposes. It does not constitute investment, legal, tax or financial advice, nor an offer, solicitation or recommendation to invest in any financial instrument, product or service. Any views expressed are subject to change without notice. Past performance and any forecasts are not reliable indicators of future results. Information on SMD-AM funds, including risks, is available free of charge in the relevant Prospectus and Key Information Document (KID) at: <https://www.smd-am.co.uk/fund-centre>. SMD-AM (DE) provides investment brokerage services within the meaning of Section 2(2) No. 3 WpIG as a tied agent pursuant to Section 3(2) WpIG, acting exclusively for the account and under the liability of AHP Capital Management GmbH, Weissfrauenstraße 12-16, 60311 Frankfurt am Main, Germany. SMD-AM (DE) is registered with BaFin's public register of tied agents under registration number 80182094.





EVENTS 2026/7 —

# FINANCIAL PLANNING

## Konferenzen

**07.–09.10.**

17. European Investment Conference Vienna

**08.–13.11.**

10. International Investment Conference NYC/  
Boston

**12.–15.01.2027**

02. IFNP Mountain Investment Conference

## Jahreshauptveranstaltung

**26.–27.11.**

22. FINANCIAL PLANNING Forum Berlin

## FINANCIAL PLANNING Events

**15.10.**

11. FINANCIAL PLANNING Day Munich

## Online Events

**16.03.2027**

07. ESTATE PLANNING Forum Online





# Aktienenerträge im Zeitalter der Marktkonzentration neu gedacht: KNG in Aktion

Auf die zehn größten US-Aktien entfallen mittlerweile rund 40% der Marktkapitalisierung des S&P 500 – eine derart starke Konzentration war seit der Dotcom-Ära nicht mehr zu beobachten.<sup>1</sup> Eine oftmals außer Acht gelassene Folge sind magere Ausschüttungen: So weist der S&P 500 aktuell eine Dividendenrendite von nur 1,05% auf.<sup>2</sup> Sich auf der Suche nach Rendite Anleihen zuzuwenden, ist jedoch oftmals mit höheren Bonitäts-, Durations- und Liquiditätsrisiken verbunden, um nennenswerte Erträge zu erzielen. Das Aktienengagement zu reduzieren, könnte sich im Falle einer Rally an den Aktienmärkten ebenfalls als kostspielig erweisen.

Wie also gelingt es Anlegern, solide und beständige Erträge zu erzielen, ohne dabei ihre Aktienallokation verkleinern zu müssen? Wir haben im November 2025 den First Trust Vest S&P 500® Dividend Aristocrats Target Income UCITS ETF („KNG“) aufgelegt, um dieses Dilemma aufzulösen. Die Strategie ist in Europa zwar neu, wird von First Trust aber bereits seit 2018 gemanagt, wobei das globale verwaltete Vermögen inzwischen auf 3,47 Mrd. USD gestiegen ist.\*

## KNG in Aktion

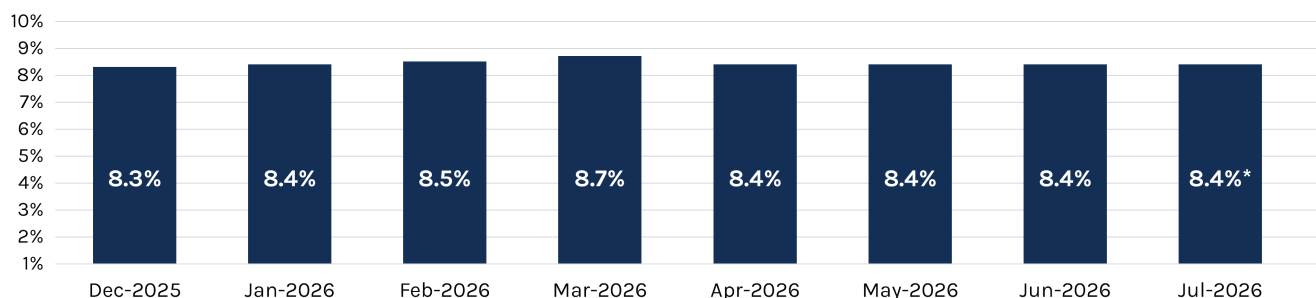
Der KNG verfolgt einen neuartigen Ansatz im Hinblick auf die traditionelle „Covered Call“-Strategie. Der herkömmliche Ansatz erzielt zusätzliche Erträge aus Aktien, indem Call-Optionen veräußert werden, wodurch Volatilität effektiv in sofortige Prämieinnahmen umgewandelt wird. Durch das Schreiben von Calls auf das gesamte Portfolio opfern Anleger jedoch einen Großteil ihres Aufwärtspotenzials. Erholen sich die Märkte nach einem Markteinbruch kräftig, hinkt eine reine „Covered Call“-Strategie dem Markt oftmals deutlich hinterher. Der KNG hebt sich durch zwei Merkmale ab: eine dividendenbasierte Aktienauswahl sowie ein par-

tielles Schreiben von Optionen (Overwriting). Anders als die meisten Covered-Call-Fonds, denen breite Indizes zugrunde liegen, investiert der KNG in den S&P 500 Dividend Aristocrats, der Unternehmen abbildet, die ihre Dividendenausschüttungen seit 25 aufeinanderfolgenden Jahren erhöht haben. Dies begünstigt defensive Sektoren und reduziert das Klumpenrisiko in Mega-Cap-Technologiewerten drastisch. Auf der Ertragsseite wiederum schreibt der KNG Optionen auf nur einen Teil jeder im Portfolio gehaltenen Aktie. Dies trägt dazu bei, die Ertragsgenerierung und die Beteiligung am Aufwärtspotenzial in Einklang zu bringen. Indem der ETF Optionen auf Einzeltitel statt Indexoptionen nutzt, ist er überdies bestrebt, Prämien effizienter zu vereinnahmen. Dadurch kann mit einer **geringeren Optionsquote** gearbeitet werden, was mehr Potenzial für Kurssteigerungen eröffnet. Dank dieses Ansatzes erzielt der KNG einen jährlichen Ertrag aus Dividenden und Optionsprämien, der 8 Prozentpunkte über der jährlichen Dividendenrendite des S&P 500 liegt (siehe Grafik) – und das trotz eines längeren Zeitraums mit Inflation und Zinsunsicherheit, erhöhten geopolitischen Unruhen und Volatilität. Seit seiner Auflegung hat der KNG den S&P 500 zudem an jedem der zehn schlechtesten Handelstage des Index übertroffen. In einer von erhöhter Marktkonzentration und knappen Dividendenrenditen geprägten Zeit verdeutlicht die Performance des KNG unserer Ansicht nach, dass sich Anleger nicht zwischen einem Engagement bei Qualitätsaktien und stetigen Erträgen entscheiden müssen.



**Ansprechpartner**  
**Falk Siedelmann**  
Senior Sales Associate  
First Trust Global Portfolios  
Management Limited

**Grafik 1 Ausschüttungsquote des KNG UCITS seit Auflegung**



## Risiken

Der Fonds erreicht sein Anlageziel möglicherweise nicht, und der Wert seiner Anteile kann sinken. Weder First Trust Global Portfolios Management Limited („FTGPM“) noch ihre Tochtergesellschaften garantieren die Performance oder die zukünftigen Renditen des Fonds. Es kann nicht zugesichert werden, dass der Index auch weiterhin auf der im Prospekt beschriebenen Grundlage berechnet und veröffentlicht wird. Darüber hinaus entspricht die Rendite des Fonds möglicherweise nicht der Rendite des Index. KNG: Dieses Produkt beinhaltet keinen Schutz vor der künftigen Marktentwicklung. Siehe auch die Beschreibung der für den Fonds geltenden Risiken im Abschnitt „Risikofaktoren“ des Prospekts.

\*Stand: 20. August 2026 1. Forbes, Juni 2026 2. First Trust, Stand: 31. Juli 2026





**ERSTE**  
Asset Management

# Energieunabhängigkeit braucht Erneuerbare

Jetzt in Umwelttechnologien investieren



## Marketing-Anzeige

Hierbei handelt es sich um eine Werbemittlung der Erste Asset Management GmbH (EAM). Bitte lesen Sie den Prospekt des OGAW-Fonds oder „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ des Alternative Investment Funds und das Basisinformationsblatt (BIB), bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Der Prospekt, die „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ sowie das Basisinformationsblatt und die Jahres- und Halbjahresberichte sind in der jeweils aktuell gültigen Fassung unter [www.erste-am.com](http://www.erste-am.com) abrufbar und stehen dem/der interessierten Anleger:in kostenlos am Sitz der EAM oder der Depotbank zur Verfügung. Umfassende Informationen zu den, mit der Veranlagung möglicherweise verbundenen Risiken sind dem Prospekt bzw. „Informationen für Anleger gemäß § 21 AIFMG“ des jeweiligen Fonds zu entnehmen. Weitere Informationen finden Sie unter [www.erste-am.de/de/private-anleger](http://www.erste-am.de/de/private-anleger).

**Investitionen in Wertpapiere bergen Risiken.**



**„Für Geschäfts-  
partner da zu sein,  
bedeutet für  
mich: zuhören,  
verstehen, lösen.“**

**Steffen Liebig**  
Vertrieb, Standard Life



**30** JAHRE

**Wir sind Standard Life.  
Und wir sind für dich da.**

Unsere Mitarbeitenden sind das Herz unserer Marke und seit 30 Jahren der Grund, warum du als Geschäftspartnerin oder als Geschäftspartner auf uns zählen kannst. Echte Menschen, echte Expertise und immer eine echte Verbindung.



**Für Partnerschaft auf Augenhöhe –  
komm zu uns**

**Standard Life**



AKRIDACAPITAL

## Performance durch konsequentes Risikomanagement. Wie erziele ich eine nachhaltige Rendite?

Sowohl im Trading als auch im Portfoliomanagement geht es zunächst nicht darum, wie viel Gewinn erzielt werden kann. Die Verlustreduzierung steht im Vordergrund. Sie ist für den Erhalt des Kapitals maßgeblich. Wer im Portfolio 10 Prozent Verlust erleidet, braucht anschließend wieder 11 Prozent Rendite, um diesen auszugleichen. Bei 30 Prozent sind schon 43 Prozent nötig, um die Nulllinie zu erreichen. Bei 50 Prozent Verlust muss sich der Portfoliowert verdoppeln. Diese Zahlen verdeutlichen die Notwendigkeit eines funktionierenden Risikomanagements.

Die Aktienausswahl allein ist kein ausreichender Schutz vor Verlusten. Selbst im Russell 2000 gehen 15 Prozent aller Unternehmen langfristig insolvent. Nur knapp jedes zweite der gelisteten Unternehmen erzielt überhaupt einen Gewinn. Auf den Index hat dies langfristig keinen Einfluss, schließlich werden die Verlierer entsprechend aussortiert. Viele Anleger setzen deshalb von vornherein vorwiegend auf ETFs, die einen bestimmten Index abbilden. Aber auch diese Strategie ist kein Schutz vor erheblichen Verlusten im Depot.

Wer Anfang 2000 in den Nasdaq-100 investiert hat, verlor anschließend innerhalb von 30 Monaten über vier Fünftel seines Portfoliowerts. Zum Erreichen der Nulllinie dauerte es weitere 14 Jahre. Dabei befand sich dieser Index langfristig betrachtet immer in einem Aufwärtstrend. Eine ähnliche Entwicklung zeigt auch der DAX. Wer 2000 den Index im Hoch gekauft hat, war erst 20 Jahre später, während der Coronakrise im März 2020, wieder bei 0 Prozent Rendite.

Weder bei Einzeltiteln noch im Index lässt sich die zukünftige Kursentwicklung mit Sicherheit prognostizieren. Wer mit Aktien handelt, braucht ein entsprechendes Risikomanagement, selbst bei einer langfristigen Haltedauer. Um größere Verlustphasen zu vermeiden, ist das Inkaufnehmen kleinerer Verluste alternativlos. Aktien, die eine negative Kursentwicklung aufweisen, müssen beim Erreichen einer bestimmten Verlustschwelle verkauft werden.

Bereits an dieser vergleichsweise einfachen Regel scheitern viele Anleger. Oftmals sind die Positionen zu groß und der Verlustschmerz säße entsprechend tief. Viele beschließen dann lieber, mit dem Verkauf noch etwas zu warten. Ab einem gewissen Punkt ist das Minus dann so ausgeprägt, dass sich der Anleger nicht mehr von der Position trennen kann. Wer so vorgeht, läuft am Ende Gefahr, alles oder zumindest einen Großteil seines Portfoliowerts zu verlieren.

Wer verhindern will, in solch eine missliche Lage geraten zu können, braucht ein entsprechendes System mit festen Regeln, die für die entsprechende Anlagestrategie bindend sind. Verlustpositionen sollten gekürzt werden, Aktien mit einer positiven Entwicklung bleiben hingegen im Bestand. Das Halten von Gewinnpositionen stellt viele Fonds vor eine Herausforderung. Oftmals wachsen die entsprechenden Positionen zu stark an und nehmen im Portfolio eine zu große Rolle ein. Der Fondsmanager handelt dann oftmals genau falsch. Er baut die Gewinner sukzessive ab und hält an den Verlierern fest.

Wer sein Portfolio auch vor größeren Marktcrashes, wie sie zum Beispiel während der Coronakrise oder zu Beginn des Ukrainekriegs

auftraten, schützen möchte, braucht noch einen weiteren wichtigen Baustein: die Cashquote. In starken Abschwungphasen reicht ein Stop-Loss-System auf Einzeltitelebene nicht aus. Der Anleger muss seine Investitionsquote aktiv steuern. Hierbei ist auch der mentale Stress nicht zu unterschätzen. Wer die Cashquote erhöht, reduziert automatisch die Volatilität im eigenen Depot. Gerade in turbulenten Marktphasen kann ein entsprechender Liquiditätspuffer sehr wertvoll sein. Nicht umsonst heißt es dann: Cash is King.

Auch an dieser Regel scheitern die meisten Long-only-Fonds. Sie brauchen schon aus regulatorischen Gründen eine entsprechende Investitionsquote. Folglich nehmen sie bei einem Crash am Markt nahezu immer die volle Abwärtsbewegung mit. Der Anleger zahlt derweil zusätzlich weiter die laufende Management-Fee, bekommt aber auch in den wenigsten Fällen seine bezahlte Performance-Fee erstattet. Viele Investmentvehikel können daher gar kein funktionierendes Risikomanagement umsetzen. Der Fondsmanager wird ohnehin zumeist performancebezogen entlohnt. Faktoren wie Volatilität und maximaler Draw-down spielen dabei grundsätzlich keine Rolle. Bei ETFs und anderen passiven Produkten gilt dies umso mehr.

Die branchenübliche Gebührenstruktur führt dann bei vielen Marktteilnehmern automatisch zu einem unverhältnismäßig hohen Risiko im Portfolio. Besonders gefährlich wird es, wenn die entsprechenden Positionen nicht mehr in einem überschaubaren Zeitrahmen liquidiert werden können. Man spricht dann von der sogenannten Locked-in-Paper-Falle. Die jeweilige Liquidität eines Werts sollte deshalb zur Positionsgröße passen.

### Fazit

Nur der, der langfristig Verluste vermeidet, ist in der Lage, eine positive Performance zu erzielen. Vielen privaten Anlegern gelingt dies unter anderem aus emotionalen Gründen nicht. Aber auch Fondsstrukturen schützen nicht vor Verlusten, da institutionelle Anleger ihre Portfolios in der Regel an einem Index ausrichten und auch größere Abwärtsbewegungen mitnehmen. Im Rahmen des Portfoliomanagements bei Akrida Capital setzen wir auf ein effizientes Risikomanagement und begrenzen Verluste konsequent. Neben der Performance sind die Volatilität und die Vermeidung von Draw-downs für uns entscheidende Parameter.



### Über den Autor

Martin Englmeier ist Portfoliomanager bei Akrida Capital und verantwortet seit 2019 die Akrida-Chances-Strategie, eine Equity-long-short-Trading-Strategie mit nachgewiesenem Track Record. Er ist seit 2006 selbstständiger Trader. Die Basis ist eine eigens entwickelte Handelsstrategie mit nachhaltigem und vollständig dokumentiertem Alpha.



# Die zweite Halbzeit hat andere Regeln

Beim Vermögensaufbau darf man Faustformeln benutzen. Beim Entnehmen nicht.

Rund hundert Milliarden Euro zahlen deutsche Lebensversicherer, Pensionskassen und Pensionsfonds jährlich aus. Was danach damit geschieht, ist eine der am schlechtesten beantworteten Fragen der Branche: Eine Simon-Kucher-Untersuchung von 2018 beziffert die Wiederanlagequote beim auszahlenden Haus auf 13,5 Prozent; 89 Prozent beschränken sich auf die Abwicklung. Assekurata bestätigte das 2025.

Für die Assekuranz ist das ein Vertriebsproblem, für den Kunden eine Entscheidung, die nicht getroffen wird. Das Kapital verschwindet ja nicht, es landet auf dem Tagesgeldkonto – gut ein Drittel des Geldvermögens liegt in Einlagen. Sicher ist es dort nicht: Es wird aufgebraucht, bei realem Kaufkraftverlust.

Die Betroffenen sind selten Kapitalmarktpromis. Es sind Babyboomer, denen oft mehreres zugleich zufällt: Ablaufleistung, Immobilienerlös, Erbschaft. Nur 19,9 Prozent der Deutschen ab 14 Jahren besitzen Wertpapiere; der Zuwachs entsteht fast nur bei den unter 40-Jährigen. Das Geld kommt bei der Kohorte an, die am wenigsten Erfahrung damit hat – und bei der Nichtinvestieren riskant wäre, nicht zuletzt aufgrund einer Armutsgefährdung von 19,5 Prozent ab 65 Jahren.

„100 minus Lebensalter“ hilft nicht weiter: Die Formel wechselt Alter mit Risikotragfähigkeit. Bei einem 65-jährigen Paar erreicht mit rund 50 Prozent Wahrscheinlichkeit ein Partner das 90. Lebensjahr – ein Horizont, den man bei einem 40-Jährigen langfristig nennen würde.

Denn das Risiko der Entnahmephase ist ein anderes. Beim Aufbau ist die Reihenfolge der Renditen gleichgültig, bei der Entnahme ist sie dagegen entscheidend: Wer im Rückgang verkaufen muss, um die Monatsrate zu zahlen, realisiert Verluste dauerhaft.

## Disclaimer

Wertentwicklung Clartan Valeurs C seit Auflage 1991: 8,1 Prozent p. a., Stand 31.12.2025, Quelle: Clartan Associés. Frühere Wertentwicklungen sind kein Indikator für künftige Wertentwicklungen. Es besteht das Risiko eines teilweisen oder vollständigen Kapitalverlustes. Diese Werbemitteilung stellt weder eine Anlageberatung noch ein Angebot dar; maßgeblich sind allein Verkaufsprospekt und das Key Information Document (KID), erhältlich unter [www.clartan.com](http://www.clartan.com).

Das Clartan Ruhestandsportfolio trennt Auszahlung und Wachstum. Die monatliche Rate kommt ausschließlich aus dem Fonds Clartan Patrimoine C, einem defensiven, vermögensverwaltenden Ansatz mit aktiv gesteuerter Volatilität. Ziel ist realer und nominaler Kapitalerhalt bei geringer Schwankung. Der Aktienanteil darf bis 35 Prozent gehen, wird aber nur genutzt, wenn er gebraucht wird – derzeit deutlich weniger, weil der Anleihemarkt bei vernünftiger Duration auskömmliche Renditen bietet. Der Baustein puffert mehrere Jahresentnahmen ab. Umgeschichtet wird einmal jährlich: planbar, in schwachen Aktienjahren aussetzbar. Der Auszahlungstermin ist vom Börsentermin entkoppelt – im Tief verkaufen muss niemand.

Das Wachstumskapital bleibt im Fonds Clartan Valeurs C – 40 bis 50 Titel, Schwerpunkt Europa, seit der Auflage 1991 im Schnitt mit einem Plus von 8,1 Prozent im Jahr.

Je nach Zielbild sind 3 bis 6 Prozent Entnahme im Jahr darstellbar – vom vollen Kapitalerhalt über den teilweisen bis zum planvollen Verzehr; bei 6 Prozent ist Kapitalerhalt nicht mehr das Ziel. Viele unserer Privatkunden schätzen daran den Service: die regelmäßigen Gespräche und die Reallokation, wenn sich die Lebenssituation ändert. Viele Vermittler empfehlen uns ihren Kunden und übergeben diese in unsere Betreuung.

Die Frage lautet nicht, wie viel Aktienquote das Alter erlaubt. Sondern, welcher Teil des Vermögens welche Aufgabe hat.

Patrick Linden ist Managing Partner von Clartan Associés Deutschland.



## Ansprechpartner

**Patrick Linden**  
Managing Partner

**Tel.:**  
+49 (0) 228 965 905-0  
**E-Mail:**  
[pl@clartan.com](mailto:pl@clartan.com)  
**Web:**  
[Clartan.com](http://Clartan.com)

**Anschrift:**  
Clartan Associés  
Niederlassung Deutschland  
Poppelsdorfer Allee 110  
53115 BONN

## Nomura Funds Ireland – Global Multi-Theme Equity Fund

# Globale Megatrends: Profitieren Sie von einer Welt im Wandel

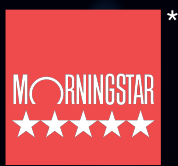
- **Globaler Aktienfonds:** investiert in 40 bis 60 Aktien ohne Sektor- oder geographische Begrenzungen, die von den aktuellen Wachstumstrends profitieren.
- **Multithematischer Ansatz:** Fokus nicht nur auf ein einziges Thema, sondern auf mehrere mittel- bis langfristige Wachstumstrends.
- **Vielfältigkeit:** Investitionen sowohl in wachstumsstarke Themen wie „Neue Technologien“, „KI/Datenwissenschaft“ und „Technologielösungen“ als auch in defensive aber dafür konstantere Wachstumsthemen wie „Globale Alterung“ und „Etablierte Marken“.
- **Dynamische Top-Down-Anpassungen:** als Reaktion auf die aktuelle Marktlage wird die Gewichtung der einzelnen Themen – und damit das Risiko im Fonds – bei Bedarf angepasst.
- **Der etwas andere Blick auf die Welt:** Das in Japan ansässige Investmentteam bietet eine einzigartige Perspektive auf die globalen Aktienmärkte.

### Hinweis auf die wesentlichen Risiken:

Schwellenmärkte oder weniger entwickelte Länder können mehr politischen, wirtschaftlichen oder strukturellen Herausforderungen ausgesetzt sein als entwickelte Länder.

### Eckdaten per 28.08.2026

|                    |                                 |                    |                       |
|--------------------|---------------------------------|--------------------|-----------------------|
| Lead Fondsmanager  | Yoshiaki Saito, CMA             | ISIN / WKN (I USD) | IE00BJCWGQ42 / A2PZAB |
| Auflagedatum       | 03.02.2020 (I USD)              | ISIN / WKN (A USD) | IE00BJCW9983 / A2PZAA |
| Gesamtfondsvolumen | USD 140,5 Mio. (per 28.08.2026) |                    |                       |



**Christin Helming, CIIA**  
*Head of Wholesale Business*  
+49 (0) 69 15 30 93 720  
[christin.helming@nomura-asset.eu](mailto:christin.helming@nomura-asset.eu)



**Alexander Fiene**  
*Relationship Manager,  
Wholesale Business*  
+49 (0) 69 15 30 93 721  
[alexander.fiene@nomura-asset.eu](mailto:alexander.fiene@nomura-asset.eu)



### Disclaimer

Die EU-Offenlegungsverordnung trat am 10. März 2021 in Kraft. Sie verpflichtet Unternehmen, Anleger besser über die Integration von Nachhaltigkeitsrisiken, die Berücksichtigung negativer Nachhaltigkeitsauswirkungen, das Bewerten ökologischer oder sozialer Merkmale und über nachhaltige Investitionen (soweit relevant) zu informieren. Diesbezügliche Offenlegungen zu Nomura Funds Ireland PLC und seinen Sub-Fonds finden Sie im Verkaufsprospekt. Nomura Funds Ireland – Global Multi-Theme Equity Fund ist ein Art. 6 Fonds unter der Offenlegungsverordnung.

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Prospekt des OGAW und das PRIIPs KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Dieser Fonds weist aufgrund seiner Zusammensetzung/der von dem Fondsmanagement verwendeten Techniken eine erhöhte Volatilität auf, d.h., die Anteilspreise können auch innerhalb kurzer Zeiträume stärkeren Schwankungen nach unten oder nach oben unterworfen sein. Der Verkaufsprospekt in Englisch und die Basisinformationsblätter (PRIIPs KIDs) in deutscher Sprache sind in elektronischer oder gedruckter Form kostenlos unter <https://www.nomura-asset.co.uk/> oder direkt bei der Nomura Asset Management U.K. Ltd, 8/F, 1 Angel Lane, London, EC4R 3AB, England oder Nomura Asset Management Europe KVG mbH, Große Gallusstraße 14, 60315 Frankfurt am Main erhältlich. Die Zahlenangaben beziehen sich auf die Vergangenheit und die in der Vergangenheit erzielten Wertsteigerungen sind keine Garantie für zukünftige Erfolge. Deshalb kann keine Zusicherung gegeben werden, dass die Ziele der Anlagepolitik erreicht werden. Eine Anlage in Investmentfonds unterliegt Schwankungen. Die Rendite kann gegebenenfalls infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte für Nomura Funds Ireland plc und ihre Sub-Fonds in englischer Sprache und Informationen zu Instrumenten der kollektiven Rechtsdurchsetzung sind unter [https://www.nomura-asset.co.uk/download/funds/how-to-invest/Summary\\_of\\_investor\\_rights.pdf](https://www.nomura-asset.co.uk/download/funds/how-to-invest/Summary_of_investor_rights.pdf) erhältlich. Nomura Asset Management U.K. Limited kann jederzeit beschließen, Vorkehrungen, die sie gegebenenfalls für den Vertrieb von Anteilen eines Fonds in einem anderen Mitgliedsstaat als ihrem Herkunftsmitgliedstaat getroffen hat, aufzuheben.

\* Morningstar Overall Rating per 31-07-2026. Das Morningstar Overall Rating bezieht sich auf den Nomura Funds Ireland – Global Multi-Theme Equity Fund I USD. Die Morningstar Peer Group setzt sich aus den folgenden Parametern zusammen: Open-End Fund; Morningstar Kategorie: Europa/Afrika/Asien; Älteste Anteilsklasse; UCITS; (ohne Länderbeschränkung). Die Morningstar-Kategorien werden für jede spezifische Region in Bezug auf den jeweiligen Fonds verwendet. Copyright © 2026 Morningstar. Alle Rechte vorbehalten. Die hierin enthaltenen Informationen: (1) sind Eigentum von Morningstar und/oder ihrer Inhaltsanbieter; (2) dürfen nicht kopiert oder verbreitet werden; (3) für ihre Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität wird keine Gewähr übernommen; und (4) stellen keine Beratung jeglicher Art dar, weder in Bezug auf Investitionen, Steuern, Recht oder Sonstiges. Der Nutzer ist allein dafür verantwortlich, dass die Nutzung der Informationen mit allen für ihn geltenden Gesetzen, Vorschriften und Einschränkungen übereinstimmt. Weder Morningstar noch seine Inhaltsanbieter sind für Schäden oder Verluste verantwortlich, die sich aus der Nutzung dieser Informationen ergeben, es sei denn, solche Schäden oder Verluste können in Ihrer Rechtsordnung nicht eingeschränkt oder ausgeschlossen werden. Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen.

### Weitere Information zum Fonds:



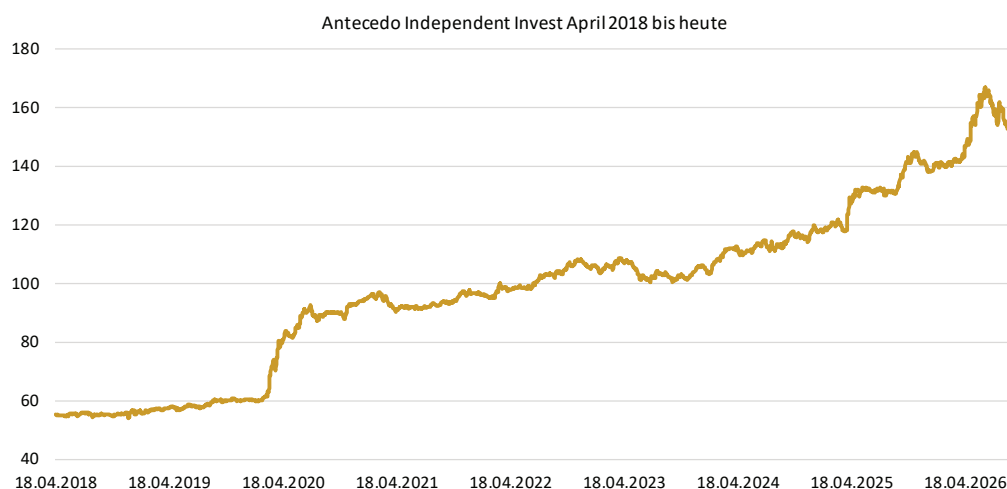
Besuchen Sie unsere Webseite  
[www.nomura-asset.eu](http://www.nomura-asset.eu)





In einer Zeit, in der geopolitische Spannungen und Unsicherheit zunehmen, gibt der Antecedo Independent Invest-Fonds Sicherheit. Er erzielt weitgehend unabhängig von der Aktienmarkt- und Zinsentwicklung attraktive Renditen.

Seit seiner Neuausrichtung im April 2018 ist der **Antecedo Independent Invest** ein long vola-Fonds. In Zeiten zunehmender Verunsicherung und steigender impliziter Volatilitäten spielt er seine Stärken aus. Dies konnte der Fonds insbesondere in der Corona-Krise im Jahr 2020 und am Liberation Day im April 2025 unter Beweis stellen:



Antecedo Independent Invest-Fonds A-Tranche – ISIN DE000A0RAD42, keine Mindestanlage  
(Quelle: Bloomberg für Antecedo Independent Invest-A mit Stand 31.08.2026)

Kennzahlen seit Neuausrichtung (04/2018 – 07/2025):

|                  | Independent Invest | EuroStoxx 50-Index |
|------------------|--------------------|--------------------|
| Ø Rendite p.a.   | + 13,0 %           | + 10,7 %           |
| Volatilität p.a. | 7,4 %              | 18,8 %             |
| max. Verlust     | - 8,4 %            | - 38,2 %           |

#### Disclaimer

Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Aktienkurse können markt-, währungs- und einzelwertbedingt relativ stark schwanken. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Für die Einhaltung einer eventuell angestrebten Verlustbegrenzung kann keine rechtliche Garantie oder Gewähr abgegeben werden.

Weitere Informationen zu Chancen und Risiken sowie die Verkaufsunterlagen (Wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt) finden Sie bei Antecedo unter [www.antecedo.eu](http://www.antecedo.eu).



# Nicht nur Stürmer: Erfolgreiche Fußball-Strategie im Fondsmantel

**MB Fund Max Global sucht gezielt nach unterbewerteten Einzeltiteln – erklärt im Vokabular einer echten Leidenschaft: dem Fußball.**

Festgeld- und Anleihenzinsen enttäuschen viele Sparer, während Aktienmärkte nach jeder Krise neue Höchststände erreichen. Für Anleger mit einem vernünftigen Anlagehorizont bleibt die Aktie deshalb schwer zu ersetzen – vorausgesetzt, das Risiko wird aktiv gesteuert und nicht allein auf Kursgewinne gesetzt. MB Fund Max Global, ein 2005 aufgelegter Mischfonds (ISIN LU0230368945), verfolgt genau diesen Ansatz: aktive Einzeltitelauswahl statt Indexnähe, beraten von der MB Fund Advisory GmbH (MBFA). Der Fonds verwaltet aktuell rund 62 Millionen Euro. Wie die Titelauswahl im Detail funktioniert, erklären Max Stillger und Thilo Müller gern im Vokabular des Fußballs – kein aufgesetztes Stilmittel: Sie verfolgen die Bundesliga seit Jahrzehnten leidenschaftlich und übertragen ihre Spielanalyse ganz selbstverständlich auf die Kapitalmärkte.

## Vier Bausteine für unterschiedliche Wetterlagen

Die Investmentexperten ordnen die Positionen im Fonds wie im Fußball vier Bausteinen zu, die jeweils eine Position auf dem Feld spiegeln:

- **„Versicherung“ als Torwart** – Edelmetalle, CO<sub>2</sub>-Zertifikate und Unternehmensanleihen sichern ab, wenn es eng wird.
- **„Marathon“ als Abwehr** – Positionen, die das Portfolio stabilisieren.
- **„Themen“ als Mittelfeld** – langfristige Trends, die das Spiel gestalten.
- **„Unglaublich“ als Sturm** – besonders deutliche Unterbewertungen, die den Unterschied machen.

Konkrete Beispiele aus dem Portfolio: Xetra-Gold im Baustein „Versicherung“, die Roche Holding im „Marathon“-Baustein wegen der onkologischen Pipeline, Daldrup & Söhne im „Themen“-Baustein mit Rückenwind durch die Gesetzgebung, und die Deutsche Rohstoff AG im Baustein „Unglaublich“ mit einem Kurs-Buchwert-Verhältnis unter eins.

## Günstiger als der Markt glaubt

Bei der Titelauswahl schauen die Experten auf Kurs-Gewinn-Verhältnis, Buchwert, Dividendenpolitik und ein verständliches Geschäftsmodell, mit dem Ziel, nicht zu teuer einzukaufen. Das durchschnittliche Kurs-Gewinn-Verhältnis des Aktienportfolios liegt mit ca. 9,11 deutlich unter dem vergleichbarer Mischfonds (Stand 30. Juni 2026).

Bestätigt sich eine These am Markt dauerhaft nicht, wird die Position abgebaut – auch wenn der Kurs zwischenzeitlich gestiegen ist. Entscheidend ist die Entwicklung der These, nicht die kurzfristige Kursbewegung.

## Bewusst abseits des Mainstreams

Der USA-Anteil im Aktienportfolio lag zum 24. August 2026 bei 0 Prozent, deutlich unter dem Gewicht, das globale Indizes den USA derzeit geben. Der Anteil von Small- und Mid-Caps liegt über dem vergleichbarer Mischfonds, mit der Begründung, dass dort weniger Analysten nach Fehlbewertungen suchen und große Fonds dort oft gar nicht investieren können.

Der MB Fund Max Global erzielte per 31. Juli 2026 eine annualisierte 5-Jahres-Rendite von +8,26 % p.a. und belegt damit den Prozentrang 5 innerhalb der Morningstar-Peer-group EUR Flexible Allocation – Global.



### Ansprechpartner:

**Thilo Müller**  
Geschäftsführer,  
MB Fund Advisory GmbH

**Web:** [www.mbfa.de](http://www.mbfa.de)

**E-Mail:** [info@mbfa.de](mailto:info@mbfa.de)

**Tel.:** +49 (0)6431 9473-0



**MB Fund Advisory**





Marketingmitteilung.

## Gesundheitswesen: Innovation eröffnet neue Perspektiven

Innovation wird an den Kapitalmärkten vor allem mit dem Technologiesektor verbunden. Doch auch im Gesundheitswesen vollzieht sich ein tiefgreifender Wandel. Medizinischer Fortschritt, demografischer Wandel und chronische Erkrankungen sorgen für einen steigenden Bedarf an neuen Behandlungsmöglichkeiten. **Gleichzeitig haben sich die Bewertungen vieler Healthcare-Unternehmen nach mehreren schwierigeren Börsenjahren deutlich relativiert.**

Für Linden Thomson treffen damit derzeit mehrere Entwicklungen aufeinander. Neben strukturellen Wachstumstreibern rückt die Innovationsdynamik in den Fokus. Neue Diagnostikverfahren und Therapien verändern zunehmend, wie Krankheiten erkannt und behandelt werden.

### Biotechnologie als Innovationsmotor

Die Biotechnologie steht im Zentrum vieler dieser Entwicklungen. Biotechnologieunternehmen nutzen Fortschritte in der Forschung, um neue Medikamente und Therapieansätze zu entwickeln. Das Spektrum reicht von etablierten Biopharmaunternehmen bis zu kleineren Spezialisten und umfasst Immuntherapien sowie Zell- und Gentherapien. Einsatzgebiete finden sich etwa bei Entzündungs- und Immunerkrankungen, neurologischen Erkrankungen, Adipositas und Krebs.

Aus Sicht von Thomson hat sich zugleich das Kapitalmarktumfeld verändert. Nachdem Anleger in den vergangenen Jahren verstärkt Technologieaktien bevorzugten, entwickelten sich Healthcare-Titel vergleichsweise schwach. In der Folge sind die Bewertungen in Teilen des Sektors zurückgekommen. Interessante Perspektiven sieht Thomson derzeit insbesondere im Biotechnologiesektor sowie bei Unternehmen, die Forschungs- und Diagnostikwerkzeuge für die Gesundheitsindustrie bereitstellen.

### Onkologie als Beispiel für medizinischen Fortschritt

#### Die Krebsbehandlung ist eines der deutlichsten Beispiele für diesen Innovationszyklus.

Die Entwicklung führt zunehmend von breit angelegten Therapieansätzen hin zu stärker personalisierten Behandlungen. Fortschritte reichen von Früherkennung und molekularer Diagnostik über zielgerichtete Therapien und Immuntherapien bis hin zu Radiopharmazeutika und neuen Ansätzen in der Wirkstoffforschung.

Für Thomson liegt eine Besonderheit der Onkologie in der Breite des Anlageuniversums. Die Chancen beschränken sich nicht nur auf klassische Pharma- oder Biotechnologieunternehmen. Auch Diagnostik, Medizintechnik sowie Anbieter von Forschungsinstrumenten können vom medizinischen Fortschritt profitieren. Damit erstreckt sich das Thema über weite Teile der Healthcare-Wertschöpfungskette.

### Aktive Auswahl bleibt entscheidend

Doch medizinische Innovation führt nicht automatisch zu Anlageerfolg. Klinische Studien können scheitern, regulatorische Entscheidungen die Perspektiven eines Unternehmens verändern und neue Wettbewerber etablierte Therapien unter Druck setzen. Für Linden Thomson ist dies ein wesentlicher Grund, warum eine aktive Titelauswahl im Gesundheitswesen sowie insbesondere in Biotechnologie und Onkologie entscheidend ist. Candriams Ansatz verbindet

langjährige spezialisierte Investmentexpertise mit wissenschaftlicher Kompetenz. Neben der finanziellen Stärke eines Unternehmens werden die klinische Relevanz seiner Innovationen, die Wettbewerbsposition und das kommerzielle Potenzial beurteilt. Ziel ist es, die Unternehmen zu identifizieren, deren Technologien einen medizinischen Mehrwert schaffen und zugleich die Voraussetzungen für langfristige wirtschaftliche Wertschöpfung mitbringen.

Investitionen in Gesundheits-, Biotechnologie- und Onkologieunternehmen bergen Risiken, darunter das Risiko von Kapitalverlusten, Eigenkapitalrisiken und Währungsrisiken. Anleger sollten sich bewusst sein, dass der Wert der Investitionen schwanken kann und dass sie möglicherweise nicht den vollen investierten Betrag zurückgewinnen.

Dies ist ein Marketing-Dokument und stellt weder ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten noch eine Anlageempfehlung dar. Anleger sollten vor einer Investitionsentscheidung die relevanten rechtlichen Unterlagen, insbesondere Verkaufsprospekt und wesentliche Anlegerinformationen, sorgfältig lesen. Das Risiko eines Kapitalverlusts wird vom Anleger getragen. Informationen zu den Rechten der Anleger sowie zum Beschwerdeverfahren finden Sie auf unserer Website unter Aufsichtsrechtliche Informationen I Candriam. Candriam Zweigniederlassung Deutschland, Fellnerstraße 5, 60322 Frankfurt am Main, ist bei der BaFin registriert. © 2026 Candriam. Alle Rechte vorbehalten.



**Linden Thomson**

CFA, Senior Portfolio  
Manager, Thematic  
Global Equity

Für weitere  
Informationen  
kontaktieren Sie  
uns oder besuchen  
Sie unsere Website.



# Die Chancen von Euro-Unternehmensanleihen

**Euro Credit Total Return ist eine Total-Return-Strategie, flexibel und aktiv gemanagt und geeignet für unterschiedliche Marktbedingungen. Benchmarkunabhängig investiert sie in alle Arten euro-denominierter Unternehmensanleihen, darunter Investmentgrade-Anleihen und High Yield.**

Der Anleihenmarkt ist in Bewegung. Die steigende Staatsverschuldung in den USA, Inflationssorgen und erwartete Zinserhöhungen verstärken die Unsicherheit der Anleger. Europäische Unternehmensanleihen sind ein Anlagesegment, das durch die zurzeit hohen Renditen attraktive Erträge erwarten lässt. Wir investieren in Unternehmen mit guten Fundamentaldaten, und setzen auf eine dynamische Asset-Allokation und effektives Risikomanagement.



## Verschiedene Performance-Treiber

Hohe Flexibilität ist eine der Stärken dieser Strategie. Der Fonds investiert ohne feste Benchmark quer durch das gesamte Euro-Credit-Universum – von kurzlaufenden Investment-Grade-Papieren bis hin zu High-Yield-Anleihen und nachrangigen Finanzinstrumenten. Die Duration kann zwischen minus zwei und plus sechs Jahren variieren und wird aktiv über Zins-Futures gesteuert, um schnell auf Zinsvolatilität reagieren zu können. Rund 30 Prozent des Portfolios sind in High-Yield-Titeln investiert, was Diversifikationsvorteile und Renditepotenzial kombiniert. Zusätzlich werden Credit Default Swaps (CDS) taktisch genutzt, um das Kreditrisiko flexibel zu steuern.

Sektoral bleibt der Fonds klar übergewichtet in Industrietiteln (45 %), gefolgt von Finanzwerten (40%) - vor allem in Senior-Anleihen europäischer Banken. Diese Titel überzeugen mit soliden Fundamentaldaten und attraktiven Bewertungen. Zudem sehen wir nur

eine begrenzte direkte Überschneidung europäischer Banken mit dem wachsenden Private- Credit-Markt, den wir zunehmend kritisch sehen.

Seit Auflegung im Jahr 2015 hat der AXA WF Euro Credit Total Return seine Morningstar- Vergleichsgruppe deutlich übertroffen: Dies zeigt, wie sich die flexible Strategie in unterschiedlichen Marktphasen entwickelt hat - von der Brexit-Unsicherheit über die Covid-19-Krise bis zum Zinsschock im Jahr 2022.

|                       |                |
|-----------------------|----------------|
| ISIN A-Anteil Acc     | LU1164219682   |
| ISIN A-Anteil Inc     | LU1164219922   |
| Max. Ausgabeaufschlag | 3 %            |
| Managementgebühren    | 0,95 %         |
| Auflegung             | 26.02.2015     |
| Verwaltetes Vermögen  | 5,203 Mrd. EUR |

1. Quellen: BNPP AM, Morningstar, 31.07.26

## Risikohinweise

Das Portfolio unterliegt den speziellen Risiken von Anlagen in High-Yield-Anleihen. Ihre Ausfallrisiken sind höher als die von Investmentgrade-Anleihen. Bei einem Zahlungsausfall kann der Wert dieser Papiere stark fallen, was auch Auswirkungen auf den Nettoinventarwert des Portfolios hätte.

Ergebnisse der Vergangenheit sind kein Hinweis für künftige Erträge und der Wert einer Investition in ein Finanzinstrument kann sowohl fallen als auch steigen. Investoren erlangen möglicherweise nicht ihren ursprünglich investierten Betrag zurück.

BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT Europe, die "Verwaltungsgesellschaft", ist eine vereinfachte Aktiengesellschaft französischen Rechts mit Gesellschaftssitz in: 1, boulevard Haussmann 75009 Paris, France, RCS Paris 319 378 832 und ist bei der französischen Aufsichtsbehörde "Autorité des marchés financiers" unter der Nummer GP 96002 registriert.

Weitere Informationen finden Sie auf [www.bnpparibas-am.com](http://www.bnpparibas-am.com).

Investoren, die erwägen in das Finanzinstrument zu investieren sollten die gesetzlich geforderten Verkaufsunterlagen (insb. Verkaufsprospekt, Halbjahres- Jahresberichte, KID) lesen, welche auf der Internetseite vorgehalten werden. Meinungsäußerungen, welche in diesem Material enthalten sind, stellen eine Beurteilung der Verwaltungsgesellschaft zum angegebenen Zeitpunkt dar und können sich ohne weitere Mitteilung ändern.



**BNP PARIBAS**  
ASSET MANAGEMENT



## Kostengünstige – breit diversifizierte – aktive ETF-Lösungen

### Starke Akzeptanz bei den Anlegern

Avantis Investors wurde 2019 ins Leben gerufen, um wertschöpfende Lösungen zu niedrigen Gebühren anzubieten.

Heute vertrauen Tausende Avantis in einer Reihe von Aktien-, Renten- und Sachwertstrategien.

### Seit Gründung im Jahr 2019

Mehr als 165 Mrd. \$ verwaltetes Vermögen

>5.000 Berater und institutionelle Kunden

>36 Strategien zum Aufbau von Wertschöpfungsallokationen

### Modernisiertes Value-Investing

Beim Value-Investing geht es nicht darum, billige Unternehmen zu finden, wie es viele herkömmliche Value-Ansätze tun.

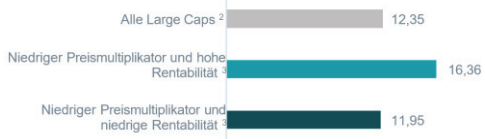
Es geht vielmehr darum, das Beste für den Preis zu bekommen, den man zahlt.

Das bedeutet, sich auf qualitativ hochwertige Unternehmen mit hoher Rentabilität zu guten Preisen zu konzentrieren.

Darauf kommt es an, wenn man höhere erwartete Renditen erzielen will.

Das ist modernes Value-Investing.

Annualisierte Renditen (%), US Large Cap-Aktien, 1973-2024\*



Daten von Avantis und ACI per 30.06.2025.

Die frühere Wertentwicklung ist kein zuverlässiger Indikator für künftige Ergebnisse.

1. \* Quelle: Avantis Investors und Sunil Wahal, CRSP/Compustat, US-Wertpapiere, 1973-2023.
2. Large Caps: Ein Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von mehr als 10 Mrd. USD.
3. Niedriger Preismultiplikator: Ein Unternehmen mit einem niedrigen Preis im Vergleich zu seinem Gewinnniveau.

### Lösungen für bessere Ergebnisse

Die Lösungen von Avantis sind darauf ausgelegt, viele der gleichen Vorteile wie Indexanlagen mit dem Potenzial für Mehrwert zu kombinieren, indem sie die erwarteten Renditen\* jeden Tag berücksichtigen. Sie vereinen die sinnvollen Aspekte des passiven Investierens mit denjenigen des aktiven Investierens, die einen Unterschied machen können.

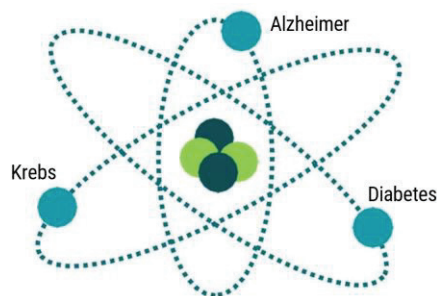
#### Indexansätze

- + Niedrige Gebühren
- + Breit diversifiziert
- Periodisch neu gewichtet
- Kein Potenzial für Outperformance

#### Avantis Investors

- + Niedrige Gebühren
- + Breit diversifiziert
- + Tägliche aktive Kontrolle
- + Potenzial für Outperformance

## Solide Grundlage – höheres Ziel



Avantis Investors wird von American Century Investments (ACI) unterstützt – ein Asset Manager mit einem Volumen von über 360 Milliarden US-Dollar, der seit mehr als 65 Jahren für Anleger tätig ist.

Im Rahmen einer einzigartigen Eigentümerstruktur werden 40 % des Gewinns an den Eigentümer von ACI, das Stowers Institute of Medical Research, ausbezahlt.

Es widmet sich der Aufdeckung der Ursachen, der Behandlung und Heilmethoden lebensbedrohlicher Krankheiten.

>2 Mrd. USD

wurden seit 2000 zur Finanzierung innovativer medizinischer Forschung ausgeschüttet

\*Erwartete Renditen: Die Bewertungstheorie zeigt, dass die erwartete Rendite einer Aktie von ihrem aktuellen Kurs, ihrem Buchkapital (Vermögenswerte abzüglich Verbindlichkeiten) und den erwarteten zukünftigen Gewinnen abhängig ist, und dass die erwartete Rendite einer Anleihe von ihrer aktuellen Rendite und ihrer erwarteten Kapitalwertsteigerung (bzw. -minderung) abhängig ist. Wir verwenden Informationen zu aktuellen Marktpreisen und Unternehmensfinanzdaten, um Unterschiede bei den erwarteten Renditen der Wertpapiere zu identifizieren, und streben auf der Grundlage dieser aktuellen Marktinformationen eine Übergewichtung von Wertpapieren mit höheren erwarteten Renditen an. Die tatsächlichen Renditen können von den erwarteten Renditen abweichen und es kann nicht garantiert werden, dass die Strategie erfolgreich sein wird. Diversifizierung garantiert keinen Gewinn und schützt nicht vor Kapitalverlusten. Die Anlagerendite und der Kapitalwert von Wertpapieranlagen schwanken. Der Wert kann zum Zeitpunkt der Rücknahme über oder unter den ursprünglichen Kosten liegen. Die frühere Wertentwicklung ist keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.

Der Inhalt dieser Präsentation von Avantis Investors ist durch geltendes Urheber- und Handelsrecht geschützt. Es wird keine Erlaubnis erteilt, Text, Grafiken, Bilder, Marken, Designs oder Logos zu kopieren, weiterzugeben, zu ändern, zu posten oder einzubinden.

Dieses Material wurde ausschließlich zu Informationszwecken erstellt. Es stellt keine Anlage-, Buchführungs-, Rechts- oder Steuerberatung dar und sollte auch nicht als solche betrachtet werden.

American Century Investment Management (UK) Limited ist von der Financial Conduct Authority zugelassen und wird von ihr überwacht. American Century Investment Management (UK) Limited ist in England und Wales registriert. Registernummer: 06520426. Eingetragener Sitz: 12 Henrietta Street, 4th Floor, London, WC2E 8LH.

American Century Investments (EU) GmbH is registered by the German Federal Financial Supervisory Authority (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)).

American Century Investment Management, Inc. is not authorised by the German Federal Financial Supervisory Authority (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)).

©2026 American Century Proprietary Holdings, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

MARKETINGMATERIAL NUR ZUR VERWENDUNG DURCH PROFESSIONELLE ANLEGER / NICHT FÜR PRIVATANLEGER.

# Warum Fondsselektoren nicht jeden Baustein selbst auswählen müssen

**Die Suche nach den besten Fonds macht Spaß. Für viele Fondsselektoren ist sie Ausdruck der eigenen Investmentkompetenz. Doch sie kostet auch unglaublich viel Zeit.**

Wer Kundenportfolios entwickelt, muss Märkte beobachten, Fonds vergleichen, Strategien bewerten und Positionen laufend überprüfen. Hinzu kommen Dokumentation, Regulatorik und die Kommunikation mit den Kunden.

Die entscheidende Frage ist deshalb nicht, ob Fondsselektion wichtig ist. Sondern wo sie den größten Mehrwert schafft und welche Teile eines Portfolios effizienter abgebildet werden können.

## Fondsselektion mit klarem Fokus

Nicht jeder Fondsselektor möchte seine bisherige Fondsauswahl vollständig abgeben. Und das muss er auch nicht.

Vielleicht liegt die eigene Stärke z. B. in der Auswahl aktiv gemanagter Aktienfonds oder es bestehen besondere Überzeugungen zu Regionen und Investmentstilen. Dann ist es sinnvoll, diese Kompetenz weiterhin gezielt einzusetzen.

Gleichzeitig können passivere Teile des Portfolios über eine professionell gesteuerte Lösung abgebildet werden. So kann ein Fondsselektor seine Aktienfonds weiterhin selbst auswählen und andere Portfoliobausteine durch die A&F Strategiedepots abdecken.

## Ergänzen oder vollständig ersetzen

Die A&F Strategiedepots lassen sich flexibel einsetzen. Sie können die bestehende Fondsauswahl punktuell ergänzen oder, wenn gewünscht, vollständig ersetzen.

Wer seine Portfolios weiterhin selbst zusammenstellt, nutzt einzelne Strategiedepots als Bausteine der eigenen Asset Allokation. Wer den Aufwand für Research, Auswahl und Überwachung deutlich verringern möchte, kann mit ihnen auch die gesamte Fondsauswahl abbilden.

Der Fondsselektor entscheidet selbst, welcher Weg zu seinem Geschäftsmodell, seiner Investmentphilosophie und seinen Kunden passt. Kundenbeziehung und Beratungsverantwortung bleiben in seiner Hand.

## Mehr Zeit für Kunden und Unternehmen

Professionelle Fondsselektion endet nicht mit dem Kauf. Zielfonds müssen beobachtet, Veränderungen im Fondsmanagement eingeordnet und Strategien regelmäßig hinterfragt werden. Genau darin liegt der hohe zeitliche Aufwand.

Die A&F Strategiedepots bieten Zugang zu einem etablierten Investmentprozess, professioneller Portfoliosteuerung und einem überdurchschnittlichen historischen Track Record. So lassen sich Research- und Überwachungsaufgaben reduzieren, ohne auf eine strukturierte Investmentlösung zu verzichten.

Die gewonnene Zeit bleibt für Kundengespräche, neue Mandate und die Unternehmensentwicklung.

**Die A&F Strategiedepots bieten die notwendige Flexibilität: als Ergänzung einzelner Portfoliobereiche oder als vollständige Lösung für die bisherige Fondsauswahl.**

## Lernen Sie die A&F Strategiedepots kennen

Möchten Sie prüfen, wie sich die A&F Strategiedepots in Ihre Fondsauswahl oder Vermögensverwaltungsstrategie integrieren lassen? Besuchen Sie uns auf dem 22. FINANCIAL PLANNING Forum am 26. und 27. November 2026 in Berlin oder vereinbaren Sie ein persönliches Gespräch.

## A/VENTUM family office

Rotebühlplatz 17 | 70178 Stuttgart

[www.avfo.de](http://www.avfo.de)

**Mail:** [info@avfo.de](mailto:info@avfo.de)

**Tel:** 0711-722090-0



## Asia Technology: Asiatische Technologiewerte – Günstig bewertet

Viele asiatische Technologieunternehmen zeichnen sich durch eine nachhaltige Technologie- und Produktführerschaft sowie vorteilhafte Branchenstrukturen aus. Dies verschafft ihnen Preissetzungsmacht und teilweise auch mit einer Monopolstellung vergleichbare Gewinnmargen. Besonders hervorzuheben sind Unternehmen entlang der asiatischen KI-Wertschöpfungskette: Als wichtigste Profiteure der Investitionen in KI verzeichnen sie ein stark beschleunigtes Umsatzwachstum, das zusammen mit robusten Margen zu hohen Erwartungen für das Gewinnwachstum führt. Trotzdem werden asiatische Technologieunternehmen mit einem Abschlag gegenüber globalen Wettbewerbern gehandelt (Abbildung 1).

### Der KI-Ausbau unterscheidet sich von der Dotcom-Blase

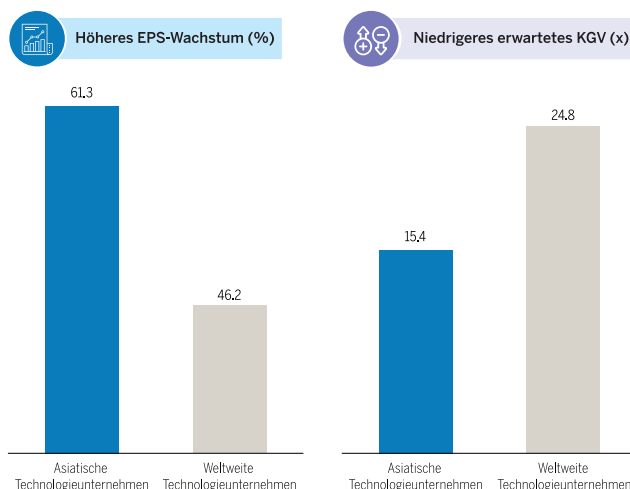
Viele Anleger ziehen Parallelen zwischen dem aktuellen Umfeld und der Dotcom-Blase. Dieser Vergleich ist nachvollziehbar: Beide Phasen wurden durch transformative neue Technologien (KI bzw. das Internet) und massive Infrastrukturinvestitionen (Rechenzentren bzw. Glasfaserausbau) geprägt. Es gibt hier aber auch wichtige Unterschiede. Während der Dotcom-Blase blieb ein Großteil der aufgebauten Glasfaserkapazitäten ungenutzt, wohingegen heute die Nachfrage nach Rechenleistung das Angebot übersteigt und Hyperscaler und Anbieter großer Sprachmodelle Rechenkapazitäten rationieren müssen. Dieser Nachfrageüberhang zeigt sich entlang der gesamten KI-Lieferkette, was asiatischen Unternehmen zugutekommt, die die benötigte Rechenleistung bzw. Infrastruktur bereitstellen.

### Bei KI führen alle Wege nach Asien

Wir sehen vier zentrale Themen, die das Anlageuniversum derzeit prägen:

- KI entlang der gesamten Wertschöpfungskette: Asien ist im gesamten KI-Ökosystem gut positioniert, von den Infrastrukturunternehmen bis zu Plattformen und Anwendungen. Eine hohe und über dem Angebot liegende KI-Nachfrage sorgt weiterhin für Investitionen in die gesamte Halbleiterlieferkette und stärkt die zentrale Rolle, die Asien beim Ausbau der globalen KI-Infrastruktur spielt. Dies kommt führenden Unternehmen in Taiwan, Südkorea und Japan zugute.
- Digitale Plattformen und Software erschließen den wirtschaftlichen Nutzen von KI: Internet- und Softwareunter-

Bei asiatischen Technologieunternehmen gehen die Gewinne, aber nicht die Bewertungen durch die Decke



Quellen: Factset, Wellington Management | Per 31. Mai 2026 | Asiatische Technologieunternehmen repräsentiert durch den MSCI AC Asia Pacific Information Technology Index und weltweite Technologieunternehmen repräsentiert durch den MSCI AC World Information Technology Index. Nur zur Veranschaulichung. DIE HISTORISCHE INDEX- ODER DRITTANBIETERPERFORMANCE SAGT KEINE ZUKÜNFTIGEN ERTRÄGE VORAUSS.

nehmen nutzen KI zunehmend, um das Kundenengagement, die Effizienz und die Monetarisierung zu steigern, was die nächste Phase in der Wertschöpfung über Infrastruktur hinaus markiert.

- Automatisierung und industrielle Technologie: Strukturelle Faktoren wie Arbeitskräftemangel und Reshoring (Rückverlagerung) verstärken die Nachfrage nach Robotik und industrieller Automatisierung, was besonders führenden Unternehmen in Japan und Taiwan zugutekommt.
- Aufstrebende lokale Marktführer: Auch dank der anhaltenden Digitalisierung und Verbreitung von Technologie in den lokalen Märkten sind die innovativen Unternehmen Asiens führend in Bereichen wie Internethandel, digitale Dienstleistungen und Kommunikation der nächsten Generation, wobei sie von einer schnell wachsenden Mittelschicht profitieren.

Da sich das Anlageuniversum zunehmend über den IT-Sektor hinaus auf digitale Plattformen, Automatisierung und weitere Bereiche ausweitet, wird ein aktiver Ansatz immer wichtiger, um die zukünftigen Gewinner in der wachsenden Technologielandschaft Asiens zu identifizieren.

### Mehr als nur eine geografische Diversifizierung

Asiatische Technologieunternehmen können globale Technologieallokationen nicht nur geografisch, sondern auch auf Sektorebene und im Hinblick auf Marktkapitalisierungssegmente diversifizieren. Für Anleger eröffnet sich so eine seltene Gelegenheit, von KI-getriebenem Wachstum und Diversifizierungsvorteilen zu profitieren – und das zu nach wie vor attraktiven Bewertungen in Relation zu den Fundamentaldaten. Hier kann aktives Management eine entscheidende Rolle dabei spielen, das gesamte Spektrum an Anlagechancen zu erschließen.

**Autoren:** Yash Patodia, Global Industry Analyst · Aoi Nishiyama, Investment Director · Alistair J. MacDonald, CFA, Investment Strategist · Wellington Management

Die zum Ausdruck gebrachten Ansichten sind diejenigen der Autoren zum Zeitpunkt der Verfassung dieses Dokuments. Andere Teams können andere Ansichten vertreten und andere Anlageentscheidungen treffen. Der Wert einer Anlage kann gegenüber dem Zeitpunkt der ursprünglichen Investition steigen oder sinken. Von externen Anbietern stammende Daten werden zwar als verlässlich erachtet, doch gibt es keine Garantie für ihre Richtigkeit. Nur für professionelle, institutionelle oder zugelassene Anleger. © Copyright 2026 Wellington Management Europe GmbH. Alle Rechte vorbehalten.



# Ein starkes Aktienportfolio hält stand. Egal, was der Markt ihm zumutet.



Bei Federated Hermes unterziehen wir die Investments in unseren MDT-Aktienportfolios einem gründlichen, alpha-orientierten Modell. Wir analysieren täglich Tausende von Aktien und passen uns den dynamischen Veränderungen des Marktes an. Denn sie sollen funktionieren. Bei Wind und Wetter. Besuchen Sie [federatedhermes.com/volatile-welt](https://federatedhermes.com/volatile-welt) und erfahren Sie mehr.

**Federated  
Hermes** 

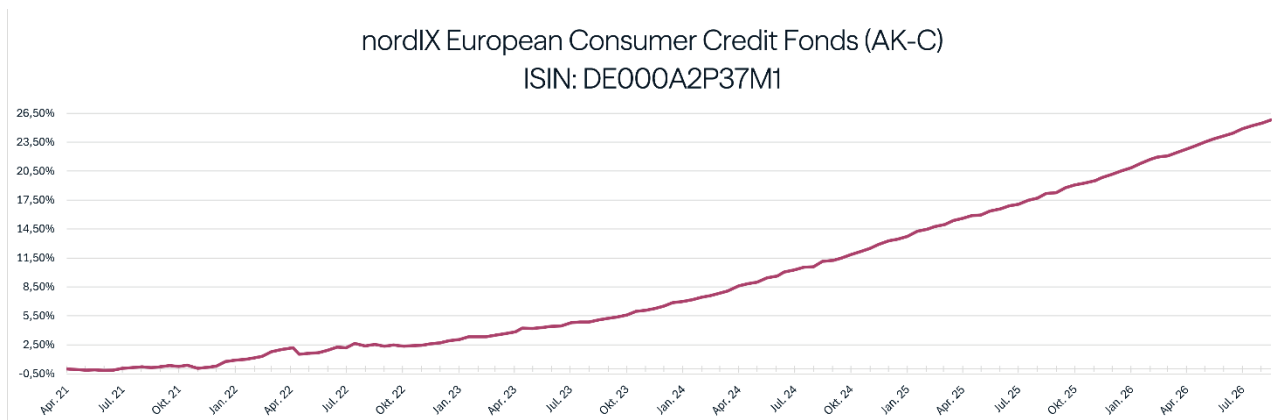
Geprüft für eine volatile Welt

**Nur für professionelle Anleger. Kapitalrisiko.** Alpha ist ein Maß für die Überschussrendite. MDT bezieht sich auf Federated Hermes MDT Advisers. Diese Anzeige ist nur für professionelle Anleger bestimmt. Dieses Dokument ist für Marketingzwecke gedacht. Herausgegeben und genehmigt von Hermes Fund Managers Ireland Limited („HFML“), das von der Zentralbank von Irland zugelassen ist und reguliert wird. Eingetragene Adresse: 7/8 Upper Mount Street, Dublin 2, D0F2 FT59 Irland.



# Konsumentenkredite: Stabilität im Fixed Income

Europäische Konsumentenkredite bieten Finanzplanern Zugang zu einer Ertragsquelle, die nur begrenzt von täglichen Zins- und Spreadbewegungen abhängt. Der nordIX European Consumer Credit Fund verbindet kurze Kreditlaufzeiten mit breiter Streuung und weist seit Auflage eine vergleichsweise geringe Schwankungsbreite auf.



Quelle: Bloomberg, nordIX, Monega | Stand: 09/2026

Wertentwicklungen der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse.

Die Rentenmärkte sind 2026 erneut von kräftigen Zinsbewegungen geprägt. Geopolitische Spannungen, höhere Energiepreise und wechselnde Erwartungen an die Geldpolitik verändern die Renditen von Staats- und Unternehmensanleihen teilweise innerhalb weniger Tage. Finanzplaner suchen deshalb im defensiven Portfolioteil verstärkt nach Ertragsquellen, deren Wertentwicklung weniger eng an diesen Marktbewegungen hängt.

Bei europäischen Konsumentenkrediten entsteht die laufende Verzinsung aus vielen einzelnen Kreditforderungen privater Haushalte. Spezialisierte Kreditgeber und Plattformen bündeln diese Forderungen, sodass sich das Kreditrisiko auf eine große Zahl von Schuldnern verteilt. Zusätzlich stammen die Kredite aus verschiedenen europäischen Märkten und unterschiedlichen Bereichen der Konsumentenfinanzierung. Die vergleichsweise kurzen Laufzeiten begrenzen die Zinssensitivität. Tilgungen fließen fortlaufend zurück und können zu aktuellen Konditionen neu investiert werden.

Der nordIX European Consumer Credit Fund investiert seit April 2021 in solche Kreditportfolios. Ende August verwaltete der Fonds mehr als 280 Millionen Euro. Seit Jahresbeginn lag die Wertentwicklung bei 4,10 Prozent, über drei Jahre erreichte sie annualisiert 5,73 Prozent. Die historische Volatilität betrug 0,29 Prozent über zwölf Monate und 0,45 Prozent über drei Jahre. Die Entwicklung der Anteilklasse C verlief seit Auflage vergleichsweise gleichmäßig.

Inzwischen arbeitet der Fonds mit 24 Kreditplattformen in 15 europäischen Ländern zusammen. Zuletzt kamen GoCap und Clay Technologies aus Großbritannien sowie ID Finance aus Spanien hinzu. Damit sind beispielsweise einkommensabhängige Ratenkredite ebenso vertreten wie digital vergebene Kurzzeitkredite. Bevor eine neue Plattform aufgenommen wird, prüft nordIX deren Kreditvergabe und die bisherigen Portfolioergebnisse. Anschließend werden die Entwicklungen laufend überwacht.

Für Finanzplaner liegt ein wesentlicher Vorteil in der vergleichsweise geringen Abhängigkeit von täglichen Bewegungen der

Staatsanleiherenditen und Credit Spreads. Die Wertentwicklung von Konsumentenkrediten wird stärker durch die laufenden Zinszahlungen und die Qualität der einzelnen Kreditforderungen bestimmt. Bei breiter Streuung und sorgfältiger Kreditprüfung kann daraus eine stabile Ertragsquelle für den defensiven Portfolioteil entstehen. Die historisch geringe Volatilität unterstreicht diesen Charakter. Entscheidend bleibt, dass die Kreditqualität laufend überwacht wird und erwartete Ausfallraten im kalkulierten Rahmen bleiben.

Europäische Konsumentenkredite können klassische Rentenanlagen im Portfolio ergänzen. Wenn Zins- und Spreadbewegungen stärker auf bestehende Anleihepositionen wirken, stammen die Erträge aus Konsumentenkrediten weiterhin überwiegend aus den Zinszahlungen der privaten Kreditnehmer. Für Finanzplaner entsteht damit eine zusätzliche Möglichkeit, den defensiven Portfolioteil breiter aufzustellen. Voraussetzung sind eine große Zahl einzelner Forderungen und eine sorgfältige Auswahl der Kreditplattformen.

# Der Value-Baustein: Das Fundament für Ihr krisenfestes Depot

Historisch betrachtet kennen die Weltbörsen langfristig nur eine Richtung: nach oben. Die alte Börsenweisheit „Time in the market beats timing the market“ bewahrheitet sich nach jedem Einbruch und in jeder Krisenphase aufs Neue. Doch die eigentliche Herausforderung liegt in den Jahren und Jahrzehnten dazwischen: Geopolitische Spannungen, wirtschaftliche Zyklen und unvorhersehbare Schocks halten die Märkte in Atem – getrieben von Faktoren, die früher kaum eine Rolle spielten. Für jeden Anleger stellt sich daher dieselbe essenzielle Frage: Wie gelingt es, langfristig im richtigen Markt investiert zu bleiben, ohne auf riskante Wetten zu setzen – und dabei echte Stabilität mit nachhaltiger Outperformance zu vereinen?

## Investieren statt Spekulieren – seit über drei Jahren

Genau mit diesem Anspruch ist der Hard Value Fund (WKN A3D1ZP) vor über drei Jahren an den Markt getreten. Unser Ansatz ist klar: Wir investieren kompromisslos in echte Substanz – ohne Blick in die Glaskugel, ohne kurzfristigen Hype. Entscheidungen basieren ausschließlich auf fundierten Zahlen, Daten und Fakten in unserer quantitativen und qualitativen Analyse.

Das Risiko steuern wir direkt über die Auswahl der Unternehmen im Portfolio. Dabei sind wir über unser Beta defensiv kleiner eins ausgerichtet und steuern dieses aktiv.

Unser zentrales Credo lautet: Was man nicht verliert, muss man nicht mühsam aufholen. Kapital, das in Schwächephasen erhalten bleibt, muss später nicht unter hohem Aufwand regeneriert werden – ein schlichter, aber entscheidender Vorteil gegenüber aggressiveren Strategien.

## Methodik mit Substanz: Fairer Wert als Kompass

Als defensiv agierender Aktienfonds bringen wir den klassischen Value-Geist zurück ins Portfolio. Für jedes Unternehmen berechnen wir auf Basis von Auftragslage und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen einen individuellen fairen Wert – investiert wird ausschließlich, wenn der Kurs darunter liegt. So besitzt jede Position das Potenzial, gesund in ihre faire Bewertung hineinzuwachsen. Dieser Prozess verbindet quantitative und qualitative Analyse und fördert dabei oft verborgene Werte in Branchen abseits des Mainstreams zutage – Unternehmen, die gerade in stürmischen Zeiten die nötige Ruhe bewahren und Stabilität bieten.



Patrick Grewe, Chief Investment Officer, van Grunsteyn

## Ihr stabiler Anker im Portfolio

Benchmark-unabhängig und frei in der Titelauswahl schöpft der Hard Value Fund sein Universum aus über 3.300 globalen Value- und Dividendenunternehmen – verdichtet auf 30 bis 40 sorgfältig selektierte Positionen. Diese bewusste Konzentration steht für Überzeugung statt breiter Streuung. Kontroversere Branchen wie Tabak, Atom und fossile Energie, Verteidigung oder Mining sind dabei kein genereller Ausschluss: Wer echten Value in jeder Marktphase allokalieren will, muss flexibel auf Veränderungen reagieren können – ohne Scheuklappen, aber stets mit analytischer Disziplin.

Das Ergebnis ist eine konservative, substanzstarke Komponente, die sich wirkungsvoll in jedes bestehende Portfolio einbinden lässt – mit einer Zielrendite von 6–8 % p.a., einer Zielausschüttung von 2–4 % p.a. und der Verlässlichkeit eines Ansatzes, der Stabilität und Ertrag über den gesamten Marktzyklus hinweg in Einklang bringt.





# Steigender Energiebedarf und geopolitische Unsicherheit

Von Damian Reimertz, Analyst für den Sektor Industriegüter und Dienstleistungen bei der DJE

Der globale Energiebedarf befindet sich in einem strukturellen Aufwärtstrend, bedingt vor allem durch drei Treiber: die fortschreitende Elektrifizierung, der Ausbau von KI-Rechenzentren sowie die Modernisierung der Stromnetze für die Nutzung erneuerbarer Energien. Aktuell steht der Energiemarkt jedoch im Spannungsfeld von kurzfristiger geopolitischer Unsicherheit und langfristigen Nachfragewachstum. Vor diesem Hintergrund stellt sich für Investoren die Frage, wie sich die geopolitische Lage im Kontext des strukturellen Wachstumsthemas Energiebedarf einordnen lässt.

## Elektrifizierung: Von E-Mobilität über Wärmepumpen bis hin zu grünem Stahl

Die Elektrifizierung treibt den Energiebedarf nach oben: Sektoren, die bislang auf fossilen Brennstoffen basierten, vor allem Verkehr, Gebäudeheizung und Industrie, werden zunehmend auf elektrische Lösungen umgestellt. Ziel ist die Dekarbonisierung durch geringere CO<sub>2</sub>-Emissionen und höhere Effizienz. Diese Entwicklung führt zu einer strukturellen Verschiebung mit wachsender Nachfrage nach Stromerzeugung und Netzinfrastruktur. Davon profitieren Anbieter elektrischer Ausrüstung und Automatisierung sowie Unternehmen entlang der Strominfrastruktur und Kabelhersteller.

## Rechenzentren werden zum Stromtreiber der Digitalisierung

Hinzu kommt der Ausbau von Rechenzentren. Die Digitalisierung der Wirtschaft, Cloud-Computing und besonders die rasanten Fortschritte der Künstlichen Intelligenz sorgen für einen starken Anstieg des Bedarfs an Rechenleistung. Neben der Datenverarbeitung spielt auch die energieintensive Kühlung eine zentrale Rolle. Der Ausbau von Rechenzentren kommt Unternehmen zugute, die Lösungen

für Stromversorgung, Backup-Systeme und thermisches Management bereitstellen.

## Erneuerbare Energien verändern die Infrastruktur der Stromversorgung

Parallel dazu findet eine grundlegende Transformation der Energieerzeugung statt. Der Ausbau erneuerbarer Energien, gerade von Wind- und Solarkraft, ist ein zentraler Bestandteil der Dekarbonisierungsstrategie vieler Volkswirtschaften. Nach Einschätzung der IEA dürfte der Anteil erneuerbarer Energien inklusive Kernenergie an der globalen Stromversorgung bis 2030 auf etwa 50 % ansteigen (aktuell 42 %). Geopolitische Spannungen erhöhen zudem den Druck auf importabhängige Staaten, ihre Energieversorgung resilienter und unabhängiger zu gestalten. Entlang der gesamten Wertschöpfungskette ergeben sich Chancen für Unternehmen, von Windkraftanlagenbauern und Betreibern über Anbieter von Netztechnologie bis hin zu Kabelherstellern.

## Fazit: Energieversorgungssicherheit gewinnt weiter an Bedeutung

Kurzfristig bleibt das Umfeld von geopolitischen Risiken und erhöhter Volatilität geprägt. Zugleich sind die strukturellen Treiber des Energiebedarfs, nämlich Elektrifizierung, Rechenzentren und erneuerbare Energien, weitgehend unabhängig von diesen Schwankungen. Die aktuelle geopolitische Lage könnte den Trend sogar verstärken, indem sie die Bedeutung von Energieversorgungssicherheit, Infrastrukturinvestitionen und Energiediversifizierung weiter in den Fokus rückt. Dr. Jens Ehrhardt gewichtet das Thema Energie derzeit besonders hoch im FMM-Fonds. Der vermögensverwaltende offensive Mischfonds investiert überwiegend in Aktien, ergänzt um Anleihen und gegebenenfalls Edelmetalle, um Renditechancen zu nutzen und Marktrisiken durch Diversifikation möglichst abzufedern.

**Ansprechpartner für Sie im Vertrieb:** Carsten Baukus – Carsten.Baukus@dje.de · Ines Hoffmann – Ines.Hoffmann@dje.de · Mario Künzel – Mario.Kuenzel@dje.de

### Rechtlicher Hinweis

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt, das PRIIPs-KID und den Jahres- und Halbjahresbericht des jeweiligen Fonds, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese enthalten ausführliche Informationen zu Chancen und Risiken. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf [www.dje.de](http://www.dje.de) unter dem jeweiligen Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter [www.dje.de/de/zusammenfassung-der-anlegerrechte](http://www.dje.de/de/zusammenfassung-der-anlegerrechte) abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Informations- und Marketingzwecken, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder -empfehlung dar. Auszeichnungen und langjährige Erfahrung garantieren keinen Anlageerfolg. Sofern Aussagen zur Wertentwicklung in der Vergangenheit getätigt werden, ist das kein Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die in dieser Marketing-Anzeige beschriebenen Fonds können in verschiedenen EU-Mitgliedstaaten zum Vertrieb angezeigt worden sein. Anleger werden darauf hingewiesen, dass die jeweilige Verwaltungsgesellschaft bzw. der jeweilige Verwalter beschließen kann, die Vorkehrungen für den Vertrieb der Anteile ihrer Fonds gemäß Art. 93a der Richtlinie 2009/65/EG und gemäß Art. 32a der Richtlinie 2011/61/EU aufzuheben. | DJE Kapital AG, Pullacher Straße 24, 82049 Pullach, Deutschland.



# Was Unternehmen wertvoll macht, steht **nicht in der Bilanz.**

Ob Menschen Vertrauen haben und hinter dem stehen, was sie tun, prägt Stabilität, Innovationskraft und Widerstandsfähigkeit. Der proud@work Aktienfonds macht diesen Zusammenhang investierbar.

## 01 MESSEN

### Kein Titel ohne **Nachweis.**

Voraussetzung für jedes Investment ist die Auszeichnung als Great Place to Work®, auf Basis anonymen und standardisierter Befragungen der Mitarbeitenden. 21 Mio. Stimmen aus über 180 Ländern bilden die Datenbasis. Das Siegel muss jedes Jahr neu verdient werden.

## 02 FILTERN

### Von 21.000 auf **30 bis 40.**

**21.000**

befragte  
Unternehmen  
weltweit



**10.000**

mit Great Place to  
Work® Siegel



**ca. 500**

börsennotiert, über  
5 Mrd. USD



**ca. 400**

nach  
Nachhaltigkeitsfilter,  
Artikel 8



**30–40**

im Fonds, nach  
Fundamentalanalyse

## 03 INVESTIEREN

### Drei Wege in den Fonds.

#### pur

DE000A3D7526

bis 0,95 % p.a.  
kein Sparplan  
ausschüttend

#### classic

DE000A2PRZX5

bis 1,45 % p.a.  
sparplanfähig  
ausschüttend

#### ETF

DE000A41ZZJ4

bis 0,79 % p.a.  
kein Ausgabeaufschlag  
thesaurierend, börsengehandelt



Marketinginformation, keine Anlageberatung und keine Anlageempfehlung. Investitionen in Investmentfonds sind mit Risiken verbunden, einschließlich des Kapitalverlusts bis hin zum Totalverlust. Die vergangene Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die zukünftige. Maßgeblich sind ausschließlich Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt (PRIIPs-KID) in deutscher Sprache, kostenlos unter [hansainvest.com](https://hansainvest.com). Great Place to Work® ist eine eingetragene Marke des Great Place to Work® Institute. Stand: September 2026.



# Wir analysieren nicht Unternehmen, sondern Investoren

In den USA muss jeder größere Vermögensverwalter sein Aktienportfolio offenlegen. Rund 4.000 Adressen tun das jedes Quartal. Der Vates Aktien USA wertet diese Meldungen systematisch aus. Grundlage des Portfolios sind damit die tatsächlichen Kapitalentscheidungen von Investoren, die über viele Jahre nachweislich Outperformance erzielt haben.

Von Robert Steinke

## Was in den USA offenliegt

Wer in den USA mehr als 100 Millionen Dollar in börsennotierten Aktien verwaltet, meldet sein Portfolio jedes Quartal an die Börsenaufsicht. Das gilt auch für geschlossene Hedgefonds und für Family Offices. Eine vergleichbare Pflicht kennt Europa nicht. Rund 4.000 Manager veröffentlichen auf diesem Weg, was sie tatsächlich halten.

## Aus rund 4.000 Adressen werden rund 60

Wir suchen daraus die Manager, die über lange Zeiträume vor ihrem Vergleichsindex lagen. Ein einzelner Glückstreffer genügt uns dabei nicht. Wir rechnen das beste Investment eines Managers heraus und prüfen, ob die Outperformance bestehen bleibt. Wir prüfen außerdem, woher sie kam. Lag der Manager im richtigen Sektor, oder hat er innerhalb des Sektors die richtigen Aktien gehalten? Nur das Zweite gilt uns als Nachweis.

Größe ist bei uns ein Ausschlusskriterium. Mit wachsendem verwaltetem Vermögen wird Outperformance zunehmend schwerer erreichbar. Wir bevorzugen deshalb Manager mit belastbarer Historie, die noch nicht zu groß geworden sind.

## Vom Konsens zum Portfolio

Die ausgewählten Manager halten zusammen ein Universum von über 900 Aktien. Ein hauseigenes Scoring vergleicht sie alle miteinander. Bewertet wird, wie viele der Manager eine Aktie halten, wie hoch sie bei ihnen gewichtet ist und ob im Aggregat zugekauft oder verkauft wurde.

So entsteht ein Portfolio aus rund 40 bis 60 Aktien. Es gibt kein nachgelagertes Overlay und keinen diskretionären Eingriff. Sektorgewichte sind ein Ergebnis des Screenings. Wir setzen sie nicht.

Es sitzen auch nicht 60 Manager gemeinsam in einem Raum und stimmen ab. Jeder von ihnen entscheidet unab-

hängig und ohne Kenntnis der Positionen der anderen. Erst wir bündeln diese Einzelmeinungen und werten sie aus.

## Zwischenstand seit Auflage

Vates Aktien USA EUR-I (VAU): **+88,8 %**

### Vergleichsindex Performance VAU vs. Index

|                             |         |          |
|-----------------------------|---------|----------|
| US 500 NTR EUR              | +87,3 % | +1,5 Pp  |
| US 500 Equal Weight NTR EUR | +49,9 % | +38,9 Pp |
| US MidCap 400 NTR EUR       | +46,4 % | +42,4 Pp |
| US SmallCap 2000 TR EUR     | +55,5 % | +33,3 Pp |

Anteilklasse EUR-I nach Kosten, kumuliert seit Auflage, 12.10.2022 bis 04.09.2026. Quelle: Vates Invest, Bloomberg.

## Als Basisinvestment für US-Aktien

Der Fonds ist stets voll in US-Aktien investiert und deckt alle Größenklassen ab, vom Schwergewicht bis zum Nebenwert. Er folgt keiner Sektorvorgabe und keiner Marktmeinung. Damit eignet er sich als Baustein für den US-Anteil eines Depots.

Die von uns ausgewerteten Manager sind seit Auflage durchgängig in den Magnificent Seven untergewichtet, den sieben Schwergewichten des US-Marktes. Das Screening überträgt diese Positionierung ins Portfolio. Für Depots mit hohem Gewicht in genau diesen Werten ergibt sich daraus ein Diversifikationsbeitrag.

Der Vates Aktien USA ist seit Oktober 2022 am Markt. Er verwaltet rund 350 Millionen Euro (Stand 31. August 2026). Sprechen Sie uns an, wenn Sie den Fonds als Baustein für Ihre US-Allokation prüfen möchten.

„Es sitzen nicht 60 Manager in einem Raum und stimmen ab. Jeder entscheidet unabhängig. Erst wir bündeln diese Einzelmeinungen.“

Robert Steinke, Managing Partner Vates Invest GmbH



### Robert Steinke, Dipl.-Kfm.

Managing Partner und Produktmanager der Vates Invest GmbH, verantwortlich für Vertrieb und Produktmanagement der Fonds Vates Parade und Vates Aktien USA. Seit 2006 am Kapitalmarkt tätig, zunächst im Private Banking der Bank Julius Bär in Frankfurt am Main, seit 2014 bei Vates Invest.

Vates Invest GmbH, Bürgermeister-Mahr-Straße 18, 63179 Obertshausen  
**Tel.:** +49 6104 9872072 **E-Mail:** steinke@vates-invest.de  
**Web:** www.vates-invest.de

Werbemitteilung. Frühere Wertentwicklung ist kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung; maßgeblich sind allein die aktuellen Verkaufsunterlagen des Fonds.

# Vier Rollen, ein Portfolio: Boutiquenfonds mit klar umrissener Aufgabe

Von Michael Gillesen

Boutiquenfonds unterscheiden sich von großen Fondsgesellschaften unter anderem durch die Entscheidungswege: Die verantwortlichen Manager sind oft selbst Gesellschafter und reagieren dadurch schneller auf veränderte Marktbedingungen – unabhängig von einer Benchmark. Beim 22. Financial Planning Forum in Berlin stellen sich vier solcher Boutiquen vor, jede mit einer klar umrissenen Aufgabe im Portfolio.

## Institutionelle Diversifikation als Fundament

Der **Fundatis Diversified Selection** überträgt die Anlage-logik institutioneller Pensionsvermögen auf einen offenen Publikumsfonds. Der Multi-Asset-Fonds kombiniert Aktien und Anleihen mit gelisteten Immobilien-, Infrastruktur- und Private-Equity-Strategien, die in klassischen Mischfonds meist fehlen. Die Aktienquote bewegt sich flexibel zwischen 40 und 60 Prozent und wird an die Zins-, Inflations- und Konjunkturlage angepasst. „Entscheidend ist die sorgfältige



Auswahl von Zielfonds mit klar nachvollziehbarem Investmentprozess und konsistenter Historie“, sagt **Stefan Hentschel** von der Fundatis Investment Management GmbH.

## Marktschwankung als planbare Renditequelle

Der **Athena UI** Fonds der LeanVal Asset Management AG verbindet ein konservativ ausgerichtetes Anleiheportfolio mit einem optionsbasierten Overlay auf den S&P 500. Statt auf eine Markttrichtung zu setzen, positioniert die Strategie regelmäßig Korridorstrukturen unterhalb des aktuellen Marktniveaus. Fällt der Markt in den definierten Korridor, entstehen Erträge; steigt er weiter, bleibt der Verlust auf die eingesetzte Optionsprämie begrenzt. Netto-Short-Puts sind ausgeschlossen. „Volatilität ist aus unserer Sicht ein



strukturelles Merkmal moderner Kapitalmärkte – und damit auch eine planbare Renditequelle“, sagt **Steffen Kern**, Lead Portfoliomanager der Athena-Strategie bei LeanVal.

## Aktienauswahl im Vokabular des Fußballs

Der 2005 aufgelegte **MB Fund Max Global** (Volumen: rund 61 Mio. Euro) setzt auf aktive Einzeltitelauswahl statt Indexnähe, beraten von der MB Fund Advisory GmbH. Die Geschäftsführer ordnen ihre Positionen vier Fußball-Rollen

zu: „Versicherung“ (Tor), „Marathon“ (Abwehr), „Themen“ (Mittelfeld) und „Unglaublich“ (Sturm) – Letzteres etwa die Deutsche Rohstoff AG mit einem Kurs-Gewinn-Verhältnis von rund 2. Der US-Anteil im Aktienportfolio lag zuletzt bei nur 2,3 Prozent, die Sharpe-Ratio bei 2,55 und die Wertentwicklung seit Jahresbeginn bei 13,0 Prozent.



„Flexibilität ist unser Kompass, Diversifikation unser Anker. So meistern wir die Wellen des Marktes“, sagt Geschäftsführer **Thilo Müller**.

## Konzentriertes Alpha mit Zehn-Jahres-Historie

Nicolas Walewski managt den **Alken Fund – European Opportunities** seit 2006 nach einem fundamentalen Bottom-up-Ansatz ohne Bindung an eine Benchmark. Das Portfolio bleibt mit rund 73 Aktienpositionen bewusst konzentriert; die zehn größten Positionen machen knapp 45 Prozent aus. Über zehn Jahre erzielte der Fonds eine annualisierte Rendite von 12,92 Prozent, bei einem asymmetrischen Auf- und Abwärtsprofil: In steigenden Märkten nimmt er im Schnitt 124 Prozent der Indexbewegung mit, in fallenden Märkten nur 73 Prozent.



**Josef Scarfone**, Head of Sales Germany & Austria bei Alken Asset Management, erläutert beim Financial Planning Forum, warum aktive Stockpicker in Europa aktuell besonders gute Chancen sehen.

Vier Boutiquen, vier Antworten auf die Frage nach systematischer Rendite: institutionell diversifiziert, marktneutral über Volatilität, wertorientiert oder konzentriert auf europäische Aktien. Beim 22. Financial Planning Forum stehen die Anlageexperten am Stand der Pro BoutiquenFonds GmbH für Gespräche zur Verfügung.



**Michael Gillesen**  
Geschäftsführer  
Pro BoutiquenFonds GmbH





# Die Welt der ETFs in einem Fonds

Aktiv gemanagt mit passiven Bausteinen.

- ✓ Einfach & kosteneffizient
- ✓ Transparent & sparplanfähig
- ✓ Flexibel & kontrolliert



ETFs weiter denken. Made in Düsseldorf.

# Solarpark plus Speicher: Energieinfrastruktur als Baustein moderner Vermögensplanung

Elektromobilität, Rechenzentren, KI und Industrie treiben den Strombedarf nach oben, während der Anteil volatiler erneuerbarer Energien wächst. Damit gewinnt auch die flexible Stromspeicherung an Bedeutung. Für Financial Planner, abhängig von Struktur und Risikoprofil, ein attraktiver Sachwertbaustein, der sich von klassischen Kapitalmarktanlagen unterscheidet.

## Wachsende Nachfrage trifft auf zunehmenden Flexibilitätsbedarf

Die IEA erwartet bis 2030 einen weltweiten Stromverbrauch von rund 33.600 TWh – mit einem mehr als verdoppelten Bedarf allein bei Rechenzentren, wesentlich getrieben durch Künstliche Intelligenz. Diese wachsende Nachfrage trifft auf einen wachsenden Anteil wetterabhängiger Erneuerbarer – und damit auf einen steigenden Bedarf an Flexibilität im Stromsystem.

## Photovoltaik bleibt das Fundament – Speicher erweitert die Wertschöpfung

Photovoltaikanlagen erzeugen über lange Zeiträume große Mengen erneuerbaren Stroms. Batteriespeicher ergänzen diese Erzeugung um eine zeitliche Komponente – Strom lässt sich speichern und später nutzen oder vermarkten, etwa über Preisunterschiede im Strommarkt oder Flexibilitätserstellung. Die Erlösstruktur hängt dabei vom jeweiligen Projekt, der Vermarktungsstrategie und der Regulatorik ab.

## Infrastruktur als ergänzender Sachwertbaustein

Direktinvestments in Energieinfrastruktur können neben Wertpapieren oder Immobilien ein weiterer Sachwertbaustein sein: Solarparks verfügen über einen physischen Anlagenwert und erzielen Einnahmen aus der Stromvermarktung. Frei von Risiken sind sie jedoch nicht – Strompreise, Zinsen und Projektstruktur beeinflussen die Wirtschaftlichkeit. Auch steuerlich können sich Vorteile ergeben (z. B. Investitionsabzugsbetrag, Sonderabschreibungen) – die Wirkung sollte stets mit dem Steuerberater geprüft werden.

## Praxisbeispiel: Hybridpark Schillingen

Wie sich Photovoltaik und Speicher kombinieren lassen, zeigt der von WI Energy geplante Hybridpark im rheinland-pfälzischen Schillingen: Photovoltaikanlage und Grünstromspeicher werden von Beginn an als integriertes System geplant. Die Wirtschaftlichkeitsrechnung ist auf 30 Jahre ausgelegt; die Rendite hängt von den zugrunde liegenden Annahmen ab – maßgeblich sind die vollständigen Projektunterlagen und die Wirtschaftlichkeitsberechnung.

## Für Financial Planner zählt nicht nur die Rendite

Für die Beratungspraxis ist eine Energieinvestition nicht allein wegen einer attraktiven Zielrendite interessant. Entscheidend ist die Einordnung in die Gesamtvermögensstruktur des Mandanten – welche Rolle Sachwerte spielen können, wie hoch der illiquide Anteil sein darf, welche Laufzeit passt und welche Risiken mit dem Projekt verbunden sind.

## Persönlicher Austausch in Berlin

WI Energy Invest ist beim 22. FINANCIAL PLANNING Forum am 26./27. November 2026 im Kosmos Berlin als Aussteller vor Ort. Besuchen Sie uns am Stand für einen persönlichen Austausch.

Mehr Informationen: [invest.wi-energy.de](https://invest.wi-energy.de)



### Ansprechpartner

Christian Weller  
Head of Sales

Tel.:  
+49 (0) 151 545 11 071

E-Mail:  
[christian.weller@wi-energy.de](mailto:christian.weller@wi-energy.de)

Web:  
[invest.wi-energy.de](https://invest.wi-energy.de)

### Anschrift:

WI Energy Invest GmbH  
Auf dem petrisberg 4  
54296 Trier



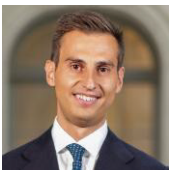


# R-co Valor, eine Geschichte aus Überzeugungen seit 1994



**Yoann Ignatiew**  
General Partner, Head of  
International Equity and Diversified

Seit 32 Jahren wird der Fonds frei von einem Style-Bias oder Investmenttrends gemanagt und bietet seinen Investoren eine echte Vermögensverwaltung, die geprägt ist durch Überzeugungen, die in Anlageentscheidungen in den wichtigsten Regionen umgesetzt werden. In den letzten drei Jahrzehnten hat das Managementteam seine Flexibilität und Reaktionsfähigkeit unter Beweis gestellt, um erfolgreich in unterschiedlichen Marktphasen zu navigieren.



**Charles-Edouard Bilbault**  
Global Equities Portfolio Manager

Eine der Grundlagen des R-co Valor ist die Möglichkeit, in alle Assetklassen und geografischen Regionen zu investieren, ohne an einen Index gebunden zu sein. Der Fonds bietet ein Engagement in globalen, aktuellen und zukünftigen Anlagethemen durch ein Management aus Überzeugung, das sich auf eine Auswahl von Unternehmen mit Wertschöpfungspotenzial konzentriert. Auf diese Weise verbindet der Fonds Tradition und Moderne bei seinen Investitionen in etablierte Unternehmen, aber auch in innovative und disruptive Geschäftsmodelle.

Ein Management aus Überzeugung beruht vor allem auf der Kompetenz unserer Kolleginnen und Kollegen. Das Management von R-co Valor stützt sich auf ein Team von acht Spezialisten mit komplementären Profilen und Fachkenntnissen. Durch einen täglichen Austausch, reibungslose und konstruktive Interaktionen stellen sie sicher, dass jeder seine Meinung bei allen Entscheidungen innerhalb des Portfolios miteinbringen kann. Das Vertrauen und die Nähe dieses Teams sorgen außerdem für kurze Entscheidungswege und eine hohe Reaktivität im täglichen Management des Fonds.

R-co Valor ist zu einem Flaggschiff unserer Fondspalette und zu einer echten Franchise für Rothschild & Co Asset Management in ganz Europa geworden. Dank seines Verwaltungsstils und seiner DNA, die im Laufe der Jahre und durch die Entwicklung des Managementteams bewahrt wurden, konnte er seinen Bestand seit 2013 um das Zehnfache steigern. Ab 2015 wurden auch neue Strategien entwickelt, die das Erbe der DNA des Hauses antreten, um unser Angebot auf der Grundlage der historischen Expertise unseres Hauses zu erweitern.

# HANSAINVEST FINANCIAL PLANNING Online Akademie

Jeden Monat ein Fachwebinar zu einem aktuellen Thema aus der Finanzplanung

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

gerne möchten wir Ihnen unsere Webinare der HANSAINVEST FINANCIAL PLANNING Online Akademie für die nächsten Monate in 2026 vorstellen: Jeden Monat ein Fachwebinar zu einem aktuellen Thema aus der Finanzplanung, auf den Standards des FPSB Deutschland e.V. zur Erlangung von einem CPD-Credit pro Webinar.

## Das erwartet Sie:

- Jeden Monat ein einstündiges Fachwebinar von einem Branchenexperten
- Praxisnahe Beispiele und Q&A-Möglichkeit
- Immer aktuell und auf die momentane Lage abgestimmt
- Gemäß der Weiterbildungsordnung vom FPSB Deutschland für Ihre CPD-Punkte geeignet (inkl. Teilnahmebestätigung)
- Bequem von zuhause oder unterwegs teilnehmen
- Mediathek vergangener Webinare



Foto: © DC Studio - freepik.com

## IFNP x CAPinside

Unsere HANSAINVEST FINANCIAL PLANNING Akademie richten wir seit Juli 2025 über die Plattform von CAPinside aus. Hierdurch erhalten Sie nicht nur die Teilnahmebestätigungen automatisch im Nachgang per Mail, sondern können die Webinare ab Januar 2026 auch jederzeit in der Mediathek schauen, sollten Sie zeitlich mal verhindert sein (ohne Teilnahmebestätigung).



Institut für Finanz- & Nachfolgeplanung GmbH





## Die Themen in den kommenden drei Monaten

- Absicherung des Humankapitals in der Finanzplanung
- Altersvorsorgedepot:  
Der Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge
- Jahressteuergesetz 2027:  
Wichtige Änderungen für Finanzplaner



### FINANCIAL PLANNING ONLINE AKADEMIE

#### ABSICHERUNG DES HUMANKAPITALS IN DER FINANZ- PLANUNG

Webinar im Oktober



Institut für Finanz-  
& Nachfolgeplanung  
GmbH



### Und so funktioniert es:

Die neue HANSAINVEST FINANCIAL PLANNING Akademie ist weiterhin ein Jahresabo. Sie schalten einmalig Ihren Zugang frei, werden automatisch zu allen Webinaren angemeldet und erhalten vorher einen Reminder, damit Sie sich rechtzeitig beim Webinar einloggen können.

### FINANCIAL PLANNING ONLINE AKADEMIE

HANSAINVEST SPECIAL

#### ALTERSVORSORGEDEPOT: DER PARADIGMENWECHSEL IN DER ALTERSVORSORGE

Webinar im November



Institut für Finanz-  
& Nachfolgeplanung  
GmbH



### FINANCIAL PLANNING ONLINE AKADEMIE

#### JAHRESSTEUER- GESETZ 2027 WICHTIGE ÄNDERUNGEN FÜR FINANZPLANER

Webinar im Dezember



Institut für Finanz-  
& Nachfolgeplanung  
GmbH



Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website.

**Hinweis:** Der Abschluss eines Abos ist notwendig, um zu den Webinaren angemeldet zu werden und Ihre Logins zum jeweiligen Webinar zu erhalten, denn diese sind personalisiert. Sie haben noch kein Abonnement, waren aber aufgrund der Teilnahme an unseren physischen Events im Verteiler? Dann schließen Sie jetzt gerne das Abo ab um keines der Webinare zu verpassen!

Scan me





# 22.

## FINANCIAL PLANNING FORUM

FRÜHBUCHER

Weitere Infos zum Event  
in dieser Ausgabe  
auf den Seiten  
56-58 und 62-63.



WIR LADEN SIE HERZLICH ZU UNSEREM 22. FINANCIAL PLANNING  
FORUM AM 26. UND 27. NOVEMBER 2026 IN BERLIN EIN.