ELITE REPORT *extra*

Ausgezeichnete Vermögensverwalter

PORTRAITS AUS DEM ELITE REPORT 2025

Sonderveröffentlichung des Verlagshauses KASTNER AG

www.elitereport.de

Inhaltsverzeichnis

4 *Der Test des Elite Report 2025:*
Hier ist Schwellenangst ein Eigentor

6 *Bank Pictet & Cie (Europe) AG:*
Der Fonds als strategische Lösung in der Vermögensallokation

8 *Bankhaus Spängler:*
Denken in Generationen

9 *Bergos AG:*
Verlangen Sie Exzellenz!

10 *Berenberg:*
Professionalität, ein breites Angebot und Kundenorientierung zahlen sich aus

12 *BV & P Vermögen AG:*
Maßgeschneiderte Lösungen von Menschen für Menschen

13 *DAS WERTEHAUS:*
Vermögensanlagen in Zeiten großer Verunsicherung

14 *Deutsche Oppenheim Family Office AG:*
»Ein zufriedener Kunde ist für uns die beste Voraussetzung für neues Geschäft«

16 *DJE Kapital AG:*
Das Anlageuniversum – oder wie man die passenden Titel auswählt

18 *DZ PRIVATBANK S.A.:*
Chancen durch Innovation: sicher und zukunftsorientiert investieren

20 *Frankfurter Bankgesellschaft:*
Gemeinsam an der Seite des Mittelstands

23 *FIDUKA-Depotverwaltung GmbH:*
Erfolgreich Vermögen anlegen – trotz Zeitenwende in der Weltpolitik

24 *Fürst Fugger Privatbank AG:*
Vermögensverwaltung 2030 – Trends, Herausforderungen und Chancen für die Zukunft

25 *Globalance Invest GmbH:*
In Zukunftslösungen investieren

27 *GLOGGER & PARTNER Vermögensverwaltung:*
Vermögen braucht einen guten Freund!

28 *HAC VermögensManagement AG:*
Finanziell unzerstörbar? – Ja, das geht!

30 *Haspa Hamburger Sparkasse AG:*
Ausschüttung im Fokus

32 *Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG:*
»Der Orientierungsbedarf der Kunden ist sehr hoch – gerade jetzt!«

34 *HRK LUNIS:*
»Drum prüfe, wer sich lange bindet«

36 *HypoVereinsbank Wealth Management & Private Banking:*
Zukunft und Verantwortung im Kopf

38 *Hypo Vorarlberg:*
Vermögensverwaltung auf höchstem Niveau

39 *KSW Vermögensverwaltung AG:*
Bitcoin im Vermögensmix: strategisch klug oder zu riskant?

40 *LGT Bank AG:*
Private Banking mit Unternehmergeist

42 *Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank:*
Warum deutsche Anleger auf die Schweiz setzen

44 *MERKUR PRIVATBANK:*
Ein Jahr der Herausforderungen und Chancen

46 *Metzler Private Banking:*
Künstliche Intelligenz an der Börse: Vorsicht vor vermeintlichen Gewissheiten!

48 *NORD/LB Norddeutsche Landesbank:*
Vermögensbetreuung im (digitalen) Wandel

50 *PARTNERS VermögensManagement AG:*
»In der Tat PARTNERSchaftlich«

51 *Raiffeisen Salzburg Private Banking:*
»Individuelle Vermögensstrategien für Ihre Zukunft«

52 *Kluge Planung zur Streitvorbeugung im Nachlassfall – aber wie?*
Von Nicole Schreiber

53 *Schelhammer Capital Bank AG:*
Die Krise als Chance

54 *Schoellerbank:*
Wegbereiter und Wegbegleiter in allen Vermögensfragen

56 *Source For Alpha AG:*
Aus Wissen wird Beratung

58 *Sparkasse Düren:*
»Empathisch, aber hoch diszipliniert!«

60 *SÜDWESTBANK – BAWAG AG:*
Sicher durch stürmische Märkte

62 *Ein Hoch auf die individuelle Vermögensverwaltung*
Von Reinhard Vennekold

63 *TOP Vermögen AG:*
Individualität statt Einheitsbrei

64 *Value Experts Vermögensverwaltungs AG:*
Im Schattenreich der Performance-Freuden

66 *Weberbank Actiengesellschaft:*
Fest verankert und bestens vernetzt

68 *Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH:*
Digitale Sicherheit als zentrales Anliegen in der Vermögensverwaltung

70 *Zu guter Letzt von Re v. Schönfels*

Begabung ist gefragt

Editorial

Hans-Kaspar v. Schönfels, Chefredakteur und Herausgeber Elite Report

Zu viele Fragezeichen verdüstern die Sicht. – Wer auf solide Verhältnisse Wert legt, wird durch eine zügellose Verschuldung arg geprüft. Zig Milliarden überrollen die Spargelübde und verschütten die erhoffte Disziplin, schlicht die Vernunft. Und wenn dann noch der eigene Vermögensverwalter schlapp das Fähnchen in den Wind hält, zieht das den Ergebnisorientierten runter. Mut, den brauchen Sie jetzt. Sie müssen auf Ihre eigene Vermögensertüchtigung drängen. Lassen Sie sich nicht mit nur gut klingenden Erfolgsformeln abspeisen. Hoffnungen blenden tückisch. Sie merzen keine Ertragsschwäche aus. Wissen wir doch alle, dass nur ein gut geführtes Vermögen stark und damit zukunftssicher bleibt. Mit angezogener Handbremse ist ein Fortkommen nicht möglich. Und wenn Ihr Vermögensverwalter schweigt, so hat das nichts mit Gold zu tun, sondern eher mit Ignoranz der Herausforderungen. Die Miesen darf man nicht laufen lassen, besser ist es, Sie suchen sich einen neuen Vermögensverwalter. Der Wechsel ist eine leichte Übung, und geeignete Adressen liefert Ihnen dieses »Elite Report extra«.

Hurra … die Performancezahlen sind da. – Spätestens alle drei Monate zum Quartalsende sollte der Vermögensinhaber seinen Blick auf das Reporting seines Vermögensverwalters werfen. Aktuell jagt der DAX von einem Hoch zum anderen – auch in Ihrem Depot? Deutschland und die Wirtschaft stottern zurzeit. Das Lösen der Schuldenbremse schürt auf dem hiesigen Börsenparkett die Euphorie. Viele Professionals und Anleger hatten das so nicht erwartet. In der Vergangenheit sorgte ein hoher US-Anteil im Depot für gute Performance. Aber nicht 2025. Die USA hinken hinterher. Fragwürdige Zölle trüben die Konjunkturaussichten. – Folgt auch Ihr Vermögensverwalter dieser Spur? Eine rechtzeitige Umallokierung der Assetklassen und Ländergewichtung war zumindest im ersten Quartal der Schlüssel zum Erfolg. – Sprechen Sie jetzt bitte mit Ihrem Vermögensverwalter über die aktuelle Anlagestruktur und vergessen Sie darüber nicht das Thema der Kosten. Nutzen Sie den Vorteil einer individuellen Vermögensverwaltung mit allen persönlichen Gestaltungsmöglichkeiten, denn bei einer standardisierten Vermögensverwaltung wird die Anlagestruktur selten schnell den neuen Marktgegebenheiten angepasst.

Reinhard Vennekold, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Wertpapieranlagen

VAN HAM: The Art of Creating Value

Das Kölner Familienunternehmen VAN HAM gehört seit Jahren zu den führenden deutschen Auktionshäusern.
Jährlich finden mehr als 20 international beachtete Auktionen in den Bereichen Modern, Post War & Contemporary, Fine Art, Decorative Art, Fine Jewels & Watches und Art & Interior statt, in denen regelmäßig neue Auktionsrekorde erzielt werden.
Mit 40 kuratierten ONLINE ONLY-Auktionen im Jahr ist VAN HAM Marktführer in Deutschland und gilt als Innovationstreiber der Branche.
www.van-ham.com

Zum Titelbild: FARBSTEIN-DIAMANT-BROSCHE
Datierung: 1880/1890. Material: 750/- Gelbgold, Silber, getestet. Gesamtgewicht: ca. 12,5 g. Maße: 3,6 x 5,1 cm.
Diamanten: ca. 40 Diamanten im Rosen-Schliff zus. ca. 0,2 ct., K-M/SI-P1. Edelsteine: 19 runde Rubine im Cabochon-Schliff zus. ca. 0,1 ct., 3 runde, facettierte Smaragde zus. ca. 0,05 ct., 2 geschnitzte Karneole und 1 geschnitzter Aventurin, ca. 9,5 x 6,0 mm. Org. Substanzen: 6 runde und unrunde Naturperlen Ø ca. 2,0 - 2,8 mm, weiß-crèmefarben. Beschreibung: sehr detaillierte Arbeit.

Wir danken VAN HAM sehr herzlich, dass wir diese Beilage mit den wunderbaren Photographien von Saša Fuis illustrieren konnten.
STUDIO FUIS – PHOTOSTUDIO SPECIALIZED IN HIGH END REPRODUCTION OF ARTWORKS, OBJECTS AND ARCHITECTURE: fuisphotographie.de

IMPRESSUM // ELITE REPORT extra ist eine Sonderveröffentlichung der Elite Report Edition, die im Verlag KASTNER AG – das medienhaus, Wolnzach erscheint. Chefredaktion: Hans-Kaspar v. Schönfels; Chefin vom Dienst: Re v. Schönfels; Realisation: Falk v. Schönfels; Lektorat: Ira v. Schönfels; Imprimatur: Fee v. Schönfels; Bildnachweis: VAN HAM Kunstauktionen/Saša Fuis, Daniel Schvarcz, andere Bildrechte (Portraits und Gebäude) mit Genehmigung der jeweiligen Vermögensverwalter/Institute; Druck: Firmengruppe APPL, appl druck, Wemding; Beilage im Handelsblatt am 9. Mai 2025, Beilage in der Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung F.A.S. am 11. Mai 2025, beigeheftet in der WirtschaftsWoche am 16. Mai 2025. Verleger, Professor h.c. Eduard Kastner dankt den hier genannten Vermögensverwaltern. Denn ohne ihre Beteiligung an den Herstellungs- und Beilegekosten hätte diese Sonderveröffentlichung nicht realisiert werden können. Anschrift: Elite Report Redaktion, Schumannstraße 2 / III, D-81679 München, Tel: 089 / 470 36 48, redaktion@elitereport.de, www.elitereport.de

Hinweis: Bei den Beiträgen in dieser Sonderpublikation handelt es sich um keine Anlageberatung oder Produktempfehlung. Veranlagungen in Finanzinstrumente können mit erheblichen Verlusten verbunden sein. Eine individuelle, persönliche Beratung ist immer erforderlich.

Der Test des Elite Report 2025:

Hier ist Schwellenangst ein Eigentor

Für die Vermögenden gehen wir viele Schritte: Expertise erkennen, bewerten und in der Praxis glaubhaft positiv wiederfinden … Das ist der Kern der Prüfarbeit für den Elite Report. Die Suche nach der echten Qualität.

Wer am lautesten auf sich aufmerksam macht, mag dafür gewisse Gründe haben. Sie führen aber nicht automatisch zu guten Beratern. Da wir auf überzeugende Qualität Wert legen, müssen wir eben das gute Korn von der unnützen Spreu trennen. Das ist unser Feld der vielschichtigen Analysen. Es gilt, die Besten der Besten zu ermitteln. – Einen feinen Steinpilz im Wald dagegen zu finden, ist einfach.

Nur 54 Vermögensverwalter qualifizierten sich, erhielten gute Noten. Insgesamt haben wir in der vergangenen Prüfsaison 372 Anbieter ins Sieb genommen. Sehr oft waren wieder echte Vermögende – unsere Leser – unterwegs, um sich mit ihren Erlebnissen bewertend einzubringen. 132 waren dabei, sie lieferten weit über 500 sehr konkrete Beratungsszenen und gaben mehr als die Anlagevorschläge an uns weiter. Herzlichen Dank dafür! Eigentlich hatten wir diese echten Tester ehrenhalber auf 100 begrenzen wollen. Wir machen die zunehmende Mehrarbeit dabei gerne. Will doch jeder von Ihnen – verehrte Leserinnen und Leser – die wichtige Orientierung in dem relativ undurchsichtigen Markt erhalten.

Von den 372 vermeintlichen Vermögensverwaltern blieben nach einer ersten und zweiten Sichtung nur 141 übrig. Erstaunlich, wer alles so um das Geld der Vermögenden wirbt. Die 141 (auch durch persönlich erbrachte Testeindrücke) stehen für eine lebensechte Bewertung. Dazu kamen Bilanzcheck, Beschwerdeanalysen und eine ausgiebige Leumundsbefragung bei den Marktteilnehmern. All diese Einzelfragen wurden durch einen umfangreichen Fragebogen begleitet.

Nicht wenige Vermögensverwalter wollten sich aber nicht in die Karten blicken lassen. In dieser Haltung mag sich eine nicht vorhandene Kundenorientierung manifestieren, nach dem Motto: »Wer nichts zu sagen hat, schweigt.«

Alle Prüfelemente zusammen zeichnen ein konkretes Bild der vorgefundenen Qualität. Unter der kritischen Lupe schrumpfte die Zahl allerdings auf 78. Weitere Nachrecherchen und Auswertungen der vertraulichen Mitteilungen unserer Leser und Fachleute ließen nur noch 54 Vermögensverwalter übrig. Diese Zahl verdeutlicht, wie genau ein Vermögender bei der Auswahl eines geeigneten Verwalters hinschauen muss. Das Risiko, an einen Blender zu geraten, ist mit unserer Arbeit erheblich kleiner geworden.

Besonderen Augenmerk legt unser Gutachter auf die Performance-Angaben. Hier ist noch sehr viel Luft nach oben, ohne dass man die Kunden mit zu viel Risiko in Gefahr bringt. Allerdings sind es die Vermögenden, die ihren Verwalter nicht selten an die Kette legen und damit Marktchancen nicht gänzlich realisieren. Eine niedrige Aktienquote bremst die Chancen auf eine bessere Performance aus. Das Thema sollte mit dem Vermögensverwalter offen und ohne bremsende Angst besprochen werden. ❐

Neben fachlicher Qualität prägen charakterliche Werte den Vermögensverwalter. – Performance ist nicht alles. Vor allem nicht, wenn die Zukunft Fragen aufwirft und es an klaren Horizonten mangelt. Umso wichtiger sind erlebte, gefühlte und vertrauensbildende Elemente, die mit realistischen Erkenntnissen zusammengeführt die geforderte vermögenswirksame Intelligenz – von Anstand bis Zins – ausmachen. Können und Zuverlässigkeit, Charakter und sensible Kundenorientierung sind dann tragende Fundamente einer guten Dienstleistung und des Zusammenwirkens zwischen Kunde und Berater.

All die 40 Prüfparameter tragen zur Bewertung bei. Jedes Detail ist dabei wichtig. Am Ende steht dann die hilfreiche Aussage in den drei Etagen der Elite. Sie erleichtern die Kontaktaufnahme und die ersten Gespräche und stützen das notwendige Verhandlungsgeschick. Gerne können Sie uns auch in der Redaktion anrufen. Wir helfen weiter mit Informationen, Hintergrundausleuchtung und Rat und Tat sowie vielen Tipps aus der Praxis. Unser Gutachter sitzt dabei nicht im Elfenbeinturm, sondern ist ebenso ansprechbar. Als erfahrener Controller analysiert er Ihre Reportings, macht Ausschreibungen und hilft bei der Suche nach mehr Qualität. Für das Jahr 2025 haben wir 54 Vermögensverwalter als rundherum empfehlenswert ausgezeichnet. 40 dieser Experten sind als deutsche Häuser zu bezeichnen, sieben österreichische und sieben aus der Schweiz und aus dem Fürstentum Liechtenstein. ❐

92 Seiten, Stückpreis: 39,80 Euro
(inklusive Porto, Verpackung und Mehrwertsteuer, Auslandsporto wird extra berechnet)
Handelsblatt-Abonnenten erhalten 10 Euro Rabatt
bestellung@elitereport.de | www.elitereport.de

Ausgezeichnete Vermögensverwalter und Family Offices 2025 Die Expertise auf der Bühne

Etwas Oscar-Stimmung machte sich in der Salzburger Residenz bemerkbar, als die aktuellen Besten der Besten von Elite Report und Handelsblatt ausgezeichnet wurden. Fast ein Erntedankfest für die geladenen Vermögensverwalter und Family Offices aus dem deutschsprachigen Raum. Einen begeisterten, nicht enden wollenden Applaus erhielt die Präsidentin der Salzburger Festspiele Dr. Kristina Hammer für ihr hervorragendes Grußwort, das die Ausgezeichneten dankbar gerne mit nach Hause nahmen. Ebenso mit Beifall bedacht wurden Handelsblatt Senior Editor Hans-Jürgen Jakobs mit seinen Gedanken zu phlegmatischen vermögenden Kunden sowie Dr. Gisela Bauer mit ihrer Hintergrundausleuchtung des Branchenvorbilds Warren Buffett. Zusätzlich begrüßte Hans Scharfetter, Abgeordneter zum Salzburger Landtag und Vizepräsident der Wirtschaftskammer Salzburg, die Elite-Community. Elite Report-Gutachter Reinhard Vennekold sprach in seiner Rede positive Trends der Branche an, kritisierte aber auch fachliche Dinge, die man besser machen könne. Im Anschluss rief er die Ausgezeichneten entspannt auf die Bühne, um ihre Zeugnisse in Empfang zu nehmen.

Bank Pictet & Cie (Europe) AG:

Der Fonds als strategische Lösung in der Vermögensallokation

Das von Investmentfonds verwaltete Vermögen erreichte in Deutschland und weltweit in den vergangenen Jahren regelmäßig neue Höchststände[1]. Gründe hierfür waren nicht nur eine positive Marktentwicklung, sondern auch strukturelle Vorteile von Fondsanlagen im Rahmen des gehobenen Wealth Managements. Fonds bieten nämlich eine regelmäßig weitaus höhere Diversifikation im Vergleich zu Direktanlagen und ein erweitertes Anlageuniversum unter Einbezug etwa von Private Equity, signifikante ertragsteuerliche Begünstigungen, Vorteile in der Vermögensübertragung, Anlegerschutz und eine vereinfachte Administration. Vor diesem Hintergrund beginnen auch bei Pictet Strategiegespräche oft mit der Frage, ob ein Fonds eine Lösung sein könnte, insbesondere bei großen Vermögen. Argumente hierfür sind im Einzelnen:

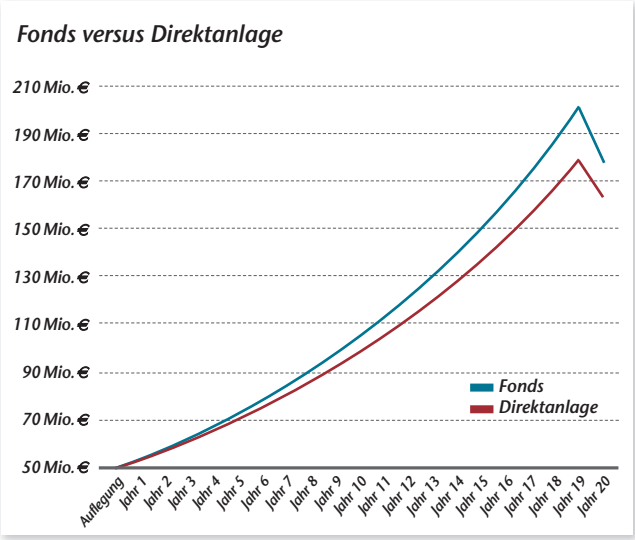
1. Höhere Diversifikation und erweitertes Anlageuniversum von Fonds:
Die Risikostreuung macht einen Fonds aus; aufgrund des typischerweise viel höheren Fondsvolumens im Vergleich zur individuellen Anlage sind Fonds in der Regel deutlich diversifizierter als Direktanlagen. Die Diversifikation ist für Fonds auch einfacher und günstiger durch Skalen- und Synergieeffekte bei Kosten sowie durch die Befreiung der Fonds von wichtigen Transaktionssteuern wie etwa der Stempelabgabe in der Schweiz. In ihrer Diversifikation sind Fonds zudem begünstigt, da Fonds in ein weitaus größeres Anlageuniversum investieren können als einzelne Anleger, insbesondere in (Pictet-) Private Equity.

2. Ertragsteuerliche Begünstigungen von Fonds:
Fonds sind in vielen Jurisdiktionen selbst weitgehend von Steuern befreit, etwa in Luxemburg als einem der wichtigsten europäischen Fondsstandorte (dort unterliegen Fonds nur einer tiefen taxe d'abonnement von wenigen Basispunkten im Jahr). Auf Anlegerebene sind Investmentfonds nach Kapitel 2 InvStG 2018 durch gleich drei Komponenten in Deutschland steuerlich begünstigt: die Teilfreistellung, eine günstige Ermittlung der Vorabpauschale und das Thesaurierungsprivileg:

a. Die Teilfreistellung auf Anlegerebene soll die Belastung mit ausländischen Quellensteuern auf der Fondsebene ausgleichen. Sie führt bei Privatanlegern zu 30 Prozent Abschlag bei Aktien- und zu 15 Prozent Abschlag bei Mischfonds auf sämtliche Erträge und Gewinne der Anleger aus diesen Fonds; für in Betriebsvermögen oder in Kapitalgesellschaften gehaltene Fonds sind diese Abschläge sogar noch höher (bis zu 80 Prozent von Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag bei Aktienfonds-Anlage einer Kapitalgesellschaft). Dabei qualifizieren Investmentfonds (Kapitel 2 InvStG 2018) dank einer sehr großzügigen Gesetzeslage sehr früh als Aktienfonds – nötig sind nämlich nur fortlaufend mehr als 50 Prozent Anlage des Fonds-Aktivvermögens in Kapitalbeteiligungen, gemäß den Anlagebedingungen. Ein Fonds kann also als Aktienfonds privilegiert sein und dabei zu 45 Prozent seines Aktivvermögens in nicht begünstigte Anlagen (Private Equity, Anleihen, Gold, Hedgefonds, Liquidität) investieren.

b. Die Vorabpauschale wurde eingeführt, um eine vollständige Steuerstundung bis in alle Ewigkeit zu vermeiden. Die Vorabpauschale knüpft indes nur an den Basiszins[2] an und wird um 30 Prozent reduziert, um Fondsgebühren pauschal herauszurechnen; zudem gilt die Teilfreistellung (s. 2.a.). In Jahren schlechter Performance greift eine Kappung auf den Wertzuwachs und etwaige Ausschüttungen. Zuletzt ist die Vorabpauschale beim Verkauf abzuziehen, um die (geringe) Belastung während der Haltedauer zu kompensieren.

c. Das Thesaurierungsprivileg für die genannten Investmentfonds bedeutet, dass die innerhalb dieser Fonds erzielten Erträge und realisierten Gewinne nicht auf der Ebene der Anleger in Deutschland besteuert werden, solange Anleger keine Ausschüttung der Fonds erhalten und die Anteile nicht veräußern (zur Vorabpauschale s. 2.b.). Luxemburger Fonds können Erträge und Gewinne zu fast 100 Prozent reinvestieren.



Das führt zu Steuerstundungs-, Thesaurierungs- und Zinseszinsvorteilen, die sich über Jahre hin exponentiell auswirken. Nicht ohne Grund wird Albert Einstein die Bemerkung zugeschrieben, der Zinseszinseffekt sei das achte Weltwunder, und nicht ohne Grund soll infolge des Zinseszinseffekts der Erfinder des Schachspiels mit den bescheiden anmutenden Reiskörnern (deren Zahl indes von Feld zu Feld zu verdoppeln war, das heißt 100 Prozent Zins) reich belohnt worden sein.

Die Grafik unten auf Seite 6 zeigt am Beispiel von Privatanlegern[3], wie Fonds die Direktanlage nach Steuern und Kosten ceteris paribus schlagen, auch wenn am Ende für eine Vergleichbarkeit alle Anlagen veräußert werden.

3. Vorteile von Fonds in der Vermögensübertragung:

Fondsanteile lassen sich leicht, formlos und flexibel mit einem Anruf bei der verwahrenden Bank auf eine andere Bankverbindung übertragen, zur regionalen Diversifikation oder als Schenkung an Angehörige, etwa im Rahmen des jeweiligen Schenkungsteuerfreibetrags. Der Eintritt neuer Anteilsinhaber kann je nach Fondsprospekt von der Zustimmung des Verwaltungsrats abhängig gemacht werden (Vinkulierung). Soll begünstigtes Betriebsvermögen unter Inanspruchnahme weitgehender Privilegien des Erbschaft- und Schenkungsteuerrechts übertragen werden, bietet eine langfristige (mind. zwei Jahre) Anlage über Fonds im Betriebsvermögen nach eben diesen mind. zwei Jahren den Vorteil, dass Umschichtungen innerhalb der Fonds anders als bei Direktanlagen nicht zu (nicht begünstigtem) jungem Verwaltungsvermögen führen.

4. Anlegerschutz:

Anlagen in Fonds unterliegen hohen Kontrollstandards auf mehreren Ebenen: zumindest seitens Depotbank, Finanzaufsicht und Abschlussprüfung, je nach Ausgestaltung aber auch durch die Fondsadministration und die Generalversammlung der Fondsanteilsinhaber. Umgekehrt kann die eingeschränkte Möglichkeit der Einsicht im Transparenzregister[4] für Fondsanleger eine gewisse Diskretion und somit auch eine Form von Schutz bieten, zumindest im Vergleich zur Transparenz deutscher Kapitalgesellschaften und ihrer Gesellschafter im Online-Handelsregister.

5. Vereinfachte Administration bei Fonds:

Das Kaufen und Halten von Anteilen thesaurierender Fonds bietet neben dem bereits angesprochenen Steuerstundungseffekt den Vorteil einer Vereinfachung administrativer Verpflichtungen auf der Anlegerebene: Seien es Meldepflichten nach der Außenwirtschaftsverordnung sowie im Steuerrecht oder die Buchführung. Diese im Einzelfall teilweise sehr aufwendigen Tätigkeiten lassen sich delegieren – an den Fonds, der insoweit als ein ausgelagertes Family Office angesehen werden kann, dessen Kosten durch die dargestellten Steuer- und weiteren Vorteile mehr als nur aufgewogen werden. Der Anleger hält in Form eines thesaurierenden Fonds möglicherweise nur eine Position im Bestand, die gekauft und gehalten wird und zu der höchstens die jährliche Vorabpauschale (hierzu oben 2. b.) zu berücksichtigen ist.

Dr. Christian Buck,
Bank Pictet & Cie (Europe) AG

Als Fazit ist festzuhalten, dass Fonds natürlich vom positiven Marktumfeld der letzten Jahre profitiert haben, da ihre Anleger in »guten Zeiten« investiert blieben. Aus gutem Grund sind Anlagen via Fonds darüber hinaus auch im Vergleich zu Direktanlagen bei allen Anlegerkategorien in Deutschland beliebt, bieten Fondsanlagen doch für jede Art von Anlegern strukturelle Vorteile.

Dr. Christian Buck

[1] Zu den weltweit verwalteten Vermögen von Investmentfonds de.statista.com unter »Statistiken zu Investmentfonds«, »Weltweit verwaltetes Vermögen von Investmentfonds bis 2023«; zu Fondsvermögen in Deutschland ebendort »Volumen des Vermögens von Investmentfonds in Deutschland nach Assetklassen (in Milliarden Euro; Stand 31. März 2024)«.
[2] Der Basiszins beträgt für 2019 0,52 %, für 2020 0,07 %, für 2021 -0,45 % (Ansatz mit 0 %), für 2022 -0,05 % (Ansatz mit 0 %), für 2023 2,55 %, für 2024 2,29 % und für 2025 2,53 %.
[3] Ausführlich mit Vergleichen für Privatanleger, Kapitalgesellschaften und Betriebsvermögen (etwa einer gewerblichen GmbH & Co. KG) Buck/Maute, StR 2018, 548, 564 ff. unter »Langfristige Belastungs- und Performancevergleiche auf Basis der Reform«. Der Grafik liegen folgende Annahmen zugrunde: Anlagevolumen 50 Millionen Euro, Ertragsrendite brutto 2,5 % p.a., Wertzuwachs brutto 6,5 % p.a., Basiszins 2,29 % p.a., Teilfreistellung 30 %, Kosten Fonds-Setup 30.000 Euro, laufende Fondskosten 0,26 % p.a., Abgeltungsteuer zzgl. Solidaritätszuschlag.
[4] Zur eingeschränkten Einsicht im Transparenzregister EuGH, Urt. v. 22. November 2022, Luxembourg Business Registers.

Bank Pictet & Cie (Europe) AG
Neue Mainzer Straße 2-4, D-60311 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 / 23 805 73 0
Büro Stuttgart: Sporerstraße 15, D-70173 Stuttgart
Tel.: +49 (0) 711 / 722 643 0
Büro München: Kardinal-Faulhaber-Straße 10
D-80333 München
Tel.: +49 (0) 89 / 21 020 46 00

wealth_deutschland@pictet.com | www.pictet.com

PICTET 1805

Privatbankier KR Heinrich Spängler, Aufsichtsratsvorsitzender Bankhaus Spängler

Bankhaus Spängler:

Denken in Generationen

Die Geschichte des Bankhaus Spängler, Österreichs ältester Privatbank, ist geprägt von Visionären und Rebellen. Sie erzählt von Tugenden und Werten, die von Generation zu Generation weitergegeben werden. Die jahrhundertealte, von Erfolgen und gemeisterten Krisen gezeichnete Historie zeigt, wie nachhaltiges Denken und Weitblick das Fundament für gelingendes Unternehmertum bilden können. Die besten Voraussetzungen, um die Familien- und Unternehmensgeschichte auch in Zukunft erfolgreich fortzuschreiben.

Elite Report extra: Das Bankhaus Spängler blickt auf eine fast 200-jährige Geschichte zurück. Welcher Mehrwert ergibt sich dadurch für Ihre Kundinnen und Kunden?
Nils Kottke: Die Vorteile sind vielfältig. Nehmen wir die Vermögensverwaltung. Die Bank ist unabhängig. Das bedeutet, wir können bei der Wahl der Investments frei entscheiden und sind nicht verpflichtet, Produkte eines Mutterkonzerns zu vertreiben. Eine stabile Eigentumsstruktur wie die unsere steht zudem für Verlässlichkeit und Anstand. Das schätzen unsere Kundinnen und Kunden gerade in Zeiten disruptiver Veränderungen sehr. Und: Wir übernehmen Verantwortung. Wir stehen zu unseren Entscheidungen nicht nur als Unternehmen – auch als Personen. Nachdem es keinen Mutterkonzern gibt, der quartalsweise wissen will, wie sich die Zahlen entwickelt haben, können wir strategische Entscheidungen ganz anders treffen und viel langfristiger ausrichten.

Dr. Nils Kottke, Vorstand Privatvermögen

Elite Report extra: Ihr Haus wirbt mit dem Claim »Best in Family Banking«. Was verbirgt sich dahinter?
Nils Kottke: »Best in Family Banking« spiegelt die integrierte Sichtweise auf unsere Kundinnen und Kunden wider. Eine vermögende Privatperson hat eine Familie und ist oft auch in ein Familienunternehmen eingebunden. Darüber hinaus gibt es häufig Verbindungen zu Stiftungen. Diese drei Gruppen – Privatpersonen, Familienunternehmen und Stiftungen – isoliert zu betrachten, wäre aus unserer Sicht falsch. »Best in Family Banking« nimmt daher maßgeblich Einfluss auf die Art und Weise, wie wir mit unseren Kundinnen und Kunden zusammenarbeiten. Das reicht von der Vermögensanlage und Finanzierung bis hin zu einem einzigartigen Beratungsansatz für Familienunternehmen.

Die ganzheitliche Ausrichtung ist neben der Unabhängigkeit der wesentlichste Vorteil für unsere Kundinnen und Kunden, und auch das, worin wir uns von namhaften Mitbewerbern unterscheiden.

Elite Report extra: Vielen Dank!

SEIT 1828
BANKHAUS SPÄNGLER

Bankhaus Carl Spängler & Co. AG
Schwarzstraße 1, 5020 Salzburg
Tel.: +43(0) 662-86 86 0
bankhaus@spaengler.at
www.spaengler.at

Bergos AG:

Verlangen Sie Exzellenz!

Von Dr. Peter Raskin, CEO und Partner der Bergos Privatbank AG

Kunden sollten von ihrer Privatbank Exzellenz erwarten und einfordern. Und dies nicht nur in Bezug auf die Performance, sondern auch hinsichtlich einer ganzheitlichen Betreuung. Die Bank sollte in ihrer Beratung nämlich alle Faktoren berücksichtigen, die das Vermögen beeinflussen können – sei es im familiären, beruflichen oder im alltäglichen Lebensumfeld des Kunden.

Dr. Peter Raskin, CEO und Partner, Bergos AG

Zunächst einmal muss man sich vor Augen führen, worum es in der Vermögensverwaltung geht. Es geht um den Menschen und sein Vermögen. Beides ist nicht voneinander zu trennen. Und darum muss man in die Beratung auch immer das Umfeld des Kunden einbeziehen. Wir nennen das »Human Private Banking«. Ein solcher Ansatz ist tiefgreifender als die Entscheidung für einen Fonds oder eine Aktie – denn hier liegen die meist wichtigeren Stellschrauben.

Der Kundenbetreuer sollte dementsprechend fundiert ausgebildet sein. Er muss nicht nur über die erforderliche Kenntnis am Finanzmarkt verfügen, sondern vor allem auch über eine hohe emotionale Intelligenz und viel Empathie. Ein gesundes Wertegerüst hilft ihm, auf Augenhöhe mit den Kunden zu kommunizieren und selbstbewusst Standpunkte und Sichtweisen darzulegen.

Es kommt aber nicht nur auf den Berater an. Es reicht nicht aus, nur die Abteilungen mit Kundenkontakt entsprechend auszurichten. Vielmehr müssen sich alle Abteilungen dem Exzellenz-Gedanken verschreiben. Die Bank mit all ihren Mitarbeitenden muss quasi »um den Kunden gebaut werden«. Es ist wichtig, dass exzellenter Service nicht nur an der Kundenfront sichtbar wird. Jedes Teammitglied leistet einen wertvollen Beitrag, indem es das eigene Handeln stets am Wohl der Kunden ausrichtet. Was heißt das? Zunächst sollte sich jeder bewusst sein, dass seine Arbeit dem Wohl der Kunden dient. Dabei spielt es keine Rolle, ob er direkt mit den Kunden in Kontakt steht oder hinter den Kulissen wichtige Beiträge leistet – sei es durch die Unterstützung von Kollegen, die reibungslose Abwicklung von Dienstleistungen oder die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Angebote. Jeder einzelne trägt dazu bei, ein stimmiges, kundenorientiertes Gesamtbild zu schaffen.

Exzellenz muss insbesondere auch in allen Abwicklungsabteilungen das Leitbild sein. Auch hier tragen die Abläufe wesentlich zur Erfahrung des Kunden bei und beeinflussen somit stark den Ruf der Bank. Es ist zentral, dass alle Teams harmonisch zusammenarbeiten. Als Kunde spüren Sie sofort, ob Abläufe funktionieren, ob die Zusammenarbeit stimmt und Sie in guten Händen sind. Ein mittelgroßes Haus wie Bergos kann hier seine Vorteile gegenüber dem gerade in Großbanken weitverbreiteten »Silo«-Denken mit unterschiedlichen Bereichsinteressen ausspielen.

Auch Abteilungen wie Legal oder Compliance müssen dem Kundenwohl verpflichtet sein. Verträge und Fragen sollten stets so verfasst sein, dass Sie als Kunde sie verstehen und die Relevanz deutlich ist. Übertriebener Formalismus sollte Pragmatismus weichen. Durch eine produktive und vorausschauende Unterstützung tragen auch diese Abteilungen dazu bei, Projekte effizient und lösungsorientiert voranzubringen. Ihr Ziel ist es, nicht nur Risiken zu identifizieren und zu managen, sondern auch Chancen aufzuzeigen und dadurch pragmatische, nachhaltige und tragfähige Lösungen zu ermöglichen.

Es gilt, Exzellenz nicht nur bei den vorhandenen Dienstleistungen erlebbar zu machen. Exzellenz bedeutet für eine Privatbank auch, sich proaktiv mit der Zukunft zu beschäftigen. Dazu entwickeln wir unser Angebot und unsere Dienstleistungen konsequent weiter, setzen uns mit dem gesellschaftlichen Wandel auseinander und wagen es auch mal, neue Wege zu gehen. So haben wir bei Bergos auf Managementebene den Posten einer Chief Experience Officerin geschaffen, die alle Innovationen, Prozesse und Angebote aus dem Blickwinkel unserer Kunden betrachtet und bewertet.

Mit neuen Angeboten und Dienstleistungen in den Bereichen Philanthropie, Private Markets, Endowment, NextGen oder Multi-Family-Office machen wir uns auf, um auch in Zukunft stets eine exzellente Privatbank an der Seite unserer Kunden und ihrer Familien zu sein.

Dr. Peter Raskin

B E R G O S

Bergos AG
Kreuzstrasse 5, CH-8008 Zürich
Tel.: +41 44 / 284 20 20
www.bergos.ch | info@bergos.ch

Berenberg:

Professionalität, ein breites Angebot und Kundenorientierung zahlen sich aus

Berenberg ist seit den Anfängen des Elite Report immer ganz vorn in unserem Ranking dabei. Eine gute Gelegenheit, Deutschlands älteste Privatbank danach zu fragen, was erfolgreiches Wealth Management ausmacht.

Hendrik Riehmer, persönlich haftender Gesellschafter von Berenberg

Elite Report extra: Herr Riehmer, Herr Naeve, woran kann man eine kundenorientierte Privatbank erkennen?
Hendrik Riehmer: Es gibt eine ganze Reihe von Erfolgsfaktoren. Man könnte es sich einfach machen und sagen, es liegt an der Performance. Aber das ist natürlich zu kurz gesprungen. Man muss sich zunächst Zeit nehmen, mit dem Kunden sprechen, seine Bedürfnisse und Wünsche, sein Umfeld und seine Anforderungen kennenlernen. Dann muss man die richtigen Lösungen und Services für ihn erarbeiten und dies mit ihm abstimmen. Und dann geht die Arbeit erst richtig los.

Klaus Naeve: Dazu ist es erforderlich, ein breites Angebot an Dienstleistungen parat zu haben. Der eine Kunde möchte möglichst viel an seinen Vermögensverwalter auslagern – dann kommt die Vermögensverwaltung in Frage. Dort erarbeiten wir mit dem Kunden Anlagerichtlinien, praktisch Leitplanken für seine Vermögensverwaltung. Spezialisierte Portfoliomanager setzen das dann um. Andere möchten sich selbst einbringen. Sei es, weil sie über ein bestimmtes Know-how verfügen oder weil sie einfach Interesse und Spaß am Investieren haben. Sie wählen die Anlageberatung und können dann unsere Berater als Sparringspartner nutzen und (auch eigene) Anlageideen diskutieren.

Hendrik Riehmer: Hier offen zu sein, finde ich besonders wichtig! Viele Banken und Vermögensverwalter konzentrieren sich heute rein auf die Vermögensverwaltung und bieten Anlageberatung gar nicht mehr an – weil es regulatorisch deutlich aufwendiger ist und Kosten verursacht. Zudem entspricht die regulatorische Papierflut nicht dem Bedürfnis der Kunden.

Elite Report extra: Wie setzen Sie das Thema denn um?
Klaus Naeve: Da wir einen großen Bedarf sehen, entscheidungsfreudigen Anlegern eine Alternative zur herkömmlichen Vermögensverwaltung zu bieten, haben wir den Bereich Anlageberatung in den letzten Jahren ausgebaut. Wir haben sogar ein spezielles Professional Client Advisory gegründet, das professionell agierenden Privatanlegern mit komplexen Fragestellungen eine Beratung und Betreuung ermöglicht, die in dieser Tiefe in Deutschland schwer zu finden sein wird. Dazu haben wir ein Team mit sehr tiefgreifender Kapitalmarktexpertise zusammengestellt.

Elite Report extra: Was genau bieten Sie diesen Kunden?
Hendrik Riehmer: Berenberg ist ja ein ausgewiesenes Aktienhaus. In unserer Investmentbank haben wir eines der größten und renommiertesten Analystenteams, das fast 800 europäische und amerikanische Aktienwerte covert. Kürzlich wurde einer unserer Aktienanalysten in einer großangelegten weltweiten

Klaus Naeve leitet das Wealth und Asset Management bei Berenberg

Analyse eines Finanzportals sogar zum treffsichersten Analysten gekürt. Den Kunden unseres Professional Client Advisory bieten wir den Zugang zu diesem Research, das sonst nur große institutionelle Investoren bekommen. Auch besteht die Möglichkeit, an IPOs teilzunehmen. Fachberatung bei Futures und Optionen und die Zeichnung von Anleihen sind weitere Vorteile.

Klaus Naeve: Wie sehr dieses Angebot geschätzt wird, sehen wir am starken Interesse der Kunden. Dass viele Banken die Anlageberatung aufgegeben haben, geschah zum Leidwesen der Kunden und auch der Berater, die ihr Wissen in diesem Bereich und ihre Leidenschaft für die Anlageberatung nicht mehr anwenden können. Wir bekommen daher auch viel Anfragen von Beratern, die ihr Know-how auf diesem Gebiet weiter einsetzen möchten. Wenn man hier mit der gebotenen Professionalität agiert, dann ist dies für alle Seiten ein Gewinn.

Elite Report extra: Ihre professionelle Strategische Asset Allocation ist uns im Test auch aufgefallen. Welche Bedeutung hat die?

Klaus Naeve: Eine gute Strategische Asset Allocation ist das A und O einer professionell aufgesetzten Wealth-Management-Beratung. Darunter versteht man die Strukturierung des Gesamtvermögens auf einzelne Anlageklassen. Verschiedene Untersuchungen ergeben, dass sich hier 90 Prozent des Anlageerfolges entscheiden. Hier haben wir unseren vielfach ausgezeichneten Ansatz nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen weiter verfeinert. Und wir können hier als Privatbank mit unserem engen Kundenkontakt viele Vorteile ausspielen.

Elite Report extra: Sie sprachen eben schon die Investment Bank an. Welche Vorteile bietet ein Haus wie Berenberg seinen Kunden noch, wie profitieren Ihre Kunden von der Ausrichtung Ihres Hauses?

Hendrik Riehmer: Die meisten Vermögen haben einen unternehmerischen Hintergrund. Gerade für solche Kunden bieten wir heute umfassende Lösungen: Wir arrangieren Finanzierungen, bieten exzellente Zugänge zum Kapitalmarkt, haben durch unsere Analysten ein einzigartiges Verständnis für börsennotierte Unternehmen fast aller Branchen und die weltweiten Kapitalmärkte. Das aus erster Hand, da wir an den internationalen Finanzplätzen wie Frankfurt, London und New York bedeutende Standorte aufgebaut haben. Und auch für Unternehmensgründer haben wir umfassende Angebote.

Klaus Naeve: Neben Wealth und Asset Management und der Investment Bank ist das Corporate Banking eine weitere Säule. Außer dem klassischen Firmenkundengeschäft bieten wir zum Beispiel mit unseren Kreditfonds sowohl Finanzierungslösungen als auch Anlagemöglichkeiten und haben dort eine hervorragende Expertise aufgebaut – wir tragen zum Ausbau der Infrastruktur ebenso wie zur Energiewende bei. Auch davon profitieren unsere Kunden im Wealth Management.

Elite Report extra: Herr Naeve, verraten Sie uns ein Geheimnis! Wie schafft man es, mehr als 20 Jahre an der Spitze des Elite Report zu bleiben?

Klaus Naeve: Die Frage müsste besser lauten: Wie schafft man es, immer wieder an die Spitze zu gelangen! Und das ist eigentlich auch schon die Antwort. Man muss sich immer wieder neu anstrengen, darf sich nicht auf den Lorbeeren ausruhen. Daher sind wir auch unermüdlich auf der Suche danach, wie wir uns und unser Angebot an unsere Kunden immer weiter verbessern können.

Hendrik Riehmer: Und bei all dem darf man nicht vergessen, dass wir trotz der Breite und der Tiefe unseres Angebotes ein mittelständisches Haus sind. Das heißt: Wir haben kurze Wege, motivierte und professionelle Mitarbeiter, die wissen, wofür sie sich engagieren, und die spüren, dass sie schnell Verantwortung übernehmen können. Dazu kommt eine ausgeprägte Kundennähe, die von der Geschäftsleitung über die Kundenberater bis hin zu den Stabs- und Servicebereichen geht. Kundenzufriedenheit, gute Leistungen und letztlich auch Auszeichnungen gelingen immer nur, wenn alle an einem Strang ziehen!

Elite Report extra: Herr Riehmer, Herr Naeve, herzlichen Dank für diese interessanten Einblicke!

(Fotos: Martin Leissl)

1590

BERENBERG

Wealth Management
Standorte in Deutschland:

www.berenberg.de
info@berenberg.de

20354 Hamburg	*Neuer Jungfernstieg 20*	*André Nogat*	*Tel.: +49 (0) 40 / 350 60-0*
10707 Berlin	*Kurfürstendamm 194*	*Carolin Lukas*	*Tel.: +49 (0) 30 / 700 159-517*
28199 Bremen	*Teerhof 59*	*Dennis Rodiek*	*Tel.: +49 (0) 421 / 348 75-12*
30159 Hannover	*Luisenstraße 5*	*Alirezah Panah-Pouri*	*Tel.: +49 (0) 511 / 936 885-80*
38100 Braunschweig	*Vor der Burg 1*	*Sascha Habich*	*Tel.: +49 (0) 531 / 120 582-21*
48155 Münster	*Am Mittelhafen 14*	*Sebastian Plath*	*Tel.: +49 (0) 251 / 982 956-21*
40212 Düsseldorf	*Königsallee 53-55*	*Michael Engelhardt*	*Tel.: +49 (0) 211 / 540 728-19*
60325 Frankfurt	*Bockenheimer Landstr. 25*	*Sven Friske*	*Tel.: +49 (0) 69 / 913 090-400*
70173 Stuttgart	*Bolzstraße 8*	*Matthias Lehleiter*	*Tel.: +49 (0) 711 / 490 44 90-30*
80335 München	*Maximiliansplatz 19*	*Christian Redel*	*Tel.: +49 (0) 89 / 255 512-100*
90402 Nürnberg	*Luitpoldstraße 12*	*Christian Redel*	*Tel.: +49 (0) 911 / 881 99-772*

BV & P Vermögen AG:

Maßgeschneiderte Lösungen von Menschen für Menschen

Ein Interview mit Anton Vetter, Gründungspartner und Vorstand der BV & P Vermögen AG.

Elite Report extra: Die BV&P Vermögen AG hebt sich mit ihrem ganzheitlichen Ansatz von vielen anderen Vermögensverwaltern ab. Was genau bedeutet das für Ihre Kunden?
Anton Vetter: Ganzheitliche Vermögensverwaltung bedeutet für uns, über klassische Anlageentscheidungen hinauszudenken. Unsere Kunden möchten nicht nur ihr Kapital vermehren, sondern auch langfristige Sicherheit und Planbarkeit. Dabei geht es nicht nur um Rendite, sondern um eine strukturierte und nachhaltige Finanzstrategie, die sich an den individuellen Lebenszielen orientiert. Wir entlasten unsere Kunden bei finanziellen Angelegenheiten, damit sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können – sei es Familie, Unternehmertum oder persönliche Lebensprojekte.

Elite Report extra: Was unterscheidet BV&P von einer klassischen Bank oder einem standardisierten Anlageprodukt?
Anton Vetter: Der entscheidende Unterschied liegt in unserer unabhängigen Beratung. Während Banken oft eigene Produkte verkaufen, investieren wir ohne Interessenkonflikte. Wir wählen die besten Lösungen für jedes einzelne Vermögen individuell aus, denn die Ziele unserer Kunden sind auch unsere Ziele. Dabei kombinieren wir Stabilität und Werterhalt der traditionellen Vermögensverwaltung mit den Vorteilen moderner Anlageinstrumente wie ETFs, um kosteneffiziente und transparente Strategien umzusetzen.

Elite Report extra: Warum setzen Sie verstärkt auf ETFs?
Anton Vetter: ETFs bieten viele Vorteile: Sie sind kostengünstig, transparent und ermöglichen eine breite Diversifikation. In der Vergangenheit waren aktiv gemanagte Fonds oft teuer und nicht zwingend besser in der Performance. Mit ETFs können wir ein Portfolio effizient strukturieren, ohne dabei auf eine individuelle Steuerung und Risikokontrolle zu verzichten. Uns ist wichtig, dass die Anlagestrategie nicht nur auf die aktuelle Marktlage reagiert, sondern langfristig den Vermögenserhalt über Generationen hinweg sichert.

Elite Report extra: Apropos Generationen: Sie legen großen Wert auf generationenübergreifende Vermögensplanung. Warum ist das ein zentraler Bestandteil Ihrer Strategie?
Anton Vetter: Vermögensverwaltung sollte nicht nur kurzfristig gedacht werden. Viele unserer Kunden möchten ihr Vermögen nicht nur für sich selbst, sondern auch für ihre Kinder und Enkel erhalten. Daher spielt die Nachfolgeplanung eine entscheidende Rolle in unserer Beratung. Wir helfen unseren Kunden, eine strukturierte und steueroptimierte Strategie zu entwickeln, die das Vermögen über Generationen hinweg sichert.

Elite Report extra: Was können Kunden erwarten, wenn sie sich für Ihr Haus entscheiden?
Anton Vetter: Vor allem Ehrlichkeit, Entlastung und eine klare Strategie. Unsere Kunden müssen sich nicht selbst durch komplexe Finanzthemen kämpfen – das übernehmen wir. Gleichzeitig erhalten sie eine transparente und maßgeschneiderte Lösung. Wir denken nicht in Quartalen, sondern in Jahrzehnten. Unsere Aufgabe ist es, Verantwortung zu übernehmen und langfristige finanzielle Sicherheit zu schaffen – für heute und für kommende Generationen.

Elite Report extra: Finanzentscheidungen sind oft mit Emotionen und Unsicherheiten verbunden. Welche Rolle spielt die persönliche Beratung in Ihrem Ansatz?
Anton Vetter: Eine sehr große! Geld ist nicht nur eine Zahl auf dem Konto – es bedeutet Sicherheit, Freiheit, manchmal auch Verantwortung. Deshalb legen wir großen Wert auf eine persönliche und vertrauensvolle Beratung, in der wir individuell auf die Anliegen und Wünsche unserer Kunden eingehen. Unser Ziel ist es, eine langfristige Partnerschaft aufzubauen, die auf Vertrauen basiert. Viele unserer Kunden begleiten wir über Jahre oder sogar über Generationen hinweg.

Elite Report extra: In Zeiten der Digitalisierung bieten viele Anbieter standardisierte Online-Lösungen an. Welche Bedeutung hat der persönliche Kontakt für Sie?
Anton Vetter: Digitale Tools können hilfreich sein, aber sie ersetzen nicht das persönliche Gespräch. Unsere Kunden schätzen es, einen festen Ansprechpartner zu haben, der ihre Situation genau kennt. Vermögensverwaltung ist Vertrauenssache – und Vertrauen entsteht im direkten Austausch. Deshalb setzen wir auf individuelle Beratungsgespräche, regelmäßige persönliche Updates und eine Erreichbarkeit, die weit über Standardlösungen hinausgeht.

Elite Report extra: Herr Vetter, vielen Dank für diese Auskünfte!

BV&P

BV & P Vermögen AG
Edisonstr. 5, D-87437 Kempten
Tel.: +49 (0) 831 / 960 780-0
info@bvp-vermoegen.de | www.bvp-vermoegen.de

DAS WERTEHAUS hat Grund zum Feiern.
Am 12. Januar 2025 durften wir unser 30-jähriges Jubiläum begehen.
Doch schien in dieser langen Zeit die Verunsicherung
der Anleger selten so groß wie heute.

DAS WERTEHAUS:

Vermögensanlagen in Zeiten großer Verunsicherung

Der seit mittlerweile über drei Jahre andauernde Russland-Ukraine-Krieg, die scheinbare Auflösung des westlichen Werteverständnisses durch Trump, der damit verbundene Verlust von selbstverständlich geglaubten Sicherheitsbündnissen, die erforderliche Neuausrichtung der europäischen Verteidigungsstrategie und die Kehrtwende in der deutschen Politik zur Schuldengrenze führen nicht nur bei den Anlegern zu tiefst empfundenen Verunsicherungen und Zukunftsängsten. Doch wie ist damit umzugehen?

Robert Malterer,
geschäftsführender Gesellschafter,
DAS WERTEHAUS Vermögensverwaltung GmbH

Zuallererst gilt es, den Kopf nicht in den Sand zu stecken. Gerade jetzt brauchen unsere Kundinnen und Kunden eine aktive Ansprache und persönliche Betreuung. Krisen und schlechte Stimmung begleiten uns nun schon die letzten Jahre. Dabei neigt man dazu, sich auf die negativen Aspekte zu konzentrieren und diese als gegeben anzunehmen. Besser ist es jedoch, sich kritisch und lösungsorientiert mit der Zukunft auseinanderzusetzen und dabei das Grundvertrauen und die Zuversicht nicht zu verlieren. Dies bedeutet, die Risiken wahrzunehmen und die Chancen zu sehen.

Zweitens gelten die Grundsätze einer breiten Vermögensstreuung unverändert. Nur so kann man Klumpenrisiken vermeiden und wird nicht vollumfänglich von unerwarteten Ereignissen überrascht.

Drittens hilft uns unsere Kernkompetenz – der werteorientierte Anlagestil nach Warren Buffett –, auch in schwierigen Zeiten die Ruhe zu bewahren. Als Value-Investoren lassen wir uns nicht von vorherrschenden Meinungen beeinflussen, sondern treffen Investitionsentscheidungen anhand von Zahlen, Daten und Fakten. Unsere Anlagesystematik basiert in sämtlichen Marktphasen auf den Unternehmensergebnissen und den hieraus abzuleitenden Prognosen. Unternehmen, deren Kursentwicklungen auf euphorischen Markterwartungen der künftigen Geschäftsentwicklung basieren, ohne dass dies durch heutige Ergebnisse zu rechtfertigen ist, sind für uns kein Zielinvestment. So vermeiden wir einerseits übermäßig risikobehaftete Investitionen in hoch bewertete Unternehmen ohne nachhaltige Geschäftsmodelle. Andererseits sind wir durch unsere Bewertungsmodelle in der Lage, völlig emotionslos bei fallenden Märkten gezielt Qualitätsaktien zu kaufen. Genauso konsequent gehen wir bei Veräußerungen bestehender Positionen vor. Wir lassen uns nicht von der Euphorie des Marktes und den damit verbundenen ambitionierten Kurszielen anstecken. Bei Erreichen des mittels von Kennzahlen ermittelten Kurszieles werden die entsprechenden Wertpapiere veräußert. Value-Investing basiert also auf der an sich so einfachen wie logischen Strategie: »günstig einkaufen – teuer verkaufen«. Da diese Herangehensweise beziehungsweise das Ausblenden von Emotionen unserer Erfahrung nach den Marktteilnehmern im täglichen Trubel des Marktgeschehens oftmals schwerfällt, ergeben sich für uns daraus Chancen, antizyklisch zu investieren.

Unsere Vermögensverwalterinnen und -verwalter haben ihre Kundinnen und Kunden seit drei Jahrzehnten durch einige Krisen erfolgreich begleitet. Durch unsere Investmentphilosophie »Investieren statt Spekulieren« stand der Vermögenserhalt im Vordergrund. Werte wie Verlässlichkeit, Transparenz, Wertschätzung und Stabilität zählen heute und auch künftig unverändert. *Robert Malterer*

DAS WERTEHAUS
Vermögensverwaltung – so individuell wie Sie.

Ernsbergerstr. 5
D-81241 München
Tel.: +49 (0) 89 / 548 01 97 0
privatkunden@das-wertehaus.de
www.das-wertehaus.de

DAS WERTEHAUS Vermögensverwaltung GmbH ist inhabergeführt mit Sitz in München. Ihre Kernkompetenz ist die individuelle und bankenunabhängige Vermögensverwaltung. Darüber hinaus bietet sie mit ihren Kooperationspartnern Lösungen rund um die Immobilien, Steuern und Vermögensnachfolgeplanungen an. Bereits ab 25.000 Euro kann man an der standardisierten Vermögensverwaltung und ab 250.000 Euro an der individuellen Vermögensverwaltung partizipieren.

Diskret und leistungsstark. Ein Blick ins Innere des Hauses lohnt, denn nicht jeder in dieser feinen Dienstleistungsbranche ist tatsächlich so umfassend hilfreich für den Mandanten aufgestellt. Als Multi-Family-Office berät die Deutsche Oppenheim sowohl Single-Family-Offices als auch Vermögende, wie Familienverbünde und Stiftungen, direkt. Seit vergangenem Jahr steht sie teilweise unter neuer Führung: Volker Hecht, Sprecher des Vorstands, setzt im Investment- und Beratungsprozess auf die strategische Asset Allokation. Unter Anbetracht der geopolitischen und makroökonomischen Veränderungen wird diese in regelmäßigem Turnus gemeinsam mit Kundinnen und Kunden auf Herz und Nieren überprüft und gemeinsam auch neue Themen ausgelotet.

Deutsche Oppenheim Family Office AG:

»Ein zufriedener Kunde ist für uns die beste Voraussetzung für neues Geschäft«

Elite Report extra: Herr Hecht, wo steht die Deutsche Oppenheim heute und wohin wollen Sie das Haus führen?
Volker Hecht: Die Deutsche Oppenheim zählt zu den größten vermögensverwaltenden Multi-Family-Offices in Europa und betreut mehr als zehn Milliarden Euro an Gesamtvermögen. Wir sind führend in diesem Geschäft und wollen auch weiterwachsen. Wir sind darauf spezialisiert, Vermögensinhabern mit komplexen und höchst individuellen Strukturen bedarfsgerechte Beratung mit einer Vielzahl an Dienstleistungen anzubieten. Die strategische Asset Allokation bleibt der Schlüssel zur erfolgreichen Steuerung von Multi-Asset-Portfolios unserer Kundinnen und Kunden. Gleichzeitig möchten wir neue Impulse setzen, die von der Nachfolgegeneration in den Bereichen Digitalisierung, neue Möglichkeiten der Diversifikation und Nachhaltigkeit gefragt sind. Wir sind eine Manufaktur, alles läuft höchst individuell. Verlässlichkeit und Vertrauen sind und bleiben elementare Attribute in unseren Kundenbeziehungen.

Elite Report extra: Die sensible Aufmerksamkeit ist die Grundlage für das Verstehen der Kunden. Wie passen Sie die individuellen herausgearbeiteten Vorstellungen in Ihr jeweiliges Konzept ein?
Volker Hecht: Wir besprechen Präferenzen hinsichtlich des Kapitals, einer Wachstumsstrategie, ob Veränderungen in der Vermögensstruktur anstehen, Ausschlusskriterien und ob Ausschüttungen wichtig sind, was beispielsweise bei Stiftungen häufig der Fall ist. Anschließend begleiten wir den Vermögensinhaber konstant über einen konsequent kundenzentrierten strategischen Dialog für individuelle Anlagestrategien. Herausforderungen wie geopolitische Spannungen, veränderte Handelsgefüge, technologische Umwälzungen und die Klimakrise sind eine Konstante in unseren Gesprächen und beschäftigen natürlich auch die Nachfolgegeneration.

Elite Report extra: An die persönlich erfolgte Erörterungsarbeit folgt die Systematik der Dienstleistung. Welche Fragenkomplexe stehen dabei im Vordergrund und wie weit müssen Sie vorausdenken?
Volker Hecht: Wir bieten unseren Kunden eine Vielzahl an Dienstleistungen an, dazu gehören sowohl Leistungen im Hinblick auf die langfristige Strategie eines Vermögens, aber auch Leistungen, die sich mit der Umsetzung dieser Strategie im operativen Geschäft beschäftigen. Das sind neben der Berechnung einer strategischen Asset Allokation aktiv gemanagte und passive Mandatsstrukturen, Spezialfondsdienstleistungen, die Vermögens- und Nachfolgeplanung und insbesondere die ganzheitliche Verwaltung und Steuerung großer Vermögen über die QPLIX-Plattform. Sie bietet Family Offices und Vermögensverwaltern eine digitale Übersicht über alle Anlageklassen inklusive illiquider Anlagen wie Immobilien und Unternehmensbeteiligungen (Private Equity) – bankenübergreifend. Für die Beratung in erbschafts- beziehungsweise schenkungssteuerlichen Aspekten der Unternehmensnachfolge unterhalten wir neben unseren Netzwerkspezialisten einen ausgesprochen guten Kontakt zu den Rechtsanwälten, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Banken unserer Kunden. Diese interprofessionelle Zusammenarbeit mit uns als Schnittstelle und Bindeglied schätzen unsere Kunden sehr.

Elite Report extra: Herr Leipholz, Sie betreuen bei der Deutschen Oppenheim seit vielen Jahren Mandanten in der Kapitalanlage. Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation?
Oliver Leipholz: Die aktuellen Bewegungen an den Kapitalmärkten erfordern Flexibilität und die Fähigkeit, sich auf schnell ändernde Bedingungen einzustellen. Man darf sich nicht durch einzelne Nachrichten zu Reflexhandlungen hinreißen lassen. Dennoch verändern sich die Rahmenbedingungen in gewissen Themen so, dass man mittel- bis langfristig neue Impulse für die strategische Asset Allokation erörtert. Private Equity und insbesondere Private Debt spielen für viele Mandanten neben den zuletzt volatileren liquiden Assetklassen als Portfoliobeimischung eine Rolle. Auch Immobilien sind bei den meisten ein fester Baustein. Wir beobachten aufgrund der Veränderungen in der Zinslandschaft und des Paradigmenwechsels in der Politik weiterhin Zurückhaltung hinsichtlich neuer Investitionen.

Elite Report extra: Gibt es aufgrund der neuen Vorstandsbesetzung bei der Deutschen Oppenheim Veränderungen, die auch für die Kunden zum Tragen kommen?
Oliver Leipholz: Wir arbeiten im neuen Vorstandsteam und mit den Fachleuten, die wir in den vergangenen Monaten in verschiedenen Bereichen hinzugewinnen konnten, sehr gut zu-

sammen. An den Grundpfeilern unserer Investmentphilosophie und der ganzheitlichen Betreuung unserer Mandanten ändert sich nichts. Wir werden aber einige Themen noch zukunftsfähiger machen, beispielsweise unsere Leistungen in der digitalen Berichtsstrecke für illiquide Anlagen. In der Vermögensverwaltung setzen wir weiter auf eigene Fokusthemen in vermeintlichen Nischen des Kapitalmarkts, die die klassischen Anlagestrategien ergänzen. Wie bereits erwähnt pflegen wir ein exzellentes Netzwerk für unsere Mandanten. Dabei setzen wir weiterhin auf das globale Know-how der Deutschen Bank in der Unternehmer- und Investmentbank, agieren aber auch unabhängig mit eigenem Research und erweitertem Netzwerk außerhalb des Konzerns.

Elite Report extra: Wie wird die jüngere Generation innerhalb einer Familie mit einbezogen?
Volker Hecht: Wir machen die Erfahrung, dass die jüngere Generation (NextGen) sukzessive eingebunden wird und auch bereit ist, Verantwortung zu übernehmen. Sie verfügt zumeist auch bereits über eigenes Vermögen. Für die NextGen wird oftmals ein neuer Weg gewählt, beispielsweise im Rahmen einer Zusammenarbeit mit weiteren Banken oder Vermögensverwaltern, die in der Verwaltung des Familienvermögens zuvor noch keine Rolle innehatten. Wir beraten bankenunabhängig. So übernimmt die NextGen auch eigene Anlageentscheidungen oder ist an direkten Unternehmensbeteiligungen interessiert. Hier ist es von zentraler Bedeutung, dass wir als Sparringspartner generationenübergreifend beratend an der Seite der jüngeren Generation stehen. Wir haben sehr gute Erfahrungen damit gemacht, eigene Treffen mit den Mitgliedern der jüngeren Generation zu organisieren, die durchaus auch edukativen Charakter besitzen können.

Elite Report extra: Gelingt es Ihnen, im hart umkämpften Markt auch Neukunden für sich zu gewinnen? Wie gelingt Ihnen das?
Oliver Leipholz: Ein zufriedener Kunde ist für uns die beste Voraussetzung für neues Geschäft – denn er wird uns weiterempfehlen. Neue Kunden zu gewinnen ist die Königsdisziplin in unserem Geschäft. Wir lernen sie beispielsweise auch bei Unternehmensverkäufen kennen und natürlich über unsere Netzwerke. Die persönliche Ebene ist entscheidend für den Erfolg – mehr denn je.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

Volker Hecht (links) verantwortete vor seiner Berufung in den Vorstand der Deutsche Oppenheim Family Office AG das Wealth Management der Deutschen Bank in Mainz/Wiesbaden/Saarbrücken.

Oliver Leipholz (rechts) verantwortet im Vorstand die Bereiche Vermögensverwaltung und Immobilien und arbeitet seit mehr als 20 Jahren im Family Office.

Unter den weitreichend bekannten Namen als Family Office zählt in der Kapitalmarktkompetenz auch die angesehene Vermögensverwaltung. Und die hat es in sich: globales Netzwerk, weitreichend, kompetent, leistungs- und kundenorientiert, ausgezeichnetes Fachwissen, hoch qualifizierte Mitarbeiter und vieles mehr.

Das traditionelle und fundamental geprägte Portfoliomanagement konzentriert sich bei der Umsetzung der Investmentstrategie überwiegend auf bestens analysierte Einzelwerte, ETFs werden als Ergänzung beigemischt. Die Qualitätsansprüche sind sehr hoch, zumal die Family Officer aus dem eigenen Hause nicht automatisch an die Hausexpertise gebunden sind. Die Gesamtvermögensberatung umfasst Dienstleistungen aus den Bereichen Familienstrategie und Governance, Nachfolgeplanung, Testamentsvollstreckung, strategische Asset Allokation. Im Bereich Management gibt es Spezialfondslösungen, Managerauswahl, Immobilien-Strategie sowie bereichsübergreifendes Risikomanagement und verschiedene Controlling-Lösungen. Die Breite und Qualität der verschiedenen Dienstleistungen ist beeindruckend und überzeugend. Hier spart man nicht mit Expertise und Engagement.

Die Deutsche Oppenheim Family Office AG mit Standorten in Grasbrunn bei München, Frankfurt, Hamburg und Köln ist ein vermögensverwaltendes Multi-Family-Office und betreut komplexe Familienvermögen ganzheitlich. Es bietet neben umfassenden Family-Office-Dienstleistungen auch individuelle Vermögensverwaltungsmandate für größere Investitionssummen an. Daneben ist die Deutsche Oppenheim Family Office AG auch Initiatorin und Anlageberaterin für drei Multi-Asset-Publikumsfonds (FOS-Fonds) der DWS Investment GmbH.

Deutsche Oppenheim Family Office AG
Keferloh 1a, D-85630 Grasbrunn
Tel.: +49 (0) 89 / 45 69 16 0

Oppenheimstraße 11, D-50668 Köln
Taunusanlage 12, D-60325 Frankfurt am Main
Adolphsplatz 7, D-20457 Hamburg

DEUTSCHE OPPENHEIM
Family Office

info@deutsche-oppenheim.de
www.deutsche-oppenheim.de

DJE Kapital AG:

Das Anlageuniversum – oder wie man die passenden Titel auswählt

Das sogenannte Anlageuniversum heißt nicht von ungefähr so. Beschränkt man sich nur auf Aktien und Anleihen, stehen immerhin tausende Wertpapiere zur Auswahl. Wie also finden wir als Vermögensverwalter unter tausenden die richtigen Titel für die Anlageziele unserer Kundinnen und Kunden?

Seit unserer Gründung vor über 50 Jahren legen wir großen Wert darauf, Anlageentscheidungen basierend auf unserer hauseigenen Expertise zu treffen. Daran hat sich bis heute nichts geändert. Unser 16-köpfiges Research-Team analysiert die globalen Kapitalmärkte, spricht mit Unternehmen und hat tausende Indikatoren im Blick. Wir konzentrieren uns dabei vor allem auf die Assetklassen Aktien, Anleihen und Gold. Die dreidimensionale FMM-Methode bildet das Fundament unserer Anlagephilosophie und geht auf die Promotion unseres Gründers Dr. Jens Ehrhardt zurück. FMM

Christian Janas ist Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung und seit Anfang 2019 bei der DJE Kapital AG Leiter der Vermögensverwaltung. Im Rahmen dieser Funktion verantwortet er sowohl die individuelle Vermögensverwaltung als auch Solidvest, die Online-Vermögensverwaltung von DJE.

fußt auf der Erkenntnis, dass nicht nur fundamentale (F) Faktoren wie die Gesamtmarktbewertung und die Unternehmensanalyse die Kursentwicklung von Wertpapieren beeinflussen, sondern monetäre (M) und markttechnische (M) Faktoren ebenfalls eine wichtige Rolle spielen – etwa die Fragen, wie viel Geld der Markt für die Vermögensanlage zur Verfügung hat und wie es um die Stimmung an den Märkten steht.

Wir analysieren die Kapitalmärkte kontinuierlich auf Basis dieser Methode und leiten daraus Allokations-Vorgaben bezüglich Regionen, Sektoren und Investitionsquoten ab. Diese Expertise fließt sowohl in unsere Publikumsfonds und institutionellen Mandate als auch in unsere Vermögensverwaltung. Auch unsere einzeltitelbasierte Online-Vermögensverwaltung Solidvest greift auf diese Titelauswahl zu.

Und so bewerten wir Einzeltitel:

Analysteneinschätzung: Hier bewerten unsere Analysten mit ihrer individuellen Sektorerfahrung Geschäftsmodell, Stra-

tegie, Managementqualität, bilanzielle Solidität und das zukünftige Cashflow- und Dividendenpotenzial.

Unternehmensgespräche: Nach jedem Unternehmensgespräch bewerten unsere Analysten die Aussagen der Gesprächspartner.

Sicherheit und Liquidität: Auch in schwierigen Zeiten sollten Investments jederzeit verkaufbar sein.

Bewertung: Wir beobachten tagesaktuelle Kennziffern nicht nur absolut, sondern auch relativ im Vergleich zu ihrer eigenen Historie, zum Gesamtmarkt und zum Sektor.

Momentum: Trends setzen sich in der Regel fort. Die Entwicklung von Zielinvestments wird dabei relativ zum Sektor, zum Heimat- und Gesamtmarkt betrachtet.

Nachhaltigkeitskriterien: Wir bewerten eine Vielzahl von branchenspezifisch adjustierten Kriterien aus den Bereichen Environment, Social & Governance (ESG). Bei aller Analyse und Bewertung ist aber der menschliche Faktor aus unserer Sicht wichtig für eine erfolgreiche Vermögensverwaltung. Aus diesem Grund besuchen unsere Fondsmanager und Analysten Unternehmen, in die wir investieren wollen, persönlich vor Ort – und das weltweit und regelmäßig. Denn das direkte Gespräch mit den Verantwortlichen vor Ort rundet das Bild unserer Analysten ab, das Zahlen allein nicht zuverlässig abgeben. Nur sehr wenige deutsche Vermögensverwalter gehen diese berühmte Extrameile, und so sind wir oft die einzigen deutschen Asset-Manager vor Ort – auch bei Großen wie Apple, NVIDIA und Co. Und wofür das alles?

Als Vermögensverwalter zielen wir im Interesse unserer Kunden auf eine langfristige kontinuierliche Performance, aber stützen diese mit unserem risikoadjustierten Ansatz. Auch unsere Unabhängigkeit als familiengeführtes Unternehmen bewährt sich für unsere Kunden, denen wir teils bereits seit Jahrzehnten zur Seite stehen. Mit zwei Generationen der Gründerfamilie im Haus und langjährig erfahrenen Experten und Kundenbetreuern können wir einen langfristigen Betreuungsansatz bieten, den es anderswo zum Beispiel wegen fehlender Nachfolgeregelung oft nicht gibt.

Christian Janas

DJE KAPITAL AG

Zentrale Pullach
Pullacher Str. 24
D-82049 Pullach
Tel.: +49 (0) 89 / 790 45 35 55

Niederlassung Frankfurt a. M.
Grillparzerstraße 15
D-60320 Frankfurt a. M.
Tel.: +49 (0) 69 / 660 59 36 90

Niederlassung Köln
Spichernstr. 6b
D-50672 Köln
Tel.: +49 (0) 221 / 914 09 27 0

vermoegensverwaltung@dje.de | www.dje.de/vv

Asset Allokation & Unternehmensanalyse

Unser Strategie-Team analysiert die Kapitalmärkte kontinuierlich auf Basis der FMM-Methode und leitet daraus Allokations-Vorgaben bezüglich Regionen, Sektoren und Investitionsquoten für sämtliche Unternehmensbereiche ab. So stellen wir eine harmonisierte Weltsicht über alle unsere Produkte und Dienstleistungen sicher. Das Team besteht aus Vorständen, Bereichsleitern und erfahrenen Portfoliomanagern. Mit der Kombination aus FMM-Methode für die Asset Allokation (»Top-down«) und fundierter Einzeltitelanalyse (»Bottom-up«) sind wir in der Lage, konkrete Marktchancen von Unternehmen einzuschätzen und zu nutzen. Unser unabhängiges Research agiert frei von Konzernvorgaben und Interessenkonflikten. In einem mehrstufigen Auswahlverfahren filtern wir zunächst das globale Anlageuniversum nach Unternehmen, die unseren Nachhaltigkeitskriterien entsprechen. Dazu gehören der Ausschluss von Rüstungsunternehmen, die Einhaltung von Menschenrechten, Arbeitsstandards, Umweltschutz sowie die Vermeidung von Korruption. Anschließend analysieren wir Unternehmen nach ihren Geschäftsmodellen, Fundamentaldaten und ihrer Marktpositionierung. Erst wenn sich die Unternehmen durch unsere strengen Auswahlkriterien qualifiziert haben, treffen wir finale Anlageentscheidungen.

Was betrachtet die FMM-Methode?

Fundamentale Faktoren
Die fundamentalen Faktoren sind meistens ausschlaggebend für die langfristige Entwicklung. Wir betrachten hier unter anderem die konjunkturelle Lage ausgewählter Volkswirtschaften und bewerten mögliche Zielinvestments anhand ausgewählter Kennzahlen.

Monetäre Faktoren
Über die Analyse der monetären Faktoren beantworten wir die Frage, wie viel Geld in die Finanzmärkte fließen kann. Daraus leiten wir ein monetäres Gesamtbild mit Blick auf das weitere Potenzial der Märkte ab. Im Fokus: Inflation, Geldmengenwachstum, Kreditvergabe etc.

Markttechnische Faktoren
Wir greifen auf ein umfassendes Spektrum markttechnischer Indikatoren für die wichtigsten Aktien- und Rentenmärkte zurück. Wesentliche Bedeutung hat in diesem Bereich eine unternehmenseigene, über Jahrzehnte zurückreichende Datenbank von Stimmungsindikatoren.

Einerseits gilt die Schweiz als Inbegriff von Stabilität, Präzision und Verlässlichkeit. Andererseits erleben wir sie als erfindungsreich und weltoffen: Mit zukunftsweisenden Technologien behaupten sich Schweizer Unternehmen im Weltmarkt. Diese Kombination aus Beständigkeit und Chancenorientierung mit ihren ganz besonderen Perspektiven greift die DZ PRIVATBANK unter anderem mit der neuen Vermögensverwaltung »swiss innovation plus« auf. Ein weiterer innovativer Baustein, der den erfolgreichen Wachstumskurs der DZ PRIVATBANK seit ihrer Neupositionierung im Jahr 2019 insbesondere auch in der Schweiz bestärkt.

DZ PRIVATBANK S.A.:

Chancen durch Innovation: sicher und zukunftsorientiert investieren

Nicht nur in Krisenzeiten gilt die Schweiz als »sicherer Hafen«. Seit jeher ist sie Sinnbild für Sicherheit und Neutralität und bietet daneben einen sehr guten Zugang auch zu den Weltmärkten. Diese Chancen zwischen Stabilität, Innovation und globalem Wachstum rücken den Standort Schweiz für Anleger besonders in den Blickpunkt. Damit wächst auch das Interesse an »swiss innovation plus«, der neuen Vermögensverwaltung der DZ PRIVATBANK.

Elite Report extra fragte Arasch Charifi (links), Mitglied des Vorstands der DZ PRIVATBANK, und Daniel Lipp (rechts), Mitglied der Generaldirektion der DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG, was diese neue Vermögensverwaltung so besonders macht.

Elite Report extra: Herr Charifi, warum sollte man sich als deutscher Anleger für die Vermögensverwaltung »swiss innovation plus« interessieren?
Arasch Charifi: Dafür gibt es drei Gründe, die sich schon aus dem »sprechenden Namen« ergeben: erstens »swiss«, zweitens »innovation« und drittens »plus«.

Elite Report extra: Das müssen Sie erklären. »swiss« bezieht sich wohl auf den Standort Schweiz.
Arasch Charifi: Die Schweiz steht seit jeher für Exzellenz, Verlässlichkeit und für ihren geradezu legendären Pionier- und Erfindergeist. Zu den innovativsten Branchen zählen etwa die Elektronik und die Industrietechnik, aber auch Bereiche wie Pharma, Chemie und Medizintechnik. Ein gutes Beispiel für die Innovationskraft der Schweizer Wirtschaft ist auch der gesamte IT-Bereich, nimmt er doch eine entscheidende Stellung ein, insbesondere im Bereich Fintech, Handel und Investmenttechnologie. Und durch den steigenden Bedarf an sicherer Kommunikation zwischen Konzernen, Banken und internationalen Organisationen wird die Branche weiter anwachsen.

Daniel Lipp: Wir haben uns sehr frühzeitig in der Schweiz etabliert, in einer Zeit, als deutsche Privatbanken ihren Fokus häufig auf andere Märkte ausgerichtet haben. Mit der DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG, einer der größten deutschen Auslandsbanken in der Schweiz, sind wir bereits seit 1975 am Finanzplatz Zürich vertreten. Wir kennen den Schweizer Markt wie unsere Westentasche. Unseren Kunden bieten wir exklusives Private Banking made by DZ PRIVATBANK – nach Schweizer Recht und unter Schweizer Aufsicht.

Elite Report extra: Wenn wir über »swiss« sprechen, muss auch das Thema Währung zur Sprache kommen. Ist der Schweizer Franken ein Element der Vermögensverwaltung »swiss innovation plus«?
Daniel Lipp: Selbstverständlich, sogar ein ganz zentrales. Entscheiden sich Anleger für »swiss innovation plus«, wählen sie immer auch die Buchungsstelle Schweiz und den Schweizer Franken. Unsere Kunden erhalten dadurch nicht nur den Zugang zu innovativen Unternehmen, sondern auch die Sicherheit einer der stabilsten Währungen der Welt. Damit das auch so bleibt, zielt die Schweizerische Nationalbank kompromisslos auf Preisstabilität ab. Schauen Sie beispielsweise auf die Leitzinssenkung vom Dezember 2024 um 0,5 Prozentpunkte auf 0,5 Prozent. Vor dem Hintergrund einer sinkenden Inflation sorgt unter anderem diese Maßnahme für ein investitionsfreundliches Klima.

Elite Report extra: Kommen wir zu »zweitens«: Was konkret verbirgt sich hinter dem Begriff »innovation«?
Arasch Charifi: Um es auf den Punkt zu bringen: die besten Ideen und Leistungen aus der Schweiz. »swiss innovation plus« legt den Fokus auf Unternehmen, die sich von ihren Wettbewerbern in einem entscheidenden Punkt abheben: durch ihre Innovationskraft und durch zukunftsweisende Technologien. Wir haben dabei ganz bewusst Direktanlagen in innovative Unternehmen im Blick. Für die Diversifikation sorgen, als sinnvolle Portfolioergänzung, marktbreite Produkte wie Fonds und ETFs.

Elite Report extra: Wie finden Sie diese Titel?
Arasch Charifi: Für die Auswahl geeigneter Titel setzen wir auf

International investieren – vor Ort beraten.

Beratung ist Vertrauenssache. Eine sichere und verlässliche Partnerschaft muss wachsen. Auf dieser Basis bieten wir Ihnen einen exklusiven Zugang zum Schweizer Finanzplatz und geben Ihnen gleichzeitig ein Versprechen: Wo Schweiz draufsteht, ist auch Schweiz drin. Im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern verwalten wir Ihr Vermögen nicht »aus der Ferne«. Es wird tatsächlich im Schweizer Rechtsraum gebucht und von den Portfoliomanagern unseres Vermögensverwalters und Verbundpartners, der DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG in Zürich, betreut.

Das bedeutet für Ihr Vermögen:

- *Professionelles Investment durch erfahrene Portfoliospezialisten*
- *Stabilität in der Abwicklung nach Schweizer Recht und unter Schweizer Aufsicht*
- *Persönliche Beratung durch lokale Nähe*

DZ PRIVATBANK

einen Bottom-up-orientierten Analyseansatz, also »von unten nach oben«: Erst betrachten wir die Unternehmen, danach die Aussichten der Branchen, Märkte beziehungsweise der Regionen. Unsere Analyse für die Bewertung von Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens berücksichtigt Faktoren wie Forschungs- und Entwicklungsausgaben, Patentanmeldungen, Innovationsprozesse und strategische Forschungskooperationen.

Elite Report extra: Sie beschreiben gerade ein aufwendiges Auswahlverfahren …
Daniel Lipp: Sicher. Allerdings können wir hier auf unsere große und langjährige Marktexpertise setzen: Wir wissen, wo sich die Ansatzpunkte befinden. Wir freuen uns darauf, unsere anspruchsvollen Anleger daran teilhaben zu lassen.

Elite Report extra: Innovative Titel allein führen aber noch nicht zur individuellen Anlagelösung für die Investoren …
Arasch Charifi: Natürlich nicht. Die endgültige Auswahl ist ebenfalls ein anspruchsvoller Prozess: Die Anlagestrategie orientiert sich an den spezifischen Bedürfnissen, Anlagezielen und natürlich auch an der Risikoeinstellung der Anleger. Ein persönlicher Ansprechpartner gewährleistet die transparente Kommunikation zu allen Fragen rund um das Investment. Und damit letztlich ein Portfolio, das den Erwartungen unserer Kunden entspricht.

Elite Report extra: Bleiben wir noch bei »innovation«: Wie stellen Sie sicher, kurzfristig auf sich verändernde Marktsituationen reagieren zu können?
Daniel Lipp: Hier profitieren wir von unserem Diversifizierungsansatz. Denn wie bereits erwähnt: Neben Direktanlagen investieren wir beispielsweise auch in Fonds und ETFs. Der Zugang zu einem breiten Marktsegment eröffnet uns die Möglichkeit, kurzfristig auf Veränderungen in bestimmten Märkten, Branchen oder Regionen zu reagieren. ETFs und Fonds sorgen nicht nur kosteneffizient für eine breite Streuung, sondern reduzieren auch das Risiko einzelner Titel.

Elite Report extra: Dann stellt sich als Drittes nur noch die Frage, was sich hinter dem »plus« verbirgt.
Daniel Lipp: Wir bieten einen ebenso agilen wie risikokontrollierten Investmentansatz mit globaler Perspektive in den Märkten der Welt. Der Portfolioschwerpunkt liegt auf Schweizer Unternehmen mit starker Marktposition und zukunftsweisenden Ideen. Ergänzt werden sie – und auch dafür steht unser »plus« – durch internationale Unternehmen, die sich durch große Wettbewerbsstärke in dynamischen Märkten auszeichnen und so das stabile Fundament noch weiter stärken. Wir haben »swiss innovation plus« auf langfristiges Wachstum und nachhaltige Erträge in Schweizer Franken ausgerichtet. Mit einer Zielquote von 65 Prozent in Aktien und 35 Prozent in Anleihen, für eine ausgewogene Mischung aus Renditechancen und Stabilität. Für das Risikomanagement und die zusätzliche Flexibilität können bis zu 30 Prozent des Portfolios in Liquidität und Fremdwährungen gehalten werden. Diese Struktur ermöglicht eine breite Portfolioverteilung über verschiedene Anlageklassen, Regionen und Branchen – und reduziert das Risiko.

Elite Report extra: Bedeutet diese bewusste Entscheidung »für« den Finanzplatz Schweiz auch eine ausschließliche Beratung »in« der Schweiz?
Arasch Charifi: Ganz im Gegenteil. Unser einzigartiges Betreuungskonzept mit Zugang zum Finanzplatz Schweiz haben wir gemeinsam mit den deutschen Genossenschaftsbanken entwickelt – und da war die lokale Verwurzelung und Vertrautheit der einzelnen Volksbanken Raiffeisenbanken ein ganz wichtiges Element. Deshalb können die individuelle Beratung und Betreuung vor Ort bei den Genossenschaftsbanken in Deutschland gemeinsam mit unseren Schweizer Private-Banking-Spezialisten stattfinden. Für unsere Kunden besteht zudem die Möglichkeit, »swiss innovation plus« vollständig digital in der Genossenschaftsbank vor Ort abzuschließen. Ohne den Ausdruck einer einzigen Seite Papier. Unsere anspruchsvollen Kunden erwarten Dienstleistungen wie diese – und wir bedienen solche Kundenwünsche im Sinne der Kundenorientierung. Getreu dem Motto: »SWISSNESS made by DZ PRIVATBANK«.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen beiden für dieses Gespräch!

DZ PRIVATBANK S.A.,
4, rue Thomas Edison
L-1445 Strassen, Luxembourg
Tel.: +352 44 903 -1
www.dz-privatbank.com

Standorte: Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Hannover, München, Nürnberg, Stuttgart sowie Luxemburg und Zürich

Ein Interview mit Udo Kröger, dem Vorsitzenden des Vorstands der Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG, und mit Dr. Tobias Fischer, dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG.

Frankfurter Bankgesellschaft:

Gemeinsam an der Seite des Mittelstands

Links: Udo Kröger,
Vorsitzender des Vorstands
der Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG

Rechts: Dr. Tobias Fischer,
Vorsitzender der Geschäftsleitung
der Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG

Elite Report extra: Die Frankfurter Bankgesellschaft hat, wie uns scheint, ihr Leistungsspektrum zuletzt immer mehr um Angebote für Unternehmerinnen und Unternehmer erweitert. Warum?
Dr. Tobias Fischer: In dieser Zielgruppe ist schlichtweg der Bedarf am größten: Höhere Vermögen sind in Deutschland nun einmal zum überwiegenden Teil das Ergebnis unternehmerischer Tätigkeit, sei es in der aktuellen Familiengeneration oder in einer der vorangegangenen. Wenn aber ein signifikanter Teil des Vermögens aus dem Unternehmen besteht, wird die Vermögensbetreuung zwangsläufig komplexer. Umso wichtiger ist kompetente Begleitung. Wir wollen für Unternehmerinnen und Unternehmer ein verlässlicher Partner in allen Vermögensfragen sein – im Tandem mit unseren Partnern, den Sparkassen.

Udo Kröger: Die Sparkassen sind bekanntlich Marktführer im Mittelstand und so natürlich ideal positioniert, um Unternehmerinnen und Unternehmern auch bei der Vermögensbetreuung zur Seite zu stehen. Dass die Sparkassen-Finanzgruppe über die Frankfurter Bankgesellschaft hier einen leistungsstarken Verbundpartner hat, spricht sich langsam, aber sicher herum. Noch liegen die Marktanteile der Sparkassen im Private Banking deutlich unter jenen im Firmenkundensegment – aber gemeinsam arbeiten wir daran, diese Lücke zu schließen.

Elite Report extra: Welche Stärken kann die Sparkassen-Finanzgruppe gemeinsam mit Ihnen bei der Begleitung mittelständischer Unternehmen ausspielen?
Dr. Tobias Fischer: Die Sparkassen haben durch ihre regionale Verwurzelung und ihre hohe Durchdringung im Mittelstand ein einzigartiges Verständnis für die Betriebe in ihrer Region. Als Finanzierungspartner liefern sie sozusagen den Treibstoff für den Motor der deutschen Wirtschaft. Aber Sparkassen können ihrer Firmenkundschaft noch so viel mehr bieten als das. Oft wird unterschätzt, wie tief und wie breit das Know-how ist. Sparkassen rücken gemeinsam mit Verbundpartnern wie der Frankfurter Bankgesellschaft mehr und mehr in die Rolle einer ganzheitlichen Beratung. Gemeinsam unterstützen wir Unternehmerinnen und Unternehmer dabei, langfristig strategisch zu planen – für ihren Betrieb ebenso wie für das Vermögen.

Elite Report extra: Was treibt mittelständische Unternehmen aktuell insbesondere um?
Udo Kröger: Neben der allgemeinen Unsicherheit über die Entwicklung des Standorts Deutschland ist das vor allem die Frage, vor der alle Unternehmerinnen und Unternehmer früher oder später stehen: Wer soll die Nachfolge übernehmen? Für knapp jeden dritten Betrieb wird das Thema sogar innerhalb der

nächsten fünf Jahre akut. Und zunehmend steht in der Familie keine geeignete Person bereit, die das Unternehmen weiterführen kann und will. In dieser unsicheren Lage hält man sich nachvollziehbarerweise mit Investitionen zurück. Scheitert die Nachfolge, gehen Arbeitsplätze und Werte verloren; letztlich leidet der Standort. In immer mehr Sparkassen gibt es daher spezialisierte Beratung für Unternehmensnachfolge. Als Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe ergänzen wir dieses Angebot punktgenau.

Elite Report extra: Wie tragen denn die verschiedenen Angebote Ihres Hauses dazu bei, Unternehmerfamilien das Leben zu erleichtern – allgemein und rund um die Nachfolgeplanung?

Dr. Tobias Fischer: Unser zentrales Versprechen im Wealth Management lautet »Stabilität für Ihr Vermögen«. Wir möchten Vermögensinhaberinnen und -inhaber nachhaltig entlasten, indem wir langfristige Anlagestrategien für den Erhalt ihrer Werte entwickeln. So gewinnen sie Zeit, um sich anderen Dingen zu widmen – etwa dem eigenen Unternehmen. Dieses Maß an Entlastung können natürlich nur Vermögensverwaltungs-Lösungen bieten, die komplett auf die individuelle Situation zugeschnitten sind. Genau diesen »Maßanzug« bieten wir, und das mit der Wahlmöglichkeit einer Depotführung in Deutschland oder in der Schweiz.

Udo Kröger: Mit dem Family Office haben wir – und damit die Sparkassen – absolute Spezialistinnen und Spezialisten für die Beratung vermögender Unternehmerfamilien in der Gruppe. Beispielsweise kann das Family Office eine strategische Asset Allocation sowohl für das private als auch für das betriebliche Vermögen erstellen. Die Beraterinnen und Berater denken Familie und Vermögen stets zusammen; das ist gerade auch bei der Unternehmensübergabe wichtig. Das Family Office kann Nachfolgeprozesse moderierend begleiten und helfen, die Nachfolgegeneration für ihre künftige Rolle als aktive oder passive Gesellschafterinnen und Gesellschafter zu qualifizieren.

Dr. Tobias Fischer: Der Moment der Unternehmensübergabe ist auch ein entscheidender Moment für das Familienvermögen. Vorausgesetzt, es gelingt, eine Lösung für die Weiterführung zu finden, werden Werte übertragen oder wechseln die Seite vom betrieblichen in das private Vermögen, etwa durch einen Unternehmensverkauf. Das hat erhebliche Auswirkungen – steuerlich, rechtlich und im Hinblick auf die individuelle Anlagestrategie. Weitblickende Beratung hilft, das Vermögen zu schützen – vor Verlusten, aber zum Beispiel auch vor unerwünschten Besitzkonstellationen, die künftige Entscheidungen erschweren.

Elite Report extra: Sie sprachen gerade schon das Szenario eines Unternehmensverkaufs an. Das decken Sie als Frankfurter Bankgesellschaft mittlerweile ebenfalls ab?

Udo Kröger: Ja, hier haben wir uns bewusst verstärkt, weil der Bedarf klar wuchs: Immer mehr Unternehmen suchen externe Lösungen für die Nachfolge. In der Sparkassen-Finanzgruppe gab es aber insbesondere für das Segment der mittelgroßen mittelständischen Unternehmen ab etwa 20 Millionen Euro Jahresumsatz noch kein eigenes Angebot. Mit unserer Mehrheitsbeteiligung an der IMAP M&A Consultants AG haben wir diese Lücke geschlossen. IMAP ist nicht nur eine führende Transaktionsberatung für den deutschen Mittelstand, sondern wird von den Inhabern selbst als mittelständisches Unternehmen geführt. Hier sprechen Unternehmer mit Unternehmern auf Augenhöhe – das nimmt dem Szenario eines Verkaufs vielleicht auch ein wenig den Schrecken, zumal die Lösung aus der vertrauten Sparkassenfamilie stammt.

Elite Report extra: Betrachten Sie Ihr Leistungsspektrum immer in diesem Kontext, dass es das Gesamtangebot der Sparkassen-Finanzgruppe erweitert?

Dr. Tobias Fischer: Auf jeden Fall – wir sind uns der Tatsache sehr bewusst, dass unser Erfolg entscheidend auf der Zusammenarbeit mit den Sparkassen beruht. Die Institute vor Ort können dank ihrer tiefen Kundenkenntnis sehr gut einschätzen, wann es sinnvoll ist, die Frankfurter Bankgesellschaft einzubeziehen. Es ist diese einzigartige Kontaktqualität, die es uns ermöglicht, immer weiterzuwachsen und immer besser zu werden. Das trägt auch entscheidend zu unserem starken Abschneiden im Elite Report bei. Es hat uns sehr gefreut, dass die Expertenjury in ihrer diesjährigen Bewertung unseres Hauses unsere Zugehörigkeit zur Sparkassenfamilie besonders gewürdigt und insbesondere die Nahbarkeit unseres gemeinsamen Angebots hervorgehoben hat. Denn unser Erfolg ist auch ein Erfolg der Sparkassen!

Elite Report extra: Wir danken Ihnen beiden für dieses Interview!

Frankfurter
Bankgesellschaft
PRIVATBANK | Zürich | Frankfurt

Frankfurter Bankgesellschaft (Schweiz) AG
Börsenstrasse 16
CH-8001 Zürich
Tel.: +41 (0) 44 / 265 44 44
wealthmanagement@frankfurter-bankgesellschaft.com

Frankfurter Bankgesellschaft (Deutschland) AG
Junghofstraße 26
D-60311 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 / 15 68 60
service@frankfurter-bankgesellschaft.de

Frankfurter
Bankgesellschaft
PRIVATBANK | Zürich | Frankfurt

Unsere Kooperationssparkassen – für uns ist jede ein Stück Elite!

Das Beste liegt so nah – dank unserer rund 290 Kooperationssparkassen.

Sie bringen gemeinsam mit uns exzellente Vermögensverwaltung und strategische Begleitung für Unternehmerfamilien genau dorthin, wo sie benötigt werden: zu den Menschen in ihren Geschäftsgebieten in ganz Deutschland.

Wir sind stolz, die Privatbank der Sparkassen-Finanzgruppe zu sein. Dass wir auch 2025 erneut zur Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum gehören, haben wir ganz entscheidend der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit den Sparkassen vor Ort zu verdanken.

Dieses »summa cum laude«

Mit Prädikat
summa cum laude
ausgezeichneter
Vermögensverwalter
Handelsblatt
Elite Report 2025

gehört Ihnen allen.

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen!

Die westliche Welt mit ihrer Wertegemeinschaft steht vor einem Trümmerhaufen, nachdem Donald Trump bisherige Übereinkünfte aufgekündigt hat. Anleger sollten ihre Anlagestrategie auf den Prüfstand stellen.

FIDUKA-Depotverwaltung GmbH:

Erfolgreich Vermögen anlegen – trotz Zeitenwende in der Weltpolitik

An den Aktienbörsen zeigt man sich von den Verschiebungen in der geopolitischen Statik unbeeindruckt – die Kurse eilen, wenn auch schwankend, von einem Rekord zum nächsten. Viele Anleger können das nicht nachvollziehen und flüchten in »sichere« Anlagen wie Anleihen und Festgeld. Doch wer dem folgt, ist weniger sicher, als er denkt, und verzichtet auf attraktive Renditen.

Links: Marco Herrmann, Geschäftsführer & Chief Investment Officer

Rechts: Jürgen Münch, Geschäftsführer Kundenbetreuung

Es ist allseits bekannt, dass Deutsche bei der Vermögensanlage bevorzugt auf »Sicherheit« setzen. Sparbücher, Festgelder und Lebensversicherungen dominieren nach wie vor das liquide Vermögen. Aktien spielen aufgrund des vermeintlich hohen Risikos, besser gesagt der Schwankungsanfälligkeit, immer noch eine geringere Rolle.

Sind Aktien wirklich so riskant und Spareinlagen/Anleihen sicher?

Unter Risiko wird allgemein die Wahrscheinlichkeit eines Verlustes verstanden. Da Aktien starken Kursschwankungen unterliegen, werden sie entsprechend als »riskante Anlageform« wahrgenommen. Kurzfristig sind Anleihen tatsächlich weniger schwankungsanfällig als Aktien und vermitteln daher ein Gefühl von Sicherheit.

In den vergangenen 30 Jahren erzielten deutsche Bundesanleihen eine durchschnittliche Rendite von knapp vier Prozent p. a. – vor Inflation. Deutsche Aktien kamen dagegen auf das Doppelte und bei internationaler Streuung liegen die Renditen bei neun Prozent. Und das, obwohl die zurückliegenden drei Jahrzehnte alles andere als ruhig verlaufen sind: Dotcom-Blase im Jahr 2000, 9/11 im Jahr 2001, Finanz- und Eurokrise ab 2008, kürzlich Corona-Pandemie und Ukrainekrieg.

In neuen Zeiten auf Bewährtes setzen

Es sind nicht nur neue politische Herausforderungen, vor denen die Welt steht, sondern auch die immer größeren Schuldenberge, die die Staaten aufgehäuft haben und weiter aufhäufen werden: Neue »Sondervermögen« führen zu höherer Staatsverschuldung, zu höheren Zinsen, höheren Zinslasten und tendenziell zu höherer Inflation.

Es sind die Sachwerte, allen voran Aktien und Gold, die die Kaufkraft des liquiden Vermögens in die Zukunft sichern können. Bei einem längerfristigen Anlagehorizont und einem breit diversifizierten Portfolio sind Aktien der wesentliche Vermögensbaustein im Depot. In einer längerfristigen Betrachtung liegen Aktien im Schnitt mit sieben bis neun Prozent p. a. deutlich über den Renditen von Anleihen.

Soll ich noch kaufen, wenn die Aktien schon kräftig gestiegen sind?

Emotional fällt es schwer, bei höheren Kursen noch einzusteigen. In einer Studie, die wir am Beispiel des Dow Jones Index (seit dem Jahr 1900) durchgeführt haben, zeigte sich, dass Anleger, die jeweils auf einem temporären Höchststand in Aktien eingestiegen sind, in den folgenden Perioden im Durchschnitt genauso hohe Kursgewinne erzielten, wie bei einem Einstieg zu einem beliebigen anderen Zeitpunkt. Der größte Anleger-Fehler ist also, nicht in Aktien zu investieren. Wenn es dem Bauchgefühl hilft, nicht alles an einem Tag, sondern in mehreren Etappen.

Der langjährige Partner an Ihrer Seite

Gegründet 1971 und maßgeblich geprägt von André Kostolany und Gottfried Heller, verfügt FIDUKA über mehr als 50 Jahre Erfahrung und Erfolg bei der Anlage von Kundenvermögen und ist eine der ältesten bankenunabhängigen Vermögensverwaltungen in Deutschland. Wir begleiten unsere Kunden bei der Vermögensverwaltung persönlich, diskret und unabhängig. Das erklärt die hohe Zufriedenheit unserer Kunden, die generationsübergreifend seit Jahrzehnten ihr Vermögen der FIDUKA anvertrauen. Interesse geweckt? Gerne werden wir auch für Sie tätig!

Marco Herrmann und Jürgen Münch

FIDUKA
Weitblick und Vernunft für Ihr Vermögen

FIDUKA-Depotverwaltung GmbH
Kaufingerstraße 12, D-80331 München
Tel.: +49 (0) 89 / 29 19 07-0
info@fiduka.com | www.fiduka.com

Die Finanzwelt steht vor tiefgreifenden Veränderungen. Bis 2030 werden technologische Innovationen, strengere Regulierungen, neue Assetklassen und gesellschaftliche Umbrüche die Vermögensverwaltung neu definieren. Als traditionsreiche und unabhängige Privatbank wissen wir bei der Fürst Fugger Privatbank um die Bedeutung solcher Umbrüche. Dank flacher Hierarchien und kurzer Entscheidungswege können wir flexibel auf die Bedürfnisse unserer Kunden reagieren. Vor diesem Hintergrund beleuchten wir in diesem Artikel die wichtigsten Trends, Herausforderungen und Chancen und zeigen, wie wir unsere Kunden durch diesen Wandel begleiten.

Fürst Fugger Privatbank AG:

Vermögensverwaltung 2030 – Trends, Herausforderungen und Chancen für die Zukunft

Digitalisierung: Effizienz und persönlicher Kontakt im Einklang

Die fortschreitende Digitalisierung prägt die Vermögensverwaltung bereits heute und wird weiter an Bedeutung gewinnen. Was früher viel Papierkram bedeutete, erledigen digitale Plattformen nun ortsunabhängig in Echtzeit. Unsere Kunden können ihr Portfolio jederzeit online einsehen sowie per Videochat Kontakt aufnehmen. Für uns ist Digitalisierung jedoch stets eine Ergänzung zum persönlichen Kontakt, nicht dessen Ersatz. Gerade wir als kleinere Bank können von der Digitalisierung profitieren, indem automatisierte Prozesse und Künstliche Intelligenz Routineaufgaben übernehmen, während wir gleichzeitig mithilfe digitaler Tools und datenbasierter Analysen unsere Investmentprozesse gezielt optimieren und Anlageentscheidungen effizienter gestalten können.

Wachsende Regulatorik: Dynamik und Vorteile eines flexiblen Instituts

Die Finanzbranche ist stärker denn je durch Vorgaben wie MiFID II oder Basel III geprägt, die den Anlegerschutz und die Stabilität des Finanzsystems gewährleisten sollen, für Banken aber hohen Aufwand bedeuten. Wir passen Prozesse an, schulen unsere Mitarbeiter kontinuierlich und aktualisieren unsere IT-Systeme regelmäßig, was für kleinere Institute eine Herausforderung darstellt. Als dynamische Organisation begegnen wir diesen Anforderungen jedoch effizient, indem Entscheidungen schnell getroffen und umgesetzt werden können. Diese Agilität ist ein großer Vorteil in einem sich stetig wandelnden Umfeld. Gleichzeitig legen wir großen Wert auf umfassende Compliance und Transparenz, indem wir sämtliche Vorschriften gewissenhaft umsetzen und unseren Kunden volle Klarheit über Kosten, Risiken und Prozesse bieten.

Kryptowährungen und Blockchain: Offenheit mit Augenmaß

Vor wenigen Jahren galten Bitcoin & Co. noch als Nischenthema, doch bis 2030 könnten digitale Währungen und tokenisierte Vermögenswerte für klassische Anleger weiter an Relevanz gewinnen. Wir verfolgen diese Entwicklungen mit Interesse, verschließen uns Innovationen nicht und beurteilen Risiken realistisch. Denkbar ist, künftig Dienstleistungen rund um digitale Assets anzubieten, etwa die sichere Verwahrung von Kryptowerten. So verbinden wir unsere bewährte, konservative Anlagephilosophie mit Offenheit für Neues. Voraussetzung dafür sind ausgereifte Sicherheitskonzepte und ein klarer Rechtsrahmen, der die Interessen unserer Anleger schützt.

Demografischer Wandel: die nächste Generation im Fokus

Der Generationenwechsel wird die Vermögensverwaltung maßgeblich verändern, da große Teile privaten Vermögens in jüngere Hände übergehen. Während ältere Kunden oft persönliche Beratung und klassische Anlageformen schätzen, drängt eine digitalaffine Generation mit neuen Erwartungen in den Markt. Wir sehen in diesem Generationenwechsel eine Chance, gleichzeitig aber auch die Notwendigkeit, uns weiterzuentwickeln. Langjährigen Kunden bleibt der direkte Draht zu bewährten Beraterinnen und Beratern erhalten, um Kontinuität und Verlässlichkeit zu gewährleisten. Zugleich sprechen wir jüngere Anleger mit moderner Kommunikation und innovativen Anlageideen an. Insbesondere bei Vermögensübertragungen innerhalb der Familie wird es für uns als Privatbank zunehmend wichtiger, Übergeber und Nachfolger kompetent und individuell zu begleiten und dabei eine nachhaltige Verbindung zwischen den Generationen aufzubauen.

Fachkräftenachwuchs: Menschen als Erfolgsfaktor

Auch intern stellen wir die Weichen für die Zukunft. Bis 2030 werden sich die Anforderungen an Fachkräfte erheblich wandeln, weil Themen wie Digitalisierung, ESG-Investments und Krypto-Assets weiter an Bedeutung gewinnen. Die Gewinnung qualifizierter Spezialisten und die Förderung von Nachwuchstalenten sind entscheidend für unseren nachhaltigen Erfolg. Der Fachkräfte-

mangel macht es anspruchsvoll, sowohl erfahrene Berater als auch junge Talente zu finden. Wir begegnen dem mit einem attraktiven Arbeitsumfeld, in dem flache Hierarchien die Verantwortungsübernahme aktiv unterstützen und somit insbesondere auf die junge Generation motivierend wirken. Zudem investieren wir in die Ausbildung des Nachwuchses: So bilden wir beispielsweise duale Studierende an der Dualen Hochschule Ravensburg aus und bieten Werkstudierenden praxisnahe Abschlussarbeiten an. So sichern wir langfristig die Expertise, um unsere Kunden auch über 2030 hinaus kompetent zu begleiten.

Christian Curac ist Leiter Asset Management bei der Fürst Fugger Privatbank AG. Er betreut Publikumsfonds sowie institutionelle Mandate und ist Mitglied des ESG-Gremiums. Bevor er 2019 zur Fürst Fugger Privatbank kam, war er als Investment Analyst in der Allianz SE Gruppe sowie als wissenschaftlicher Mitarbeiter an einem finanzwirtschaftlichen Lehrstuhl tätig. Er hat Volkswirtschaftslehre an der Universität Regensburg studiert und ist CFA® Charterholder.

Wandel in der Produktgestaltung: Tradition und Innovation verbinden

Auch 2030 bleibt die klassische Vermögensverwaltung mit individuell abgestimmten Strategien und aktiver Titelauswahl ein zentraler Bestandteil unseres Angebots. Zugleich entwickeln wir unsere Produktpalette kontinuierlich weiter, um neuen Marktanforderungen gerecht zu werden. So ergänzen wir unsere bewährten Konzepte um spezialisierte ESG- und ETF-Vermögensverwaltungen sowie dynamische und ausschüttungsorientierte Aktienstrategien. Auf diese Weise stellen wir sicher, dass unsere Kunden von einer klaren und bedürfnisorientierten Strategieauswahl profitieren.

Fazit: Mit Tradition und Innovation bereit für 2030

Die Zukunft der Vermögensverwaltung bringt Herausforderungen, aber ebenso Chancen. Wir begegnen ihnen mit einer klaren Strategie und einer hohen Bereitschaft zur Weiterentwicklung. Dabei setzen wir auf das Erbe unseres jahrhundertealten Bankhauses ebenso wie auf den Pioniergeist der modernen Finanzwelt. Bereits heute investieren wir in Lösungen, die auch morgen Bestand haben. Dabei bauen wir als verlässlicher und zugleich innovativer Partner auch 2030 auf die Werte, die uns erfolgreich gemacht haben: Unabhängigkeit, persönliche Beratung und werteorientiertes Handeln. Diese Grundpfeiler bieten Stabilität und Orientierung in einer sich wandelnden Welt, während wir gleichzeitig neue Wege gehen und Chancen für unsere Kunden ergreifen.

Christian Curac

Fürst Fugger Privatbank

AUGSBURG	*Maximilianstraße 38, D-86150 Augsburg*	*Tel.: +49 (0) 821 / 32 01-999*
KÖLN	*Apostelnstraße 1-3, D-50667 Köln*	*Tel.: +49 (0) 221/206 544-20*
MANNHEIM	*Friedrichsplatz 17, D-68165 Mannheim*	*Tel.: +49 (0) 621/430 905-0*
MÜNCHEN	*Prannerstraße 8, 14a, D-80333 München*	*Tel.: +49 (0) 89/290 729-0*
NÜRNBERG	*Rathenauplatz 2, D-90489 Nürnberg*	*Tel.: +49 (0) 911/521 25-0*
STUTTGART	*Theodor-Heuss-Straße 9, D-70174 Stuttgart*	*Tel.: +49 (0) 711/870 359-0*

info@fuggerbank.de | www.fuggerbank.de

Die Fürst Fugger Privatbank ist keine Bank wie jede andere. Sie steht in einer einzigartigen Tradition. 1486 wurde das Handelshaus der Gebrüder Fugger erstmals als »Bank« bezeichnet. Jakob Fugger war das Wirtschaftsgenie der Renaissance, sein Nachfolger Anton gilt als reichster Mann der Welt. Durch vorsichtige und diversifizierte Investitionsentscheidungen gelang es den Fuggern, einen großen Teil des im 16. Jahrhundert erwirtschafteten Vermögens bis in die heutige Zeit zu bewahren. Diesem historischen Vorbild fühlen wir uns verpflichtet. Vertrauensvolles Banking, Beständigkeit und langfristiger Vermögenserhalt sind die Maxime unserer Beratungs- und Bank-Philosophie.

Mehr als Geld bewegen

GlobalanceInvest

Globalance Invest GmbH:

In Zukunftslösungen investieren

Unsere Welt steht an einem Wendepunkt. Die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts erfordern eine neue Art des Wirtschaftens, die nicht nur ökonomischen Gewinn, sondern auch den Erhalt unserer natürlichen Lebensgrundlagen berücksichtigt.

Innovationsfähigkeit und Agilität werden überlebenswichtig. Institutionelle Investoren sowie private Anleger spielen eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung einer zukunftsfähigen Wirtschaft. In ihrer Funktion als Investoren und Kapitalgeber haben sie die Möglichkeit, zukunftsorientierte Innovationen voranzutreiben und in transformative Geschäftsmodelle zu investieren und damit zum Motor des Fortschritts für Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt zu werden.

Wir gestalten unsere Zukunftsportfolios entsprechend und setzen dabei auf Wachstumsthemen, die von wichtigen globalen Veränderungen profitieren und diese aktiv mitgestalten. ❐

Die Kampagne »Save the planet. Be a better capitalist.« bedeutet, Verantwortung zu übernehmen, überholte Geschäftsmodelle, die unserem Planeten schaden, hinter uns zu lassen und stattdessen Kapital in die sich bietenden Chancen zukunftsorientierter Technologien wie erneuerbarer Energien, Elektromobilität, innovativer Materialien wie Nanotechnologie, zukunftsweisender Ernährungsformen, künstlicher Intelligenz oder Smart Cities zu investieren. Diese vielversprechenden Technologien bieten nicht nur attraktives Renditepotenzial, sondern tragen auch zur ökologischen Balance und zur Verbesserung der Lebensqualität auf unserem Planeten bei.

Hier mehr erfahren:
globalance-invest.de/zukunft

Werner Hedrich,
Geschäftsführer, Globalance Invest GmbH

Globalance Invest GmbH
Maximilianstraße 35 Eingang C
D-80539 München
Tel.: +49 (0) 89 / 287 00 99 00
werner.hedrich@globalance-invest.de
www.globalance-invest.de

GLOGGER & PARTNER Vermögensverwaltung – ein Familienunternehmen:

Vermögen braucht einen guten Freund!

»Realer Vermögens- und langfristiger Substanzwerterhalt!« Mit dieser Zielsetzung haben uns 100 Prozent aller unserer Mandanten beauftragt. Und dieser Wunsch ist natürlich absolut verständlich, denn für den zu veranlagenden Betrag haben der Anleger oder dessen Vorfahren in der Regel hart gearbeitet, aufrichtig gespart, auf Konsum verzichtet und dafür auch noch eine Menge Steuern bezahlt. Das Geschaffene soll und muss erhalten bleiben. Langfristiger Kapitalerhalt geht vor Renditemaximierung!

Wer sein Vermögen einfach nur zu einer Bank bringt, um es dort anzulegen oder verwalten zu lassen, geht mit der Verantwortung für sein Vermögen geradezu fahrlässig um.

Nur wer intensiv sucht, findet die gewünschte Qualität!

Umringt, umworben und gefährdet. Elegante Verkäufer von Banken schlüpfen gern in die Rolle von Beratern. Jeder, der Geld anzulegen hat, kennt das Gefühl, »ausgeliefert« zu sein. Denn Vertrauen kann man nicht einschenken wie eine Tasse Kaffee. Bevor Sie Vertrauen schenken, sollten Sie auf Ihren gesunden Menschenverstand und auf Ihr Bauchgefühl hören, um nicht enttäuscht zu werden. Eine gute Portion Skepsis kann hier vor Fehlern schützen. Suchen Sie mehrere Anbieter auf. Vergleichen und bewerten Sie. Werden Sie Ihr eigener Tester!

»Sie brauchen nicht nur einen Berater für Ihr Vermögen – Ihr Vermögen braucht einen guten und zuverlässigen Freund!«

Was unterscheidet aber nun den normalen Berater von einem Freund für das Vermögen? Freunde sind mehr! Sie:

- sind ehrlich und sagen die Wahrheit,
- kümmern sich fortlaufend um mein Vermögen,
- sind für mein Vermögen in guten wie in schlechten Börsenzeiten da,
- vertreten meine persönlichen Vermögensinteressen und nicht die der Bank,
- sind auf gleicher Augenhöhe und können Entscheidungen zum Wohl meines Vermögens treffen,
- sind keine standardisierten Berater, sondern individuell nur für mich und für mein Vermögen da,
- sind echte, ehrliche Bezugspersonen, die sich vollkommen mit den Interessen des Anlegers identifizieren,
- investieren ihr eigenes erspartes Geld in die gleichen Anlagen, die sie auch für die Kunden wählen,
- sind gute Sparringspartner auch bei anderen speziellen Fragen, die über den Tellerrand hinausgehen,
- halten die Kosten stets gering.

Wer wirklich mit seinem Vermögen auf einen grünen Zweig kommen will, braucht charakterlich gut ausgestattete Helfer und stabile Bezugspersonen. Auch Sie suchen doch den ehrlichen, seriösen und verantwortungsvoll agierenden Betreuer. Einen, der über Jahre an Ihrer Seite Ihr Vermögen schützt und es keinesfalls ausplündert. Diese findet man häufig in kleinen und feinen, inhabergeführten sowie bankenunabhängigen Vermögensverwaltungen.

Andreas, Claudia und Armin Glogger (von links)
Foto: »topschwaben/C. Höfer«

Vergessen Sie nicht: Die beste Grundlage einer Geschäftsbeziehung entsteht durch Fairness, Ehrlichkeit und Anstand. Diese Eigenschaften sind für eine Vermögensverwaltung unverzichtbare Bestandteile. Wir sind gerne die Freunde unserer Mandanten und für deren Vermögen da. ***Andreas Glogger***

»Vermögen verwalten ist für uns Berufung und Passion!«
Ihre Familie Glogger

GLOGGER & PARTNER
VERMÖGENSVERWALTUNG

Historisches Rathaus – Marktplatz 1
D-86381 Krumbach
Tel. +49 (0) 8282 / 880 99-0

Standorte: Krumbach (Schwaben), München, Stuttgart, Augsburg, Gaildorf (Region Heilbronn-Franken)

info@vermoegensverwaltung-europa.com
www.vermoegensverwaltung-europa.com

HAC VermögensManagement AG:

Finanziell unzerstörbar? – Ja, das geht!

Mit der HAC-Vermögensverwaltung lassen sich Rendite und ruhiges Schlafen gut vereinbaren.

Es gibt ein Gefühl, das wir alle in unterschiedlicher Stärke suchen: Sicherheit. Die Gewissheit, dass das, was wir über Jahre hinweg aufgebaut haben, in guten Händen ist. Dass unser Vermögen nicht nur arbeitet und wächst, sondern auch in schwierigen Zeiten geschützt ist. Dass wir uns dabei auf die wesentlichen Dinge des Lebens konzentrieren und ruhig schlafen können – egal, was die Welt draußen gerade durcheinanderwirbelt. Genau darum geht es bei unserer HAC-ALLWETTER-Strategie. Doch von Anfang an:

Wie wir unsere Beziehung zu Ihnen leben

Seit rund 30 Jahren begleiten wir Menschen wie Sie auf ihrem finanziellen Weg – mit Herz, Erfahrung und einem klaren Ziel: Vermögen schützen und stetig wachsen lassen, ohne dass Sie schlaflose Nächte verbringen müssen.

Unser Ansatz ist so bodenständig wie vorausschauend. Wir wissen: Es geht um mehr als Rendite. Es geht um Vertrauen, um Transparenz – und um eine persönliche Beziehung auf Augenhöhe. Unsere Mandanten schätzen die maßgeschneiderte Betreuung, die sie oft bei Banken, Sparkassen und größeren Vermögensverwaltern vermissen. Bei uns sprechen Sie nicht mit einem Vertriebler, sondern direkt mit Ihrem persönlichen Ansprechpartner, einem Experten aus der Vermögensverwaltung. Jemand, der Ihre Geschichte kennt. Jemand, der Sie, Ihre Risikobereitschaft und Ihre Ziele wirklich versteht und der direkten Zugang zum Portfoliomanagement hat und Ihnen Rede und Antwort steht.

Unsere ALLWETTER-Strategie: Sicherheit bei Sonne und im Sturm

Märkte sind launisch. Mal scheint die Sonne, mal tobt ein Sturm. Unsere mehrfach ausgezeichnete ALLWETTER-Strategie sorgt dafür, dass Ihr Vermögen in jeder Wetterlage gut aufgestellt ist. Langfristiger Werterhalt und eine stetige Rendite über Steuern und Inflation hinaus stehen dabei im Mittelpunkt. Egal ob geopolitische oder wirtschaftliche Krisen, Inflation oder Zinsschwankungen.

Unsere Anlagestrategie setzt auf eine intelligente Diversifikation bewährter Anlageklassen und flexible Anpassungen, die darauf ausgerichtet sind, auf verschiedene Marktentwicklungen vorbereitet zu sein. So bleiben wir robust, wenn andere schon verwundbar sind. Das heißt nicht, dass es keine Rücksetzer gibt, sondern dass diese drastisch geringer ausfallen als bei den üblichen aktienlastigen Strategien, die am Markt vorherrschen. Und so legen wir die Basis dafür, dass Ihr Vermögen schneller wieder auf neue Niveaus steigt, wenn der Sturm sich verzieht.

Erfolg ist kein Zufall – sondern das Ergebnis klarer Regeln

Ein weiteres stabilisierendes Element unserer Arbeit ist, dass wir keine Wetten mit Ihrem Geld eingehen! Überlegen Sie einmal: Ein Anlageverwalter, der Ihnen sagt, er glaube, dass die Inflation steigt oder fällt, dass die Politik dies oder jenes machen wird oder die Notenbanken die Zinsen erhöhen oder senken werden, geht mit jeder dieser Annahmen immer eine Wette ein. Denn was ist, wenn es genau anders kommt?

Unserer Meinung nach verlassen sich viel zu viele Anlagemanager auf Prognosen, Meinungen und die sprichwörtliche »Erfahrung«. Wir dagegen setzen lieber auf klare Regeln, systematische Prozesse und wissenschaftliche Erkenntnisse. Und die sprechen eine klare Sprache, denn Emotionen, Stimmungen und Einschätzungen haben an den Finanzmärkten zu oft zu teuren Fehlentscheidungen geführt.

Prognosefrei investieren – weil es bessere Ergebnisse bringt

Regelbasierte Anlagestrategien halten sich diszipliniert an langfristig bewährte Strategien und vermeiden so die größten Fehler menschlichen Verhaltens: Timing-Versuche, Herdenverhalten, Angst und Gier. Hier entscheidet nicht die Meinung des Managers, sondern eine wissenschaftlich fundierte Strategie, die unabhängig von Emotionen und Prognosen nach klaren Regeln funktioniert.

Diese regelbasierten Prozesse sind transparent, nachvollziehbar und objektiv, eine strukturierte Vorgehensweise, die immer wieder überprüft und verfeinert wird. Mehr Ruhe. Mehr Kontrolle. Mehr Erfolg. Mit unserem Ansatz wissen Sie, dass Ihr Vermögen nicht von kurzfristigen Einschätzungen abhängt, sondern von einem bewährten System, das auf Daten, Fakten und wissenschaftlicher Forschung beruht. Sie investieren entspannt und schlafen ruhig, weil Sie sicher sein können: Ihr Geld folgt einem Plan – nicht einer Meinung.

Wie gesagt, auch die Allwetter-Strategie erlebt immer wieder mal Rückschläge. Aber diese sind deutlich geringer als am Aktienmarkt – sozusagen ein laues Lüftchen anstatt eines Sturms. Da sprechen die Ergebnisse für sich (siehe unter www.hac.de). So auch die Auszeichnung mit der Bestnote »summa cum laude« des Elite Report.

Entspannt Investieren bedeutet, dass Sie nachts nicht wach liegen müssen, wenn die Börsen nachgeben, weil Sie sich um Ihr Vermögen sorgen. Dass Sie sicher sein können, dass Ihr Vermögen nach einem klaren, disziplinierten Plan verwaltet wird – nicht aus dem Bauch heraus oder getrieben von Hypes.

Vorstand Tobias Gabriel und HAC-Gründer & Vorstandsvorsitzender Michael Arpe
Foto: Karsten Wehmeier

Es bedeutet, dass Sie jederzeit wissen, wie Ihr Vermögen arbeitet. Nicht in Fachchinesisch präsentiert, sondern in verständlichen, nachvollziehbaren Informationen. Regelmäßig. Persönlich. Auf Augenhöhe. Und es bedeutet auch, dass wir Ihre individuellen Ziele immer im Blick behalten: ob Sie eine sichere Altersvorsorge aufbauen, Ihr Vermögen für die nächste Generation sichern oder einfach regelmäßige, planbare Auszahlungen möchten.

Nicht nur für Millionäre!

Von der standardisierten Einsteiger-Vermögensverwaltung ab 10.000 Euro Erstanlage bis zum individuellen VermögensManagement PREMIUM ab 1,5 Millionen Euro finden Sie bei uns Ihre persönliche beste Lösung. Und das schon ab 0,59 Prozent p. a. (+USt) Vermögensverwaltungs-Honorar!

Mehr als eine Vermögensverwaltung

Zum Service einer HAC-Vermögensverwaltung gehören weitere nützliche Zusatzdienstleistungen, zum Beispiel der Bereich Erben & Schenken (Testament & Nachfolgeplanung), die Immobilienfinanzierungs-Optimierung, professionelle Vorsorge- und Pflegevollmachten, Anlagen in der Schweiz und in Liechtenstein, Liquiditäts-Management für Unternehmen, Optimierung von Vermögen mit Stiftungen und vieles mehr.

Warum wir miteinander sprechen sollten

Gerade in unsicheren Zeiten zeigt sich, wer Vermögen wirklich schützen kann. Wenn Sie also das Gefühl haben, dass es zu nervenaufreibend und anstrengend ist, Ihr Vermögen selbst erfolgreich zu betreuen, oder Ihre aktuelle Vermögensverwaltung mehr verspricht als sie hält, wenn Sie sich eine verlässliche Betreuung auf Augenhöhe wünschen oder erstmals professionelle Unterstützung bei der Verwaltung Ihres Vermögens suchen – dann sprechen Sie mit uns.

Lassen Sie uns gemeinsam den Weg in eine finanziell unzerstörbare Zukunft gehen. Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen! *Tobias Gabriel und Michael Arpe*

HAC VermögensManagement AG
Osterbekstraße 90a, 22083 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 / 611 84 80
Ihr Ansprechpartner: Tobias Gabriel
info@hac.de | www.hac.de

HAC
Vermögensverwaltung seit 1996

Warum europäische Unternehmen besonders attraktiv sind und Anleihen Investorenportfolios stabilisieren. Ein Beitrag von Annemarie Schlüter und Frank Krause, Leiter Haspa Private Banking.

Haspa Hamburger Sparkasse AG:

Ausschüttung im Fokus

Frank Krause und Annemarie Schlüter leiten gemeinsam den Unternehmensbereich Private Banking bei der Hamburger Sparkasse

Die Kapitalmärkte haben in den vergangenen Jahren eine bemerkenswerte Entwicklung durchlaufen. Über ein Jahrzehnt lang dominierten niedrige Zinsen das Geschehen auf dem Kapitalmarkt, was Anleihen für viele Investoren unattraktiv machte und Kapital in den Aktienmarkt lenkte. Doch mit dem plötzlichen Anstieg der Inflation begannen die Zentralbanken 2022 die Zinsen drastisch zu erhöhen. Innerhalb kurzer Zeit stiegen die Leitzinsen in Europa und den USA auf ein Niveau, das viele Jahre lang undenkbar schien. Diese Entwicklung hatte tiefgreifende Auswirkungen auf die Finanzmärkte. Während festverzinsliche Anlagen plötzlich wieder attraktive Renditen boten, gerieten Wachstumswerte und hoch bewertete Aktien unter Druck. Anleihen, die zuvor kaum Erträge abwarfen, wurden wieder interessant. Gleichzeitig kam es bei vielen Aktien zu Kurskorrekturen, was neue Chancen für dividendenstarke Unternehmen eröffnete.

Zwischen Zinshoch und Normalisierung – wohin steuern die Märkte?

Im Jahr 2024 haben sich die Rahmenbedingungen erneut verändert. Die Inflation ist rückläufig und viele Notenbanken haben damit begonnen, ihre restriktive Geldpolitik wieder zu lockern. Während die Zinsen nicht mehr auf dem Hoch von 2023 liegen, bewegen sie sich dennoch auf einem Niveau, das für Anleiheanleger attraktiv bleibt. Für Investoren bedeutet das: Sie haben heute mehr Möglichkeiten als noch vor wenigen Jahren. Während man sich in der Nullzinsphase fast gezwungen sah, auf Aktien und andere risikobehaftete Anlagen zu setzen, können nun auch festverzinsliche Papiere eine sinnvolle Alternative sein. Die entscheidende Frage ist jedoch, welche Strategie langfristig die besten Erträge bei vertretbarem Risiko bietet.

Dividendenaktien: mehr als nur eine Alternative

In diesem Umfeld rücken Dividendenaktien verstärkt in den Fokus. Während die vergangenen Jahre stark von Wachstumswerten geprägt waren, zeigt sich zunehmend, dass Substanzwerte mit stabilen Ausschüttungen an Bedeutung gewinnen. Der Grund dafür ist einfach: Dividenden liefern Anlegern eine verlässliche Ertragsquelle, unabhängig von der Marktlage.

Gerade im europäischen Raum sind Dividendenrenditen traditionell höher als in den USA. Während viele amerikanische Unternehmen ihre Gewinne eher in Wachstum und Aktienrückkäufe investieren, setzen europäische Firmen stärker auf regelmäßige Ausschüttungen. Diese Strategie macht europäische Aktien insbesondere für Anleger attraktiv, die langfristig planen und passive Einkommensquellen aufbauen möchten.

Warum Europa für Dividendenjäger interessant bleibt

Ein Blick auf die Zahlen bestätigt diesen Trend. In den vergangenen Jahren lag die durchschnittliche Dividendenrendite europäischer Leitindizes wie dem DAX oder dem Euro Stoxx 50 oft über der des S&P 500. Während US-Unternehmen häufig Ausschüttungsquoten von 30 bis 40 Prozent aufweisen, sind es in Europa nicht selten 50 oder mehr.

Besonders Unternehmen aus den Bereichen Versicherungen, Energie, Industrie und Basiskonsumgüter zeichnen sich durch hohe und stabile Dividenden aus. Diese Branchen verfügen über robuste Geschäftsmodelle und sind weniger anfällig für Konjunkturschwankungen. Hinzu kommt, dass Dividendenaktien nicht nur als Einkommensquelle dienen, sondern oft auch widerstandsfähiger gegenüber Marktturbulenzen sind. Unternehmen, die über Jahrzehnte hinweg verlässlich Dividenden zahlen, verfügen in der Regel über stabile Cashflows und nachhaltige Geschäftsmodelle. In unsicheren Zeiten kann das ein entscheidender Vorteil sein.

Zinsen als Renditeanker im Portfolio

Während Dividenden eine attraktive Möglichkeit bieten, regelmäßige Einnahmen zu generieren, sollte das aktuelle Zins-

niveau nicht außer Acht gelassen werden. Parallel zu Dividendenaktien bieten auch festverzinsliche Wertpapiere weiterhin eine interessante Renditeperspektive. Zwar sind die Zinssätze im Vergleich zu den Hochpunkten 2023 wieder leicht gesunken, doch Unternehmens- und Staatsanleihen bleiben aufgrund des aktuell noch attraktiven Zinsniveaus eine solide Anlageoption. Gerade für sicherheitsbewusste Anleger bieten Anleihen mit mittleren bis längeren Laufzeiten weiterhin Renditen, die deutlich über denen der letzten zehn Jahre liegen, die Möglichkeit, stabile Erträge zu sichern. Durch die Kombination beider Anlageklassen entsteht ein Portfolio, das von zwei Seiten profitiert: Aktien liefern langfristiges Wachstum und Dividendenrenditen, während Anleihen für Stabilität und regelmäßige Zinserträge sorgen.

Die entscheidende Frage für Anleger ist, wie sie die richtige Mischung aus Aktien und Anleihen finden. Einseitige Strategien, die entweder ausschließlich auf Wachstumswerte oder nur auf festverzinsliche Anlagen setzen, können in einem sich wandelnden Marktumfeld schnell an Effektivität verlieren. Daher erscheint es sinnvoll, eine ausgewogene Strategie zu verfolgen, die sowohl Dividenden als auch Zinseinnahmen berücksichtigt.

Wer von den Vorteilen beider Welten profitieren möchte, sollte sich daher mit Konzepten auseinandersetzen, die Dividendenstärke mit attraktiven Anleiherenditen kombinieren. Ein solcher Ansatz kann nicht nur für langfristige Stabilität sorgen, sondern auch dazu beitragen, eine stetige Einkommensquelle aufzubauen.

Ihre individuelle Vermögensverwaltung mit Ausschüttungsfokus: Stabilität und Erträge vereint

In einem Marktumfeld, das von Zinsschwankungen und wirtschaftlicher Unsicherheit geprägt ist, suchen viele Anleger nach einer Strategie, die sowohl attraktive Renditen als auch Stabilität bietet. Eine Möglichkeit stellt unser ausschüttungsorientiertes Mandat dar, das auf eine ausgewogene Mischung aus 50 Prozent Dividendenaktien mit europäischem Fokus und 50 Prozent Anleihen setzt. Diese Kombination vereint das Beste aus beiden Welten: regelmäßige Ausschüttungen durch Dividenden und Zinsen sowie eine geringere Volatilität durch die Stabilität festverzinslicher Wertpapiere.

- Stabile Einnahmen aus Dividenden und Zinsen
- Geringere Schwankungen als ein reines Aktienportfolio
- Inflationsschutz durch potenziell steigende Ausschüttungen
- Flexibilität, um von Marktveränderungen zu profitieren

Unsere Vermögensverwaltung bietet Ihnen eine maßgeschneiderte Lösung für Ihre individuellen Ziele und eine langfristige professionelle Betreuung durch den direkten Kontakt zu unseren Portfoliomanagern.

»Nur wer Risiken im Blick behält, kann langfristige Chancen erkennen.« – Daher lautet das Leitmotiv unserer Vermögensverwaltung: »Vermögenswerte sichern und mehren durch aktives Management«. – Nutzen Sie gerne unser Private-Banking-Strategiegespräch und geben Sie uns die Möglichkeit, ein auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Anlagekonzept zu entwerfen. Wir freuen uns auf Sie! ***Annemarie Schlüter und Frank Krause***

Hamburger Sparkasse AG
Private Banking
Dammtorstraße 1, 20354 Hamburg

Weitere Informationen unter
www.haspa.de/privatebanking

Tel.: +49 (0) 40 / 3578 93232
E-Mail: privatebanking@haspa.de

Haspa
Private Banking

Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG:

»Der Orientierungsbedarf der Kunden ist sehr hoch – gerade jetzt!«

Interview: Vorstandsmitglied Oliver Plaack zu neuen Chancen in Zeiten des Umbruchs.

Elite Report extra: Herr Plaack, die Weltlage gestaltet sich – vorsichtig formuliert – dynamisch. Sie betonen stets die Bedeutung der Kundensicht. Hat sich diese Sicht verändert?
Oliver Plaack: Dazu habe ich kürzlich ein bemerkenswertes Gespräch mit einem unserer Unternehmerkunden geführt. Natürlich ging es darum, dass die Zeiten rauer werden: Beispiele waren etwa der aggressivere Ton in der internationalen Politik und die Auswirkungen verschärfter Zölle. Was mich beeindruckte, war nun die Mischung aus Vorsicht und Entschlossenheit: Unser Kunde schaute nicht nur auf mögliche Unsicherheiten, sondern auch darauf, wie er sein Unternehmen gerade jetzt resilienter aufstellt und welche Chancen er sieht.

Elite Report extra: Ist das etwas, das Sie derzeit bei allen Ihren Kunden beobachten können?
Oliver Plaack: Wir vertreten eine stark unternehmerisch geprägte Klientel. Und ich freue mich immer wieder über die recht hoffnungsvolle Grundstimmung der Kunden. Nicht in dem Sinne, sich etwas schönzureden, sondern kritisch auf die aktuellen Entwicklungen zu schauen und nach Lösungen zu suchen. Meine Beobachtung hat sich erst kürzlich während unserer Eventreihe »Kapitalmarktausblick on Tour« gefestigt: Wir sind einen Monat lang gezielt zu unseren Kunden an die verschiedenen Standorte gereist, um sie über Kapitalmarktthemen zu informieren und in den Dialog zu gehen. So haben wir mit rund 1.000 Menschen gesprochen.

Elite Report extra: Und welche Eindrücke haben Sie mitgenommen? Was zählt derzeit besonders im Private Banking?
Oliver Plaack: Der Orientierungsbedarf ist sehr hoch, gerade in unruhigen Zeiten. Deshalb ist unsere Aufgabe, diese Stimmung aufzunehmen und zu signalisieren: Wir haben die Expertise, Orientierung zu geben. Eine Frage lautete etwa: »Wie korrelieren die Kapitalmärkte zur wirtschaftlichen Entwicklung?«. Kapitalmärkte neigen dazu, ökonomische Trends vorwegzunehmen. Im vergangenen Jahr waren US-Techwerte sehr erfolgreich, dieses Jahr sehen wir eine Verbreiterung der Marktdynamik, insbesondere in europäischen Märkten. Unsere Kunden wissen nun, dass es gute Gründe gibt für einen, wenn auch nicht sorglosen, so doch konstruktiven Blick nach vorne.

Oliver Plaack, Vorstandsmitglied, Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG

Elite Report extra: Das klingt so, als sei Zuversicht für Sie eine Grundhaltung …
Oliver Plaack: Absolut – sie ist für mich entscheidend! Gerade in der aktuellen Situation. Verantwortungsvolles Unternehmertum geht Herausforderungen aktiv an und sucht nach Chancen. So schafft es nachhaltig Wohlstand – und damit die Grundlage für gesellschaftlichen Zusammenhalt und die Finanzierung sozialer Aufgaben. Da gibt es klare Zusammenhänge. Unsere Kunden sind sich dieser Verantwortung bewusst und zeigen auch die Entschlossenheit, etwas zu bewegen. Und wir als Bankhaus stehen ihnen dabei zur Seite.

Elite Report extra: Wohlstand ist ein gutes Stichwort. Wie unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, Vermögen zu bewahren und zu vermehren?
Oliver Plaack: Rein faktisch mit globalen Investmentansätzen für liquide und illiquide Anlagen, mit flexiblen und individuellen Finanzierungslösungen. Mit exklusiven Services in ganzheitlichen Fragestellungen wie Vermögensnachfolge oder Strukturlösungen etwa zu Familiengesellschaften, Fondsgründungen, Stiftungen und Philanthropie. Kurz gesagt, das Leistungsspektrum unseres Hauses ist außerordentlich breit. Unsere Aufgabe reicht aber tiefer: Kundinnen und Kunden erwarten einen echten Partner an ihrer Seite, mit dem sie ihre Lebensziele erreichen und für nachfolgende Generationen vorsorgen können. Es kommt also auf Empathie an, auf Kontinuität und Vertraulichkeit.

Elite Report extra: Exklusive Leistungen schreiben sich viele Anbieter auf die Fahnen. Wo machen Sie einen Unterschied?
Oliver Plaack: Wir schauen darauf, was die Kunden benötigen. Wir haben mehrere Initiativen gestartet, die übergreifend agieren und sehr erfolgreich sind. Ein gutes Beispiel ist etwa die Betreuung von Unternehmerkunden und Unterneh-

Gemeinsam Werte schaffen – die Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank

Hauck Aufhäuser Lampe (HAL) ist eine Privatbank der Moderne und folgt dem Leitbild der permanenten Weiterentwicklung. HAL ist in mehreren Geschäftsbereichen aktiv: Private und Corporate Banking, Asset Servicing, Asset-Management sowie Investment-Banking. Dabei stehen die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset-Management für institutionelle Investoren, umfassende Fondsdienstleistungen für Financial, Real und Digital Assets sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern im Zentrum der Geschäftstätigkeit.

men, welche ganzheitlich die private und berufliche Sphäre mit einbeziehen. Ein weiteres Beispiel ist ThinkFWD, unser Angebot für die sogenannte Next-Gen, also die Generation der Gründer, Unternehmensnachfolger, Young Professionals und Young Leader.

Elite Report extra: Das klingt nach neuen Ansätzen im Private Banking. Sind diese auch erfolgreich?

Oliver Plaack: Damit sind wir letztlich wieder bei der Kundensicht. Es ist kein neuer, aber ein konsequenter Ansatz. Wir schauen uns sehr genau an, wie wir mit unserem Bankhaus für verschiedene Kundengruppen einen Mehrwert bieten können. Eine wichtige Bedeutung kommt etwa belastbaren und kompetenten Netzwerken zu – und da besitzen wir bereits ein sehr großes und interessantes Kontaktnetz. So bringen wir unsere Kundinnen und Kunden gezielt zusammen, damit sie sich austauschen und von ihren Erfahrungen und Ideen profitieren können. Und nicht zuletzt entwickeln wir so unser Bankhaus weiter, immer entlang der aktuellen Fragestellungen unserer Kunden.

Elite Report extra: Weiterentwicklung ist sicherlich auch notwendig, steht die Wealth-Management-Branche doch vor tiefgreifenden Veränderungen …

Oliver Plaack: Wenn wir unsere Branche über die vergangenen Jahre betrachten, dann wird schnell deutlich: Es gibt wesentliche Trends, die sich fortschreiben, und es kommen neue hinzu. Das reicht vom technologischen Fortschritt bis zu geopolitischen Krisen, von sich ändernden Kundenbedürfnissen bis zur Regulatorik, von dynamischen Märkten bis zur Zinspolitik der Notenbanken. Beispielsweise macht unsere Branche sehr große Fortschritte, Kundenbedürfnisse mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz noch präziser zu bedienen. Die Potenziale sind immens, darunter etwa hyperpersonalisierte Leistungen und Angebote. Das bedingt allerdings große Investitionen.

Elite Report extra: Größe ist also ein klarer Wettbewerbsvorteil?

Oliver Plaack: »Doing banking« ist mit erheblichen Kosten verbunden: Digitalisierung und Regulatorik muss man sich leisten können. Deshalb sind tendenziell eher Banken im Vorteil, die eine gewisse Größe und damit auch die notwendigen Ressourcen besitzen. In diesem Kontext bin ich sicher, dass wir eine zunehmende Konsolidierung und mehr Kooperationen in unserer Branche sehen werden – mit dem Ziel, noch stärkere Bankhäuser zu erschaffen, die den Herausforderungen der Zukunft besser gewachsen sind. In letzter Instanz kommt das wieder den Kundinnen und Kunden zugute, denn so können wir ihnen eine überzeugende Produktvielfalt mit interessanten Investments bieten.

Elite Report extra: Auch das ist ein Grund für mehr Zuversicht?

Oliver Plaack: Auf alle Fälle. Und das ist kein Selbstzweck. Unternehmerischer Erfolg und gesellschaftlicher Fortschritt basieren auf Zuversicht und der Bereitschaft, neue Wege zu gehen. Eine zuversichtliche Einstellung gepaart mit fundierter Beratung und strategischer Weitsicht ermöglicht es, Chancen zu erkennen und zu nutzen, selbst in herausfordernden Zeiten.

Elite Report extra: Herr Plaack, vielen Dank für dieses spannende Gespräch!

info@hal-privatbank.com
www.hal-privatbank.com

Niederlassungen der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG:

10623 Berlin	*Carmerstraße 13*	*Tel.: +49 (0) 30 / 319 002-0*
33602 Bielefeld	*Alter Markt 3*	*Tel.: +49 (0) 521 / 582-0*
53113 Bonn	*Heinrich-Brüning Straße 16*	*Tel.: +49 (0) 228 / 850 262-12*
40476 Düsseldorf	*Schwannstraße 10*	*Tel.: +49 (0) 211 / 49 52-0*
60311 Frankfurt am Main	*Kaiserstraße 24*	*Tel.: +49 (0) 69 / 21 61-0*
20095 Hamburg	*Ballindamm 11*	*Tel.: +49 (0) 40 / 450 634 230 17*
50672 Köln	*Spichernstraße 75-77*	*Tel.: +49 (0) 221 / 139 319-7010*
80333 München	*Lenbachplatz 4*	*Tel.: +49 (0) 89 / 2393 2855*
48143 Münster	*Domplatz 41*	*Tel.: +49 (0) 251 / 418 33-0*
49074 Osnabrück	*Schloßstraße 28/30*	*Tel.: +49 (0) 541 / 580 537-0*
70174 Stuttgart	*Büchsenstraße 28*	*Tel.: +49 (0) 711 / 933 008-0*

HRK LUNIS:

»Drum prüfe, wer sich lange bindet«

Thomas Frey, Co-Head Products bei HRK LUNIS, über die richtige Auswahl erfolgreicher Beteiligungsmodelle.

Im Schnitt hält eine Ehe in Deutschland knapp 15 Jahre. Auch bei Private-Equity-Fonds beträgt die Laufzeit meist zehn bis 15 Jahre. Daher sollte man sich auch hier den Partner genau ansehen, bevor man sich an ihn bindet. Doch wie behält man den Überblick bei circa 8.000 Private-Equity-Fonds, die zum Jahresanfang 2025 bei Investoren um Kapital werben? Im Folgenden finden Sie einen Überblick darüber, worauf man bei der Auswahl achten sollte.

Die Anlagestrategie eines Fonds bestimmt direkt das Chancen-/Risikoverhältnis einer Investition. Daher sollte zunächst geprüft werden, ob die Anlagephilosophie und -strategie mit der Zielsetzung des Investors übereinstimmen. Handelt es sich um eine Venture-Capital-Beteiligung, bei der in der Regel junge Unternehmen unterstützt werden? Oder eher um eine Buy-out-Beteiligung, bei der große und reife Unternehmen im Vordergrund stehen? Diese Entscheidung beeinflusst wesentlich das Chancen-/Risikoprofil. Darüber hinaus gibt es noch weitere Beteiligungsstrategien. Secondary-Fonds erwerben zum Beispiel Private-Equity-Portfolios von institutionellen Investoren, in denen oft hunderte Unternehmen zusammengefasst sind und die daher über eine breite Risikostreuung verfügen. Andere Fonds konzentrieren sich auf die Restrukturierung angeschlagener Unternehmen, um sie wieder profitabel zu machen. Ein wichtiger Aspekt ist auch, ob sich ein Fonds eher auf Finanzstrukturierungen oder auf operative Optimierungen konzentriert. Beide Aspekte haben ihre Berechtigung, sollten jedoch zu den Anlagezielen des Investors passen.

Entscheidend ist auch, in welcher Region die Investition erfolgen soll und welche Neigung beim Investor vorherrscht. Der größte Markt für Private-Equity-Beteiligungen ist der US-amerikanische Markt. Der asiatische und der europäische Markt wechseln in der Vorliebe der Investoren je nach wirtschaftlicher und/oder politischer Lage. In der Regel bietet der asiatische Markt eine größere Anzahl an Fonds, wohingegen der europäische Markt mehr Volumen auf sich vereint.

Wichtige Hinweise bezüglich der Fähigkeiten eines Private-Equity-Fonds beziehungsweise dessen Management liefern der Track Record und die Performance. Der Track Record sollte für eine längere Zeit konstant sein, um Aufschluss darüber zu geben, ob der Fonds stabile Ergebnisse liefert oder nur die allgemeine Marktbewegung widerspiegelt. Die interne Zinsfußmethode (IRR) gibt eine gute Einschätzung darüber, wie schnell die angestrebte Optimierung in einem Portfoliounternehmen umgesetzt werden kann, bevor die Veräußerung erfolgt. Diese Betrachtung allein reicht aber nicht aus. Wichtig ist auch der sogenannte Multiplikator. Dieser sagt aus, wie viel der ursprünglichen Investitionssumme tatsächlich wieder zurückfließt. Bei der Performance sollte nicht nur die absolute Entwicklung betrachtet werden, sondern auch die Performance innerhalb der jeweiligen Benchmark. Nicht zuletzt sollte die Performance auch für die identische Teamzusammensetzung gelten. Das heißt, häufige Fluktuationen in der Zusammensetzung des Managements könnten ein Anzeichen sein, dass es Probleme bei der Zusammenarbeit in den Teams gibt. Negative Ausreißer in der Performance müssen übrigens nicht automatisch ein K.-o.-Kriterium sein. Entscheidend ist, ob der Fonds die entsprechenden Lehren aus Fehlinvestitionen gezogen hat und diese konsequent umsetzt. Anleger sollten zudem darauf achten, durch wie viele Unternehmen die Performance eines Fonds getragen wird. Sind es nur wenige, die zum Erfolg beitragen, oder stützt sich die Wertentwicklung auf eine breitere Basis? Die Anzahl der Unternehmen beeinflusst wesentlich die Diversifikation innerhalb der Portfolios.

Zu berücksichtigen sind zudem die rechtlichen und regulatorischen Aspekte. Ist der Fonds in einer stabilen Rechtsordnung etabliert und gibt es eine ausreichende Transparenz hinsichtlich der Berichterstattung? Damit diese Fragen mit Ja beantwortet werden, bevorzugen viele Investoren Beteiligungen aus der »westlichen Welt«, wo sich bestimmte Standards etabliert haben. Die steuerliche Behandlung spielt ebenfalls eine wichtige Rolle, da es für den Investor entscheidend sein kann, ob es sich um eine vermögensverwaltende oder eine gewerbliche Struktur handelt. Dabei sollte man im Blick haben, dass sich auch während der Laufzeit der Beteiligung Änderungen in der steuerlichen Qualifikation der Einkünfte ergeben können.

Thomas Frey,
Co-Head Products, HRK LUNIS

Ein ganz wichtiger Faktor ist natürlich die Kostenstruktur eines Fonds, wobei sich hier gängige Marktstandards etabliert haben. Die Management-Fee eines Fonds liegt je nach Strategie zwischen 1,5 und 2,5 Prozent p. a. Die Gewinnbeteiligung ist die wichtigste Einnahmequelle für einen Fonds beziehungsweise für das Fondsmanagement. Übersteigt die Wertentwicklung eine gewisse Grenze, wird das Management am Gewinn beteiligt. 20 Prozent der erwirtschafteten Gewinne sind die Regel. Um eine Interessengleichheit sicherzustellen, sollte das Management mit eigenem Geld an dem Fonds beteiligt sein. Zwei Prozent des Fondsvolumens sind dabei eine gängige Größe.

Die Beteiligungsdauer bei einem Fonds liegt, wie bereits erwähnt, meist über zehn Jahre. Das heißt aber nicht, dass das komplette Kapital so lange gebunden ist. In der Regel wird das Kapital sukzessive über mehrere Jahre abgerufen. Im Gegenzug erfolgen die ersten Ausschüttungen üblicherweise über die Laufzeit verteilt und nicht erst an deren Ende. Dies bedeutet, dass nur sehr selten die komplette Zeichnungssumme über einen längeren Zeitraum gebunden ist.

Eine hohe Fremdkapitalquote im Fonds kann die Renditeaussichten steigern. Genauso steigt aber auch der Risikoaspekt der Beteiligung. Investoren sollten diese Aspekte im Auge behalten.

Bereits beim Ankauf eines Unternehmens durch einen Fonds sollte der voraussichtliche Verkauf mitberücksichtigt werden. Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten. Bei einem Börsengang (IPO) spielt die aktuelle Situation an den Märkten eine große Rolle. Somit können Marktbewegungen die Haltedauer eines Unternehmens und damit die Rendite wesentlich beeinflussen. Kommt ein IPO nicht in Frage, kann der Verkauf an einen strategischen Käufer (i. d. R. ein großes Unternehmen) oder einen finanziellen Interessenten (i. d. R. ein weiterer Private-Equity-Fonds) angepeilt werden.

Ein weiterer wesentlicher Punkt bei der Auswahl des geeigneten Private-Equity-Fonds ist, wie stark der Fonds ESG-Kriterien beachtet. Abgesehen davon, dass die Berücksichtigung dieser Aspekte heutzutage selbstverständlich sein sollte, spielt dies oft für den späteren Verkauf eines Unternehmens eine wesentliche Rolle und wirkt sich damit unmittelbar auf die Rendite aus.

Wenn all diese Punkte berücksichtigt werden, dann sind die Grundlagen für eine langfristige Beziehung gegeben. Die Prüfung dieser Punkte ist allerdings oft sehr komplex und überfordert viele Investoren. Daher sollten sich Interessenten nur an Anbieter von Private-Equity-Beteiligungen wenden, die eine langjährige und exzellente Expertise im Bereich Private Equity (PE) haben. Diese Häuser übernehmen sämtliche administrativen Arbeiten und suchen die am Markt attraktivsten Beteiligungsmöglichkeiten. Weiterer wichtiger Vorteil: Da bei den meisten Fonds eine hohe Mindestbeteiligungssumme (meist mehrere Millionen Euro oder US-Dollar) gefordert wird, können die PE-Experten die Investitionssummen ihrer Investoren bündeln. Hinzu kommt, dass viele gute Beteiligungsmanager keine neuen Investoren aufnehmen und daher ein gutes langfristiges Netzwerk unentbehrlich ist.

Thomas Frey

HRK LUNIS
Frankfurt (Hauptsitz)
Friedrichstraße 31
D-60323 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0) 69 / 66 77 3835-0

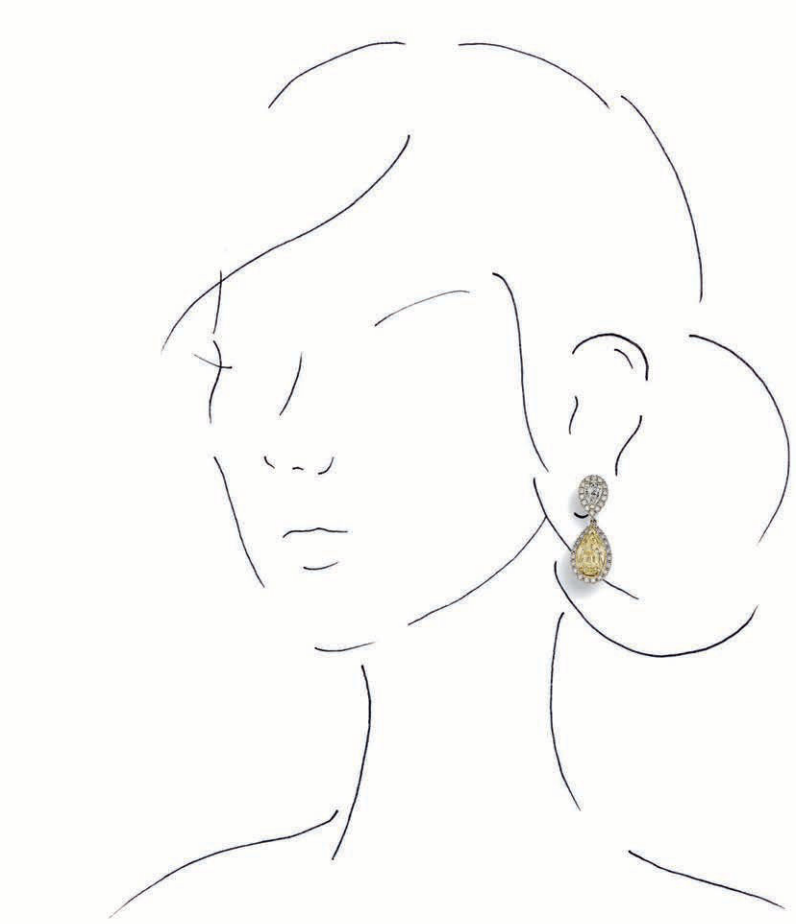
kontakt@hrklunis.de

HRK LUNIS
Vermögensverwaltung

Weitere Niederlassungen:

Berlin, Hamburg,
Hannover, Ingolstadt, München,
Schonungen, Stuttgart

www.hrklunis.de



HypoVereinsbank Wealth Management & Private Banking:

Zukunft und Verantwortung im Kopf

Was bringt die Zukunft der Geldanlage? Diese quälende Frage beantwortet Chefanlagestratege Dr. Philip Gisdakis vom Wealth Management & Private Banking bei der HypoVereinsbank.

Elite Report extra: Wer die Nachrichten liest, sucht Orientierung und vor allem Sicherheit für sich und sein Vermögen. Was sagen Sie zurzeit Ihren Kunden?

Dr. Philip Gisdakis: Die Welt befindet sich in einer Phase tiefgreifenden Wandels. Solche Phasen der Neuausrichtung erzeugen Unsicherheit, weil alte Strukturen in Frage gestellt werden und die Charakteristiken der neuen Struktur noch nicht absehbar sind. Aktuell scheint der Veränderungsdruck stark von den USA auszugehen und betrifft neben wirtschaftlichen Aspekten unter anderem auch die europäische Sicherheitsarchitektur. Bei genauerer Betrachtung haben wir aber auch aus der europäischen und deutschen Binnenperspektive großen Handlungsbedarf. Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass das »Geschäftsmodell« Deutschlands – wenn man das so salopp sagen kann – eine Erneuerung braucht. Zentrale Industrien – wie der Automobilbau – stehen unter enormem Konkurrenzdruck und in wichtigen anderen Bereichen, wie etwa der Künstlichen Intelligenz, spielen deutsche Unternehmen meist nicht in der Spitzengruppe. Die gute Nachricht ist aber, dass wir in Deutschland eigentlich hervorragend für die Zukunft aufgestellt sind. Denn im Prinzip möchte Donald Trump die USA entlang des Beispiels des deutschen Wirtschaftsmodells ausrichten: stärkerer Fokus auf das verarbeitende Gewerbe mit globaler Wettbewerbsfähigkeit und Exportkraft. Deutschland ist das Vorbild. Allerdings müssen wir unser Wirtschaftsmodell wieder auf Vordermann bringen und dafür brauchen wir unter anderem Investitionen in Infrastruktur und Verteidigungsfähigkeit. Die beschlossenen Milliardeninvestitionen allein werden aber unsere Probleme nicht lösen. Wir brauchen Bürokratieabbau und Effizienz in der Verwaltung, mehr Forschung und Innovation und vor allem wieder mehr unternehmerisches Wagnis. Sollte uns das gelingen, und davon bin ich überzeugt, dann eröffnen diese Entwicklungen gleichzeitig auch attraktive Chancen für Anleger.

Elite Report extra: Woran erkennt man eine tragfähige Sicherheitsarchitektur?

Dr. Philip Gisdakis: Ein wichtiges Element einer tragfähigen Sicherheitsarchitektur – unabhängig davon, ob es beispielsweise um Landesverteidigung, IT-Sicherheit oder Portfoliomanagement geht – ist ein mehrschichtiger Ansatz, welcher verschiedene Sicherheitsebenen sinnvoll miteinander verknüpft.

Auch in unserer Portfoliokonstruktion setzen wir auf gestaffelte Sicherheitsebenen. Zum einen ist in einem Multiassetportfolio die Verbindung verschiedener Anlageklassen wie Aktien, Anleihen, aber auch Gold als tragende Säulen eines Sicherheitskonzeptes zu nennen, welche sich vom Risikoprofil gegenseitig ergänzen. In einer boomenden Wirtschaft erzeugen Aktien eine Überrendite, während in schwierigen Phasen Anleihen und Gold Stabilität bieten. Die zweite Ebene ist unsere qualitätsorientierte Anlagephilosophie. Wir achten auf profitable und langfristige stabile Geschäftsmodelle bei unseren Portfoliounternehmen. Solche Unternehmenscharakteristiken bieten üblicherweise in volatilen Zeiten ein hohes Maß an Stabilität. Die dritte Ebene ist Diversifikation. Die Anlagen werden auf verschiedene Branchen, Regionen und Währungen verteilt. Und zu guter Letzt haben wir einen sehr strikten Risikomanagementansatz in unserem Investmentprozess. Wir überwachen unsere Portfolios kontinuierlich mit »State of the Art«- Risikoanalysesoftware und handeln auch entschlossen, wenn die Analysen unangemessene Risikosignale zeigen.

Elite Report extra: Trotz der vielen Variationen dürfen aussichtsreiche Investitionen nicht übersehen werden. Welche Felder versprechen gute Anlageperspektiven?

Dr. Philip Gisdakis: Neben den sogenannten stabilen Wachstums- und Qualitätsbranchen, zu denen unter anderem der Technologiebereich, die Gesundheitsbranche, aber auch persönliche und Haushaltsgüter sowie Teile der Finanzdienstleister gehören, werden aufgrund der kommenden Investitionen in die deutsche Infrastruktur auch wieder eher zyklische Branchen, die dem Value-Segment zugeordnet werden können, attraktiv. Hierzu lassen sich bestimmte Unternehmen aus dem Industriebereich, dem Bausektor, aber auch Rohstoffe und Chemie zählen. Und in diesen Bereichen ist die europäische und deutsche Aktienlandschaft hervorragend aufgestellt. Eine gewisse Vorsicht ist nach wie vor angebracht, denn diese Branchen sind zum Teil auch bezüglich eines möglichen Handelskonfliktes mit den USA und entsprechenden Zollschranken vulnerabel. Anleger sollten in der nahen Zukunft also noch mit Volatilität rechnen, wobei Kursrücksetzer aber auch attraktive Einstiegsmöglichkeiten bieten könnten.

Dr. Philip Gisdakis, Chefanlagestratege, Wealth Management & Private Banking, HypoVereinsbank

Elite Report extra: Zu den Zukunftsaussichten: Welche Themen machen Ihnen Hoffnung?

Dr. Philip Gisdakis: Zwei Themen geben mir große Zuversicht. Erstens, die Erkenntnis, dass wir zum Erhalt unseres Wirtschafts- und Gesellschaftsmodells in unsere Infrastruktur und Verteidigungsfähigkeit investieren müssen. Und zweitens, die Signale der neuen Bundesregierung in Europa, wieder eine führende Rolle spielen zu wollen. Die Länder der EU sind mit großem Abstand die wichtigsten Handelsdestinationen der deutschen Wirtschaft, weit vor den Handelsvolumina mit den USA oder China beispielsweise. Einigkeit auf europäischer Ebene ist also eine Grundvoraussetzung für den Erfolg deutscher Firmen. Allerdings gilt die Bedingung bezüglich Bürokratieabbau und einer effizienteren Verwaltung auch auf europäischer Ebene. Diesbezüglich wird die zukünftige Bundesregierung einige Aufgaben haben. Die Zuflüsse in europäische Aktien von globalen Anlegern haben aber zuletzt gezeigt, dass sich das Sentiment bezüglich der europäischen Wirtschaft langsam ins Positive wendet.

Elite Report extra: Wie profitieren Ihre Kunden künftig noch stärker von der Kompetenz Ihres Investment-Powerhouses?

Dr. Philip Gisdakis: Unsere individuelle Vermögensverwaltung (VV) erhält viel Zuspruch, worüber wir uns sehr freuen. Allerdings ist die Einzeltitel-Vermögensverwaltung nicht immer das effizienteste Format für jeden Kundenbedarf. Ein Portfolio mit 70 bis 80 Einzelpositionen führt beispielsweise zu einer größeren Zahl an Buchungen. Für Privatkunden stellt dies in der Regel kein Problem dar, für Geschäftskunden beispielsweise könnte dies vielleicht auch mal zu erhöhtem bürokratischem Aufwand führen. Um hier noch flexibler zu werden, erweitern wir mit onemarkets-Fund unsere Anlagelösungen um eine wachsende Auswahl an aktiv verwalteten Fonds. Diese Fonds kombinieren unsere Expertise im Hause UniCredit mit dem Know-how einiger der erfahrensten Fondspartner auf dem Markt. Wir bieten sowohl unser VV-Portfolio im Fondsmantel als auch eine breite Palette an Aktien-, Misch- und Rentenfonds an. So können Anleger je nach Bedarf sehr effizient individuelle Portfolioprofile gestalten. Durch onemarkets-Fund könnten beispielsweise auch Kinder- und Enkelkinderportfolios abgebildet werden, die die gleichen Eigenschaften wie das Einzeltitel-Portfolio aufweisen – sei es als Einmalanlage oder durch monatliche Sparraten.

Elite Report extra: Herr Dr. Gisdakis, wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

HypoVereinsbank
Wealth Management & Private Banking
Kardinal-Faulhaber-Straße 12, D-80333 München
Tel.: +49 (0) 89 / 378-235 47
philip.gisdakis@unicredit.de
www.hypovereinsbank.de/wealthmanagement

HypoVereinsbank
Member of UniCredit

Die Hypo Vorarlberg mit Hauptsitz in Bregenz am Bodensee besticht mit ihrer über 125-jährigen Erfolgsgeschichte. Als unternehmerische Bank bietet sie Unternehmens- und Privatkunden persönliche Beratung kombiniert mit ausgezeichneten Finanzprodukten. Mit dem Credo »Beste Beratung für alle, die etwas vorhaben« soll der konsequenten Kundenorientierung der Bank Ausdruck verliehen werden. Dieses Bestreben findet mit der Höchstnote »summa cum laude« bei der alljährlichen Auszeichnung der besten Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum bereits zum 14. Mal in Folge auch extern Beachtung.

Hypo Vorarlberg:

Vermögensverwaltung auf höchstem Niveau

Stephan Sausgruber, Vorstandsmitglied, und Karl-Heinz Strube, Leiter Asset Management, Hypo Vorarlberg (Foto: Hypo Vorarlberg)

Für Neo-Vorstand und langjährigen Firmenkundendirektor der Hypo Vorarlberg, Stephan Sausgruber, eine wertvolle Bestätigung: »Das zeigt, dass die Kundinnen und Kunden uns vertrauen und ihr Vermögen in guten Händen wissen.« Dazu trägt auch maßgeblich das hauseigene Asset-Management der Bank bei. Zu beachten ist jedoch, dass auch mit der Veranlagung in ausgezeichnete Wertpapiere nicht nur Chancen, sondern auch Risiken einhergehen und Kapitalverluste möglich sind. Global, langfristig und chancenorientiert ausgerichtet präsentiert sich das Anlageportfolio der Vermögensverwaltung. Das Risikomanagement wird in Form quantitativer Modelle in den mehrstufigen Anlageprozess integriert. So bietet das Asset-Management der Bank, in enger Zusammenarbeit mit den Private-Banking-Beraterinnen und -Beratern, ein aktives – und vor allem auch auf die Kundin beziehungsweise den Kunden abgestimmtes – Management der Vermögensverwaltungsmandate.

Individuelle Risikosteuerung

Das Asset-Management der Hypo Vorarlberg zielt darauf ab, durch gezielte Entscheidungen und Anpassungen des Portfolios attraktive Renditen zu erzielen. Ein wesentlicher Aspekt dieser Strategie ist die individuelle Risikosteuerung. Hierbei werden die Risikopräferenzen jeder Kundin und jedes Kunden berücksichtigt, um aus verschiedensten Optionen ein Portfolio auszuwählen, das den spezifischen Bedürfnissen und Zielen entspricht. Dennoch besteht die Möglichkeit, dass Renditeerwartungen nicht erfüllt werden und Kursschwankungen durch Marktrisiken auftreten.

Breite Portfolio-Diversifikation

»Unser Multi-Asset-Ansatz basiert auf globaler Diversifikation in verschiedene Vermögensklassen an liquiden Märkten, kombiniert mit einem proaktiven, antizyklischen Management. Durch die Streuung der Investitionen über verschiedene Anlageklassen, Branchen und geografische Regionen wird das Risiko reduziert und die Chancen auf stabile Erträge erhöht«, so Karl-Heinz Strube, Leiter des Asset-Managements der Bank. Diese Diversifikation hilft, die Auswirkungen von Marktschwankungen zu minimieren und das Portfolio widerstandsfähiger gegenüber unerwarteten Ereignissen zu machen. Auch bei einer breiten Diversifikation können Portfolios Kursschwankungen unterliegen und es bestehen Verlustrisiken.

Dynamisches Handeln bei Marktbewegungen

In Zeiten wie diesen, geprägt von hoher Volatilität an den Aktienmärkten, rückt das dynamische Handeln wieder stärker in den Fokus. Die Portfoliomanager überwachen kontinuierlich die Marktbedingungen und passen die Portfolios entsprechend an, um von kurzfristigen Chancen zu profitieren und potenzielle Verluste zu vermeiden. »Diese proaktive Herangehensweise ermöglicht es, schnell auf Veränderungen zu reagieren und das Portfolio optimal zu positionieren, um bestmögliche Ergebnisse für die Kundinnen und Kunden zu erzielen«, ergänzt Strube. Hierbei muss beachtet werden, dass auch ein aktives und professionelles Management keine Garantie für ein besseres Ergebnis bietet.

Über das Asset-Management der Hypo Vorarlberg

Die Vermögensverwaltung der Hypo Vorarlberg blickt auf eine über 30-jährige Historie zurück und besteht heute aus einem 14-köpfigen Team unter der Leitung von Karl-Heinz Strube. Das Management der Kundengelder übernehmen dabei erfahrene Spezialistinnen und Spezialisten, die eng mit den jeweiligen Private-Banking-Teams zusammenarbeiten. ❑

HYPO VORARLBERG

Hypo Vorarlberg
Hypo-Passage 1, A-6900 Bregenz
Tel.: +43 (0) 50 414-1000
info@hypovbg.at | www.hypovbg.at

KSW Vermögensverwaltung AG:

Bitcoin im Vermögensmix: strategisch klug oder zu riskant?

Bitcoin ist die bekannteste und wertvollste Kryptowährung der Welt – zugleich jedoch extrem volatil und als eigene Anlageklasse umstritten. Lohnt sich die Aufnahme ins Portfolio als Teil einer rationalen Vermögensstrategie?

Ob Kryptowährungen ins Depot gehören, lässt sich nur individuell beantworten. Anleger müssen sich zunächst fragen, wie hoch ihre persönliche Risikobereitschaft ist, welchen Anlagehorizont sie haben und welche Anlageziele sie verfolgen. Vor allem sollten sie sich über die wesentlichen Eigenschaften dieses Anlageinstruments im Klaren sein.

Ähnlich wie Rohstoffe generiert Bitcoin keine laufenden Erträge, bietet aber vielseitige Anwendungsmöglichkeiten. Der entscheidende Aspekt ist seine Funktion als Wertaufbewahrungsmittel. Sollte Bitcoin eines Tages als Währung im Weltfinanzsystem etabliert sein, könnte dies seinen Wert noch deutlicher steigern, da er vermehrt für Transaktionen und als langfristiger Wertspeicher genutzt würde.

Diversifikationseffekt

Zentral für eine durchdachte Vermögensstrategie ist die Diversifikation, also die Risikoverteilung auf unterschiedliche Anlageklassen. Bitcoin kann dabei helfen, da er eine geringe Korrelation zu traditionellen Kategorien wie Aktien oder Anleihen aufweist.

Trotz der langfristig positiven Wertentwicklung unterliegt Bitcoin starken Kursschwankungen. Wer sich mit der hohen Volatilität unwohl fühlt, sollte Bitcoin nur in geringem Umfang in sein Portfolio aufnehmen.

Bitcoin als Wertaufbewahrungsmittel

Bitcoin gewinnt zunehmend an Bedeutung als Wertaufbewahrungsmittel. Immer mehr institutionelle Investoren und Regierungen zeigen Interesse an der Kryptowährung. Es gibt bereits politische Signale, dass Bitcoin eine größere Rolle im globalen Finanzsystem spielen könnte. Sollte sich dieser Trend fortsetzen, könnte dies langfristig zur Wertstabilität und Akzeptanz von Bitcoin beitragen.

Langfristige Perspektive

Wer Bitcoin als langfristige Investition betrachtet, sollte sich der möglichen Kursschwankungen bewusst und in der Lage sein, zwischenzeitliche Korrekturen auszusitzen. Die Gefahr, auf zu hohem Kursniveau einzusteigen (Timing-Risiko), lässt sich reduzieren, indem man über einen längeren Zeitraum hinweg gestaffelt in Bitcoin investiert.

Ein wichtiger Aspekt sind die regulatorischen Rahmenbedingungen. Bitcoin

KSW Vermögensverwaltung AG
Nordostpark 43, D-90411 Nürnberg
Tel.: +49 (0) 911 / 21 773-0
info@ksw-vermoegen.de
www.ksw-vermoegen.de

Wolfgang Köbler,
Vorstand,
KSW Vermögensverwaltung AG

kann über verschiedene Finanzprodukte wie ETFs oder Zertifikate ins Portfolio aufgenommen werden. Anleger sollten dabei prüfen, ob das jeweilige Produkt physisch mit Bitcoin hinterlegt ist oder lediglich einen derivativen Mechanismus nutzt. Zudem ist die steuerliche Behandlung der verschiedenen Anlagevehikel zu beachten.

Fazit: Mit Bitcoin lässt sich das Portfolio sinnvoll weiter diversifizieren. Die Kryptowährung bietet Schutz vor Inflation und eine interessante Möglichkeit, von innovativen Technologien zu profitieren. Immer mehr institutionelle Investoren akzeptieren Bitcoin als eigene Anlageklasse, was zu einer weiteren Stabilisierung des Marktes führen könnte.

Wolfgang Köbler

Die bankenunabhängige KSW Vermögensverwaltung AG wurde 1997 in Nürnberg gegründet und betreut Privatpersonen, Stiftungen und institutionelle Investoren. Die KSW beschäftigt 21 Mitarbeiter. Das verwaltete Vermögen der rund 1100 Mandanten beläuft sich auf circa 1,3 Milliarden Euro. Eine individuelle Vermögensverwaltung wird ab 250.000 Euro angeboten.

LGT Bank AG:

Private Banking mit Unternehmergeist

Unternehmerisches Denken ist eine positive Inspiration für Vermögensverwaltungslösungen, davon sind Florian Dürselen, Leiter Private Banking und Leiter der Zweigniederlassung in Deutschland, sowie Andreas Loretz, Marktleiter Deutschland/Österreich, überzeugt.

Elite Report extra: Herr Dürselen, unternehmerisches Denken wird bei der LGT großgeschrieben. Woher kommt das?
Florian Dürselen: Das liegt vor allem an unserer Eigentümerin, der Fürstlichen Familie von Liechtenstein. Sie hat eine lange Geschichte, auch als Unternehmerin. So ist sie seit Jahrhunderten in der Forstwirtschaft und im Weinbau erfolgreich. Die Geschichte der Hofkellerei des Fürsten von Liechtenstein beispielsweise lässt sich bis ins Jahr 1436 zurückverfolgen. Die LGT hingegen ist vergleichsweise jung: Sie wurde vor 90 Jahren in das Unternehmensportfolio der Familie aufgenommen.

Elite Report extra: Wie wirkt sich dieses Denken bei der LGT konkret aus? Wie setzen Sie es um?
Florian Dürselen: Die Fürstliche Familie versteht unternehmerisches Denken als wichtigen Wert und fordert dieses als Eigentümerin der LGT auch von uns Mitarbeitenden ein. Wir können uns langfristige Ziele setzen, neue Projekte strategisch planen und Schritt für Schritt umsetzen.

Ein gutes Beispiel dafür ist die Digitalisierung. Wir haben in den letzten Jahren gezielt viel investiert, sei es in digitale Lösungen für unsere Kundinnen und Kunden oder in den Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Diese Projekte setzen wir nun Schritt für Schritt um und sie zahlen sich zunehmend aus. Diese Geduld können wir aufbringen, weil wir nicht wie viele große börsennotierte Wettbewerber auf Quartalsergebnisse oder den aktuellen Aktienkurs schielen müssen. Das zeigt: Bei der LGT können wir Entscheidungen treffen und uns dabei auf das konzentrieren, was für uns und unsere Kundinnen und Kunden langfristig richtig und wichtig ist – auch in unruhigen Zeiten.

Andreas Loretz: Ein weiteres gutes Beispiel für das unternehmerische Denken der LGT ist vielleicht weniger digital, aber für unsere Kundinnen und Kunden, insbesondere in Deutschland, ebenso wichtig: Wir betreuen sie seit vielen Jahren erfolgreich von Liechtenstein aus. Gleichzeitig haben wir aber auch erkannt, dass unser Angebot in Deutschland so viel Potenzial hat, dass eine Niederlassung vor Ort eine sinnvolle Ergänzung sein könnte. In der Folge haben wir diese Idee geprüft und uns dann für die Umsetzung entschieden und im Jahr 2022 unseren ersten Standort in Hamburg eröffnet. Kurz darauf folgten dann schon Düsseldorf, Köln und Frankfurt. Dass das alles so gut funktioniert hat, ist auch das Ergebnis unserer langfristigen Planung.

Elite Report extra: Wie zufrieden sind Sie mit der Entwicklung in Deutschland?
Florian Dürselen: Wir hatten ambitionierte Ziele und sind mit dem bisherigen Geschäftsverlauf sehr zufrieden. Neben den Zahlen möchte ich vor allem das positive Feedback unserer Kundinnen und Kunden sowie unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort hervorheben. Sie unterstreichen, dass das Gesamtpaket unserer Produkte und Dienstleistungen hier in Deutschland überzeugt. Das spornt uns an, diesen Weg weiter zu verfolgen.

Andreas Loretz,
Market Head Deutschland & Österreich,
LGT Bank

Dr. Florian Dürselen,
Head Private Banking, LGT Bank

Elite Report extra: Welche sind die wichtigsten Punkte in Ihrem Angebot?
Andreas Loretz: Ein Punkt, der immer wieder genannt wird, ist unsere ausgewiesene Expertise in alternativen Anlagen. Das Fürstenhaus von Liechtenstein hat schon früh einen Teil seines Vermögens in Private Equity, Private Debt und andere Privatmarktanlagen investiert. Ziel war es, langfristig eine Rendite zu erzielen, die mit einem globalen Aktienportfolio vergleichbar ist – allerdings bei vergleichsweise geringen Kursschwankungen.

Diese Fürstliche Strategie haben wir in unser Angebot aufgenommen, damit Kundinnen und Kunden ihr Vermögen nach der gleichen Strategie anlegen können wie unsere Eigentümerfamilie – im gemeinsamen Interesse eines langfristigen Anlageerfolgs. Darüber hinaus bieten wir weitere Anlagemöglichkeiten in diesem Bereich an.

Elite Report extra: Welche Chancen bieten die Anlagen in Private Markets?
Andreas Loretz: Diesen Anlagen wird ein höheres Renditepotenzial zugeschrieben und sie bieten zudem eine Möglichkeit zur Diversifikation. Anlegerinnen und Anleger müssen sich aber bewusst sein, dass dem spezifische Risiken und Besonderheiten gegenüberstehen: So ist der Anlagehorizont aufgrund der Illiquidität der Anlagen eher länger und die Mindestanlagesummen sind im Vergleich zu öffentlichen Märkten recht hoch.

Florian Dürselen: Gerade Unternehmerinnen und Unternehmer, so haben wir beobachtet, tun sich vielleicht etwas leichter, diese Chancen und Risiken für sich und ihre Situation einzuschätzen; schließlich gehört dieses Abwägen zum unternehmerischen Alltag einfach dazu. Vielfach finden sie es auch attraktiv, sich über Private Equity und Venture Capital direkt an Unternehmen zu beteiligen und deren Management und Strategie aktiv mitzugestalten.

Elite Report extra: Was ist darüber hinaus für Unternehmerinnen und Unternehmer besonders interessant?
Florian Dürselen: Durch die Nähe zur Eigentümerfamilie hat die LGT sicherlich ein besonderes Verständnis für die Interessen und Bedürfnisse von Unternehmerinnen und Unternehmern und ihren Familien. Und da viele vermögende Familien einen unternehmerischen Hintergrund haben, ist dies aus meiner Sicht ein wertvolles Asset, von dem unsere Kundinnen und Kunden profitieren können.

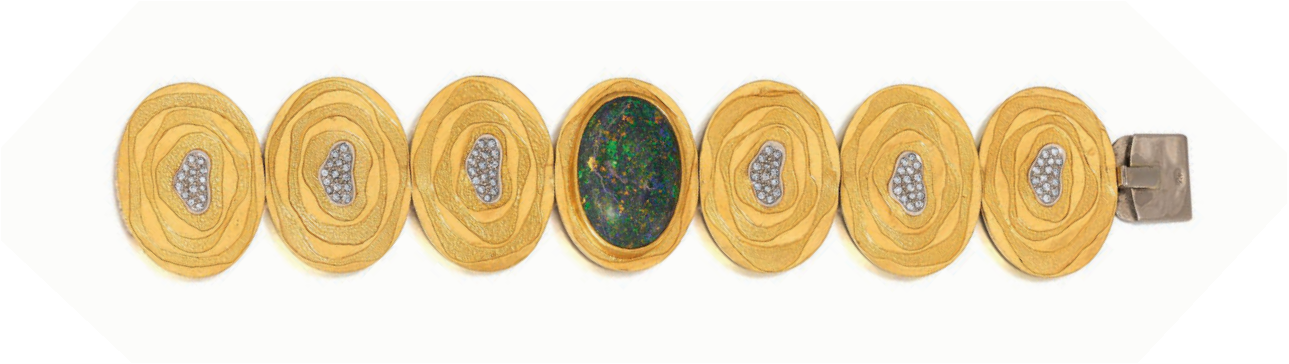
Andreas Loretz: Mit unserer Erfahrung können wir zum Beispiel dabei helfen, die private und die unternehmerische Vermögens- und Finanzplanung von Unternehmerfamilien in Einklang zu bringen. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass dies eine zentrale Herausforderung ist, deren Lösung viel Sorgfalt und Disziplin erfordert, um die langfristigen Interessen sowohl der Familie als auch des oder der Unternehmen zu wahren. Aus übergeordneter Sicht geht es darum, eine umfassende Finanzstrategie mit langfristigen Zielen für beide Sphären zu definieren. Eine Grundvoraussetzung dafür ist eine sehr klare Trennung zwischen Unternehmens- und Privatvermögen.

Daneben ist und bleibt die Nachlass- und Nachfolgeplanung ein wichtiges Thema. Dies gilt für Vermögende und ihre Familien unabhängig davon, ob sie über ein Unternehmen verfügen oder nicht. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass die Planungen komplexer werden, sobald ein Unternehmen zum Gesamtvermögen einer Familie gehört. Das gilt es zu berücksichtigen, wenn man nicht nur das Vermögen an sich, sondern auch das oder die Unternehmen der Familie langfristig erhalten und schützen will. Zeit ist dabei ein wichtiger Faktor: Je früher sich eine Familie dieser Herausforderung stellt, desto besser können wir dabei unterstützen, die Übergabe so reibungslos wie möglich zu gestalten.

Elite Report extra: Vielen Dank für diese interessanten Einblicke!

LGT Bank AG
Herrengasse 12, FL-9490 Vaduz
Tel.: +423 235 11 22
info@lgt.com | www.lgt.com

Stabilität, Unabhängigkeit, Exzellenz:
Die Privatbank Maerki Baumann verbindet Schweizer Standortvorteile mit herausragendem Service.



Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank:

Warum deutsche Anleger auf die Schweiz setzen

Wirtschaftliche und geopolitische Unsicherheiten prägen die heutige Zeit – umso wichtiger ist für Anleger ein stabiler und verlässlicher Finanzplatz. Die Schweiz gilt als bevorzugte Adresse für internationales Private Banking. Sie ist der weltweit führende Standort für grenzüberschreitende Vermögensverwaltung, und ihre Beliebtheit ist ungebrochen. 2023 betrugen die Bestände internationaler Privatkunden in der Schweiz 2.206 Milliarden Franken, rund fünf Prozent mehr als im Vorjahr. Laut Erhebungen der Schweizerischen Bankiervereinigung ging das Wachstum 2024 im gleichen Stil weiter.

Was macht Swiss Private Banking für internationale Anleger so attraktiv?

Die Antwort liegt in der einzigartigen Kombination aus Tradition, Kompetenz und Innovationskraft. Seit Generationen steht der Schweizer Bankenplatz für politische und wirtschaftliche Stabilität, eine robuste Währung, ein verlässliches Rechtssystem und hervorragende Servicequalität – Tugenden, die gerade in Krisenzeiten immer wieder zum Tragen kommen. Auch das Bankkundengeheimnis mit höchsten Ansprüchen an Diskretion und Datenschutz trägt dazu bei, dass die Schweiz als sicherer Hort für Vermögenswerte gilt. Neben den bewährten Qualitäten profiliert sich der Finanzplatz auch durch seine Innovationskraft, etwa in den Bereichen Sustainable Finance oder Technologie, sowie seine Anpassungsleistung an sich verändernde Rahmenbedingungen und Kundenbedürfnisse.

Die grenzüberschreitende Vermögensverwaltung gehört zu den zentralen Dienstleistungen von Maerki Baumann mit Sitz in Zürich. Deutschland ist der

Roger Arnet,
Leiter Private Banking Deutschland,
Maerki Baumann & Co. AG

wichtigste Auslandsmarkt der Bank und steht seit einigen Jahren im Fokus der Expansionsstrategie im Private Banking. Auch beim nördlichen Nachbarn setzt das Familienunternehmen auf seine bewährte Private-Banking-Expertise: Persönliche Beratung und maßgeschneiderte Anlagestrategien sorgen dafür, dass jeder Anlageentscheid optimal auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden abgestimmt ist. Getreu dem Grundsatz »Sicherheit vor Rendite« verfolgt die Bank eine besonnene Anlagepolitik mit einer ausgewogenen Diversifikation der Kundenvermögen über verschiedene traditionelle und alternative Anlageklassen, Länder sowie Währungs- und Rechtsräume. Gerade für deutsche Anleger bieten Anlagen in Schweizer Franken interessante Chancen für eine Diversifikation außerhalb der Eurozone.

Deutschland-Team mit umfassender Expertise

Dass Maerki Baumann mit ihrer Anlagepolitik und Kundennähe auf dem richtigen Weg ist, zeigt ihre Top-Platzierung in namhaften Rankings: Vom Elite Report wurde die Privatbank vergangenes Jahr zum 17. Mal in Folge mit dem Prädikat »summa cum laude« ausgezeichnet. Im Private-Banking-Rating 2024 des Schweizer Wirtschaftsmagazins »Bilanz« erreichte sie den ersten Platz und wurde zur Gesamtsiegerin über alle Rating-Kategorien mit rund 100 teilnehmenden Banken erkoren. Das zusätzlich verliehene Attribut als »Langjährige Qualitätsleaderin« unterstreicht die konstant hohen Leistungen der Bank.

Für die Beratung und Betreuung der Kundinnen und Kunden mit Domizil Deutschland sorgt ein eigens für den deutschen Markt zuständiges Team von ausgewiesenen Private-Banking-Experten, die neben ihrer Anlagekompetenz über fundierte Kenntnisse regulatorischer und steuerlicher Art verfügen. Mit ihrer Swissness stoßen die Spezialisten im Nachbarland auf großen Anklang: »Es freut uns, dass wir laufend neue Kundinnen und Kunden gewinnen können«, sagt Roger Arnet, Leiter Private Banking Deutschland, »entsprechend wächst auch unser Team.« Die Kundinnen und Kunden werden wahlweise in Deutschland oder am Hauptsitz der Bank in Zürich zu persönlichen Gesprächen empfangen. Sie kommen auch in den Genuss von exklusiven Kundenanlässen in verschiedenen größeren Städten Deutschlands, an denen sie von Chief Investment Officer Gérard Piasko zu Weltwirtschaft und Finanzthemen auf dem Laufenden gehalten werden. Großer Nachfrage erfreuen sich auch die Beratertage, bei denen sich Interessentinnen und Interessenten mit Domizil Deutschland unverbindlich über individuelle Anlagemöglichkeiten in der Schweiz informieren können.

Neue Angebote mit digitalen Vermögenswerten

Bei allem Traditionsbewusstsein beweist Maerki Baumann auch immer wieder ihre Agilität – zum Beispiel, indem sie neue Trends und Technologien nutzt, um

Der Hauptsitz von Maerki Baumann & Co. AG in Zürich (Beleuchtung: Schweizer Lichtkünstler Gerry Hofstetter, Foto: Hans G. Syz-Witmer)

ihre Dienstleistungen zu erweitern. Mit ihrer Krypto-Strategie positionierte sich das Unternehmen vor sechs Jahren als eine der ersten Banken an der Schnittstelle zwischen klassischem Banking und digitaler Finanzwelt und baute diese Vorreiterrolle laufend aus. Mittlerweile sind sogenannte Digital Assets in der Vermögensverwaltung angekommen. Die aufstrebende Anlageklasse der Blockchain- und Krypto-Assets wurde in das Angebot integriert und vor einem Jahr unter der Dachmarke »ARCHIP by Maerki Baumann« gebündelt.

Krypto-Anlagen bieten interessante Möglichkeiten zur strategischen Diversifikation und Risikostreuung, da sie nur gering mit herkömmlichen Anlageklassen korrelieren. Systematische Erhebungen in Portfolios zeigen, dass schon eine geringe Beimischung von zwei bis drei Prozent in Krypto-Anlagen genügt, das Renditepotenzial zu steigern, ohne das Risiko signifikant zu erhöhen. Entscheidend für den Erfolg ist, digitale Vermögenswerte nicht als kurzfristige Spekulationsobjekte, sondern als langfristige Investition zu betrachten.

Da für Kundinnen und Kunden mit Domizil Deutschland aus regulatorischen Gründen in der Schweiz keine Direktanlagen in digitale Vermögenswerte möglich sind, bietet ihnen Maerki Baumann zwei attraktive Alternativen an. Es handelt sich zum einen um das »ARCHIP Crypto Certificate«, welches von Maerki Baumann verwaltet wird: Die Wertschrift erlaubt, an der Kursentwicklung von Kryptowährungen wie Bitcoin oder Ethereum teilzuhaben, ohne direkt in diese zu investieren. Es ist ähnlich einfach und schnell handelbar wie traditionelle Anlageprodukte und entspricht höchsten Sicherheitsstandards. Zum andern haben deutsche Kunden die Möglichkeit, in das »Strategiemodul Plus« von Maerki Baumann zu investieren. Dieses folgt der strategischen und taktischen Vermögensallokation der Bank unter Einbezug von Krypto-Assets – ebenfalls ohne Direktanlagen – und erlaubt es, das Rendite-Risiko-Profil der Anlagestrategie laufend zu optimieren. ❑

MAERKI BAUMANN & CO. AG
PRIVATBANK

Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank
Dreikönigstrasse 6, CH-8002 Zürich
Tel. +41 (0) 44 / 286 25 43
roger.arnet@maerki-baumann.ch | www.maerki-baumann.ch

Eine kundenorientierte Unternehmenskultur und hohe Agilität prägen die langfristig orientierte Geschäftstätigkeit von Maerki Baumann & Co. AG mit Sitz in Zürich. Die Privatbank wurde 1932 gegründet und ist noch immer in Familienbesitz. Sie beschäftigt 100 Mitarbeitende und verwaltet Kundenvermögen von über 11 Milliarden Schweizer Franken, vorwiegend aus der Schweiz und Deutschland. Kerngeschäfte sind die Anlageberatung und Vermögensverwaltung sowie die Betreuung unabhängiger Vermögensverwalter. Mit Innovationen wie der Modularen Anlagelösung oder ihrer Pionierrolle im Bereich der Krypto-Anlagen verdeutlicht sie ihren Anspruch, Bewährtes mit Neuem zu verbinden.

Hier wächst eine Privatbank und mit ihr die ansehnliche Vermögensverwaltung. Grund genug, genauer hinzuschauen. Dr. Marcus Lingel, Vorsitzender der Geschäftsführung der MERKUR PRIVATBANK, blickt einem spannenden Jahr 2025 entgegen. Auf viele mittelständische Unternehmen sieht er große Herausforderungen zukommen, die Talsohle durchschritten hat nach seiner Einschätzung dagegen der Immobilienmarkt in Deutschland. Eines steht für Lingel fest: »Die MERKUR PRIVATBANK soll unabhängig bleiben, weiter organisch mit ihren Kunden wachsen und – im Fall von Opportunitäten – durch Zukäufe gestärkt werden«. Von dieser Dynamik profitiert auch und besonders die Vermögensverwaltung über die reine Kapitalbewirtschaftung hinaus. Dieses Haus denkt nämlich weiter und ebnet für den Kunden den Weg zu sinnvollen, erfolgversprechenden Investitionschancen.

MERKUR PRIVATBANK:

Ein Jahr der Herausforderungen und Chancen

2024 endete mit einigen großen Fragezeichen für die Kapitalmärkte und die deutschen Anleger. In Berlin zerbrach die Regierung, die Automobilbranche hierzulande produzierte eine Reihe von Negativschlagzeilen, und der Konjunkturmotor fing heftig zu stottern an. Der DAX zeigte vor diesem Hintergrund eine erstaunlich robuste Wertentwicklung und bescherte Anlegern ein dickes Plus am Jahresende.

Haben sich die Aktienmärkte von der Realität abgekoppelt?

Nein, denn Realität ist, dass die im deutschen Leitindex gelisteten Unternehmen einen Großteil ihrer Umsätze mittlerweile im Ausland erwirtschaften. Fast ein Drittel entfallen zum Beispiel auf die USA. Dort sieht es durch die wirtschaftsfreundliche Politik der Trump-Administration konjunkturell besser aus, und die geplanten Steuersenkungen in den USA kommen auch den dort vertretenen deutschen Unternehmen zugute.

Trumps Zollpolitik als globale Konjunkturbremse

Doch wo Licht ist, ist auch Schatten. Denn die zum Teil erratische Politik des neuen US-Präsidenten hat auch negative Auswirkungen auf die globale Konjunkturentwicklung. Zu nennen ist hier vor allem die von Trump eingeleitete, wesentlich protektionistischere Handelspolitik. Der US-Präsident sieht Zölle oder die Androhung von Zöllen als legitimes Mittel, um Druck bei Verhandlungspartnern aufzubauen und Zugeständnisse, manchmal in ganz anderen Politikbereichen, zu erzwingen. Unter Trumps neuer Zollpolitik werden vor allem exportorientierte Länder wie China, aber auch Deutschland leiden.

Ohnehin krankt die deutsche Wirtschaft seit geraumer Zeit an Wachstumsschwäche. Auf die neue Regierung warten deshalb große Herausforderungen. Um das geringfügige Wachstum hierzulande zu beschleunigen, müssen 2025 dringend notwendige Reformen umgesetzt werden. Ein Abbau der Bürokratie etwa würde Hindernisse für Unternehmensinvestitionen beseitigen. Vor allem der Mittelstand, Motor der deutschen Wirtschaft, leidet unter einem Übermaß an Vorschriften und Regulierungen.

Generell dürfte es für Unternehmen aus diesem Segment ein schwieriges Jahr werden. Vor allem Automobilzulieferer und Maschinenbauer könnten in diesem Jahr unter starkem konjunkturellem Gegenwind leiden.

Chancen am Berliner Immobilienmarkt

Dagegen zeigen sich auf dem deutschen Immobilienmarkt wieder erste Anzeichen einer Belebung. Dieses Jahr dürfte die Aufwärtsentwicklung zwar noch verhalten ausfallen, aber spätestens 2026 sollte das Neugeschäft wieder deutlich anziehen. Was die Regionen betrifft, hält die MERKUR PRIVATBANK vor allem den Berliner Markt für interessant. »Dort locken hohe Wachstumsraten«, sagt Vorstandschef Dr. Markus Lingel.

Dr. Marcus Lingel, Vorsitzender der Geschäftsleitung der MERKUR PRIVATBANK, führt die 1959 gegründete Bank seit 2005 in zweiter Generation und trägt damit – ganz der mittelständischen Tradition folgend – die unternehmerische Verantwortung.

»Deshalb wäre es für uns durchaus interessant, dort vor Ort zu sein.« Wie ein Engagement in der Hauptstadt aussehen könnte, ist für ihn noch offen. Doch vor dem Hintergrund einer zunehmenden Konsolidierung in der Bankenbranche hält er es für sinnvoll, Chancen für eine – auch regionale – Diversifizierung des Geschäfts zu nutzen.

Für Lingel ist es selbstverständlich, eine aktive Rolle einzunehmen, wenn es um den Erhalt der Unabhängigkeit der MERKUR PRIVATBANK geht. »Grundsätzlich haben wir unser Haus auf organisches Wachstum ausgerichtet«, so der geschäftsführende Gesellschafter. »Aber wir schauen uns immer nach Opportunitäten um und überlegen, was passen könnte.« Doch auch wenn es zu Zukäufen kommen sollte – am Kern des Unternehmens will Lingel nicht rütteln. »Unser Erfolg beruht nicht nur auf unserem diversifizierten Geschäftsmodell, sondern vor allem auch auf unserer Unternehmenskultur«, sagt er. »Wir setzen auf kaufmännische Verlässlichkeit, echte Wertschätzung und gelebte Verantwortung. Im Mittelpunkt all unserer Überlegungen und Planungen stehen bei uns immer unsere Kunden.«

»Unser nachhaltiges Geschäftsmodell bewährt sich weiterhin und unterstützt den stetigen Wachstumskurs. Um diesen erfolgreichen Weg für die Zukunft zu sichern, planen wir auch weiterhin umfangreiche Investitionen. In Verbindung mit unserer unabhängigen Beratung, dem Fokus auf langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen sowie einer klaren unternehmerischen Ausrichtung sehe ich uns gut auf dem Markt positioniert«, erklärt Dr. Marcus Lingel. Die MERKUR PRIVATBANK setzt nun darauf, den eingeschlagenen Wachstumskurs im weiteren Jahresverlauf zu bestätigen. ❑

MERKUR PRIVATBANK

MERKUR PRIVATBANK
Bayerstraße 33, D-80335 München
Tel.: +49 (0) 89 / 599 98 0
direkt@merkur-privatbank.de | www.merkur-privatbank.de

Die MERKUR PRIVATBANK KGaA mit Sitz in München ist die einzige deutsche Bank, die gleichzeitig inhabergeführt und börsennotiert ist. Mit einer Bilanzsumme von rund 3,8 Mrd. EUR gehört sie zu den größten inhabergeführten Geldhäusern Deutschlands. Die MERKUR PRIVATBANK wird seit 2005 von Dr. Marcus Lingel als persönlich haftendem Gesellschafter geführt. Rund 500 Mitarbeitende setzen sich in den Geschäftsfeldern der Vermögensanlage und der Finanzierung (für Bauträgergesellschaften, Leasinggesellschaften, den Mittelstand und Immobilieninvestoren) sowie im Rentenhandel mit hoher Sachkompetenz und fundierter Beratung für ihre Kunden ein. Unabhängigkeit, Partnerschaftlichkeit, gelebtes Unternehmertum mit Handschlagmentalität sowie ein langfristiges Denken zum Wohle des Kunden zeichnen das mittelständisch geprägte Unternehmen seit jeher aus.

Die Aktien der MERKUR PRIVATBANK KGaA (ISIN: DE0008148206 Börsenkürzel: MBK) sind im Freiverkehr der Börse München im Marktsegment m:access zum Handel zugelassen. Darüber hinaus sind sie an der Frankfurter Wertpapierbörse im Marktsegment Open Market sowie an den Börsen Stuttgart und Berlin handelbar.

Metzler Private Banking:

Künstliche Intelligenz an der Börse: Vorsicht vor vermeintlichen Gewissheiten!

Künstliche Intelligenz ist gekommen, um zu bleiben. Inzwischen wird die Technologie zunehmend aktiv in Unternehmen eingesetzt, was die Produktivität mittelfristig deutlich steigern dürfte. Zwar wird der Markt von den großen Tech-Unternehmen aus den USA dominiert, jedoch bieten KI-Anwendungen auch für Europa Chancen, in puncto Rückstand beim Wirtschaftswachstum aufzuholen.

Im Jahr 1957 löste der erfolgreiche Start des sowjetischen Satelliten Sputnik große Besorgnis in der westlichen Welt aus, ins Hintertreffen geraten zu sein. Dieser »Sputnik-Schock« führte insbesondere in den USA zu einer Investitionswelle in Wissenschaft und Technologie. In den vergangenen Jahren ist erneut ein Wettlauf um die globale Technologieführerschaft entbrannt, der sich dieses Mal vorrangig auf den Bereich der Künstlichen Intelligenz (KI) konzentriert. Insbesondere die Tech-Giganten aus den USA schienen dabei lange uneinholbar voraus zu sein. Schließlich belaufen sich die Investitionen in KI in den USA bereits auf mehrere hundert Milliarden US-Dollar – pro Jahr! Investoren betrachteten diese Milliardensummen als gut angelegtes Geld in die Zukunft und goutierten die erzielten Fortschritte mit sagenhaften Kurssteigerungen der jeweiligen Aktien.

Die Euphorie an der US-Börse trübte sich jedoch Anfang dieses Jahres spürbar ein: Das chinesische Start-up DeepSeek entwickelte eine leistungsfähige KI, die scheinbar nur einen Bruchteil der sonst üblichen Kosten verursacht hat. Die bis dato geltende Prämisse, dass bessere KI-Modelle stets mit höherem Rechenaufwand und steigenden Kosten einhergehen, wird seitdem in Frage gestellt – und damit auch die dauerhafte Vormachtstellung der finanzstarken US-Tech-Giganten in diesem Bereich. Für viele Marktbeobachter war das der Sputnik-Moment für KI.

Fokus bei KI verschiebt sich zunehmend auf Anwendungen

Nicht weniger bemerkenswert ist die Tatsache, dass DeepSeek die eigene Entwicklung kostenlos und größtenteils frei zugänglich für die Öffentlichkeit zur Verfügung stellt. Damit könnten KI-Modelle in ein paar Jahren für viele Nutzer zur austauschbaren Ware werden – ähnlich wie bereits bei früheren bahnbrechenden Entwicklungen, die mit der Zeit immer günstiger wurden (zum Beispiel Smartphones oder GPS-Navigation). Im Zuge dieses Prozesses dürfte sich auch am Kapitalmarkt sukzessive der Fokus verschieben: weg von den KI-Architekten und hin zu den Anwendern, die diese Technologie gewinnbringend im eigenen Unternehmen einsetzen können. Das wirtschaftliche Potenzial ist dabei vielversprechend und der umfassende Einsatz von KI könnte eine neue Ära der Produktivität und Innovation einläuten.

Potenzielle Anwendungsfälle lassen sich branchenübergreifend finden – angefangen von der Finanzbranche über den Gesundheitssektor bis hin zur Industrie. Eine Studie des Internationalen Währungsfonds kommt zu dem Schluss, dass sich etwa 60 Prozent der Berufe in fortgeschrittenen Volkswirtschaften durch den Einsatz von KI verändern werden. In einigen Bereichen dürften zunächst Effizienzgewinne durch den Wegfall von Standardaufgaben erzielt werden. Mittelfristig ist aber auch davon auszugehen, dass einige bisherige Geschäftsmodelle dem technologischen Fortschritt zum Opfer fallen werden, während an anderer Stelle neue entstehen. Dieser Prozess der schöpferischen Zer-

störung ist gesamtwirtschaftlich zu begrüßen. Er schafft die Möglichkeit, vorhandene Ressourcen effizienter einzusetzen und die Produktivität dadurch zu steigern. Letztendlich ist dies eine Grundlage für nachhaltiges Wirtschaftswachstum – vorausgesetzt, dass die Veränderungen am Arbeitsmarkt durch entsprechende Maßnahmen zur Aus- und Weiterbildung flankiert werden.

KI bietet auch Chancen für Europa

Für Europa bietet der umfassende Einsatz von KI eine einzigartige Chance, den jahrzehntelangen Rückstand beim Wirtschaftswachstum gegenüber den USA etwas aufzuholen. Schließlich waren die schwache Produktivitätsentwicklung sowie fehlende große und innovative Tech-Unternehmen wesentliche Missstände, auf die der ehemalige Chef der Europäischen Zentralbank und frühere italienische Ministerpräsident, Mario Draghi, in seinem Bericht an die Europäische Kommission im September 2024 aufmerksam machte.

Die positive Nachricht lautet: Deutschland und viele andere Länder der Europäischen Union haben prinzipiell gute Voraussetzungen, um Technologien wie KI für sich nutzbar zu machen. Dies zeigt zum Beispiel der »AI Preparedness Index« des Internationalen Währungsfonds, der einige europäische Länder weit vorne im Ranking platziert. So verfügen viele Mitgliedstaaten im internationalen Vergleich über ein starkes Bildungssystem

Carolin Schulze Palstring, Leiterin Strategie & Research, Metzler Private Banking

und eine gut ausgebaute digitale Infrastruktur. Obwohl es in Europa nur wenige Unternehmen gibt, die zu den heutigen Technologie-Pionieren zählen, zeichnen sich doch viele Industrieunternehmen durch eine hohe Innovationskraft aus.

Damit wir auf dem alten Kontinent nicht Gefahr laufen, auch die nächste Welle an technologischem Fortschritt zu verpassen, müssen nun die richtigen Weichen gestellt werden. Vorrangig sollte ein investitionsfreundliches Umfeld gefördert werden. Dazu gehört zunächst eine zukunftsorientierte Politik, die auf Bildung sowie Forschung und Entwicklung setzt. Außerdem müssen der Unternehmergeist und die Start-up-Szene gestärkt, die Belastung durch Bürokratie und Regulatorik reduziert sowie die Zusammenarbeit von Universitäten mit Unternehmen gefördert werden. Dies wäre ein Anfang, um das vorhandene Potenzial zu heben, das in den Köpfen und Unternehmen hierzulande schlummert.

Klumpenrisiken im Depot meiden

Welche Schlüsse lassen sich daraus für die Vermögensanlage ziehen? Das Thema Künstliche Intelligenz dürfte auch in Zukunft ein vielversprechender Treiber für die weltweite Wirtschaftsentwicklung und damit auch für die Börse bleiben. Anleger sollten sich jedoch nicht darauf verlassen, dass die KI-Gewinner von heute auch die technologischen Branchenführer von morgen sein werden. Die Dynamik ist hoch, neue Mitspieler drängen in den Markt und etablierte müssen sich behaupten. Daraus entsteht gerade für den US-Aktienmarkt eine gewisse Gefahr, denn ein großer Teil der gesamten Marktkapitalisierung konzentriert sich auf nur wenige (Tech-)Unternehmen. Und deren zukünftiger Erfolg ist eng mit der Annahme verknüpft, dass sie noch auf Jahre hinaus ihre besondere Marktstellung und hohe Profitabilität behalten werden. Wie schnell dieses Narrativ Risse bekommen kann, ließ sich Anfang des Jahres durch DeepSeek eindrucksvoll beobachten. Investoren sollten US-Tech-Aktien deshalb nicht vorschnell den Rücken kehren – aber auch nicht alles auf eine Karte setzen. Die sektorale wie auch regionale Diversifikation ist und bleibt ein wichtiges Fundament, um sich vor Klumpenrisiken im Depot zu schützen. *Carolin Schulze Palstring*

»Unter Private Banking verstehen wir die Kunst, für Sie Vermögen über Generationen zu erhalten und zu vermehren. Wie wir das im eigenen Haus seit zwölf Generationen tun. Konstanter Erfolgsfaktor unserer Vermögensverwaltung ist das Metzler-Prinzip der Einfachheit. Wir setzen auf klare Strategien und Worte, realistische Ziele und vertrauensvolle Kundenbeziehungen. Mit Standorten in Frankfurt am Main, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, München und Stuttgart sind wir persönlich in Ihrer Nähe. Nutzen Sie unsere Erfahrung und unser besonderes Know-how als Spezialist für liquides Vermögen.«

METZLER
Private Banking

Bankhaus Metzler
Untermainanlage 1, D-60329 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 / 21 04 46 43
private-banking-ffm@metzler.com | www.metzler.com

Das Haus Metzler in Frankfurt-Bonames

Silvester Plotka,
Leiter Private Investors
bei der NORD/LB

NORD/LB Norddeutsche Landesbank:

Vermögensbetreuung im (digitalen) Wandel

In der NORD/LB verstehen wir uns als verlässlicher Partner für unsere Kunden in all ihren Lebensphasen und für all ihre Vermögenswerte. Mit finanziellen Entscheidungen werden Lebensweichen gestellt. Deshalb können die Ansprüche an Ihre Betreuung nicht hoch genug sein. Vielmehr erhalten Sie Ihr persönliches maßgeschneidertes Drehbuch, das Ihnen dabei hilft, Ihre finanzielle Lebensleistung generationsübergreifend und nachhaltig zu sichern. Wir sind die »Ökonomische Klammer« für unsere Kunden. Es gilt dabei, aktuelle Entwicklungen im Blick zu behalten, zu analysieren und daraus Lösungen für vermögende Kunden zu generieren. Die Verbindung von traditionellem Wealth-Management mit moderner und innovativer Fintech-Technologie – insbesondere der Tokenisierung von Vermögenswerten – kann ein Ansatz sein, um für Kunden echte Mehrwerte zu schaffen.

Die Tokenisierung von illiquiden Vermögenswerten hat Marktzugangsbarrieren beseitigt, Markttransparenz geschaffen und eröffnet Privatinvestoren die Handelbarkeit von digitalen Anteilen, die bisher ausschließlich hochvermögenden Anlegern, Unternehmen, Stiftungen, Family Offices sowie institutionellen Investoren vorbehalten war. Dank digitaler Fortschritte, wie durch die Tokenisierung, wurden Sicherheitsstandards neu definiert, Transparenz geschaffen und damit die Nachvollziehbarkeit in Bezug auf die Echtheit und Herkunft ermöglicht.

Illiquide Vermögenswerte mit Inflationsschutz und besonderer Wertstabilität, wie beispielsweise Streichinstrumente, Oldtimer und Kunst, werden dadurch investierbarer. Dass die Kombination verschiedener Anlageklassen unter Rendite-Risiko-Gesichtspunkten das entscheidende Erfolgskriterium bei der Vermögensanlage ist, beschrieb bereits 1952 der spätere Nobelpreisträger Harry M. Markowitz. Auf Basis dieser Grundannahme steht Anlegern heute ein historisch umfangreiches Anlageuniversum zur Verfügung.

Ein tektonischer Shift: Warum die Finanzwelt illiquide Vermögenswerte neu bewerten muss

Die Welt der Finanzmärkte hat in den letzten Jahrzehnten eine radikale Transformation erlebt: Hochfrequenzhandel, algorithmische Investmentstrategien und digitale Wertpapiere haben den Markt verändert. Doch ein Bereich blieb weitgehend unberührt – illiquide Kulturgüter, Kunstwerke, historische Instrumente und Sammlerstücke. Werte, die über Jahrhunderte bestehen, lassen sich nicht einfach per Knopfdruck handeln. Sie sind ein Symbol für Beständigkeit, doch ihre Verwaltung ist oft ineffizient, intransparent und schwer nachvollziehbar.

Blockchain als Grundlage für eine neue Ära der Vermögensverwaltung

Tokenisierung wird oft als Allheilmittel für illiquide Vermögenswerte angepriesen – doch entscheidend ist nicht der Token, sondern die verlässliche Datenbasis dahinter. Es wird die Blockchain genutzt, um sämtliche relevanten Informationen manipulationssicher zu speichern und über digitale Token bereitzustellen.

Ein tokenisiertes Asset erhält eine unveränderbare digitale Identität mit vollständiger Provenienzhistorie, Eigentumsnachweisen und Versicherungsinformationen. Dadurch können Investoren, Stiftungen und Family Offices nicht nur gesicherte Informationen abrufen, sondern ihre Vermögenswerte effizient verwalten und bei Bedarf über einen geregelten Markt handeln.

Das Barjansky-Cello: Cello Antonio Stradivari, Cremona c.1690 »Barjansky«
Foto: Leonhard Rank und Archiv ART & STRINGS

Sandro Pittalis ist Gründer und CEO der vountain GmbH. Er ist ein in Deutschland zugelassener Rechtsanwalt und Investmentbanker mit internationaler Berufserfahrung unter anderem in Frankfurt, London und Mailand. Seine Fachkenntnisse umfassen die Finanzmarktregulierung, internationale Kapitalmarktberatung, Unternehmensfinanzierung sowie die Strukturierung von alternativen Anlagen. Sandro Pittalis hält einen Master of Laws (LL.M.) einer renommierten britischen Universität und einen Master of Business Administration (MBA) einer weltweit führenden Business School. Seit Jahren befasst er sich mit Geschäftsmodellen rund um die Themen De-Fi und Blockchain sowie mit Alternativen Anlageklassen wie unter anderem historische Streichinstrumente, Kunst, Classic Cars.

Transparenz und Vertrauen statt Spekulation – das ist der Unterschied.

Stiftungen, Family Offices und Museen verwalten weltweit illiquide Assets im Wert von mehreren hundert Milliarden Euro. Doch bis heute erfolgen Bewertungen, Nachweise und Übertragungen dieser Werte oft mit Methoden aus dem letzten Jahrhundert – in Form von Aktenordnern, handschriftlichen Zertifikaten oder schwer nachvollziehbaren Gutachten.

Hier setzt vountain an: Durch digitale Dokumentation auf der Blockchain entstehen neue Standards für den Markt illiquider Assets. Das bedeutet nicht nur eine höhere Sicherheit für Käufer, Versicherungen und Verwaltungen, sondern schafft auch eine neue Dimension der Handelbarkeit. Denn ein Asset mit vollständiger, überprüfbarer und rechtssicher hinterlegter Historie kann erstmals institutionell gehandelt werden.

Das »Barjansky«-Cello: Eine Stradivari schreibt Tokenisierungsgeschichte

Dass diese Vision bereits Realität wird, zeigt ein prominentes Beispiel: Die ART & STRINGS, das Family Office einer deutschen Familienstiftung, hat als erste Institution ein legendäres Streichinstrument von vountain tokenisieren lassen. Das »Barjansky«-Cello, gebaut von Antonio Stradivari um 1690, ist ein Meisterwerk von außerordentlichem kulturellem und finanziellem Wert. Doch anders als viele Kunstwerke, die unberührt in Tresoren schlummern, soll dieses Instrument weiterhin gespielt werden. Denn wahre Kunst lebt durch ihre Sichtbarkeit und Nutzung – genau das ermöglicht ART & STRINGS durch eine intelligente Kombination aus Sichtbarmachung, Projektierungen, Eigentumsverwaltung und Instrumentenvergabe.

Die Tokenisierung dieses Cellos markiert einen Paradigmenwechsel in der Verwaltung historischer Vermögenswerte. Alle relevanten Dokumente sind digital hinterlegt, überprüft und mit Eigentümergenehmigung für das Minting genutzt – für maximale Transparenz und Dokumentationssicherheit.

Im Gegensatz zu Anbietern, die Token als Mittel zur künstlichen Liquiditätssteigerung sehen, nutzt vountain sie zur sicheren Dokumentation und Nachverfolgung, ohne die juristische Integrität der Assets zu gefährden.

Online versus offline – Zugang zu digitalen Vermögenswerten als Bevollmächtigter oder Erbe

Zu dem Anspruch an eine hervorragende Betreuung von vermögenden Kunden gehört ein exzellentes Generationenmanagement. Die Verschiebung von wirtschaftlichen und persönlichen Aktivitäten in die digitale Welt erfordert eine angepasste Vorsorge. Diese kann nur erreicht werden, wenn die (erb-) rechtlichen und die technischen Voraussetzungen für einen Zugriff auf beziehungsweise für die Abwicklung des digitalen Nachlasses geschaffen werden. Hierfür können Passwortmanager in Verbindung mit einem Notfallordner und einer Vollmacht für digitale Angelegenheiten sowie ein individuell strukturiertes Testament eine Lösung sein.

Gerade beim Erb- und Stiftungsmanagement ist Expertise gefragt. Diese wird durch eine vollumfassende Betreuung, die »Ökonomische Klammer«, gewährleistet.

Warum das den Markt verändert und wer jetzt handeln muss

Laut der Boston Consulting Group (BCG) könnte der Markt für tokenisierte illiquide Vermögenswerte bis 2030 auf 16,1 Billionen US-Dollar wachsen. Regulierung, Versicherbarkeit und Handelbarkeit werden dabei zentrale Herausforderungen. Institutionelle Investoren, Family Offices und Kunstsammler haben die Chance, als First Mover in einem kaum erschlossenen Markt Fuß zu fassen. Wer jetzt seine illiquiden Vermögenswerte digitalisiert und rechtssicher dokumentiert, sichert sich einen entscheidenden Marktvorteil.

Die tektonische Verschiebung hat begonnen – Zeit, sich neu zu positionieren. Zeit, genau dieses Thema mit einer hohen Verantwortung mit den Kunden zu diskutieren.

Silvester Plotka und Sandro Pittalis

Norddeutsche Landesbank
Friedrichswall 10, D-30159 Hannover
Tel.: +49 (0) 511 / 361-7600
silvester.plotka@nordlb.de | www.nordlb.de

Es tut sich was in der Branche: Im Interview erläutern Burkhard Wagner, Günther Faltermeier (PARTNERS) und Marcus Hahn (ATHELIOS) das Konzept hinter der neuen Partnerschaft der beiden Häuser.

PARTNERS VermögensManagement AG:

»In der Tat PARTNERSchaftlich«

(v.l.n.r.) Günther Faltermeier, Vorstand, und Burkhard Wagner, Sprecher des Vorstandes, PARTNERS VermögensManagement AG, mit Marcus Hahn, CEO, ATHELIOS Vermögensatelier SE

Elite Report extra: Bei unseren Untersuchungen hören wir aus dem Hause PARTNERS nur Gutes. Die Voraussetzung für eine intakte Vermögensverwaltung besteht bekanntlich nicht nur in fachlichem Können und einem guten Charakter. Wie erklären Sie sich Ihren Erfolg seit Jahren?
Burkhard Wagner: Unsere Kunden finden kontinuierlich bei uns unabhängig agierende, kompetente und erfahrene Vermögensmanager vor. Wir bieten seit über 23 Jahren maßgeschneiderte Anlagelösungen und einen ausgeprägten, persönlichen Betreuungsservice. Unser Anspruch ist, dass sich unser Kunde bei uns rundum wohlfühlt. Vermögensverwalter haben generell die Aufgabe, dem individuellen Bedürfnis des Anlegers nach guter Rendite bei angemessenem Risiko konstant nachzukommen. Der Vermögensaufbau und -erhalt über mehrere Marktzyklen hinweg ist oft ein langer Weg und braucht auch emotionale Kompetenz und ausgeprägtes Einfühlungsvermögen. Unser Firmenname steht somit auch für unsere Verbindung zum Kunden – partnerschaftlich.

Elite Report extra: Die geopolitische und wirtschaftliche Gemengelage an den Kapitalmärkten gestaltet sich für Anleger derzeit sehr anspruchsvoll. Wie geht Ihr Haus mit den aktuellen Herausforderungen um?
Günther Faltermeier: Für uns zählt die Disziplin der langfristig gewählten Ausrichtung. Timing-Aspekte sind oft nur Glückssache und schwierig einzuschätzen, das haben gerade die vergangenen Jahre sehr eindrucksvoll bewiesen. Wir investieren breit gestreut in verschiedenen Anlageklassen. Dies führt nach unseren Erfahrungen zu höchster Depotqualität bei geringsten Schwankungen.

Elite Report extra: Mit ATHELIOS Vermögensatelier SE hat PARTNERS einen neuen Eigentümer bekommen. Was waren die Gründe für den Unternehmensverkauf?
Günther Faltermeier: Bei Vermögensverwaltern herrscht absoluter Personalmangel. Visionäre Unternehmerpersönlichkeiten im Finanzbereich sind rar. Außerdem steht auch bei uns in den kommenden Jahren eine Nachfolgeregelung im Unternehmen an. Das primäre Ziel des Verkaufs war, Kunden und Mitarbeitern die Vorteile eines seit Jahrzehnten sehr gut funktionierenden Unternehmens- und Geschäftsmodells langfristig zu erhalten. Mit ATHELIOS haben die Altaktionäre diesen strategisch idealen Partner gefunden.

Elite Report extra: Herr Hahn, welche Zukunftspläne haben Sie und ATHELIOS mit PARTNERS?
Marcus Hahn: Die Partnerschaft stellt den bisher wichtigsten Meilenstein in der Wachstumsstrategie von ATHELIOS dar. Wir stehen für Langfristigkeit und Kontinuität. PARTNERS passt von den handelnden Personen, der Unternehmenskultur, der Größe, den Standorten und dem Dienstleistungsspektrum perfekt zu uns. Unser Ziel ist es, PARTNERS beim weiteren Wachstum zu unterstützen und die Attraktivität als Top-Arbeitgeber im unabhängigen Vermögensverwaltersegment für die DACH-Region langfristig zu untermauern.

Elite Report extra: Noch eine Frage zu ATHELIOS: Was unterscheidet Sie von Private-Equity-Gesellschaften, die sich zuletzt an einigen unabhängigen Vermögensverwaltern beteiligten?
Marcus Hahn: Diese Gesellschaften arbeiten in der Regel mit hohem Fremdkapitaleinsatz und stellen dementsprechend sehr hohe Renditeerwartungen an die übernommenen Vermögensverwalter. Zudem haben PE-Investoren einen eher kurzen Anlagehorizont und von Anfang an den Plan, die übernommenen Gesellschaften mit dem höchstmöglichen Gewinn weiter zu veräußern. Unser ATHELIOS-Ansatz hingegen ist: eigenkapitalbasiert – langfristig – konservativ und partnerschaftlich. Aus diesen Gründen konnten wir uns am Ende auch bei der Übernahme von PARTNERS gegen andere Akteure erfolgreich durchsetzen.

Elite Report extra: Vielen Dank!

PARTNERS
VermögensManagement AG

PARTNERS VermögensManagement AG
Südliche Auffahrtsallee 37
80639 München
Tel.:+ 49 (0) 89 / 24 21 39-0
info@pvm-ag.de | www.pvm-ag.de

Raiffeisen Salzburg Private Banking:

»Individuelle Vermögensstrategien für Ihre Zukunft«

»Produkte sind austauschbar, Beziehungen nicht«: Peter Illmer, Leiter Raiffeisen Salzburg Private Banking, erklärt im Interview die Vorzüge und die Ausrichtung der Vermögensverwaltung seines Hauses sowie die Methodik des Private Banking.

Prok. Peter Illmer, Leiter Raiffeisen Salzburg Private Banking

Elite Report extra: Was macht das Private Banking von Raiffeisen Salzburg so besonders?
Peter Illmer: Jeder Kunde hat seine eigene Geschichte, seine eigenen Träume und Ziele. Unsere Philosophie ist es, keine vorgefertigten Lösungen anzubieten, sondern maßgeschneiderte Strategien zu entwickeln, die individuell auf die Lebenssituation jedes Einzelnen abgestimmt sind. Damit schaffen wir eine stabile Grundlage für die Zukunft.

Elite Report extra: Also geht es nicht nur darum, das Vermögen zu verwalten?
Peter Illmer: Genau. Vermögensverwaltung ist bei uns ein dynamischer Prozess. Wir gestalten das Vermögen so, dass es mit den Lebensumständen unserer Kunden wächst. Unsere Lösungen unterstützen nicht nur die aktuellen Bedürfnisse, sondern sichern auch langfristige Ziele ab. In allen Lebensphasen stehen wir unseren Kunden zur Seite – sei es für den Vermögensaufbau, den Erhalt oder die Planung für die Zukunft.

Elite Report extra: Wie gehen Sie bei der Auswahl der richtigen Anlagestrategien vor?
Peter Illmer: Ein zentraler Aspekt unserer Arbeit ist die Flexibilität. Es ist wichtig, dass wir schnell und gezielt auf Marktveränderungen und die persönlichen Entwicklungen unserer Kunden reagieren können. Wir bieten eine breite Palette an Investmentmöglichkeiten – von klassischen Publikumsfonds über eine individuelle Vermögensverwaltung bis hin zu Spezialfonds. Ein gut strukturiertes Portfolio sorgt dafür, dass die Anlagestrategien flexibel und zielgerichtet sind. Wichtig ist auch, dass wir eine ausgewogene Diversifikation anstreben, um Risiken zu minimieren und gleichzeitig attraktive Chancen zu nutzen.

Elite Report extra: Was sind Spezialfonds? Welche Vorteile bieten sie?
Peter Illmer: Gemeinsam mit unserem Premiumpartner Raiffeisen Capital Management bieten wir Investoren mit größeren Anlagesummen ab rund zehn Millionen Euro Spezialfonds als eine wertvolle Möglichkeit an, persönliche und maßgeschneiderte Anlagestrategien umzusetzen. Der Einsatz von Anlageinstrumenten innerhalb des Spezialfonds, die sonst nur institutionellen Anlegern vorbehalten sind, ist ebenso möglich wie die Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen. Privatpersonen genießen zudem eine höhere Transparenz und Kontrolle über ihre Investitionen, da regelmäßige Berichte und detaillierte Informationen ein wichtiger Teil eines Spezialfondskonzeptes sind.

Elite Report extra: Langfristige Perspektive scheint bei Raiffeisen Salzburg Private Banking eine große Rolle zu spielen, oder?
Peter Illmer: Absolut. Die Verwaltung und das Wachstum von Vermögen erfordern eine langfristige Perspektive und fundierte Expertise. Wir verstehen uns nicht nur als Finanzdienstleister, sondern als langfristiger Partner unserer Kunden. In einer Welt, die oft von Unsicherheit geprägt ist, bieten wir unseren Kunden Sicherheit und Stabilität – und das mit individuell abgestimmten Lösungen und einem persönlichen Beratungsansatz.

Elite Report extra: Wie würden Sie das Private Banking von Raiffeisen Salzburg beschreiben?
Peter Illmer: Bei Raiffeisen Salzburg Private Banking geht es nicht nur um Finanzprodukte, sondern um echte Partnerschaften. Wir bieten nicht nur professionelle Beratung, sondern stehen unseren Kunden in allen Lebensphasen zur Seite. Unser Ziel ist es, mit unseren Kunden eine langfristige und vertrauensvolle Beziehung aufzubauen, um ihre finanziellen Ziele zu verwirklichen und eine sichere, stabile Zukunft zu gestalten.

Elite Report extra: Herr Illmer, wir danken Ihnen!

Raiffeisen Salzburg
Private Banking

Raiffeisen Salzburg Private Banking
Schwarzstraße 13-15
A-5020 Salzburg
Tel. +43 (0) 662 / 88 86 144 88
private.banking@rvs.at
www.privatebanking.at | www.rvs.at

Kluge Planung zur Streitvorbeugung im Nachlassfall – aber wie?

Der Erhalt des Familienvermögens über Generationen hinweg ist für viele Vermögensinhaber von höchster Bedeutung. Doch wenn der Übergang in die nächste Generation ungeplant erfolgt, können die Erben schnell in Konflikt mit Pflichtteilsberechtigten geraten. Besonders bei Immobilien als Hauptvermögen sind Streitigkeiten oft unvermeidlich. Welcher Immobilienwert zählt für den Pflichtteilsanspruch? Wie bewertet das Finanzamt die Immobilie? Und kann ein Verkauf unter Wert gar dazu genutzt werden, den ungeliebten Pflichtteilsberechtigten auszubremsen?

Wer jedoch einen Pflichtteilsberechtigten bewusst nicht zum Erben macht, trifft eine wohlüberlegte Entscheidung – umso wichtiger ist es, auch die Konsequenzen nicht dem Zufall zu überlassen. Kluge Vermögensinhaber sorgen zu Lebzeiten vor, damit die gewünschten Erben nicht in zermürbende Auseinandersetzungen mit Pflichtteilsberechtigten geraten, Pflichtteilsansprüche gezielt reduziert werden und somit das Lebenswerk vor einer ungewollten Zersplitterung geschützt wird. Vorausschauende Planung schützt damit nicht nur das Erbe und den ungeschmälerten Vermögenserhalt über Generationen, sondern bewahrt auch den Familienfrieden.

Welche Wege stehen vorausschauenden Vermögensinhabern offen, um solche Streitigkeiten zu vermeiden?

Nicole Schreiber LL.M., Steuerberaterin, Zertifizierter Family Officer (FvF), Gesellschafter-Geschäftsführerin INFOB Family Office GmbH und INFOB Prof. Dr. Bäuml GmbH

Vermögensinhaber könnten beispielsweise …

1. … rechtzeitig lebzeitige Vermögensübertragungen vornehmen. Schenkungen an die Familie beziehungsweise auch die späteren Erben können den Pflichtteilsanspruch spürbar reduzieren. Bei pflichtteilsberechtigten Personen, die nicht als Erben vorgesehen sind, können Schenkungen zu Lebzeiten des Erblassers unter der Auflage erfolgen, dass die Schenkung auf den Pflichtteil anzurechnen ist, wodurch sich dieser reduziert. Es gilt jedoch zu beachten, dass nach der Abschmelzungsregel der Pflichtteilsberechtigte innerhalb von zehn Jahren noch Ansprüche geltend machen kann – allerdings schrumpfen diese jedes Jahr um zehn Prozent. Wer clever plant, sorgt also rechtzeitig vor!

2. … einen vertraglichen Pflichtteilsverzicht herbeiführen. Ein Pflichtteilsberechtigter kann freiwillig auf seinen Anspruch verzichten – meist gegen eine Abfindung.

3. … das Vermögen in eine Familienstiftung im Inland oder im Ausland überführen. Einmal in die Stiftung überführt, zählt das Vermögen nicht mehr zum Nachlass und entzieht sich damit grundsätzlich Pflichtteilsansprüchen, wobei auch hier die vorstehend genannte Abschmelzungsregel zu beachten ist. Eine ausländische Stiftung kann zusätzliche Vorteile bieten, wenn es um den langfristigen Erhalt und das Wachstum des Vermögens geht. Wer vorausschauend plant, kann so sein Lebenswerk gezielt sichern.

4. … das Erbe mit Auflagen oder Vermächtnissen belasten. Der Pflichtteil ist ein reiner Geldanspruch. Wird das Erbe mit Auflagen oder Vermächtnissen belastet, bleibt weniger verwertbares Vermögen übrig.

Ein Pflichtteilsausschluss und damit eine vollständige Streitvermeidung und Schutz der Erben und des Vermögens ist nur in Ausnahmefällen möglich. Mit geschickter Planung des Vermögensinhabers kann aber zu Lebzeiten der Pflichtteil erheblich reduziert werden.

Nicole Schreiber

Schelhammer Capital Bank AG:

Die Krise als Chance

Kann es noch schlimmer kommen? Diese Frage kann man sich durchaus stellen, wenn man die Zeitungen aufschlägt und regelmäßig Nachrichten konsumiert. Bei objektiver Betrachtung sind Krisen allerdings unsere ständigen Begleiter. Wolfgang Ules, Chief Investment Officer, Schelhammer Capital Bank AG, geht der Sache auf den Grund.

Denken Sie nur an die beiden vergangenen Jahrzehnte. Die Finanz- und darauf folgende Eurokrise, die Corona-Pandemie, der Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine und die Inflation der Jahre 2022 und 2023, um nur einige zu nennen. Kaum ein Jahr verging ohne veritable Krisen und Herausforderungen.

Börsen-Pessimisten haben daher seit jeher Hochkonjunktur. Sie gelten als kritische Mahner und Experten, wohingegen Optimisten gerne als naiv und wenig informiert abgetan werden. Und dennoch haben die Optimisten am Kapitalmarkt zumindest bislang langfristig immer Recht behalten. Gut informierte Optimisten im Übrigen umso mehr.

Freilich waren die vergangenen Monate besonders turbulent. Der neue, alte US-Präsident spaltet die USA und die ganze Welt. Nicht nur geopolitisch, sondern auch wirtschaftlich ist vieles im Umbruch. Europa muss sich auf eine neue Sicherheitslage einstellen und gleichzeitig die chronische Wachstumsschwäche der Wirtschaft behandeln. Gerade die neuen Regierungen in Österreich und Deutschland sind hierbei besonders gefordert, droht doch das dritte Rezessionsjahr in Folge.

Als Investoren haben wir gelernt, mit diesen Herausforderungen umzugehen und mit einem analysierenden und kritischen Blick langfristig optimistisch zu bleiben. Gutes Risikomanagement, so sind wir überzeugt, beginnt vor der Krise. Gerade in der Phase der Euphorie ist die größte Vorsicht geboten. Nur so schützt es vor übermäßigen Verlusten, wenn die Krise zuschlägt, und lässt Pulver für Investitionen trocken, wenn es Schnäppchen zu kaufen gibt. Es bedeutet für uns auch, den Fokus auf Dinge zu legen, die wir messen und berechnen können und die Emotion in der Kapitalanlage außen vor zu lassen.

Neben ökonomischen und politischen Entwicklungen bieten auch die Stimmung und Psychologie der Anleger ein breites Betätigungsfeld. Immer wieder gibt es Börsenlieblinge, die in der besonderen Gunst vieler Anleger stehen. In den vergangenen Monaten war dieses nicht immer rationale Anlegerverhalten sehr stark ausgeprägt. Die Aktienkurse der »Glorreichen Sieben« erreichten extreme Popularität. Damit kletterten nicht nur ihre Kurse in ungeahnte Höhen, sondern auch ihre Gewichtung innerhalb der gängigen, marktkapitalisierten Aktienindizes. Zu Jahresbeginn 2025 machten sie ein Drittel des für US-Aktien repräsentativen S&P 500 Index aus, den auch viele ETFs unreflektiert abzubilden versuchen.

Mit schwindender Popularität können die Aktienkurse solcher Unternehmen mitunter schmerzliche Kursverluste erleiden. Äußerst hart trifft es dann Anleger mit großen Positionen in diesen Titeln. Bei Schelhammer Capital gehen wir daher einen anderen Weg. Mit laufenden Gewinnmitnahmen in den besonders hochsteigenden Aktien halten wir deren Portfolioanteile in verantwortungsvollen Größen und meiden die zuvor beschriebenen Konzentrationen in wenigen, meist auch besonders teuer bewerteten Titeln.

Wie kann es nun an den Aktienmärkten weitergehen?

Um die langfristige Attraktivität des Aktienmarktes zu bemessen, empfiehlt sich der Blick auf gängige Bewertungskennzahlen wie beispielsweise das Kurs-Gewinn-Verhältnis. Dabei gilt: Je höher der Kurs der Aktien im Verhältnis zu ihrem Gewinn steht, umso teurer kauft man sich in den Aktienmarkt ein. Während die beschriebenen Technologiewerte vor den Korrekturen im März Kurs-Gewinn-Verhältnisse jenseits der 40 und damit Bewertungen aufwiesen, die an das Jahr 2000 erinnerten, sind und waren andere Sektoren im historischen Vergleich günstig bewertet. Es gilt daher auch für das Jahr 2025, eine kluge Mischung aus Qualität, Wachstum und Preis für das Portfolio auszuwählen.

Wolfgang Ules

Schelhammer Capital 1832

Schelhammer Capital Bank AG
Salzburg, Wien, Graz, Kitzbühel, Klagenfurt
Tel.: +43 1 534 34 0
bank.office@schelhammer.at | www.schelhammer.at

Schoellerbank:

Wegbereiter und Wegbegleiter in allen Vermögensfragen

Bei der Schoellerbank kann man auf exzellentes Vermögensmanagement vertrauen, das sich stets an den Kundenbedürfnissen orientiert. Vorstandsvorsitzender Helmut Siegler betont im Gespräch die Bedeutung einer gesamtheitlichen, professionellen Beratung zur Sicherung des Wohlstands in Krisenzeiten.

Elite Report extra: »Vermögensmanagement ist mehr als reine Geldanlage« – was heißt das in der aktuellen wirtschaftlichen und politischen Situation?
Helmut Siegler: Im Schoellerbank Wealth Management setzen wir seit vielen Jahren einen ganzheitlichen Beratungsansatz in konsequenter und professioneller Art und Weise um. Die Vermögensverwaltung ist seit mehr als drei Jahrzehnten unsere Kernkompetenz, gleichzeitig verstehen wir uns als ganzheitliche Wealth-Management-Manufaktur und Architekten unserer Kundenbeziehungen. Dabei stehen die individuellen Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden im Mittelpunkt. Gerade in Krisensituationen schätzen Anlegerinnen und Anleger unser Vermögensmanagement, das alle individuellen Aspekte berücksichtigt.

Elite Report extra: Sie sprechen gerne von einem holistischen, ganzheitlichen Ansatz des Schoellerbank Wealth Managements. Was bedeutet das konkret?
Helmut Siegler: Die Ansprüche in unserem Segment steigen stetig und umfassende Beratungsleistungen werden immer wichtiger. In unseren Kernkompetenzen Vermögensanlageberatung, Vermögensverwaltung und Wealth Advisory

Helmut Siegler, Vorstandsvorsitzender der Schoellerbank (Foto: Lukas Bezila)

zeigt sich unser gelebtes Verständnis von ganzheitlicher Kundenorientierung auch in Services, die oft einige Schritte weiterdenken und weitergehen. Etwa in der Gestaltung von altersadäquaten Beratungsgesprächen, in unseren Generationengesprächen als Orientierungshilfe für die geregelte Vermögensweitergabe, mit individuellen Liquiditätsplanungen und Wertpapierstrukturanalysen, einem eigenen Stiftungskompetenzzentrum, der Unterstützung bei Immobilientransaktionen oder in der hauseigenen Kapitalanlagegesellschaft Schoellerbank Invest. Unser gesamtheitlicher Ansatz ermöglicht es uns, bei Bedarf auch auf ein breites Netzwerk an Notaren, Rechtsanwälten und Steuerberatern zurückzugreifen. Das alles macht die Schoellerbank zu einem verlässlichen Wegbereiter und Wegbegleiter in allen Vermögensfragen.

Elite Report extra: Wie kann man sich den Prozess in der Vermögensberatung der Schoellerbank vorstellen?
Helmut Siegler: Am Beginn der Zusammenarbeit steht in unserem Haus immer eine individuelle und strukturierte Bedürfnisanalyse anhand der jeweiligen persönlichen Situation. Wenn unsere Kundinnen und Kunden zu uns in die Schoellerbank kommen, dann nehmen wir uns Zeit. Kein Lebensweg ist wie der andere – ebenso wenig wie eine Veranlagung der anderen gleicht. Denn jeder Mensch hat andere Wünsche, Vorstellungen und Ziele. Darum gehen wir individuell auf die unserer Kundinnen und Kunden ein. Wir stellen ihnen viele Fragen und hören genau zu. Denn nur so erkennen wir, was für sie wichtig ist. Mit diesem Wissen fokussieren wir die persönlichen Ziele und berücksichtigen dabei laufend relevante Marktchancen. Bei besonders komplexen Vermögensfragen setzen wir beispielsweise auch hoch spezialisierte Investment-Advisors ein.

Elite Report extra: Welchen Mehrwert bietet der Einsatz von Investment-Advisors für Ihre Kundinnen und Kunden?
Helmut Siegler: Professionelle Geldanlage erfordert besonders in Krisenzeiten zusätzliche Weitsicht und Expertise. Unsere Investment-Advisors bringen im gesamten Beratungsprozess vertiefende Spezialexpertise und alternative Sichtweisen ein. Sie sorgen zudem intern wie extern für eine noch aktuellere Information über innovative Produkte, Marktopportunitäten und Entwicklungen und schaffen darüber hinaus eine noch klarere Aufbereitung und Struktur dieser Informationen. Bei anspruchsvollen Themen des Wealth Managements schaffen die Investment-Advisors mit ihrem Fachwissen Raum für die besten Lösungen. Unsere Kundinnen und Kunden profitieren daher von einer Reihe von ergänzenden und vertiefenden Leistungen, die gemeinsam mit den Produktabteilungen, dem Asset-Management und den Beratungseinheiten erarbeitet werden und in maßgeschneiderten Konzepten münden.

Elite Report extra: Was ist bei der Vermögensanlage im derzeitigen turbulenten Anlageumfeld besonders relevant?
Helmut Siegler: Bei Kursschwankungen treffen viele Anlegerinnen und Anleger oft unüberlegte Entscheidungen, da sie einen Kontrollverlust befürchten. Emotionen sind jedoch meist ein schlechter Ratgeber zur Geldanlage. Unsere Aufgabe als professionelle Vermögensverwalter ist es daher, stets mit einem kühlen Kopf und auf Grundlage rationaler Überlegungen zu handeln. Wir konzentrieren uns auf die Märkte, in denen wir über jahrzehntelange Erfahrung verfügen. Unser Ziel ist es, die besten Unternehmen weltweit für die Portfolios unserer Kundinnen und Kunden auszuwählen. Werte wie Sicherheit, Verlässlichkeit und Stabilität zählen im aktuellen Börsenumfeld mehr denn je und bleiben auch in Zukunft untrennbar mit unserer Philosophie verbunden.

Elite Report extra: Kommen wir abschließend noch zum Thema Nachhaltigkeit. Welche Rolle spielt diese in der Schoellerbank und welche Anlagegrundsätze und Philosophien stehen im Hintergrund?
Helmut Siegler: Menschen und Organisationen, die ihr Kapital verantwortungsbewusst einsetzen, leisten einen bedeutenden Mehrwert für unsere heutige und künftige Gesellschaft. Die Finanzbranche spielt hierbei eine zentrale Rolle, indem sie den Wandel hin zu einer nachhaltigeren Wirtschaft unterstützt. Rendite mit gutem Gewissen ist in unserem Haus seit jeher gelebte Verantwortung. Mit Beginn der 2000er-Jahre hat sich die Schoellerbank zu einem der führenden Vermögensverwalter für nachhaltige Investments in Österreich entwickelt. Seit 2021 zählt ein eigener Beirat für Ethik und Nachhaltigkeit mit hochkarätigen Mitgliedern aus Wirtschaft, Wissenschaft und dem Klerus zu unserem Nachhaltigkeits-Engagement. Heute bieten wir eine breite Palette an individuell zugeschnittenen, nachhaltigen Anlageoptionen an – darunter verschiedene Vermögensverwaltungsstrategien, Garantieprodukte sowie Publikumsfonds und Spezialfonds unserer hauseigenen Kapitalanlagegesellschaft Schoellerbank Invest. Ein weiterer Qualitätsanspruch ist die umfassende Expertise unserer Beraterinnen und Berater, die allesamt für ESG-Investments zertifiziert sind.

Elite Report extra: Herr Siegler, wir danken Ihnen für die Auskünfte und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg!

Die Schoellerbank, gegründet 1833, ist eine der führenden Privatbanken Österreichs und gilt als Spezialist für anspruchsvolle Vermögensanlage. Sie konzentriert sich auf die Kernkompetenzen Vermögensanlageberatung, Vermögensverwaltung und Wealth Advisory. Das Motto ihrer Anlagephilosophie lautet »Investieren statt Spekulieren«. Die Schoellerbank ist mit acht Standorten und 320 Mitarbeiter:innen die einzige österreichweit vertretene Privatbank. Sie verwaltet für private und institutionelle Anleger:innen ein Vermögen von mehr als 13 Milliarden Euro. Die Schoellerbank ist eine 100%ige Tochter der UniCredit Bank Austria und das Kompetenzzentrum der UniCredit für Wealth Management in Österreich.

Schoellerbank
Wealth Management
Member of UniCredit

Scannen Sie den QR-Code mit Ihrem Smartphone um direkt auf die Schoellerbank Homepage zu gelangen.

WIEN	*Palais Rothschild, Renngasse 3, A-1010 Wien*	*Tel.: +43 / 1 / 534 71-0*
BREGENZ	*Montfortstraße 3, A-6900 Bregenz*	*Tel.: +43 / 5574 / 454 40-0*
GRAZ	*Am Eisernen Tor 3, A-8010 Graz*	*Tel.: +43 / 316 / 82 15 17*
INNSBRUCK	*Museumstraße 5, A-6021 Innsbruck*	*Tel.: +43 / 512 / 58 28 17-0*
KLAGENFURT	*Palais Goëss, Alter Platz 30, A-9020 Klagenfurt*	*Tel.: +43 / 463 / 59 05 10*
LINZ	*Promenaden Galerien, Promenade 25 / 3. Stock, A-4020 Linz*	*Tel.: +43 / 732 / 61 10 65*
SALZBURG	*Schwarzstraße 32, A-5027 Salzburg*	*Tel.: +43 / 662 / 86 84-2131*
ST. PÖLTEN	*Palais am Riemerplatz 1, A-3100 St. Pölten*	*Tel.: +43 / 2742 / 35 24 13-0*

Weitere Informationen unter: Tel. +43 (1) 534 71-0 oder www.schoellerbank.at

Gründer und Vorstand Dr. Christian Funke, Source For Alpha AG

Dieter Helmle, Vorstand, Source For Alpha AG

Source For Alpha AG:

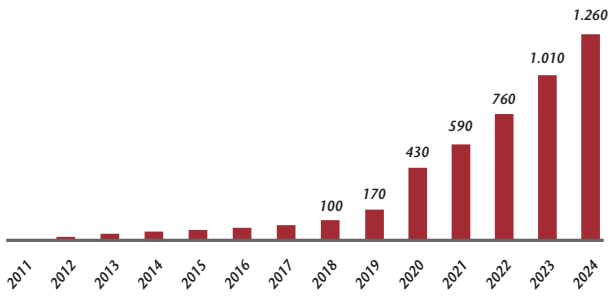
Aus Wissen wird Beratung

Erfolgreiche Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden und institutionelle Investoren: Source For Alpha AG verbindet wissenschaftliche Anlagestrategien mit persönlicher Beratung. So entstehen innovative und individuelle Investmentstrategien.

Die Kombination aus Forschung und persönlicher Beratung schafft eine neue Dimension in der Vermögensverwaltung. Alle Empfehlungen bei Source For Alpha beruhen auf diesen zwei Säulen. Anleger profitieren so unmittelbar von den neuesten Ergebnissen der empirischen Kapitalmarktforschung. Diese Philosophie braucht erfahrene Experten, Wissenschaftler und Berater. Unser Team kombiniert langjährige Erfahrung in der Forschung und in der Beratung, im Portfoliomanagement und der Portfolioallokation, bei der Aktienselektion und in der Anlagestrategie. Gemeinsam schaffen wir einen systematischen und nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden.

Seit 2010 bietet die Source For Alpha AG (Abkürzung: S4A) mit Sitz im Frankfurter Westend eine ganzheitliche Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden und institutionelle Investoren an. Investieren können Anleger auf verschiedenen Wegen: Zum einen stehen individuelle Anlagekonzepte in der Vermögensverwaltung bei renommierten Depotbanken wie UBS Europe und V-Bank zur Wahl, und zum anderen können die Anleger in die erfolgreichen Investmentfonds aus dem Hause investieren.

Abbildung 1 – Wachstum des verwalteten Vermögens



Quelle: Source For Alpha AG, Stand: Dezember 2024

Mehrere Auszeichnungen und ein rasantes Wachstum des verwalteten Vermögens

S4A hat einige Auszeichnungen vorzuweisen: unter anderem nun sechs Jahre in Folge die Höchstnote von 5 Sternen in mindestens einer Risikokategorie im Vermögensverwalter-Test der Fachzeitschrift Capital, vier Jahre in Folge die Bestbewertung »exzellente Beratungsqualität« im Private-Banking-Test der Gesellschaft für Qualitätsprüfung sowie im 4. Jahr in Folge die Aufnahme unter die Top 50 Vermögensverwalter Deutschlands durch die Ratingagentur Citywire. Somit bestätigt die erstmalige Aufnahme in den Elite Report 2025 mit »magna cum laude« die Qualität des Hauses. Als Folge der guten Ergebnisse ist das verwaltete Kundenvermögen in den letzten Jahren von rund 100 Millionen Euro 2018 bis auf heute rund 1,3 Milliarden Euro gewachsen (siehe Abbildung).

Performance als wesentlicher Wachstumstreiber

Wesentlicher Wachstumstreiber ist die sehr starke Performance der unterschiedlichen Anlagestrategien. Ein Beispiel für den Erfolg des Investmentansatzes des Hauses Source For Alpha sind der US-amerikanische Aktienfonds – S4A US Long sowie der Deutschland-Aktienfonds – S4A Pure Equity Germany. Auf Sicht von fünf und zehn Jahren konnten sich beide Produkte in ihren Vergleichskategorien bei der Ratingagentur Morningstar jeweils ganz vorne platzieren und weisen beide ein Top-Fondsrating von fünf Sternen auf.

Awards für die Investmentfonds

Basierend auf diesen Ergebnissen gewann der S4A US Long im Jahre 2023 den Refinitiv Lipper Fund Award Germany über drei und fünf Jahre in der Kategorie »Aktienfonds USA«. Der S4A Pure Equity Germany konnte diesen Award 2019 in der Kategorie »Aktienfonds Deutschland« auf Sicht von drei Jahren gewinnen – und im aktuellen Jahr 2025 erneut, diesmal gleich

Abbildung 2 – Platzierung in der Fondskategorie

S4A US Long		
Zeitperiode	*Letzte 5 Jahre*	*Letzte 10 Jahre*
Wertentwicklung S4A US Long p.a.	*17,3 %*	*10,8 %*
Outperformance vs. Aktien US Value p.a.	*5,3 %*	*2,6 %*
Perzentil innerhalb der Kategorie	*1 %*	*6 %*
Anzahl Vergleichsfonds in der Kategorie	*371*	*258*
S4A Pure Equity Germany		
Zeitperiode	*Letzte 5 Jahre*	*Letzte 10 Jahre*
Wertentwicklung S4A Pure Equity Germany p.a.	*12,0 %*	*7,2 %*
Outperformance vs. Aktien Deutschland p.a.	*3,6 %*	*2,5 %*
Perzentil innerhalb der Kategorie	*14 %*	*2 %*
Anzahl Vergleichsfonds in der Kategorie	*130*	*97*

Performance nach BVI-Methode, Quelle: Morningstar / S4A Berechnungen, Stand per 28.02.2025

doppelt über fünf Jahre und über zehn Jahre. Auch beim Handelsblatt zählen die S4A Fondsmanager Dr. Christian Funke, Dr. Timo Gebken und Dr. Gaston Michel in der Kategorie »Aktienfonds Deutschland« sowohl 2023 als auch 2024 zu den Top-Fondsmanagern Deutschland.

Niedrige Kosten als Treiber der Nettorendite

Ein wesentliches Erfolgsgeheimnis hinter den guten Ergebnissen sind die geringen Kosten: Die S4A-Anlagestrategien zeichnen sich konsequent durch niedrige Gesamtkostenquoten aus. Dies umfasst nicht nur die jährlichen Kosten für Vermögensverwaltungshonorare, Fondsverwaltungs- oder Depotbankgebühren. Auch die Transaktionskosten werden über einen effizienten eigenen Aktienhandel und einen von der Anlageentscheidung bis zur Umsetzung optimierten Ausführungsprozess minimiert (»Best Execution«). All dies trägt entscheidend zu einer höheren Nettorendite für die Anleger von Source For Alpha bei, die ihren Vermögensverwalter gerne weiterempfehlen und für dynamisches Wachstum in den letzten Jahren gesorgt haben. *Dr. Christian Funke und Dieter Helmle*

Source For Alpha AG
Freiherr-vom-Stein-Str. 24-26, D-60323 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 / 271 473 600

info@source-for-alpha.de | source-for-alpha.de

Ihre Ansprechpartner:
Dr. Christian Funke und sein Team

Machen Sie gerne einen unverbindlichen Termin mit Gründer und Vorstand Dr. Christian Funke.

Maßgeschneiderte Anlagestrategien von Source For Alpha in der privaten Vermögensverwaltung: Auf der Basis wissenschaftlich bestätigter Anlageregeln sind Positionen, Risikopräferenzen, Kapitalisierungsgrenzen, Länder- und Industrieallokationen flexibel definierbar. Für jeden Kunden entsteht ein individuelles Portfolio. Ab 500.000 Euro Anlagebetrag betreuen wir in der privaten Vermögensverwaltung Family Offices, Stiftungen, Unternehmen und Privatkunden.

Vorgehen: In einem ersten Schritt analysieren wir die Ziele und die Risikopräferenzen des Anlegers. Auf dieser Basis entsteht anhand empirisch bestätigter Regeln die persönliche Strategie. Neben Risiken und Renditechancen achten wir dabei auf transparente Kosten und gute Liquidierbarkeit der Anlagen. So bleiben wir auch im Krisenfall handlungsfähig. Das Ergebnis? Ein individuelles und nachhaltig optimiertes Portfolio.

Komponenten: Bei Source For Alpha stehen die persönlichen Anlageziele jedes Investors im Vordergrund. Entsprechend wählen wir die Komponenten. Je nach Präferenz arbeiten wir mit Aktienfonds oder Einzeltiteln, wählen offensivere oder defensivere Titel. Wir nutzen unsere Expertise im Anleihenkauf oder mischen in Niedrigzinsphasen für konservative Anleger defensive, alternative Investmentfonds bei. So entstehen individuelle Multi-Asset-Lösungen.

Kosten: Unabhängig von der Anlageklasse und der individuellen Strategie gilt bei Source For Alpha: Wir optimieren die Erfolgsaussichten der Anleger durch eine konsequente Kostenorientierung. Unsere Unabhängigkeit ermöglicht es uns, strikt im Sinne der Anleger zu handeln. Die Produktwahl spielt keine Rolle für unsere Vergütung. Die Kosten sind transparent – und werden immer klar kommuniziert. Überraschungen gibt es keine.

Sparkasse Düren:

»Empathisch, aber hoch diszipliniert!«

Ein Interview mit Dr. Gregor Broschinski, dem stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands, Sparkasse Düren.

Elite Report extra: Das Börsenjahr 2025 startete sehr volatil. Hat Sie diese Entwicklung überrascht?
Dr. Gregor Broschinski: Höchstständen zum Beispiel im DAX folgten Mitte März in der Tat sehr starke Korrekturen. Insgesamt war ein überaus volatiles Umfeld für 2025 zu erwarten. Gleichwohl die europäischen Aktienmärkte zu Beginn des Jahres 2025 eine relativ starke Entwicklung gezeigt haben, halten wir an unserer grundsätzlich internationalen Übergewichtung von Aktienmärkten im Sinne einer MSCI-Nähe fest. Die strukturellen Probleme in Deutschland und damit in der EU sind immens. Das sollte nicht verkannt werden. 2025 bauen wir jedenfalls auf einer herausragend guten Performance von 2024 auf.

Elite Report extra: Trotz positiver Aussichten an den Kapitalmärkten gibt es viele Unsicherheitsfaktoren. Auf welche achten Sie besonders und wie richten Sie Ihre Depots darauf aus?
Dr. Gregor Broschinski: Unser Investmentprozess ist hoch diszipliniert. Hier bleibt bewusst kein Raum für »Bauchentscheidungen«. So empathisch wir gegenüber unseren Kunden sind, so kühl sind wir bei den Anlagestrategien. Beispiel Rebalancing: Wenn niemand den Mut hat, in stark gefallene Aktienmärkte zu investieren, sind wir mit kühler Ratio zur Stelle. Hierfür gibt es viele Phasen in der Vergangenheit, die das belegen. Corona oder Ukrainekonflikt, wir haben investiert, wenn es günstig wurde. Das macht unsere Performance im Mehrjahresvergleich objektiv überlegen.

Elite Report extra: Sie zählen zur Elite der Vermögensverwalter in der höchsten Kategorie »summa cum laude«. Ist Ihr Team – wie die meisten Vermögensverwalter – eher männlich oder weiblich? Die Frage stellen wir deswegen, da in der Vermögensverwaltung Damen als Kundinnen eine Riesenrolle spielen.

Dr. Gregor Broschinski, stellvertretender Vorsitzender des Vorstands, Sparkasse Düren

Dr. Gregor Broschinski: Unser Team ist sehr ausgewogen strukturiert, daher haben wir einen starken Anteil an Kolleginnen, das gilt zudem für die ganze Sparkasse. Dies ist ehrlicherweise weniger das Ergebnis dogmatischer Steuerungsimpulse als einfach der Auswahl der Besten für die jeweilige Rolle. Jedes Neukundengespräch führen wir zudem grundsätzlich mit einem Herrn und einer Dame aus unseren Reihen. Daraus ergibt sich dann eine Tendenz der neuen Kundin oder des neuen Kunden, wer künftiger Primärbetreuer oder eben Primärbetreuerin wird. Insgesamt rate ich zu einem natürlichen Umgang mit dem Thema. Damenquoten etc. werden von vielen Frauen mittlerweile als stigmatisierend empfunden. Unsere Damen im Team haben das jedenfalls nicht nötig.

Elite Report extra: Sie haben Ende 2024 Ihren neuen und vielbeachteten Youtube-Kanal Sparkasse.black gestartet. Was bezwecken Sie damit und wie geht es weiter?
Dr. Gregor Broschinski: Nun, wir sind ehrlich gesagt etwas überrascht über den extremen Zuspruch dieses erst Ende November 2024 als völlig unbekanntem Kanal gestarteten Projekts. Wir haben bereits im März 2025 über 500.000 Views verzeichnen können. Mein Ziel ist es, mit wirklich kompetenten Gesprächspartnern, wie zum Beispiel Dr. Andreas Beck, wirtschaftliche und finanzielle Aspekte zu erörtern oder zum Beispiel mit Prof. Dr. Christian Rieck über spieltheoretische Ansätze in Verhandlungen zu sprechen. Alle Gesprächspartner stehen für starke und nachgewiesene Kompetenz in ihren Feldern. Wir wollen jedenfalls nicht mit selbsternannten Finanzexperten oder Chefvolkswirten sprechen, die noch nicht mal Volkswirtschaft studiert haben, oder gescheiterten Fondsmanagern etc.

Ich möchte vielmehr mit Menschen sprechen, die für wirklichen Erfolg stehen und das auf der Grundlage eines soliden Wissensfundaments erreicht haben. Letztlich geht es immer darum, den Zusehern hochwertigen Content mit wirklichem Erkenntnisgewinn zu liefern. Wichtig ist mir ebenso, dass es sich stets um die Frage dreht, was führt zum persönlichen Erfolg – nicht nur im Bereich Finanzen. Daher führe ich zum Beispiel Gespräche mit erfolgreichen Unternehmern und leuchte deren Auf und Ab im Leben aus und vor allem die individuellen Erfolgsrezepte. Wir reden also über Finanzen und Immobilien, aber ebenso über unternehmerischen Erfolg. So mancher Gesprächspartner wird noch viele Zuseher überraschen. Wir haben eine Menge vor mit dem Kanal. Also besuchen und abonnieren Sie einfach Sparkasse.black

Elite Report extra: Wie steht es um Nachhaltigkeit (ESG)? Welche Resonanz erhalten Sie von Ihren Kunden hierzu und welchen Stellenwert hat das Thema in Ihrer Vermögensverwaltung?
Dr. Gregor Broschinski: Die aktive Resonanz der Kunden ist nach wie vor verhalten. Wir haben unser Faktorenmodell vor einigen Jahren um den Faktor Nachhaltigkeit ergänzt, eine Innovation im

Faktormanagement. Mit über 18 Prozent Anteil am Portfolio sind wir deutlich repräsentiert. Gleichwohl haben wir die Ausrichtung zur Jahreswende 2024/2025 fundamental verändert.

Wir haben klassische ESG-geratete Assets weitgehend verkauft. Wir teilen die Kritik vieler Marktteilnehmer an diesen Produkten. Hier sei darauf verwiesen, dass die ESG-Ratings unterschiedlicher Ratingunternehmen zu ein und demselben Unternehmen hoch unterschiedliche Ergebnisse auswerfen. So korrelieren ESG-Ratings nur mit etwa 0,54. Wir haben uns konsequent neu orientiert und gehören zu den ersten Asset-Managern, die dem jungen GTI Index folgen (Global Transition Innovators). Konkret investieren wir damit in weltweite Unternehmen, die wirkliche Innovationsführer in der Nachhaltigkeit sind und dies dadurch unter Beweis stellen, dass sie die meisten und besten nachhaltigen Patente abliefern. Damit wird wirkliche Innovation und Transformation befeuert.

Elite Report extra: Nicht zuletzt hat auch der Bitcoin im ersten Quartal 2025 stark auf fast 110.000 US-Dollar zugelegt, um danach deutlich zu korrigieren. Sind Kryptowährungen eine Option in Ihrer Anlagestrategie und wenn ja, aus welchen Gründen?

Dr. Gregor Broschinski: Seit Jahren sind wir in der Vermögensverwaltung im

Bitcoin engagiert. Mit einem kleinen Anteil, aber der Wertzuwachs ist überaus erfreulich. Aufgrund der Volatilität dehnen wir den Anteil derzeit nicht weiter aus, wir werden dies auf den Prüfstand stellen. Denn es bleibt festzuhalten, dass der Bitcoin und andere Kryptos durch die Entscheidung der Regierung Trumps für eine strategische Krypto-Reserve der USA den finalen Adelsschlag erhalten haben. Der Bitcoin ist eine valide Anlageklasse geworden, die nicht mehr wegzudenken ist.

Elite Report extra: Wie ist der Ausblick Ihres Hauses für 2025?

Dr. Gregor Broschinski: Die Volkswirtschaften in Europa und insbesondere Deutschland müssen endlich ihre wirtschaftspolitischen Herausforderungen meistern. Es wird schwer werden, die Balance zu finden zwischen astronomisch hohen neuen Staatsverschuldungsprogrammen, die den Zins steigern auf der einen Seite, und der Notwendigkeit für die EZB, durch niedrigere Zinsen die Wirtschaft in der Eurozone zu beleben auf der anderen Seite. Bereits die Ankündigung von großen Verschuldungsprogrammen in Deutschland hat im März zu einem Zinsschock geführt. So verteuerten sich zum Beispiel Baufinanzierungen quasi über Nacht um rund 0,5 Prozent. Wirklich überzeugende Konzepte zur dezidierten Stärkung der Standortattraktivität Deutschlands liegen zudem bislang nicht vor. Hierauf muss aber Fokus einer wirtschaftspolitischen Sanierung Deutschlands liegen.

Wir bleiben in unserer Anlagepolitik eindeutig global aufgestellt und haben Europa derzeit eher untergewichtet in unseren Aktienportfolios. Die Krisenherde der Welt bleiben unberechenbar. Per Mitte März 2025 zeichnet sich jedoch eine Friedenslösung in der Ukraine ab. Das wird den Märkten neue Perspektiven geben, gleichwohl schon viel davon gerade in Europa eingepreist ist. Jedenfalls wird ein gigantisches Wiederaufbauprogramm für die Ukraine gestartet werden, welches vielen gerade deutschen Unternehmen wieder echte Wachstumschancen geben dürfte.

Elite Report extra: Herr Dr. Broschinski, wir danken Ihnen!

Damen aus dem Team Vermögensverwaltung

SPARKASSEblack YouTube-Kanal: youtube.com/@SPARKASSEblack

Sparkasse Düren
Ecke Schenkel-/Zehnthofstraße
D-52349 Düren
Tel.: +49 (0) 2421 127-0
info@skdn.de | sparkasse.black

SPARKASSE.black®

SÜDWESTBANK – BAWAG AG:

Sicher durch stürmische Märkte

Thomas Stransky und Michael Hofsäß von der SÜDWESTBANK – BAWAG AG erklären im Interview mit Elite Report extra, wie sie ihre Kunden sicher durch wirtschaftliche und politische Herausforderungen führen.

Michael Hofsäß, Bereichsleiter Private Banking (links), und Thomas Stransky (rechts), Leiter Asset Management, SÜDWESTBANK – BAWAG AG

Elite Report extra: Wie navigieren Sie Ihre Mandanten durch diese durchaus turbulente Zeit, die viele ängstigt und überfordert?
Michael Hofsäß: Wir sind für unsere Kunden da. Wir vertrauen auf die jahrzehntelange Expertise unserer Partner. Im Vorfeld der US-Wahlen 2024 nutzten über 250 unserer Kunden die insgesamt fünf regionale Kundenveranstaltungen, um wertvolle Informationen von erfahrenen Spezialisten der US-Wirtschaft zu erhalten. Veranstaltungen mit Experten aus der KI-Branche waren die optimale Ergänzung, da diese durch die US-Wirtschaft determiniert wird. Wir werden auch im Jahr 2025 die bestimmenden Themen unserer Zeit vorstellen, mit Spezialisten erläutern und versuchen, noch bessere Entscheidungen mit unseren Kunden zu treffen.

Elite Report extra: Wir leben in einem sich ständig wandelnden Umfeld. Wie unterstützen Sie dabei Ihre Kunden in Bezug auf die Vermögensplanung?
Michael Hofsäß: Vertrauen schaffen und erhalten ist die Basis und der Anspruch unseres täglichen Handelns. Ob Ukraine-Krieg, Nahost-Konflikt oder Neuausrichtung der US-Politik – wir müssen mit diesen Krisen und Chancen leben. Die umfassende Beratung und Betreuung der Kunden gehen über die klassische Vermögensanlage hinaus. Unsere strategische Vermögensplanung umfasst die Analyse der Lebensphase, die familiäre, steuerliche und rechtliche Situation unserer Kunden. Zielsetzung der erstellten Analyse ist immer die optimale Aufteilung des Vermögens. Dabei stehen die persönlichen Anlageziele, die Renditeerwartung und die Einstellung zu Risiken im Mittelpunkt. Nicht börsennotierte Anlagen im Bereich Private Equity/ELTIF binden wir dabei situationsgerecht ein.

Immer wichtiger wird das Thema Nachfolgeplanung/Generationenberatung. Erben und Vererben umfasst die Aspekte: steuerliche Optimierung zu Lebzeiten, Aufbau oder Zustiftung von Stiftungen und Familienstiftungen, rechtliche Ausgestaltung von Vermächtnissen und Testamenten. Unsere Bank arbeitet dabei mit erfahrenen Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Rechtsanwälten zusammen. Unser Haus hat ausgewählte eigene Stiftungsberater, die über langjährige Erfahrungen verfügen. Das Thema Erben und Vererben ist oft ein sensibles Thema. Wir sehen es als unsere Aufgabe an, unsere Kunden rechtzeitig aktiv darauf anzusprechen, denn für viele ist das immer noch ein Tabuthema.

Elite Report extra: Steuern runter, Zölle rauf – Trump setzt auf Druck statt Diplomatie, während die EZB mit Zinssenkungen die Wirtschaft ankurbeln will. Wie wirkt sich das auf die gesamtwirtschaftliche Situation aus?
Thomas Stransky: Das wirtschaftspolitische Experiment von Trump läuft gerade an. Es basiert auf einer angebotsorientierten Strategie: Deregulierung und Steuersenkungen sollen das Wachstum stimulieren. Höhere Zölle sollen die Handelspartner zu Zugeständnissen bewegen, aber letztendlich auch die Staatskasse füllen. Zusätzlich erschwert das bereits begrenzte

Arbeitskräfteangebot den Lohndruck auf dem Arbeitsmarkt. Aus unserer Sicht ist der Spielraum für weitere Zinssenkung für die US-Notenbank limitiert, da die Inflation mit aktuell 3,0 Prozent deutlich über dem Zielwert von 2,0 Prozent liegt. Für die Eurozone sieht das Bild deutlich anders aus. Die Wachstumsprognosen für 2025 zeigen kein rosiges Bild. In ihren Äußerungen unterstreicht die EZB die Bereitschaft zu weiteren Zinssenkungsschritten, da die maßgeblichen Preistreiber der vergangenen Jahre aktuell keine akute Rolle mehr einnehmen. Zudem versucht die EZB, die europäische Wirtschaft zu stimulieren, denn durch Zinssenkungen verbessern sich die Finanzierungsbedingungen für Unternehmen und Verbraucher.

Elite Report extra: Die Börsen feiern Rekordstände. Herrscht zwischen den steigenden Kursen und den realen Unternehmensgewinnen eine gefährliche Lücke und droht eine Korrektur, wenn nach der Euphorie die Realität zum Vorschein kommt?
Thomas Stransky: Im Sog von Künstlicher Intelligenz (KI), Zinssenkungs- beziehungsweise Unternehmenssteuersenkungsfantasien ging es an den Aktienbörsen zuletzt von einem Hoch zum anderen. Die starken Anstiege der Aktienkurse ließen auch die Bewertungen der Unternehmen immer weiter ansteigen. Gut zu sehen ist das zum Beispiel am Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV). Aktuell beträgt dies laut Bloomberg für den DAX 15,3 und für den S&P 500 sogar 20,6.

Die zuletzt veröffentlichten Prognosen zeigen aber, dass das Gewinnwachstum mit der Börsenentwicklung nicht ganz mithalten kann. Grund für den vorsichtigen Ausblick der Unternehmen sind unter anderem die Unsicherheiten hinsichtlich der Trumpschen Zölle, die inflationstreibend wirken und damit Zinssenkungen entgegenwirken. Sollten die Zölle hart um- und durchgesetzt werden, so dürften die Bewertungen durch Kursrückgänge zurückkommen. Eine vorsichtigere Gangart bei den Zöllen würde dagegen die Inflationserwartungen reduzieren und Zinssenkungen wahrscheinlicher werden lassen. Dies, gepaart mit US-Steuersenkungen und weiterhin positiven Auswirkungen durch KI, würde die Gewinne weiter steigen lassen und so das Bewertungsniveau reduzieren.

Elite Report extra: Lange Laufzeiten, höhere Renditen – aber es gibt am Markt kaum einen Fonds mit Unternehmensanleihen und einer langen Duration. Denken Investoren zu kurz oder werden die Chancen langfristig höherer Zinsen im aktuellen Marktumfeld unterschätzt? Wie sind Sie hier aufgestellt?
Thomas Stransky: Wir wollten vor dem Hintergrund der steileren Zinskurve die Duration in unseren Mandaten über aktive Unternehmensanleihen-Fonds verlängern. Wir haben schnell gemerkt, dass es im aktiven Fondsmanagement kaum Produkte mit Duration über sieben Jahre gibt. In den meisten Mandaten können wir aufgrund ihrer Größe keine Unternehmensanleihen mit 100.000-er Stückelung kaufen. Diese Anleihen haben aber eine bessere Rendite als vergleichbare 1000-er Anleihen. Deshalb haben wir einen eigenen, vermögensverwaltenden Rentenfonds aufgelegt. In diesem Fonds sind sowohl Investmentgrade-Unternehmensanleihen mit längerer Laufzeit, Absicherung der Währungsrisiken als auch aktives Durationsmanagement über Derivate möglich. Durch die bereits erläuterte Situation in den USA werden uns die höheren, langfristigen Zinsen noch eine Weile begleiten.

Elite Report extra: Gold auf Rekordjagd – doch wie lange noch? Steht Gold erst am Anfang eines historischen Höhenfluges?
Michael Hofsäß: Der Goldpreis hat auch im Jahr 2025 seine Rekordjagd fortgesetzt. Jetzt ist ein weiterer Preistreiber dazugekommen. Die von Donald Trump angedrohten Strafzölle und deren Folgen machen vielen Anlegern Sorge und begünstigen Investitionen in Gold. Ein weiterer Faktor bleibt die Nachfrage der Notenbanken. Die US-Investmentbank Goldman Sachs hat einer Studie zufolge die Prognose der monatlichen Nachfrage der Notenbanken von 41 auf 50 Tonnen erhöht. Zudem dürfen in China nun Versicherungen in Gold investieren. Auch die hohen Inflationsraten unterstützen den Goldpreis, da bei vielen Investoren Gold als Investment zum Inflationsschutz gilt.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für das Gespräch!

SÜDWESTBANK

SÜDWESTBANK – BAWAG AG Niederlassung Deutschland
Büchsenstraße 20, D-70174 Stuttgart
Tel.: +49 (0) 711 / 66 44-12 00
Michael.Hofsaess@Suedwestbank.de
www.suedwestbank.de

Über die Südwestbank – BAWAG AG Niederlassung Deutschland: 1922 gegründet ist die Südwestbank in Baden-Württemberg gewachsen und traditionsbewusst. Mit unserer über 100-jährigen Erfahrung sind wir unseren Kunden ein fairer und verlässlicher Partner auf Augenhöhe. Eine hohe Beratungsqualität sowie eine individuelle und bedarfsgerechte Produktauswahl bilden dabei den Mittelpunkt. In unseren Filialen in Baden-Württemberg stehen wir den Kunden persönlich beratend zur Seite. Über digitale Vertriebskanäle bauen wir unser Geschäftsgebiet deutschlandweit aus. 2017 wurde die österreichische BAWAG P.S.K., eine der am besten kapitalisierten Banken in Europa, unser neuer Eigentümer. Seit Ende Februar 2021 führen wir unsere Geschäfte als SÜDWESTBANK – BAWAG AG Niederlassung Deutschland – als deutsche Zweigniederlassung der BAWAG P.S.K.

Die Königsdisziplin der Geldanlage und gleichzeitig die Rettung Ihres liquiden Vermögens:

Ein Hoch auf die individuelle Vermögensverwaltung

Wundern Sie sich, dass Ihr Vermögensverwaltungsdepot bisher im Jahr 2025 trotz neuer All-Time-Highs in Deutschland und zum Teil in Europa in der Performancebetrachtung hinterherhinkt? Woran liegt es, ist etwa die Anlagestrategie falsch gewählt? Vielleicht macht aber auch der Vermögensverwalter einen schlechten Job? Lösungen und Erklärungen sind gefragt.

Ist die individuelle Vermögensverwaltung als die Königsdisziplin der Geldanlage der gesuchte Lösungsansatz?

Die individuelle Vermögensverwaltung zeichnet sich dadurch aus, dass der Kauf und Verkauf von einzelnen Wertpapieren ganz nach Ihren individuellen Wünschen erfolgt. Sie geben die Richtschnur vor und im Rahmen der vorher vereinbarten Leitplanken – auch Anlagerichtlinien genannt – trifft der Vermögensverwalter eigenständige Anlageentscheidungen. Dies erfordert umfassende Kenntnisse sowohl in volkswirtschaftlichen als auch betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen. Die Ergebnisse fußen in eine notwendige Anpassung der Asset Allokation unter Berücksichtigung der neuen Risikoparameter. Der Vermögensinhaber sollte sich darauf verlassen können, dass der Vermögensverwalter möglichst vorausschauend die Gewichtungen einzelner Wertpapiere oder Assetklassen oder auch die Länder- und Branchenallokation rechtzeitig adjustiert. Kurz zusammengefasst: Fundamentalanalyse. Damit soll das Vermögen langfristig erhalten und die Performance gesteigert werden. In letzter Zeit kommen jedoch verstärkt Zweifel auf, ob die individuelle Vermögensverwaltung gegenüber einer standardisierten Vermögensverwaltung, einem ETF-Portfolio oder gar einem Robo-Advisor mit Künstlicher Intelligenz noch zeitgemäß und zukunftsorientiert ist. Der Preisdruck vor allem aus der von Technologie angeführten Vermögensanlage, die bei der jüngeren Generation hoch in Mode steht, kommt erschwerend hinzu. Argumente von Vor- und Nachteilen der genannten Anlageformen gibt es viele. Doch auf welches Kriterium schauen die Vermögensinhaber spätestens im Reporting als Erstes?

Werfen wir einen Blick auf die Performance: Oftmals wird als Vergleich der MSCI World Index aufgeführt, den es zu schlagen gilt: Die Gewichtung des MSCI World Index orientiert sich an der jeweiligen Marktkapitalisierung des entsprechenden Unternehmens. Unternehmen aus Europa und ganz speziell Deutschland sind im Index (leider) nur sehr gering vertreten und gewichtet. Und genau dies scheint in diesem Jahr ein gewisses Klumpenrisiko darzustellen. Die Technologieunternehmen aus den USA sind aufgrund der vielversprechenden Zukunftsaussichten mittlerweile sehr hoch bewertet, KGVs zum Teil jenseits von 50 zeigen die sehr euphorischen Gewinnerwartungen. Enorme Kapitalströme in die jeweiligen topgewichteten Aktien lassen vermuten, dass die gelehrte Fundamentalanalyse in vielen Fällen vorübergehend außer Kraft gesetzt worden ist. In den letzten Jahren war es daher für viele Vermögensverwalter fast unmöglich, den MSCI World Index zu schlagen. Daher hat man entweder gleich in die entsprechenden Index-ETFs investiert, eine günstige standardisierte Vermögensverwaltung ausgewählt oder die einzelnen Aktien der TOP-Unternehmen aus dem MSCI World entsprechend im Kundendepot berücksichtigt.

Schaut man sich nun die aktuellen Performancezahlen im Detail an, schneiden vor allem Deutschland und Europa wesentlich besser ab, als die US-Indizes. Sicherlich hat das große Konjunkturpaket in Deutschland und den damit einhergehenden positiven Wachstumsaussichten in Europa einen großen Einfluss. Doch in den USA herrscht auch aufgrund der neuen Regierung große Unsicherheit hinsichtlich der Konjunkturaussichten. Diese Trends gilt es in einer Vermögensverwaltung rechtzeitig zu erkennen und entsprechend umzusetzen.

In einer standardisierten Vermögensverwaltung wird die Asset Allokation oftmals im Drei-Monats-Rhythmus oder gar Halbjahresrhythmus angepasst – und da ist der Zug bekanntermaßen bereits abgefahren. Bis einzelne Bausteine angepasst werden, vergehen mehrere Monate. Auch bei vielen größeren Banken tagen die verantwortlichen CIOs (Chief Investment Officers) oftmals nur im Drei-Monats-Zyklus. Dies ergaben diverse Untersuchungen seitens der Elite Report Redaktion. Die Folge: Neue Trends werden oftmals verschlafen.

Die individuelle Vermögensverwaltung hat es da etwas leichter. Die Benchmark muss nicht auf den Aktienweltindex festgelegt sein, die erforderlichen Umschichtungen können seitens eines erfahrenen Vermögensverwalters ohne große Bürokratie schnell und unkompliziert umgesetzt werden. Bei kleineren Vermögensverwaltern sind die Entscheidungswege klein und nicht in festen Zeiten geplant. Nicht zu vergessen sind persönliche Absprachen mit den Mandanten hinsichtlich der Nachhaltigkeit, beispielsweise die aktuelle Diskussion um Investments in die Waffenindustrie. Vor Jahren noch verbannt, heute als Garant für unsere Freiheit und daher in gewisser Weise als nachhaltig definiert. Die Aktien der Rüstungsindustrie haben sich in den letzten Monaten nahezu verdoppelt oder verdreifacht. Da freuen sich die Vermögensinhaber, die solche Investments in der individuellen Vermögensverwaltung nicht gänzlich ausgeschlossen haben.

Fazit: Die individuelle Vermögensverwaltung ist aufgrund der Flexibilität mit Erfolg gekrönt, hat zufriedenere Mandanten und viele positive Weiterempfehlungen – »Peoples Business« eben! Daher spricht man auch von der Königsdisziplin in der liquiden Geldanlage. ***Reinhard Vennekold***

Standardisierung ist der Trend der heutigen Zeit. Es wird normiert, vereinheitlicht, auf Linie gebracht. Doch in einer Welt, in der Standardlösungen die Oberhand gewinnen, ist es wichtiger denn je, individuelle Lösungen anzubieten. Passende Finanzlösungen sollen Ihre persönlichen finanziellen Ziele und Bedürfnisse berücksichtigen. Besonders für anspruchsvolle Privatkunden, Unternehmer und gemeinnützige Stiftungen sind individuelle Strategien entscheidend, um den langfristigen Erfolg zu sichern. Finanzmärkte ändern sich stetig und erfordern ständige Anpassungen des Portfolios. Das bieten wir als unabhängiger Vermögensverwalter mit 25 Jahren Know-how in der Betreuung der Kunden am Starnberger See.

TOP Vermögen AG:
Individualität statt Einheitsbrei

Hubert Thaler, Vorstand, TOP Vermögen AG

Unabhängigkeit, die Vertrauen schafft

Viele Anleger bekommen von ihrer Bank Depots und Anlagestrategien »von der Stange«. Wenn wir diese Depots zur Analyse erhalten, finden wir im Regelfall konzerneigene Wertpapiere (Depotbezeichnung wie zum Beispiel Vermögensmanagement, Kombi etc.) mit relativ hohen Kosten. Nicht selten ergibt sich eine Gesamtkostenquote, die um die zwei Prozent pro Jahr liegt. Bei einer Inflation in annähernd gleicher Höhe ist ein echter Mehrwert für diese Kunden nicht feststellbar.

Wir sind Ihr Finanzpartner

Als unabhängiger Vermögensverwalter sind wir nicht an ein bestimmtes Finanzinstitut oder an Verkaufsvorgaben von Konzernen gebunden. Das bedeutet für unsere Kunden eine größere Transparenz und das Vertrauen, dass ihr Vermögensverwalter als wahrer Partner an ihrer Seite steht. Diese Partnerschaft zahlt sich zusätzlich bei wichtigen und schwierigen Themen wie zum Beispiel der Nachlassplanung aus.

Steigerungspotenzial der Individualität – Was bedeutet das konkret für Sie?

• ***Kundenspezifische Betreuung:*** Sie haben die direkte Durchwahl zu Ihrem persönlichen Berater oder der persönlichen Assistenz und, falls gewünscht, erfolgt ein kurzfristiger Rückruf. Kein Callcenter, keine automatische Ansage wie »Ihr Berater ist in einem Kundengespräch, bitte hinterlassen Sie eine Nachricht oder rufen Sie zu einem späteren Zeitpunkt wieder an.«

• ***Flexibilität:*** Wir müssen uns nicht an starre Vorgaben halten, weil diese »im System so hinterlegt sind«. Ihre Wünsche entscheiden: Aufstockungen, Reduzierungen, Strategieänderungen oder Schenkungen etwa an Kinder, Enkel oder andere Familienangehörige sind jederzeit kurzfristig umsetzbar.

• ***Kostenoptimierung:*** Wir verhandeln mit den Depotbanken die günstigsten Transaktionskosten und eine sehr geringe Depotgebühr. Das garantiert Service einer Privatbank mit den Kosten einer Direktbank. Sparen Sie etwa bis zu 50 Prozent der Gebühren beim Umtausch von Währungen wie Euro in US-Dollar.

• ***Vertrauen und Partnerschaft:*** Wir sehen uns als Anwälte unserer Kunden gegenüber allen Geschäfts- und Finanzpartnern. Alle Kosten, die wir sparen, sind für Sie ein zusätzlicher Ertrag. Diese Philosophie sorgt unter anderem für zufriedene Kunden.

Unser Ziel ist es, Ihnen individuelle Lösungen anzubieten, die Ihren Erfolg sichern. Vertrauen Sie auf unsere Erfahrung und Unabhängigkeit. Die TOP Vermögen AG ist seit 25 Jahren Ihr verlässlicher Partner in Finanzangelegenheiten.

Hubert Thaler

TOP VERMÖGEN AG
Unabhängiges Vermögensmanagement

Maximilianstr. 4b
D-82319 Starnberg
Tel.: +49 (0) 8151 / 368 96-0
www.topvermoegen.de | team@topvermoegen.de

Value Experts Vermögensverwaltungs AG:

Im Schattenreich der Performance-Freuden

Ein Schock. Nicht selten geraten Vermögen in die Gefahrenzone. Nur wenige Experten helfen dann aus der Misere.

Mirko Albert, Vorsitzender des Vorstandes, und Mario Drotschmann, Vorstand, Value Experts Vermögensverwaltungs AG

Elite Report extra: In der Branche ist das keine Selbstverständlichkeit, deshalb fallen Sie positiv auf, wenn es um Vermögenssanierung, ja, sogar um die komplette Vermögensrettung geht. Warum kommen die Menschen zu Ihnen und welcher Trend ist zu erkennen?

Mirko Albert: Meistens kommen die Menschen anlassbezogen zu uns. Zunehmend aber auch dann, wenn sie das Gefühl haben, dass bei ihrer Geldanlage etwas nicht stimmt. Manchmal können sie ihre Bedenken nicht schildern. Sie fühlen sich aber mit ihrer Anlage nicht mehr wohl. Diese Bedenken bestätigen sich bei der Analyse des Portfolios leider dann auch sehr häufig. Oft ist es erschreckend, wie die Depots strukturiert sind und mit welcher Kostenbelastung sich die Anleger konfrontiert sehen. Depotkosten von über drei Prozent pro Jahr sind da keine Seltenheit. Für einen konservativen Anleger ist es damit nahezu unmöglich, eine positive reale Rendite nach Steuern und nach Berücksichtigung der Inflation zu erzielen.

Wir stellen fest: Der Trend zur Unzufriedenheit hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen – und das trotz positiver Kapitalmärkte.

Elite Report extra: Bitte beschreiben Sie Ihre systematische Vorgehensweise bei der Fehlersuche. Welche Fehler sind dabei besonders häufig und auffällig?

Mario Drotschmann: Bevor wir mit der Analyse der Kundenportfolios beginnen, ist es für uns elementar wichtig, ein sehr ausführliches und detailliertes Vorgespräch mit den Kunden zu führen. Wir möchten den Kunden gut kennenlernen und uns in ihn und seine Gesamtsituation hineinfühlen, um anschließend eine fundierte Analyse vornehmen zu können. Welche Ziele werden mit der Kapitalanlage verfolgt? Wie sind Risikoneigung und -verträglichkeit? Werden regelmäßige Entnahmen benötigt etc.? Erst im Anschluss daran erfolgt eine detaillierte Bilanzierung seiner vorhandenen Vermögenswerte. Hierbei gehen wir ganzheitlich und höchst individuell vor und betrachten stets die Gesamtheit des Kundenvermögens. Welche weiteren Vermögenswerte, wie beispielsweise Immobilien, sind neben den liquiden Anlagen vorhanden?

Wir stellen eine ganz persönliche Vermögensbilanz für den Kunden auf. Danach beginnt der Abgleich seiner aktuellen Struktur mit seinen finanziellen Zielen und Wünschen. Hierbei achten wir besonders auf die Verteilung der Vermögensklassen. Dabei fallen häufig schon die ersten Fehlallokationen ins Auge. Viele Depots sind zu offensiv oder zu illiquide in Bezug auf das Alter der Mandanten aufgestellt. Oder aber die vermeintlich liquiden Anlagen sind nicht verfügbar, weil diese trotz direktem Immobilienbesitz in Immobilienfonds gebunden sind. Diese Fehlallokationen gilt es als Erstes aufzuzeigen, anzugehen und zu bereinigen.

Bei der dann folgenden Analyse der verwendeten Finanzinstrumente zeichnet sich oft ein wirklich erschreckendes Bild. Hohe Kostenbelastungen sowie hauseigene und intransparente Produkte machen den Großteil des Portfolios aus. Wie schon beschrieben sind dabei häufig vermeintlich sichere Immobilien gerade bei älteren Kunden deutlich zu stark vertreten. Dass diese Anlagen nicht jederzeit liquidierbar sind, ist den Anlegern häufig nicht bekannt. Auch über die hohen Kosten, die mit der Anlage in Verbindung stehen, wurden die Anleger meistens nur unzureichend aufgeklärt.

Bei den verwendeten hauseigenen Produkten handelt es sich häufig um intransparente Zertifikate-Lösungen mit hohen versteckten internen Kosten sowie hauseigene Fondslösungen. Diese werden oft zusätzlich mit einem Beratungsentgelt auf Depotebene oder einem Vermögensverwaltungsentgelt bepreist. Diese Doppelbelastung führt dann schnell zu Kosten von über drei Prozent pro Jahr. In der Spitze haben wir sogar

bei einem Kunden jährliche Kosten von über sechs Prozent aufgedeckt. Natürlich gab das ein böses Erwachen.

Mirko Albert: Die Vertriebsvorgaben der jeweiligen Bank sind nicht selten in den Kundenportfolios ablesbar. Eine komplette Sanierung des Portfolios ist dann meist die einzige, aber konsequente Lösung. Unsere individuelle Analyse präsentieren wir dem Kunden immer in einem persönlichen Gespräch und zeigen ihm unsere auf ihn abgestimmten Sanierungsempfehlungen auf. Die zu dem Kunden passende Assetallokation und die Depotsanierung bilden wir dann kostengünstig über direkte und transparente Einzelanlagen zum Beispiel im Renten-, Aktien- oder im Edelmetallbereich ab.

Elite Report extra: Die Wahrheit ist für Vermögensinhaber oft niederschmetternd. Wie viel Feingefühl ist dann gefordert?
Mirko Albert: Nicht nur die fachliche Sanierung der Vermögensstruktur ist wichtig. Darüber hinaus ist es wichtig, wieder ein nachhaltiges Vertrauensverhältnis zu schaffen. Das Verhältnis zwischen dem Mandanten und seinem Bankberater hat häufig seit vielen Jahren Bestand. Der Kunde hat diesem oft über lange Zeit hinweg bedingungslos sein Vertrauen geschenkt. Dieses wertvolle Vertrauen wurde jedoch ausgenutzt und der Kunde ist von Grund auf enttäuscht und nicht selten, wie Sie es beschreiben, regelrecht niedergeschmettert.

Mario Drotschmann: Bei der Vermögenssanierung ist wirklich sehr viel Feingefühl gefordert. Der Anleger fühlt sich in so einer Situation häufig allein. Sich in der Familie oder im persönlichen Umfeld zu offenbaren und auszutauschen, ist dann oft unangenehm, manchmal sogar unmöglich. Unsere Aufgabe ist es dann, den Kunden bei der Vermögenssanierung stets als Partner zu begleiten. Ein permanenter Austausch, eine laufende Information über den Fortschritt der Vermögenssanierung und persönliche Gespräche in guter und vertrauensvoller Umgebung sind hier enorm wichtig. Der Kunde muss wieder die Chance haben, Vertrauen aufzubauen und die Perspektive auf die Gesundung seines Vermögens zu erfahren. Persönliche Nähe und eine permanente vertrauensvolle Beziehung sind uns dabei extrem wichtig.

Elite Report extra: Sie fallen als Vermögensverwalter nun bereits seit vielen Jahren in Folge auf, weil Ihre am Kapitalmarkt erzielten Ergebnisse außergewöhnlich stark sind: in guten wie auch in schwierigen Zeiten. Wie gelingt es Ihnen, diese Erfolge Jahr für Jahr zu erreichen?
Mario Drotschmann: Wir verfügen über einen klaren, fundierten und fokussierten Investmentprozess, der vor vielen Jahren hochspeziell in einem sehr aufwendigen Verfahren und unter Einfluss von 150 Jahren Kapitalmarktexpertise entwickelt wurde, sowie ein erstklassiges Research. Alle Mitglieder unseres Investmentkomitees sowie unsere Beraterinnen und Berater sind langjährig erfahren. Durch unsere absolute Bankenunabhängigkeit garantieren wir unseren Mandanten stets ein höchst individuelles Anlagekonzept bei einer sehr gering gehaltenen und transparenten Kostenstruktur. Hierbei haben wir keine hauseigenen Produkte im Fokus, sondern ausschließlich das Wohl und den Erfolg des Kunden. Das ist seit nunmehr 30 Jahren unser Erfolgsrezept.

Die Value Experts Vermögensverwaltungs AG (VALEXX AG) wurde bereits im Jahr 1996 gegründet und gehört damit zu den unabhängigen Vermögensverwaltern der ersten Stunde in Deutschland. Mit Niederlassungen in Beckum, Berchtesgaden, Bielefeld, Hannover, Kiel, Lingen, München und Traunstein sind wir deutschlandweit partnerschaftlich für unsere Mandanten da und seit vielen Jahren ein stabiler Qualitätsführer der Branche. Unsere Beraterinnen und Berater begleiten ihre Kunden oft ihr Leben lang. Diese vertrauensvoll gewachsenen Verbindungen werden stets von nachhaltiger Empathie begleitet. Dabei ist für uns unsere soziale Verantwortung gegenüber unseren Kunden, über die reine Vermögensanlage hinaus, essenziell von Bedeutung.

Mirko Albert: So wie wir Verantwortung für die Vermögensanlagen unserer Kunden übernehmen, stellen wir uns auch unserer gesellschaftlichen, sozialen Verantwortung: mit Umsicht, Sachverstand und Empathie. Nachhaltige Investments bieten unseren Mandanten Wege, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen und ihr Vermögen zugleich nach den eigenen ethischen Grundsätzen verwalten zu lassen.

Uns als VALEXX AG ist es seit Jahrzehnten ein Herzensanliegen, der Gesellschaft etwas zurückzugeben und soziale Projekte, wie zum Beispiel die »Tierhilft-Mensch«-Stiftung, die Stiftung Deutsche Schlaganfallhilfe, die von Bodelschwinghschen Stiftungen in Bethel, den Verein für krebskranke Kinder Hannover e.V. sowie verschiedene regional tätige Hospizdienste zu unterstützen und diese durch unser eigenes ehrenamtliches Engagement auch direkt zu begleiten. Getreu unserer Maxime: »Ihr Mehrwert bestimmt unser Handeln.«

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für das Gespräch!

Die Value Experts Vermögensverwaltungs AG (VALEXX AG) wurde bereits im Jahr 1996 gegründet und gehört damit zu den unabhängigen Vermögensverwaltern der ersten Stunde in Deutschland.

VALEXX

Value Experts Vermögensverwaltungs AG
Landschaftstraße 2
D-30159 Hannover
Tel.: +49 (0) 511 / 47 39 09-0
info@valexx.de | www.valexx.de

Mit Niederlassungen in Beckum, Berchtesgaden, Bielefeld, Hannover, Kiel, Lingen, München und Traunstein arbeitet das Unternehmen deutschlandweit partnerschaftlich für seine Mandantinnen und Mandanten.

Weberbank Actiengesellschaft:

Fest verankert und bestens vernetzt

Ein Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden der Weberbank Klaus Siegers.

Elite Report extra: Herr Siegers, die Weberbank feierte vor Kurzem 75. Geburtstag. Das ist ganz schön jung für eine Privatbank …
Klaus Siegers: Genauso jung oder alt wie die Bundesrepublik Deutschland. Als Neugründung unmittelbar nach der vermutlich größten Zäsur in der deutschen Geschichte war die Weberbank von Anfang an mit dabei, das Schicksal zunächst Westberlins zu prägen. Sie ist heute tief in der Stadt und ihrer Bürgergesellschaft verwurzelt und hat zudem Kundinnen und Kunden im ganzen Bundesgebiet. Das wäre kaum anders, wenn sie mehrere hundert Jahre alt wäre. Zugleich ist sie alt genug, Familienvermögen über Generationen erhalten und nachhaltig vermehrt zu haben. Da wir ja sowieso immer versuchen, unsere Kundinnen und Kunden beziehungsweise deren Vermögen für die Zukunft optimal aufzustellen, ist der permanente Blick nach vorn natürlich viel wichtiger. Dennoch – 75 Jahre Weberbank ist ein Anlass, erstens zu feiern und zweitens innezuhalten und sich seine Stärken zu vergegenwärtigen.

Klaus Siegers, Vorsitzender des Vorstandes, Weberbank Actiengesellschaft

Elite Report extra: Sie sind selber seit fast zwei Jahrzehnten bei der Weberbank, haben aber zuvor mehrere andere Banken kennengelernt. Was ist aus Ihrer Sicht das Besondere hier?
Klaus Siegers: Ich denke, das ist diese beeindruckende Kombination aus einerseits fester Verankerung in der Berliner Bürgergesellschaft, die auch unser gemeinnütziges Engagement prägt, und andererseits dem täglichen Streben nach Höchstleistung, wenn es darum geht, die jeweils ganz individuell zugeschnittenen Lösungen zu finden. Für uns steht am Anfang einer Kundenverbindung buchstäblich ein weißes Blatt. Wir hören aufmerksam zu und füllen peu à peu das Papier. So entstehen lauter einzigartige Kundenverbindungen, auf Langfristigkeit angelegt. Und das gilt auch auf der Beraterinnen- und Beraterseite. Es ist großartig, wie viele Kolleginnen und Kollegen 25 Jahre und länger dabei sind. Übrigens auch ein Zeichen von Besonderheit.

Als Weberbank-Chef werde ich auch nicht müde, mich über die so erfreulich oft eintreffenden sehr guten Urteile externer Dritter zu freuen, etwa vom Elite Report. Ich freue mich deshalb jedesmal so sehr darüber, weil es erstens die Qualität unserer Prozesse bestätigt und zweitens das Engagement der Kolleginnen und Kollegen honoriert. Beides erwarten unsere Kundinnen und Kunden völlig zurecht, und auf beides sollen sie sich auch zukünftig verlassen können. Aber es gibt etwas in diesem Zusammenhang, was mich noch mehr erfreut, und das ist die hohe Weiterempfehlungsbereitschaft unserer bestehenden Kundinnen und Kunden. Ich muss es in aller Demut und Dankbarkeit sagen: Es gibt kein größeres Lob!

Elite Report extra: Was bedeutet die von Ihnen betonte Verwurzelung in der Stadtgesellschaft? Ist das ein Imagethema?
Klaus Siegers: Keineswegs. Man trifft sich bei der Weberbank. Die Veranstaltungen in unserer Villa haben Saloncharakter. Wir stellen immer wieder fest, wie innerhalb unseres Kundenkreises Bekanntschaften, manchmal Freundschaften geschlossen und sehr häufig Geschäftsbeziehungen angebahnt werden. Das freut uns immer sehr. Verbindungen zu schaffen, ist eine unserer Stärken. Das geht weit über Imageaspekte hinaus. Und dafür kommen Kundinnen und Kunden aus ganz Deutschland zu uns nach Berlin. Berlin lockt an!

Aber es gibt noch einen anderen Aspekt, nämlich gesellschaftlichen Zusammenhalt. Viele unserer Kundinnen und Kunden haben das Bedürfnis, Gutes zu tun, zu spenden, zu stiften – die Möglichkeiten sind mannigfaltig, sich gesellschaftlich zu engagieren. Einige tun es aus Mitgefühl und wollen Menschen oder Tieren in Not helfen. Andere geben Geld, weil sie sich für eine bestimmte Sache einsetzen und diese unterstützen möchten, etwa Bildung, Kultur oder Umweltschutz. Ein gutes Gefühl bekommt man obendrein. Gerade in Zeiten klammer öffentlicher Kassen ist es wichtig, dass wir als Bürgergesellschaft unsere Unterstützung für das Ehrenamt noch weiter ausbauen, gemeinsam Verantwortung übernehmen und aktiv zum Besseren beitragen. Gemeinnützige Organisationen haben hier eine Scharnierfunktion. Und sie sind mit über 3,5 Millionen Beschäftigten und einem Ausgabenanteil von circa drei Prozent des BIP ein starker Pfeiler unserer Volkswirtschaft. Zugleich sind sie massiv auf die finanzielle Unterstützung von Privatpersonen und Unternehmen angewiesen. Laut dem Bundesverband Deutscher Stiftungen stammen über 80 Prozent der Mittel, die für soziale Projekte und Hilfeleistungen benötigt werden, aus privaten Quellen.

Elite Report extra: Sie beraten Ihre Kunden also auch beim Geldausgeben?
Klaus Siegers: Wenn Sie so wollen… Eine Möglichkeit, sich gesellschaftlich zu engagieren, ist das in aller Regel auf Langfristigkeit angelegte Stiften. Wir als Weberbank haben uns schon vor vielen Jahren aufgemacht, hohe Expertise auf diesem Gebiet aufzubauen, die wir unseren Kundinnen und Kunden bei Bedarf gerne anbieten. Aber weil es wie so oft im Detail auf die ganz individuellen Gegebenheiten ankommt, möchte ich hier auch nur einige Punkte anreißen: Man kann eine eigene rechtsfähige oder aber eine unselbstständige Stiftung unter dem Dach unserer Weberbank-Stiftung gründen oder Geld dem Grundstockkapital einer bestehenden Stiftung zustiften. Bis auf die eigene Stiftung ließe sich alles auch testamentarisch für den Todesfall regeln.

Wir betreuen bundesweit nahezu 300 Stiftungen in der Vermögensanlage. Dabei berücksichtigen wir strengstens die jeweiligen Anlagerichtlinien der Stiftungen und ebenso die Vorgaben in Form von Ausschlusskriterien. Hier kommt nämlich der Stifterwille unmittelbar zum Ausdruck und zeigt das hohe Maß an Individualismus. Wie praktisch überall – mit Ausnahme der Verbrauchsstiftung – geht es darum, den Kapitalstock zu schützen und gleichzeitig möglichst hohe Erträge zu erwirtschaften, mit denen der jeweiligen guten Sache gedient wird. Das ist der Kern unserer Arbeit.

Elite Report extra: Was mögen Sie persönlich an Ihrem Job am meisten?
Klaus Siegers: Ich finde es immer wieder faszinierend und wunderbar spannend, wie unterschiedlich unsere Kundinnen und Kunden sind. Allen Wesensarten darf ich begegnen und auch ganz persönlich von dieser Vielfalt profitieren. Mehr Vermögen zu besitzen als der Durchschnitt der Bevölkerung ist nämlich keine Eigenschaft, die eine homogene Gruppe bildet. Allenfalls unter dem Aspekt, Gestaltungsmöglichkeiten zu haben, die anderen verwehrt sind. Für das eigene Leben, aber auch für das Leben Dritter, nämlich über das erwähnte gesellschaftliche Engagement. Das ist Bürgergesellschaft!

Elite Report extra: Was wünschen Sie sich für die nächsten 25 Jahre?
Klaus Siegers: Nur eines: dass es uns auch weiterhin gelingt, das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden zu haben. Dafür stehen wir morgens auf und gehen in die Bank.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für das Gespräch!

Die Weberbank-Villa in Berlin

Weberbank

Weberbank Actiengesellschaft
Stammhaus Berlin
Hohenzollerndamm 134, D-14199 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 / 897 98-0
service@weberbank.de | www.weberbank.de

Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH:

Digitale Sicherheit als zentrales Anliegen in der Vermögensverwaltung

In der heutigen Zeit, in der Digitalisierung und technologische Fortschritte unsere Branche maßgeblich verändern, hat der Schutz sensibler Daten höchste Priorität. Für uns bei Werther & Ernst Vermögensverwaltung steht der verantwortungsvolle Umgang mit den Vermögenswerten unserer Kunden seit jeher im Mittelpunkt. Doch mit der zunehmenden Vernetzung und den neuen Risiken im digitalen Raum hat sich unser Aufgabenbereich erweitert: Der Schutz der Kundendaten ist nicht mehr nur eine Verpflichtung, sondern eine zentrale Herausforderung.

Der Schutz der Daten unserer Kunden ist für uns ein unverhandelbares Prinzip. In der Finanzdienstleistungsbranche, insbesondere bei uns als Vermögensverwalter, basieren die Beziehungen zu unseren Kunden auf Vertrauen. Dazu gehört auch, deren persönliche Informationen nach den höchsten Standards zu schützen.

Der Fokus sollte auf dem Schutz der Informationen während der gesamten Verarbeitung liegen. Das bedeutet, dass der Vermögensverwalter Verschlüsselungstechnologien nutzt, um Daten sowohl bei der Speicherung als auch bei der Übertragung zu schützen. So ist gewährleistet, dass Daten in einer Form gespeichert und übermittelt werden, die nur von berechtigten Personen oder Systemen wieder entschlüsselt und gelesen werden kann.

Das Bewusstsein für diese Risiken zu entwickeln, ist der erste Schritt, um sich adäquat dagegen zu wappnen. Die eigenen Server des Vermögensverwalters und damit alle Kundendaten müssen durch Firewalls in professionellen Rechenzentren geschützt werden. Das genossenschaftliche Rechenzentrum der Atruvia war für uns die ultimative Lösung. Strikte Zugriffskontrollen auf Internetseiten, Downloadüberwachungen und komplexe Passwortregeln sind nur einige der Maßnahmen, die ergriffen werden müssen, um die sensiblen Daten der Kunden zu schützen.

Analog zu den internen Sicherungsmaßnahmen ist es deshalb auch obligatorisch, den Kunden auch beim Zugriff auf

das eigene Reporting maximale Sicherheit zu bieten. Eine Zwei-Faktor-Authentifizierung über appgenerierte Passcodes sollte den Zugriff auf das Kundenportal des Verwalters schützen. Die Sicherheit dieser über das Internet zugänglichen Server muss jährlich von renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften geprüft und zertifiziert werden.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Schulung der Mitarbeiter. Es sind häufig menschliche Fehler, die Cyberkriminellen den Zugang zu sensiblen Daten ermöglichen. Aus diesem Grund müssen regelmäßig Sicherheitsseminare durchgeführt werden, um sicherzustellen, dass jeder im Unternehmen auf dem neuesten Stand der Technik und der potenziellen Bedrohungen ist.

Axel Melber, Geschäftsführer,
Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH

Unser Versprechen: Die digitale Sicherheit ist für uns keine lästige Pflicht, sondern eine Verantwortung, die wir ernst nehmen. Unsere Kunden vertrauen uns nicht nur ihr Vermögen an, sondern auch ihre persönlichen Daten.

Bei Werther & Ernst stehen wir dafür ein, dieses Vertrauen nicht zu enttäuschen. Mit einem klaren Fokus auf Cybersicherheit, regelmäßigen Schulungen und der strikten Einhaltung aller gesetzlichen Vorgaben sind wir bestens gerüstet, um die Herausforderungen der digitalen Welt zu meistern. *Axel Melber*

Elite Report 2025 über die
Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH:

Die Leistungselite hat hier einen festen Anlaufpunkt, wenn es ums Vermögen geht. Bei aller erfreulichen und angenehmen Empathie wird hier die Disziplin nicht vergessen. Sie begünstigt das Verstehen und Vertrauen. Dieser kleine Hinweis zeigt, dass charakterliche Eignung in der Vermögensverwaltung vorhanden sein muss. Und das professionelle Know-how dagegen ist unerlässlich, um die anderen Teile zur positiven Geltung zu bringen. Kurzum, es sind die Menschen, die eine Vermögensverwaltung für den Kunden perfekt machen. Künstliche Intelligenz kann diese Aufgabe nicht übernehmen. Jedes Vermögen ist nämlich eine Herausforderung für sich. Jedes Konzept muss die passenden Antworten auf gestellte und nicht gestellte Fragen geben. Nur dann gibt es zur gleichen Augenhöhe auch ein gemeinsames Verständnis. Und bei Werther und Ernst stimmen der Aufwand und das Engagement der Mitarbeiter bestens zusammen. Genug der vielen guten Worte, die Reputation dieses mittelständischen Vermögensverwalters ist nicht nur in der wirtschaftlich regen Region bekannt, sondern hat sich dank bester Leistungen und vor allem einer vorbildlichen Kundenorientierung bundesweit weiterempfohlen. Die Zahlen belegen das. Die Investmentphilosophie der Werther und Ernst Vermögensverwaltung ist geprägt von einem strukturierten und transparenten Anlageprozess. Je nach Marktsituation kann er flexibel angepasst werden. Darüber wacht ein Anlageausschuss, der die Fäden in der Hand hält und durch jahrzehntelange Erfahrung sehr verantwortungsvoll mit dem betrauten Vermögen umgeht. Das Haus verdient mehr als nur »summa cum laude«.

***10 Jahre »Werther und Ernst«:** Am 1. Januar 2025 begehen inzwischen 22 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei »Werther und Ernst« mit Stolz das zehnjährige Jubiläum des Vermögensverwalters und blicken dankbar zurück auf eine erfolgreiche Dekade. Der Motor für das Engagement jedes Einzelnen im Unternehmen waren dabei viele wertvolle Begegnungen und Momente vertrauensvoller Zusammenarbeit, durch die wir uns kontinuierlich verbessern und wachsen konnten. Mehr als 1600 Kunden haben uns bereits ihr liquides Vermögen anvertraut. Und so bleiben wir auch zukünftig unserem Leitspruch treu: »Vertrauen verpflichtet«.*

Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH
Altstädter Kirchstraße 6
D-33602 Bielefeld
Tel.: +49 (0) 521 / 55 774-0

Niederlassung Osnabrück
Lieneschweg 54
D-49076 Osnabrück
Tel.: +49 (0) 541 / 962 530-0

info@wuevv.de | www.wuevv.de

Werther UND Ernst
Vermögensverwalter

Zu guter Letzt

Re v. Schönfels,
Chefin vom Dienst,
Elite Report Redaktion

Wenn Ihr Vermögen in den tiefen Brunnen fällt: **Unser Redaktionstelefon ist eine einfache, gern genutzte Brücke, um Antworten auf quälende Fragen, Vermögensprobleme oder auch nur einfache Aufklärung zu erhalten. Elite-Report-Leser bekommen somit über das Heft hinaus Begleitschutz.**

Wir helfen Ihnen und Sie helfen uns. Denn Ihre vertraulichen Hinweise fließen in die Beurteilung der einzelnen untersuchten Vermögensverwalter ein. Dabei ist der Informantenschutz unser oberstes Gebot. Natürlich geht unsere Arbeit über die Erkundungsgespräche weit hinaus. Oft tauchen wir in schicksalhafte Situationen ein, die dramatisch aufzeigen, dass Vermögende nicht immer das Glück gepachtet haben. Betrug, falsche Versprechungen und Totalversagen begleiten uns. Sie bringen uns auf Trab und führen uns das Schattenreich der Finanzwirtschaft vor Augen.

Da ist es immer gut, einen praxiserfahrenen Gutachter und angstfreien Vermögensanalysten an der Seite zu haben. Reinhard Vennekold ist hier unser Rettungsring. Und er zieht Sie – wenn es sein muss – aus der Misere. Selbst komplexe Vermögenssanierungen initiiert er bis zur Lösung. Üble Tricksereien und teure Fehler kann er nicht leiden. Fast alle Mauscheleien, betrügerische Ecken und Nischen in einem Mandatsverhältnis sind ihm bekannt.

Seit 23 Jahren gibt es den Elite Report, der wirklich die Positivliste einer sonst so verschwiegenen Branche darstellt. Unsere im Hintergrund stehende Hilfsbereitschaft ist die selbstverständliche Zugabe. Besonders Seniorinnen und Senioren, so die Auswertung unserer Kontakte, brauchen kostenlosen Service. ❐

ELITEBRIEF

Abonnieren Sie unseren kostenlosen Newsletter:
www.elitebrief.de

Elitebrief – vermögensrelevante Informationen werden notiert und analysiert. Ebenso politische Trends, Markt- und Branchengeschehen, Rechts- und Steuerthemen. Der Elitebrief begleitet digital den Elite Report, der seit vielen Jahren vermögensorientierten Lesern im deutschsprachigen Raum sichere Wege weist. Viele Experten und Fachautoren werden im Elitebrief interessante Ecken und Nischen ausleuchten. Nutzwert und Hintergrund, Vorteile und Risiken … der Elitebrief präsentiert das meist im Verborgenen blühende Nachrichtenspektrum, und zwar in orientierungsagiler Form. Angesprochen werden nicht nur die vermögensorientierten Leistungsträger, sondern auch die entsprechende Dienstleister-Elite. Beide werden in puncto Vermögensrelevanz verbunden. Dieser Service der Elite Report Redaktion ist kostenlos. www.elitebrief.de/anmeldung

Frankfurter Allgemeine
SELECTION

Exklusive F.A.Z. Edition

Sinn Uhr 556 I F.A.Z.

Diese auf 200 Stück limitierte Sonderedition verbindet gekonnt Eleganz und Sportlichkeit mit ihrer reduzierten Zifferblattgestaltung und markanten Formgebung. Mit Datum, Wasserdichtigkeit und Druckfestigkeit von 20 bar ist Funktionalität gewährleistet. Mit einem Durchmesser des Gehäuses von 38,5 mm ist die Uhr für sie und ihn unverzichtbar, und mit der Limitierungsnummer auf dem Rotor wird sie zu einem einzigartigen Sammlerstück.

Sichern Sie sich Ihre F.A.Z.-Jubiläumsuhr von Sinn mit zwei Bändern für 1.750 Euro.

F.A.Z. Selection steht für herausragende Qualität und anspruchsvolles Design – exklusiv für F.A.Z.-Leser gefertigt in deutschen Manufakturen und von renommierten Herstellern. Besuchen Sie unseren Onlineshop!

faz.net/selection, Info: (069) 75 91-10 10, Fax: (069) 75 91-80 82 52

H+ Premium Business. Das Abo für Unternehmen.

Wirtschaftswissen, das Ihr Team voranbringt.

Jetzt Mehrfachlizenz anfragen:
vorteil.handelsblatt.com/abounternehmen

Oder nehmen Sie direkt Kontakt zu uns auf:
0211 887-1550, business-solutions@handelsblattgroup.com

Handelsblatt
Substanz entscheidet.