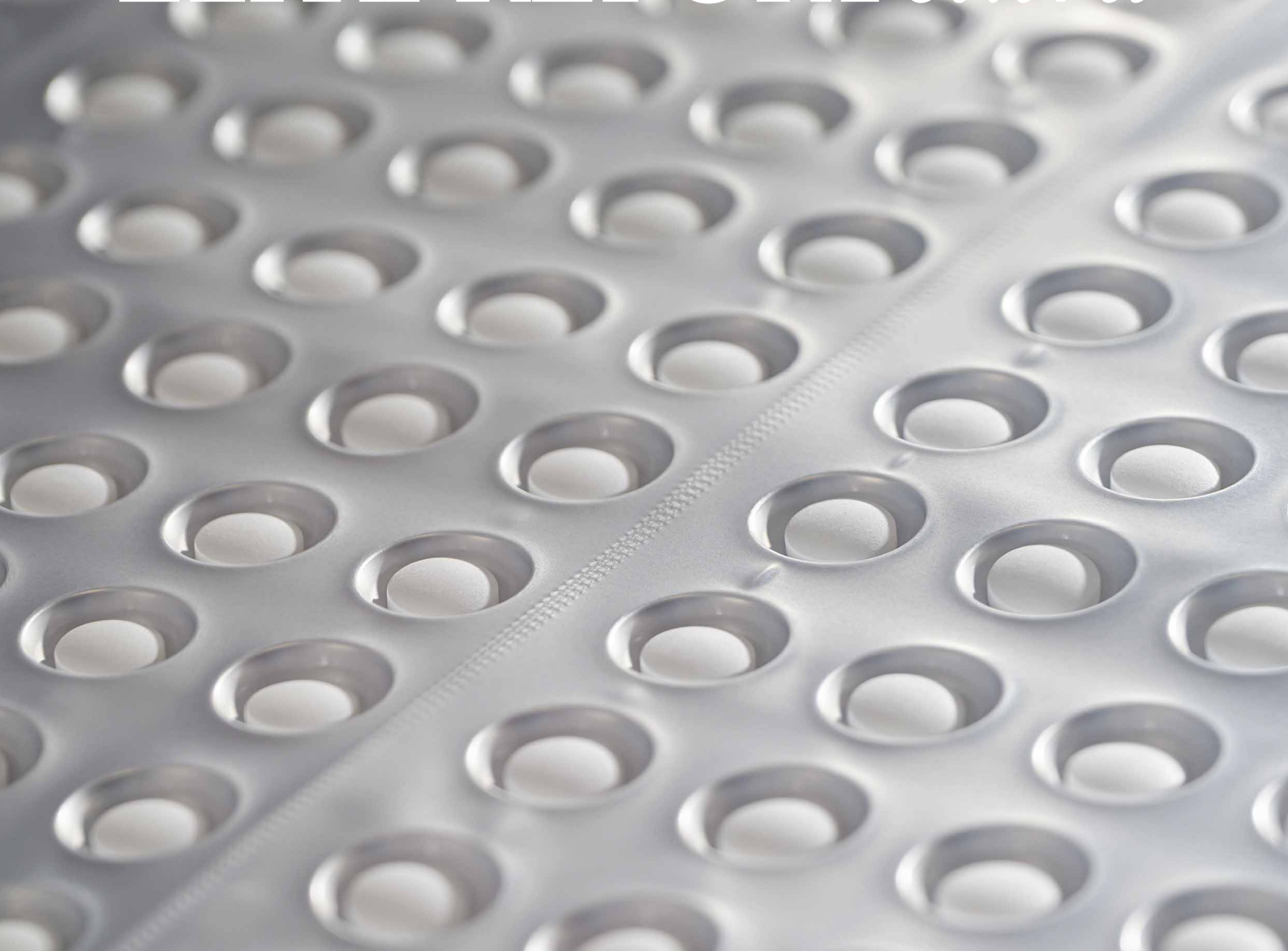


ELITE REPORT *extra*



Ausgezeichnete Vermögensverwalter

PORTRAITS AUS DEM ELITE REPORT 2026

Inhaltsverzeichnis

- 4 *Der Test des Elite Report 2026:
Wir suchen die Guten und finden die Besten!*
- 6 *Bank Pictet & Cie (Europe) AG:
Das Pictet-Investmentuniversum*
- 8 *Bankhaus Spängler:
Renaissance der Nähe*
- 9 *Bergos AG:
Die Schweiz – ein sicherer und attraktiver Anlagehafen*
- 10 *BV & P Vermögen AG:
Konzept mit menschlichem Verständnis*
- 11 *DAS WERTHAUS:
Warum Value Investing langfristig funktioniert*
- 12 *Deutsche Oppenheim Family Office AG:
Betreuungsqualität bis hin zur Nachfolge*
- 14 *DJE Kapital AG:
Das Toskana-Modell: Vermögensverwaltung mit Plan,
Augenmaß und Ertragsfokus*
- 16 *DZ PRIVATBANK AG:
Private Banking für Unternehmer – warum erfolgreiche
Vermögensstrukturierung echte Expertise erfordert*
- 18 *Frankfurter Bankgesellschaft:
»Qualität ist der Dreh- und Angelpunkt in unseren
Vermögensverwaltungsstrategien«*
- 21 *FIDUKA-Depotverwaltung GmbH:
Vermögen im Ruhestand richtig strukturieren –
Chancen nutzen, Risiken steuern*
- 22 *Fürst Fugger Privatbank AG:
Sich immer wieder neu erfinden – wie unsere
Vermögensverwaltung den Lebensrealitäten folgt*
- 24 *Der stille Renditekiller im Depot
Von Reinhard Vennekold*
- 25 *GLOGGER & PARTNER Vermögensverwaltung:
Krisenresistente Vermögensverwaltung durch realen
Substanzwerterhalt*
- 26 *HAC VermögensManagement AG:
Vermögen braucht eine bewährte Strategie – keine Meinung*
- 28 *Haspa Hamburger Sparkasse AG:
Qualität und Substanz als Kompass der Vermögensverwaltung*
- 30 *Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG:
»Technologie schafft Raum für Menschlichkeit«*
- 32 *HRK LUNIS VERMÖGENSWERALTER:
Wenn Stärke auf Stärke trifft – drei Stimmen für die Zukunft*
- 34 *HypoVereinsbank Wealth Management & Private Banking:
Qualität und Diversifikation – Stabilität in Zeiten der Unsicherheit*
- 36 *Hypo Vorarlberg:
Strategische Vermögensverwaltung mit mehrfach
ausgezeichneter Expertise*
- 37 *KSW Vermögensverwaltung AG:
Verliert der US-Dollar den Status als Weltleitwährung?*
- 38 *LGT Bank AG:
Mit fünf Standorten auf Wachstumskurs*
- 40 *Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank:
Schweizer Stabilität für deutsche Vermögen*
- 42 *MERKUR PRIVATBANK:
Zwischen vorsichtigem Optimismus und politischen Risiken*
- 44 *Wechselwert in Sicht
Von Hans-Kaspar v. Schönfels*
- 45 *Metzler Private Banking:
Zeit für ein neues Gleichgewicht im Portfolio*
- 46 *NORD/LB Norddeutsche Landesbank:
Vermögen weitergeben – ohne auf Erträge zu verzichten*
- 48 *Strategische Intelligenz ist ein Muss!
Von Professor Dr. Swen Bäuml*
- 49 *PARTNERS VermögensManagement AG:
»Wir kümmern uns!«*
- 50 *Raiffeisen Salzburg Private Banking:
Vermögensverwaltung braucht starke Partner
und die persönliche Nähe*
- 52 *Schelhammer Capital Bank AG:
Perspektiven der globalen Neuordnung*
- 53 *Source For Alpha AG:
Wissenschaftliche Präzision für Ihr Vermögen*
- 54 *Schoellerbank:
»Schutz des Vermögens ist unsere Leitlinie«*
- 56 *Sparkasse Düren:
Wenn Geopolitik zum entscheidenden Risikofaktor wird*
- 58 *SÜDWESTBANK – BAWAG AG:
Behavioral Finance am Beispiel des USA-China-Konflikts*
- 60 *Sparkasse Schwaz:
Mit klarer Strategie zum Erfolg*
- 61 *TOP Vermögen AG:
Fairness rechnet sich*
- 62 *Value Experts Vermögensverwaltungs AG:
»Ihr Mehrwert bestimmt unser Handeln«*
- 64 *Weberbank Actiengesellschaft:
Was trägt, wenn sich alles bewegt*
- 66 *Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH:
Eine Erfolgsgeschichte, die ihresgleichen sucht*
- 68 *Illusion der täglichen Verfügbarkeit
Von Reinhard Vennekold*
- 70 *Zu guter Letzt
Von Re v. Schönfels*



Hans-Kaspar v. Schönfels,
Chefredakteur Elite Report

Gespräche entspannen die Suche.

Die Qual der Wahl verliert mit uns den Schrecken. Deshalb danken uns viele Leser für die erreichte Orientierung und die praktischen Hinweise. Und auch wir in der Elite Report Redaktion haben zu danken, denn Ihre vertraulichen Informationen und Einblicke helfen uns nachhaltig bei der Beurteilung der Anbieter. Auch das verbessert die erkennbare Qualität und Zuverlässigkeit. Darüber hinaus konnten wir in etlichen Fällen konkret helfen und nicht selten sogar einen Schadensausgleich herbeiführen. Übrigens, alles ohne jegliche Honorarabsichten. Wir helfen unentgeltlich, denn wir nehmen den von uns vertretenen Vermögensschutz ernst. – Wir sind gesprächsbereit.

Wer Vermögensverwaltung beurteilen will, sollte sich nicht von einzelnen Jahreszahlen leiten lassen. Ein Jahr bildet selten mehr als eine Momentaufnahme ab. Märkte reagieren auf politische Entscheidungen, Zinsbewegungen oder unerwartete Ereignisse oft abrupt. Die daraus resultierenden Zahlen können eindrucksvoll erscheinen – oder enttäuschen –, ohne dass sie die tatsächliche Qualität einer Vermögenssteuerung zuverlässig widerspiegeln.

Erst der Blick über mehrere Jahre schafft Klarheit. Deshalb haben wir unsere Leistungsanalyse auf einen Zeitraum von vier Jahren ausgerichtet. In dieser Spanne durchlaufen Kapitalmärkte unterschiedliche Phasen: Aufschwung, Korrektur und gelegentlich auch abrupte Verwerfungen. Genau in diesen Wechseln zeigt sich, ob ein Vermögensverwalter lediglich von günstigen Marktbewegungen profitiert oder ob ein belastbares Anlagekonzept dahintersteht.

Für Kapitalanleger ist diese Perspektive von besonderer Bedeutung. Vermögensverwaltung hat nicht die Aufgabe, kurzfristig mit spektakulären Ergebnissen zu glänzen. Ihre eigentliche Qualität zeigt sich darin, Vermögen über längere Zeiträume stabil zu entwickeln, Risiken zu begrenzen und Chancen mit Augenmaß zu nutzen. Als Sachverständiger für Wertpapieranlagen ist für mich daher entscheidend, nicht die plakative Zahl eines einzelnen Jahres zu betrachten, sondern die nachvollziehbare Entwicklung über mehrere Marktzyklen hinweg. Erst diese Perspektive erlaubt eine faire und sachgerechte Beurteilung der tatsächlichen Leistung. Für Anleger bedeutet es: mehr Orientierung – und eine verlässlichere Grundlage für die Wahl jener Vermögensverwalter, denen sie ihr Kapital anvertrauen.



Reinhard Vennekold,
öffentlich bestellter und
vereidigter Sachverständiger
für Wertpapieranlagen



Seit der ersten Ausgabe des Elite Report suchen wir immer wieder nach ungewöhnlichen Bildthemen, die sich oft technisch, teilweise abstrakt oder auch historisch interessant abheben und noch dazu verborgene Welten und unbekannte Zusammenhänge sichtbar machen. Für die Illustration dieser Ausgabe waren wir zu Gast bei Sandoz, dem weltweit führenden Hersteller von Generika und Biosimilars. Es war eine faszinierende Reise, die uns nach Kundl und nach Barleben führte. Spannende Einblicke, die Daniel Schvarcz für uns fotografisch festgehalten hat. Ein ganz herzliches Dankeschön an die Sandoz-Kommunikation und die freundliche Aufnahme durch die Teams in Kundl und Barleben, die so gemeinsam dieses ungewöhnlich bebilderte Heft ermöglicht haben. www.sandoz.de | www.d-s-photo.com

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; Beirat: Reinhard Vennekold; Realisation: Falk v. Schönfels; Lektorat: Ira v. Schönfels; Bildnachweis: SANDOZ, Daniel Schvarcz, andere Bildrechte (Portraits und Gebäude) mit Genehmigung der jeweiligen Vermögensverwalter/Institute; Druck: Firmengruppe APPL, appl druck, Wemding; Beilage im Handelsblatt am 7. Mai 2026, beigeheftet in der WirtschaftsWoche am 8. Mai 2026, Beilage in der Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung F.A.S. am 10. Mai 2026. 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 (im Sinne des WpIG). Veranlagungen in Finanzinstrumente können mit erheblichen Verlusten verbunden sein. Eine individuelle, persönliche Beratung ist immer erforderlich.



Der Test des Elite Report 2026:

Wir suchen die Guten und finden die Besten!

Der Aufwand ist enorm. Unsere Prüfredaktion sowie der Sachverständige sind ganzjährig im Einsatz.

Wer kann es, wer ist rundum seriös? Wer bringt echten Mehrwert? Wer überzeugt klar bis in die Honorarfrage hinein? – Wir ermitteln die Elite. Vom erzielten Vermögenserhalt bis zur Performance-Leistung, von der Kundenorientierung hin zu den vielen Beratungsfeldern, die zum Teil über die eigentliche Bewirtschaftung des Kapitals hinausgehen. Diese Analysearbeit findet in unserer Positivliste im Elite Report ihren Niederschlag. Die Arbeit dabei ist nicht vergnügungssteuerverpflichtig. Ganz im Gegenteil. Wer so tief in den Abgrund des Versagens und des Täuschens sowie der Geldgier blickt, der hätte eigentlich Anspruch auf Schmerzensgeld. Wer sich so als Vermögensverwalter empfiehlt, sprengt nicht selten alle Vorstellungen eines ehrbaren Kaufmanns. Ja, wo Geld im Spiel ist, fallen manchmal alle Hemmungen und Anstandsregeln. Und überall heften sich Anbieter ihre vermeintliche Expertise auf die Brust. Leider halten nicht alle ihr Versprechen.

Und immer wieder taucht dabei die Frage nach der Honorierung des Vermögensverwalters auf. Gibt es da verborgene, unlautere Kosten wie die verpönten Provisionen, die hinter dem Rücken des Kunden herausgeschunden werden? Unsere Recherchen zeigen uns hier deutliche Hinweise bis hin zu einer planmäßig klammheimlichen Strategie von »Zusatzeinkünften«. Klar, dass auch solche Machenschaften den Weg in die Elite versperren. In der Vermögensverwaltung gibt es ersichtliche und vor allem abgesprochene Honorare und keine versteckten Provisionen. Es sei denn, mit dem Kunden wurde anderes vereinbart.

In der vergangenen Prüfsaison haben wir 386 Adressen erfasst und aufmerksam in mehreren Schritten gesichtet. Bereits nach einer ersten und zweiten Analyse im Internet beziehungsweise



96 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

der Auswertung des jeweiligen Auftritts blieben nur 122 Anbieter als mögliche Vermögensverwalter zunächst im Netz. So reduzierte sich die Anfangsmenge und es begannen die intensiven Leumundsbefragungen im Marktumfeld. Parallel ergaben die Auswertungen unserer umfangreichen Fragebögen im Vergleich dazu harte Fakten für die Qualitätserkennung. Mit einbezogen in diesen Prozess wurden dann die gesammelten Erlebnisberichte unserer Leser, die als Tester ehrenhalber unterwegs waren.

Insgesamt 620 persönlich gemachte Erfahrungen präzisieren die jeweiligen Blicke in die Praxis. Ergänzt durch etliche Vermögens-Ausschreibungsergebnisse und die Prüfung aller 37 Parameter (die Analyse-Systematik) schmolz die Zahl der Elite-Kandidaten letztendlich auf 51 Anbieter.

Sie alle haben den Bilanzcheck ebenso durchlaufen, wie die vielen Einzelaspekte, die die Beratungsakkuratesse verifizieren. Besonders großen Wert wird den fachlichen Qualitäten zugemessen. Die Endbewertung dazu findet insgesamt in der vermögenswirksamen Intelligenz ihren Niederschlag. Dass diese tiefgreifenden Fragen manch einem Vermögensverwalter nicht gefallen, versteht jeder, der die Anbieterszene mal durchlaufen ist. Wer sich aber der Auskunft verweigert, nichts zu sagen hat oder nicht Stellung beziehen will, stellt sich nicht

der Forderung nach Transparenz. Und so was kann in der Elite keinen Platz beanspruchen.

Die gesamte Prüf- und Bewertungsarbeit dient einem Ziel: Vermögen braucht Sicherheit, um bestehen und gemehrt werden zu können. Und dieser generelle Anspruch wird von sehr vielen Einzelaspekten getragen. Im Vordergrund steht immer das solide Wissen. Wo sind die begründbaren Chancen, was ist eher riskant? Wie sehen die grundlegenden Fundamente aus? Und um es hier kurz zu machen, taucht sehr schnell in diesem Zusammenhang die Frage nach der charakterlichen Eignung der Vermögensverwalter auf. Basis ist hier die grundsätzliche Qualität des legendären Privatbankiers als Vorbild, das für die besondere Zuverlässigkeit steht. Und neben der fachlichen Begabung bewerten wir natürlich auch die wirklich erkennbare Kundenorientierung, die Aufmerksamkeit und den Respekt. In einer guten Vermögensverwaltung gibt es mehr als nur die stimmige Chemie zwischen Kunden und Dienstleister.

Im originalen Elite Report haben wir für das Jahr 2026 insgesamt 51 Dienstleister als rundherum empfehlenswert herausdestilliert. 41 dieser ausgezeichneten Experten sind als deutsche Häuser zu bezeichnen, sechs stammen aus Österreich und vier aus der Schweiz beziehungsweise aus dem Fürstentum Liechtenstein. □



Bank Pictet & Cie (Europe) AG:

Das Pictet-Investmentuniversum

Armin Eiche, CEO der Bank Pictet & Cie (Europe) AG, spricht im Interview über Chancen und Risiken einer neuen wirtschaftlichen Ära, geprägt von geopolitischer Unsicherheit, und erklärt uns, warum das Pictet-Investmentuniversum in bewegten Zeiten trotzdem funktioniert.

Elite Report extra: Herr Eiche, Pictet verteidigt seine Spitzenposition im Elite Report regelmäßig, und die lange und erfolgreiche Historie Pictets als Gruppe insgesamt spricht ebenfalls für sich. Was zeichnet das Haus besonders aus?

Armin Eiche: Es mag banal klingen, aber der ausschließliche Fokus auf Vermögensverwaltung und der damit einhergehende Gleichklang der Kundeninteressen mit unseren eigenen macht schon einen Großteil unseres Erfolges aus. Und mit unserem Brand ziehen wir weltweit bemerkenswerte Talente an. Das heißt nicht, dass wir mit unserer Sicht auf die Märkte oder bei unseren Anlageentscheidungen immer richtig liegen, aber unsere internationale Erfahrung, unsere langfristige Ausrichtung und der weitgehende Mangel an Interessenkonflikten helfen uns dabei, unsere Kunden nach bestem Wissen und Gewissen zu beraten.

Elite Report extra: Nun befinden wir uns ja in sehr bewegten Zeiten. Wie gehen Sie damit um?

Armin Eiche: Wie Sie sagen, leben wir in einer neuen wirtschaftlichen Ära, geprägt von geopolitischer Unsicherheit, einer multipolaren Weltordnung und disruptiven Innovationen wie Künstlicher Intelligenz. Staaten investieren verstärkt in Verteidigung und Infrastruktur, um strategische Autonomie zu sichern. Kein Wunder also, dass Realwerte – also Anlagen mit physischem Substanzwert – von diesen Trends profitieren, da sie Zugang zu kritischen Ressourcen wie Energie, Metallen und Infrastruktur bieten und als wertstabil gelten.

Elite Report extra: Können Sie dies näher ausführen?

Armin Eiche: Wesentlicher Treiber ist derzeit leider die geopolitische Instabilität und die damit verbundenen steigenden

Verteidigungsausgaben und Reshoring, ein wachsender Bedarf an Infrastrukturmaßnahmen, insbesondere in den Bereichen Transport und Elektrizität sowie die zunehmende Elektrifizierung und Digitalisierung. Gleichzeitig ist es eine Tatsache, dass Unternehmen mit physischen Vermögenswerten weniger anfällig für KI-Disruptionen sind als solche mit immateriellen Assets, zumal auch die KI-Entwicklung zwingend (physische) Rechenzentren benötigt.

Elite Report extra: Wie reagieren Sie darauf hinsichtlich Ihrer Anlagestrategie?

Armin Eiche: Wir haben vor diesem Hintergrund unter anderem eine Aktienstrategie entwickelt, die auf Kapitalwachstum durch Investitionen in Unternehmen mit realen physischen Vermögenswerten setzt. Diese Strategie folgt einem langfristigen Ansatz, basiert auf fundamentaler Analyse und verfolgt einen Bottom-up-Stockpicking-Prozess. Ziel ist ein global diversifiziertes Portfolio mit Fokus auf Reindustrialisierung, Digitalisierung und Elektrifizierung.

Elite Report extra: Welche Vorteile und welche Risiken sind mit Realwert-Investments verbunden?

Armin Eiche: Vorteile sind die langfristige Wertsteigerung, Diversifikation über Länder und Sektoren sowie eine geringere Anfälligkeit gegenüber KI-bedingten Marktveränderungen. Risiken bestehen in kurzfristiger Volatilität, fehlender Kapitalgarantie und der Abhängigkeit von der Entwicklung der zugrunde liegenden physischen Vermögenswerte.

Elite Report extra: Und welche Sektoren und Regionen sind besonders attraktiv?

Armin Eiche: Besonders interessant sind Versorgungsunternehmen, Industrie, Rohstoffe, Immobilien, erneuerbare Energien sowie digitale Energie-Infrastruktur. Regional liegt der Schwerpunkt auf Nordamerika, gefolgt von Europa und Asien. Die Währungsallokation ist stark auf den US-Dollar ausgerichtet. Dazu bieten Immobilien Einkommensströme, und Transport- und digitale Infrastruktur profitieren von der steigenden Nachfrage nach Ressourcen und Digitalisierung. Last, but not least, wachsen Energie- und Umweltinfrastruktur durch Investi-

tionen in erneuerbare Energien und intelligente Netze. Nicht zu vergessen: Bergbauunternehmen, die die Rohstoffe für technologische Innovationen liefern. Wir sprechen also von einem recht breit gefassten Investmentuniversum.

Elite Report extra: In der Tat. Können Sie denn etwas zum Investmentprozess sagen?

Armin Eiche: Es handelt sich um ein Investmentuniversum von circa 800 investierbaren Unternehmen, bei denen wir insbesondere auf Cashflow-Rendite auf das investierte Kapital achten. Aus diesen wählen wir bottom-up die Top 15 Prozent nach Asset-Intensität aus. Risikomanagement und Portfolioüberwachung erfolgen fortlaufend.



Armin Eiche ist CEO der Bank Pictet & Cie (Europe) AG

Elite Report extra: Sie richten sich ja vorwiegend an professionelle Anleger. Worauf sollten diese derzeit besonders achten?

Armin Eiche: Wir beobachten derzeit aufmerksam die potenzielle KI-Blase als großes systemisches Risiko für die globalen Märkte. Weitere erhebliche Gefahren stellen die aktuelle Geopolitik, das Wiederaufflammen der Inflation, ein sprunghafter Anstieg der Anleiherenditen sowie Kreditrisiken im Bereich Private Equity dar. Taktische Anpassungen in der Vermögensallokation werden also mitunter nötig sein.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für diese interessanten Einblicke in Ihre Investitionsüberlegungen.



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



Privatbankier KR Heinrich Spängler, Aktionär und Aufsichtsrat Bankhaus Spängler

Bankhaus Spängler: Renaissance der Nähe

In den letzten Jahren veränderte sich das Bankgeschäft von Grund auf.

Dr. Nils Kottke, Mitglied des Vorstandes im Bankhaus Spängler, im Gespräch über den Paradigmenwechsel am Finanzmarkt und darüber, was diese Veränderung für die Kundinnen und Kunden konkret bedeutet.

Elite Report extra: Das Bankhaus blickt auf eine fast 200-jährige Geschichte zurück. In den vergangenen Jahren hat sich durch den technologischen Wandel speziell auch im Bankengeschäft sehr viel getan. Wo sehen Sie das Bankhaus Spängler in 20 Jahren?

Nils Kottke: Eine Prognose traue ich mir nicht zu. Fakt ist, dass wir in den vergangenen Jahrzehnten mit Veränderungen zu tun hatten, die es zusammengerechnet im letzten Jahrhundert nicht gegeben hat.

200 Jahre Unternehmensgeschichte sind ein stabiles Fundament und unsere Erfahrung ist ein echter Mehrwert. Gleichzeitig haben wir eine Unternehmenskultur mit hoher Flexibilität und Veränderungsbereitschaft. So begreifen wir Wandel – wie beispielsweise den technologischen Fortschritt – auch immer als Chance, die uns die Zukunft bietet.

Elite Report extra: Das Bankhaus Spängler hat als erstes österreichisches Institut 2018 eine Online-Vermögensverwaltung eingeführt. Wird im Bankhaus Spängler die persönliche Beratung irgendwann vollständig durch Online-Services abgelöst werden?



Dr. Nils Kottke,
Vorstand
Privatvermögen

Nils Kottke: Das Verhalten der Kundinnen und Kunden hat sich maßgeblich verändert. Die Kontaktfrequenz bei klassischen Bankdienstleistungen hat stark abgenommen. Das liegt an den neuen technischen Möglichkeiten. Computer und Smartphones vereinfachen vieles. Sie müssen nicht mehr in die Bank kommen, um eine Überweisung zu tätigen. Aber die persönliche Beratung wird es im Bankhaus Spängler immer geben. Und sie wird nicht weniger, sondern mehr. Denn letztendlich führt die Digitalisierung zu einer Renaissance der Nähe.

Elite Report extra: Was meinen Sie damit konkret?

Nils Kottke: Das heißt, dass die Kundin-

nen und Kunden viel bewusster Nähe suchen und persönliche Gespräche einen viel höheren Stellenwert bekommen werden. Digitale Angebote können vieles vereinfachen und unterstützen, aber sie können nie das Vertrauen ersetzen, das in persönlichen Gesprächen entsteht.

Banking ist People Business und das wird es immer bleiben. Es ist die Kombination Mensch und Technik, die entscheidend ist, und zwar genau in dieser Reihenfolge. In unserem Haus hat die Technik eine dienende Funktion. Vieles ist digitalisierbar, das persönliche Gespräch auf Augenhöhe ist es aber nicht.

Elite Report extra: Besten Dank für die Einsichten, Herr Dr. Kottke!

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

Der Ruf des Schweizer Private Bankings ist legendär. Der Elite Report sprach mit Till C. Budelmann, Mitglied der Geschäftsleitung der Zürcher Privatbank Bergos AG, über die Vorzüge der Kapitalanlage in der Schweiz.

Bergos AG: Die Schweiz – ein sicherer und attraktiver Anlagehafen

Elite Report extra: Herr Budelmann, Bergos ging aus der früheren Berenberg Bank (Schweiz) hervor und wurde 2021 eine eigenständige Bank. Und schon im gleichen Jahr wurden Sie mit der Höchstnote »summa cum laude« bei uns in den Elite Report aufgenommen – eine Bewertung, die Sie seitdem jedes Jahr erhielten. Worin liegt dieser Erfolg begründet?

Till C. Budelmann: Bergos hat einen klaren Fokus: Wir wollen das Vermögen unserer Kunden schützen und mehren. Dazu muss man zunächst einmal seine Kunden und ihr Umfeld, ihre Bedürfnisse und Herausforderungen gut kennen. Das erfordert eine intensive Kundenbetreuung durch hervorragend ausgebildete Mitarbeiter. Wir geben unseren Beratern stets den Freiraum und die Möglichkeiten zum intensiven Austausch mit unseren Kunden. Und dann benötigt man natürlich auf der Anlagenseite die entsprechende Qualität. Wir haben einen globalen Investmentansatz mit einem seit vielen Jahren ausgezeichneten Track Record. Die Qualität unseres Ansatzes zeigt sich auch darin, dass wir neben Privatkunden eine ganze Reihe großer institutioneller Kunden betreuen.

Elite Report extra: Zudem haben Sie einen besonderen Gesellschafterkreis ...

Till C. Budelmann: Das ist richtig. Bergos gehört einer Gruppe von sehr erfolgreichen Unternehmern aus der Schweiz und Deutschland. Dieses »Aktionariat« weiß genau um die Bedürfnisse von Unternehmerfamilien und ist sowohl fordernd als auch der beste Ratgeber, den man sich wünschen kann. Das ist sicher auch ein wichtiger Baustein für unseren Erfolg.

Elite Report extra: Was sind die besonderen Stärken der Schweiz?

Till C. Budelmann: Im Gegensatz zu vielen wirtschaftlichen Schwergewichten mit hohen Staatsschulden und Haushaltsdefiziten besticht die Schweiz mit weitgehend ausgeglichenen öffentlichen Haushalten. Die Staatsschulden sind sehr niedrig, im internationalen Vergleich kann die Schweiz dank der Schuldenbremse als finanzpolitischer Musterschüler gelten. Auch bei der Preisstabilität nimmt die Schweiz eine Sonderrolle ein. Während der großen Inflationswelle ab 2021 stieg die Teuerungsrate in der Spitze nur auf 3,5 Prozent, während andere Länder zweistellige Inflationsraten verkraften mussten. Zudem gelang es der Schweizerischen Nationalbank schneller als anderen Zentralbanken, die Inflationswelle zu brechen. Sie liegt



Till C. Budelmann,
Mitglied der Geschäftsleitung der Bergos AG

seit fast drei Jahren wieder im Zielband von 0 bis 2 Prozent. Als Finanzplatz hat die Schweiz einen exzellenten Ruf, die Erfolgsbilanz umfasst das ganze Wirtschafts- und Gesellschaftssystem. So liegt die Steuer- und Abgabenquote mit rund 27 Prozent deutlich unter den Werten der Nachbarländer Deutschland (38 %), Österreich (43 %), Italien (43 %) und Frankreich (43 %).

Elite Report extra: Was macht die Schweiz besser?

Till C. Budelmann: Im Vergleich zu vielen anderen Ländern, in denen erhebliche gesellschaftliche Spannungen zu beobachten sind, ist die Schweiz gesellschaftlich stabil.

Dies hängt sicherlich damit zusammen, dass das Land bei den Pro-Kopf-Einkommen in die internationale Spitzengruppe gehört. Zudem setzt man auf föderale, dezentrale Strukturen und regelmäßig auf Volksabstimmungen. Beides trägt dazu bei, die Wünsche der Bürger politisch so gut wie möglich umzusetzen.

Elite Report extra: Die Welt scheint im Krisenmodus. Gilt die Schweiz immer noch als sicherer Anlagehafen?

Till C. Budelmann: Ja, die Welt kommt nicht zur Ruhe, eine Krise jagt die nächste. Traditionell gilt die Schweiz neben den USA und Japan als sicherer Anlagehafen. Allerdings genießen diese beiden ihren Status inzwischen vor allem wegen ihrer Größe und internationalen Bedeutung – ihre finanzpolitischen Kennziffern rechtfertigen das eigentlich nicht mehr. Das ist hier anders. Die Schweiz ist klein, aber grundsolide. Deshalb ist es mehr als nachvollziehbar, wenn Anleger den Franken als Zufluchtsort suchen. Der bärenstarke Wechselkurs des Schweizer Franken ist der beste Beleg für die Attraktivität der Schweiz.

Elite Report extra: Vielen Dank für die Auskünfte, Herr Budelmann!



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

BV & P Vermögen AG:

Konzept mit menschlichem Verständnis

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

Elite Report extra: Herr Vetter, Sie sind mit Ihren Kunden Jahr für Jahr gewachsen. Ihr Erfolg bestätigt die gute Arbeit, die Sie als mittelständischer Vermögensverwalter seit mehr als 20 Jahren leisten. Wie passen Sie derzeit Ihre Vermögensverwaltung den neuen Gegebenheiten und Perspektiven an?

Anton Vetter: Die Welt befindet sich zweifellos in einem Wandel – insbesondere geopolitisch. Entscheidend ist dabei eine sorgfältige Analyse: Handelt es sich um strukturelle Veränderungen mit langfristigen Folgen oder lediglich um Themen, die kurzfristig in den Vordergrund treten und anschließend wieder an Bedeutung verlieren? Unser Ansatz besteht deshalb darin, Vermögensmandate breit und global aufzustellen. Diese Diversifikation hat sich über viele Jahre bewährt. Dabei achten wir jedoch darauf, dass Streuung nicht planlos entsteht, sondern klar strukturiert aufgebaut ist.

Elite Report extra: Das klingt nach einem klar strukturierten Ansatz. Können Sie erläutern, wie Sie diese Philosophie umsetzen?

Anton Vetter: Gerne. Bei der Strukturierung unserer Mandate verfolgen wir ein Modell, das sich aus drei zentralen Bausteinen zusammensetzt: Basis-, Steuerungs- und Satelliteninvestments. Die Basisinvestments bilden das Fundament unserer Portfolios. Sowohl im Aktien- als auch im Rentenbereich investieren wir vorwiegend in etablierte Märkte, beispielsweise über Indizes wie den Stoxx Europe 600 oder den MSCI All Country World. Ergänzt wird dieses stabile Fundament durch Satelliteninvestments. Hier agieren wir deutlich dynamischer. Auf Basis eines über viele Jahre entwickelten Momentumansatzes analysieren wir ein globales Anlageuniversum und identifizieren Branchen, Länder oder Regionen mit besonders positiver Dynamik. Diese Positionen setzen wir gezielt als Akzent im Portfolio ein. Die Satelliten werden monatlich überprüft und bei Veränderungen entsprechend angepasst. Die dritte Säule bilden Steuerungsinvestments, die eine taktische Funktion erfüllen. Hier beobachten wir verschiedene Indikatoren, beispielsweise saisonale Muster oder technische Signale wie die 200-Tage-Linie. Auf dieser Grundlage können wir Aktien oder Anleihen temporär über- oder untergewichten. Dieses Zusammenspiel aus stabiler Basis, dynamischen Satelliten und taktischer Steuerung ermöglicht es uns, Portfolios flexibel anzupassen. Besonders gut lässt sich dieser Ansatz heute über ETFs umsetzen.

Elite Report extra: ETFs sind ein gutes Stichwort! ETFs werden ja nicht nur positiv gesehen und oftmals kritisch beäugt, da man sich ja nur auf Indexebene bewegt. Welche Konsequenzen ziehen Sie aus der momentan geführten ETF-Diskussion?

Anton Vetter: Natürlich ist das auch eine Frage der Investmentphilosophie. Manche Vermögensverwalter setzen stärker auf

Einzeltitle, andere auf aktiv gemanagte Fonds. Sie haben einhellig unseren Erfolg als mittelständischer Vermögensverwalter über mehr als 20 Jahre angesprochen. Ich bin überzeugt, dass die Entscheidung, frühzeitig auf ETFs zu setzen, einen wichtigen Beitrag zu dieser Entwicklung geleistet hat. Die Vorteile von ETFs sind weithin bekannt und werden intensiv diskutiert. In gewisser Weise bestätigt uns diese Entwicklung, denn sie zeigt, dass Transparenz, breite Marktpartizipation und Kostenbewusstsein langfristig tragfähige Prinzipien sind.



Die Vorstände der BV & P: Marina Mair, Anton Vetter und Tobias Müller

Elite Report extra: Was stärkt Ihrer Erfahrung nach ein tragfähiges Konzept in der Vermögensverwaltung?

Anton Vetter: In den vorherigen Fragen bin ich bereits auf unsere Investmentstruktur eingegangen. Doch ein tragfähiges Konzept in der Vermögensverwaltung besteht meiner Meinung nach aus weit mehr als der reinen Portfolioallokation. Unsere Kunden suchen vor allem einen verlässlichen Partner, der ihnen Zeit verschafft, indem er sich um Themen kümmert, mit denen sie sich selbst nicht permanent beschäftigen möchten. Gerade in einer Zeit, in der viele Zukunftsvisionen von Technologie und Künstlicher Intelligenz geprägt sind, zeigt sich, dass Vermögensverwaltung weiterhin stark vom persönlichen Austausch lebt. Finanzielle Fragen gehören zu den sensibelsten Themen überhaupt. Die meisten Menschen möchten diese nicht einer Maschine anvertrauen, sondern mit einem vertrauenswürdigen Ansprechpartner besprechen. Ein tragfähiges Konzept verbindet deshalb fachliche Kompetenz mit menschlichem Verständnis.

Elite Report extra: Herzlichen Dank, Herr Vetter!

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 Vermögensverwaltung GmbH:

Warum Value Investing langfristig funktioniert

Florian Haller, geschäftsführender Gesellschafter »DAS WERTEHAUS«, erklärt uns, worauf es ankommt.

Die Grundlage des Value Investing

Das Value Investing gehört zu den bekanntesten und zugleich diszipliniertesten Anlagestrategien der Welt. Geprägt wurde der wertorientierte Ansatz von Benjamin Graham und später populär gemacht durch Warren Buffett. Die Grundidee ist einfach: Kaufe Unternehmen, die unter ihrem inneren Wert gehandelt werden, und halte sie geduldig, bis der Markt diesen Wert erkennt.



*Florian Haller,
geschäftsführender Gesellschafter*

Der innere Wert als Kompass

Im Zentrum steht der »intrinsische Wert«. Er ergibt sich aus fundamentalen Kennzahlen wie Gewinnkraft, Cashflow, Vermögenswerten und Wettbewerbsposition. Notiert eine Aktie deutlich unter diesem errechneten Wert, entsteht eine Sicherheitsmarge zum Kauf. Diese »Margin of Safety« schützt vor Fehlinvestitionen und unvorhergesehenen Entwicklungen.

Typische Kennzahlen im Value Investing:

- Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV)
- Kurs-Buchwert-Verhältnis (KBV)
- Free Cashflow
- Eigenkapitalrendite
- Verschuldungsgrad

Entscheidend ist jedoch nicht eine einzelne Kennzahl, sondern das Gesamtbild: Geschäftsmodell, Managementqualität und langfristige Wettbewerbsvorteile.

Warum Value funktioniert

Der Markt ist kurzfristig oft von Emotio-

nen getrieben. Euphorie führt zu Überbewertungen, Angst drückt solide Unternehmen unter ihren fairen Wert. Value-Investoren nutzen diese Fehlbewertungen systematisch aus. Sie handeln antizyklisch: Kaufen, wenn andere verkaufen, und bleiben rational, wenn der Markt übertreibt.

Historisch zeigte sich, dass Value-Phasen häufig auf Zeiten extremer Growth-Dominanz folgen. Nach der Dotcom-Blase etwa erlebten Substanzwerte eine starke Aufholbewegung. In Phasen steigender Zinsen oder höherer Inflation schneiden profitable, Cashflow-starke Unternehmen oft besser ab als hoch bewertete Zukunftsversprechen.

Value ist nicht gleich »billig«

Ein niedriger Kurs allein macht noch keine Value-Aktie. Man spricht von »Value Traps« (Anlegerfallen), wenn ein Unternehmen strukturelle Probleme hat und dauerhaft günstig bleibt. Erfolgreiches Value Investing erfordert daher eine tiefgehende Analyse und Geduld.

Qualität zu einem fairen Preis ist langfristig meist überlegen gegenüber schlechter Qualität zu einem sehr niedrigen Preis.

Langfristiger Ansatz

Value Investing ist kein kurzfristiger Handelsstil. Es setzt auf Zeit, Disziplin und unabhängiges Denken. Viele der erfolgreichsten Investoren verfolgen einen Anlagehorizont von fünf, zehn oder mehr Jahren. Der Zinseszinsseffekt entfaltet seine volle Kraft nur bei konsequentem Durchhalten.

Fazit

Value Investing verbindet Fundamentalanalyse mit psychologischer Stabilität. Es basiert auf der Überzeugung, dass Märkte zwar kurzfristig schwanken, langfristig jedoch zum fairen Wert tendieren. Wer bereit ist, gegen den Strom zu denken, gründlich zu analysieren und Geduld mitzubringen, findet in dieser Strategie einen robusten und bewährten Ansatz für einen nachhaltigen Vermögensaufbau.

Florian Haller



DAS WERTEHAUS

Vermögensverwaltung – so individuell wie Sie.

**Ernsbergerstr. 5
D-81241 München
Tel.: +49(0)89/548 01 970
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 zu den Themen Immobilien, Steuern und Vermögensnachfolgeplanung an. Bereits ab 25.000 Euro kann man an der standardisierten Vermögensverwaltung und ab 250.000 Euro an der individuellen Vermögensverwaltung partizipieren.

Betreuungsqualität bis hin zur Nachfolge

Die Deutsche Oppenheim Family Office AG gehört seit vielen Jahren zu den führenden Multi-Family-Offices in Deutschland – ein Haus mit gewachsenen Wurzeln, tiefer Expertise und einem klaren Blick nach vorn.

Mit rund zwanzig Milliarden Euro betreutem Vermögen, 80 Spezialistinnen und Spezialisten und vier Standorten in Köln, Frankfurt, Hamburg und Grasbrunn bei München verbindet sie zwei Welten: die persönliche Nähe einer unabhängigen, hochindividuellen Vermögensmanufaktur und – auf Wunsch – den Zugang zur globalen Infrastruktur der Deutschen Bank. Diese Verbindung aus Tradition und Moderne macht die Deutsche Oppenheim in einer dynamischen Welt zu einem Haus, das Familien mit Weitblick, Stabilität und Zukunftskraft begleitet. In einer Zeit, in der Vermögen komplexer, globaler und digitaler wird, schafft dieses Zusammenspiel ein Umfeld, das es Familien und institutionellen Anlegern wie Stiftungen ermöglicht, ihr Gesamtvermögen vorausschauend und mit hoher fachlicher Tiefe zu steuern.

Die Deutsche Oppenheim versteht sich als »Manufaktur für einzigartige Vermögen«. Jedes Mandat folgt einer eigenen Logik, geprägt durch Werte, Ziele und die Geschichte der jeweiligen Familie. Die strategische Asset Allokation bildet dabei den zentralen Kompass – ein Instrument, das langfristige Leitplanken setzt und zugleich flexibel bleibt, um bei Bedarf nachhaltig auf geopolitische und makroökonomische Entwicklungen zu reagieren. Ergänzend verfügt das Haus über eine außergewöhnliche Leistungsbreite: spezialisierte Mandate, Immobilien-

strategien, Managerselektion sowie ein detailliertes, bankenunabhängiges und anlageklassenübergreifendes Gesamtvermögensreporting. Die Deutsche Oppenheim setzt diesen Anspruch in einen strategischen Rahmen um, der Governance, Transparenz und Verständlichkeit stärkt und Familien bei »make or buy«-Entscheidungen im Family-Office-Umfeld unterstützt. Konsequenterweitergedacht führt dieser Anspruch direkt zur Digitalisierung. »Digitale Leistungsfähigkeit ist heute ein Qualitätsmerkmal für exzellente Beratung. Unsere Aufgabe ist es, Daten so schnell, klar und intuitiv bereitzustellen, dass sie für jede Generation verständlich werden«, so Vorstandssprecher Volker Hecht.

Das bankenunabhängige Gesamtvermögensreporting wird technisch und inhaltlich fortlaufend weiter ausgebaut – sowohl bei liquiden als auch bei illiquiden Vermögenswerten. Neue Analyseinstrumente ermöglichen einen noch klareren Blick auf Zusammenhänge im Gesamtvermögen und unterstützen eine Beratung, die auf Transparenz, Geschwindigkeit und digitale Selbstverständlichkeit setzt. Wachstum entsteht bei der Deutschen Oppenheim durch Vertrauen. Neue Mandate entstehen häufig aus Unternehmerfamilien, die einen langfristigen Partner suchen, aus Übergabe- und Veränderungsphasen oder durch persönliche Empfehlungen. Die Teams um den Vorstand arbeiten dabei eng und komplementär zusammen – mit dem gemeinsamen Anspruch, Vermögen so zu begleiten, dass sowohl die heutige als auch die künftige Generation Stärke, Klarheit und Perspektive erhält. Eine Beratung, die ihrer Zeit entspricht – und ihr voraus ist. □

Phasen einer »Vermögens- und Nachfolgeplanung«

| Bestandsaufnahme | Analyse/Planung | Dokumentation | Umsetzungsbegleitung |
|--|---|---|---|
| – Familie/Person | – Definition der Ziele | – Erarbeitung von | – Bei Maßnahmen |
| – Vermögen (Verkehrs- und Steuerwerte) | • Gerechtigkeit/Familienfrieden | Handlungsempfehlungen | • Verfügung zu Lebzeiten oder von Todes wegen |
| – Versorgungs-/Absicherungsstatus | • Erhalt des Familienvermögens | • Priorisierung konkurrierender Ziele | • Testamentsvollstreckung |
| – Aktuelle erb- und güterrechtliche Regelungen | • Vermeidung von Zugriffen fremder Dritter oder familien- fremder Personen | • Nutzen-/Risikoanalyse | • Familiengesellschaften |
| – Erbrechtliche Einschränkungen in Gesellschaftsverträgen | • Steuerliche Themen | • Ausweis des Optimierungspotenzials | • Vollmachten |
| – Einschränkungen aus Erbschaften/Schenkungen | – Abgleich Status des Quo mit den Zielen und Wünschen | – Umsetzungsleitfaden, Erarbeitung der nächsten Schritte | • Patientenverfügung |
| | – Erarbeitung verschiedener Szenarien unter Betrachtung der Liquidität* und Absicherung | | • Stiftungen |
| | | | – Übernahme von Dienstleistungen |
| | | | – Regelmäßige Überprüfung der Nachfolgeplanung |

*Liquidität wird in drei Zusammenhängen benutzt: die von Zentralbanken dem Finanzsystem zur Verfügung gestellten, zusätzlichen liquiden Mittel. Die Fähigkeit von Unternehmen oder Privatpersonen, Vermögenswerte schnell und in großem Umfang liquidieren zu können. Liquide Anlagen innerhalb eines Vermögens.

Nur mit dem Finger mal schnippen? Bloß nicht. Vermögensnachfolge ist ein komplexes Themenbündel, das nicht zwischen Tür und Angel gelöst werden kann. Es braucht Tiefgang, Akkuratess und nachgewiesene Expertise. Deshalb haben wir die führenden Köpfe der Deutschen Oppenheim Family Office gefragt: Wie wird ein Nachfolgeprojekt planbar?



Anne Wessel, Vorstand



Volker Hecht, Sprecher des Vorstands



Oliver Leipholtz, Vorstand

Generationen verbinden. Vermögen entschlüsseln. Zukunft gestalten.

Planung mit Tiefgang

Elite Report extra: Meine Dame, meine Herren, allzu oft wird das Thema verdrängt, denn es hat etwas Morbides. Doch ein Tabu kann schwerwiegende Verluste und Fehler auslösen. Wie lassen sich die Gefahren bannen?

Volker Hecht: Die besondere Stärke unseres Hauses liegt im Zusammenspiel aus Erfahrung, Klarheit und vorausschauendem Denken. Denn als Multi-Family-Office tragen wir Verantwortung für Stabilität in den Vermögensstrukturen und im generationenübergreifenden Dialog. Die Orientierung kann nicht deutlich genug herausgearbeitet werden.

Elite Report extra: Stichwort »Vermögensarchitektur«. Wie nachhaltig kann die Planung sein?

Anne Wessel: Das Ziel der Nachhaltigkeit ist nur erreichbar, wenn man generationsübergreifend denkt und plant. Während die ältere Generation Stabilität, Substanz und Kontinuität im Auge hat, verbindet die junge Generation Vermögen stärker mit internationaler Mobi-

lität, digitaler Transparenz und wirkungsorientiertem Handel. Das heißt, wir müssen Generationen erfolgreich verbinden und Vermögen so strukturieren, dass sie heute Klarheit schaffen und morgen Gestaltung ermöglichen. Hierbei sind wir stark gefordert, um einen strategischen Rahmen der Governance, Transparenz und Verständlichkeit aufzuzeigen. Es gilt immer, die Familie zu unterstützen.

Elite Report extra: Wie stark thematisieren Sie die zurzeit geopolitische Unsicherheit und die strukturellen Marktverschiebungen, wenn Sie an die Kapitalanlagen für 2026 denken?

Oliver Leipholtz: Die Märkte sind heute von hoher Unsicherheit geprägt. In solchen Phasen zeigt sich, wie wertvoll eine konsequent ausgerichtete, langfristige Vermögenssteuerung ist. Stabilität entsteht nicht durch kurzfristige Reaktionen, sondern durch einen klaren Kurs, der auch in unruhigen Zeiten trägt. Einzelstrategien bilden weiterhin das

Fundament der Vermögensverwaltung, sinnvoll ergänzt durch ETFs. Diversifikation hilft in solchen Zeiten, wenn man sich insbesondere den Rohstoffsektor in der aktuellen Situation ansieht. Langfristig gehören da auch Private Markets, Immobilien, Infrastruktur und auch Private Debt in den Fokus. Die aktuelle Unsicherheit in diesem Sektor schafft mittelfristig neue Möglichkeiten und sollte weiter an struktureller Bedeutung gewinnen.

Elite Report extra: Herr Hecht, geben Sie zu guter Letzt unseren Lesern kurz die »Grundmelodie« Ihrer Arbeit.

Volker Hecht: Ein Family Office und Vermögensverwalter wächst nicht über Produkte, sondern über Beziehungen. Wenn wir Orientierung geben, Komplexität reduzieren und Familien über Generationen begleiten, entsteht Vertrauen – und Vertrauen ist das Fundament unserer Arbeit.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

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

Im Klapperhof 7-23, D-50670 Köln
Taubusanlage 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 Toskana-Modell: Vermögensverwaltung mit Plan, Augenmaß und Ertragsfokus

Wer an die Toskana denkt, denkt unter anderem auch an Ruhe, Qualität und Weitblick. An eine Landschaft, die für Erholung steht. Dieses Bild passt erstaunlich gut zu einer Vermögensverwaltung, die nicht von kurzfristigen Trends lebt, sondern von Struktur, Planbarkeit und dem Anspruch, Vermögen so zu organisieren, dass es den Zielen seines Inhabers dient. In diesem Kontext steht das Toskana-Modell deshalb für einen Ansatz, der Vermögensverwaltung als kluge Verbindung von Ertrag, Stabilität und individueller Passgenauigkeit versteht.

Viele vermögende Privatkunden und Unternehmer stehen heute vor einer ähnlichen Aufgabe: Das Vermögen ist aufgebaut, Verantwortung wurde über Jahre getragen, unternehmerische Risiken wurden bewusst eingegangen. Nun soll das Kapital nicht täglich neue Unruhe erzeugen, sondern zuverlässig im Hintergrund arbeiten. Im Vordergrund steht dann häufig nicht die maximal mögliche Ausschöpfung jeder Marktbewegung, sondern die Frage, wie sich Vermögen langfristig erhalten, sinnvoll strukturieren und in planbare Ertragsströme übersetzen lässt. Vermögensverwaltung wird damit zu einer sehr persönlichen Disziplin. Sie muss zur Lebenssituation passen, zum Sicherheitsbedürfnis, zum Liquiditätsbedarf und zum Anspruch, Entscheidungen nicht permanent selbst neu treffen zu müssen.



Christian Janas, Mitglied des Vorstands und Leiter der Vermögensverwaltung der DJE KAPITAL AG.

Er verantwortet sowohl die individuelle Vermögensverwaltung als auch Solidvest, die Online-Vermögensverwaltung.

Unabhängig von der Lebensphase zurück- lehnen

Genau hier setzt das Toskana-Modell an. Es ist keine Standardlösung, sondern eine individualisierte Vermögensverwaltung mit klarem Ausschüttungsfokus. Ziel ist ein Portfolio, das regelmäßige Erträge ermöglichen soll und zugleich auf möglichst niedrige Schwankungen bei marktorientierter Rendite ausgerichtet ist. Dahinter steht die Überzeugung, dass Vermögen nicht nur wachsen, sondern auch zu konkreten Lebenszielen passen muss. Eine entsprechende Struktur schafft nicht nur die nötige finanzielle Stabilität, sondern auch Gelassenheit, was für viele Anleger ein entscheidender Mehrwert ist.

Das Prinzip dahinter: Unterschiedliche Anlagebausteine werden so kombiniert, dass sie laufende Erträge liefern können, sich in ihrer Wirkung sinnvoll ergänzen und nicht alle gleichzeitig denselben Marktschwankungen ausgesetzt sind.

Dividendenstarke Aktien können langfristig Wachstumschancen eröffnen und den realen Wert des Vermögens mitentwickeln. Anleihen schaffen eine Basis für kalkulierbarere Erträge und planbare Rückflüsse. Hinzu kommen, je nach Ausgestaltung, weitere stabilisierende Elemente wie etwa Edelmetalle. Entscheidend ist dabei nie der einzelne Baustein, sondern die Architektur des Ganzen. Vermögensverwaltung zeigt ihre Qualität nicht in der isolierten Betrachtung eines Wertpapiers, sondern in der Fähigkeit, ein Portfolio als funktionierendes Gesamtgefüge zu konstruieren.

Ausschüttungsorientiert, individualisiert

Besonders prägend ist im Toskana-Modell die Rolle der Anleihen. Sie bilden häufig das strukturelle Rückgrat des Portfolios. Dabei geht es neben den laufenden Coupons auch um ein durchdachtes Laufzeitenmanagement. Werden Fälligkeiten über mehrere Jahre gestaffelt, entstehen regelmäßige Rückflüsse, die für Entnahmen genutzt oder unter veränderten Marktbedingungen neu investiert werden können. So verbindet sich Planbarkeit mit Flexibilität. Das Portfolio

bleibt nicht statisch, sondern kann auf veränderte Lebensumstände, Zinsniveaus oder Liquiditätsbedürfnisse reagieren. Gerade für Anleger, die auf laufende Mittelzuflüsse Wert legen, ist das ein zentraler Unterschied zu weniger strukturierten Ansätzen.

Wichtig ist dabei, dass der ausschüttungsorientierte Ansatz nie losgelöst von der Persönlichkeit des Anlegers betrachtet werden darf. Es gibt keine Quote, die für jeden gleichermaßen sinnvoll wäre. Die individuelle Risikobereitschaft, der gewünschte Vermögenserhalt, der Anlagehorizont und die Frage, welche Ausschüttungen tatsächlich benötigt werden, bestimmen die finale Ausgestaltung des Portfolios.

Ein konservativer Anleger wird andere Schwerpunkte setzen als jemand, der höhere Schwankungen bewusst akzeptiert. Gute, individualisierte Vermögensverwaltung beginnt deshalb mit dem persönlichen Gespräch, in dem Ziele, Bedürfnisse und Spielräume besprochen werden, um ein tragfähiges Vermögenskonzept zu schaffen. Da sich Lebenssituationen verändern können, bleibt dieses Konzept nicht starr, sondern wird laufend geprüft und bei Bedarf angepasst.

Gerade darin zeigt sich der Unterschied zwischen standardisierter Geldanlage und individueller Vermögensverwaltung. Ein Standardprodukt muss möglichst vielen genügen. Eine Vermögensverwaltung muss dem Einzelnen gerecht werden.

Wer sein Vermögen sinnvoll einsetzen möchte, braucht keine Schablone, sondern ein Konzept mit Augenmaß. Das gilt besonders dann, wenn Kapital für bestimmte Lebensphasen nutzbar gemacht werden soll. Unternehmer nach dem Verkauf ihres Unternehmens, Eigentümer nach einer Immobilienveräußerung oder Anleger mit regelmäßigem Liquiditätsbedarf haben zwar unterschiedliche Biografien, aber oft denselben Wunsch: Das Vermögen soll professionell begleitet werden, ohne dass jede Marktbewegung zur Belastung wird.

Professionelle Zugänge und Marktanalyse

Ein weiterer Vorteil liegt im Zugang zum Anleihemarkt selbst. Viele Staats- und Unternehmensanleihen sind für Privatanleger nur eingeschränkt zugänglich oder mit hohen Mindestanlagesummen verbunden. Hinzu kommen regulatorische Hürden, die die direkte Auswahl zusätzlich erschweren. Eine professionelle Vermögensverwaltung kann hier einen breiteren und differenzierteren Zugang eröffnen. Das ist jedoch nur dann ein echter Mehrwert, wenn Auswahl und Steuerung mit der nötigen Sorgfalt erfolgen. Genau deshalb kommt es auf fundierte Analyse, breite Marktkenntnis, aktives Risikomanagement und einen disziplinierten Investmentprozess an.

Die Grundlage dafür bildet bei DJE seit Jahrzehnten die FMM-Methode. Sie verbindet fundamentale, monetäre und markttechnische Faktoren und folgt der Einsicht, dass wiederholbarer Anlage-

erfolg nur dann entstehen kann, wenn Anlagemöglichkeiten im vollständigen Kontext betrachtet werden. Erst das Zusammenspiel aller Perspektiven ermöglicht einen belastbaren Blick auf Chancen und Risiken.

Für die Vermögensverwaltung bedeutet das: Titel werden nicht isoliert ausgewählt, sondern im Kontext des gesamten Marktumfelds und der individuellen Portfoliostruktur. Gerade in anspruchsvollen Marktphasen ist das von besonderer Bedeutung. Stabilität entsteht durch konsequente Analyse, Auswahlqualität und die Bereitschaft, ein Portfolio mit klarem Konzept zu steuern.



Das Toskana-Modell steht damit für ein Vermögensverständnis, das bewusst auf Substanz setzt. Es verspricht keine risikofreie Welt und keine pauschale Renditeformel. Es bietet vielmehr einen Rahmen, in dem Vermögen ausschüttungsorientiert, individuell und langfristig tragfähig strukturiert werden kann. Für viele Anleger ist genau das heute die überzeugendste Form von Qualität: Eine Lösung, die nicht Unruhe erzeugt, sondern planbare Ordnung. Vielleicht ist genau das die treffendste finanzielle Übersetzung des Toskana-Gefühls.

Christian Janas



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

Erfolgreiche Unternehmer denken ganzheitlich – im Betrieb wie beim Privatvermögen. Dazu zählt insbesondere eine integrierte Vermögensstrukturierung. Die DZ PRIVATBANK ist das Kompetenzzentrum für anspruchsvolle Finanzdienstleistungen: Sie verbindet Unternehmens- und Privatvermögen strategisch und schafft echte Mehrwerte – von steuerlicher Optimierung bis zur Nachfolgeplanung.

DZ PRIVATBANK AG:

Private Banking für Unternehmer – warum erfolgreiche Vermögensstrukturierung echte Expertise erfordert



Dr. Wolfgang Thiere

Unternehmer stehen vor komplexen Herausforderungen. Sie befinden sich häufig im Spannungsfeld zwischen Familie, Unternehmen, liquiden und illiquiden Vermögensbausteinen: Wie strukturiere ich mein Privatvermögen steueroptimal? Wie plane ich die private Nachfolge? Wie diversifiziere ich international? Arasch Charifi, Vorstand, und Dr. Wolfgang Thiere, Leiter Region Bayern bei der DZ PRIVATBANK, erklären, warum die DZ PRIVATBANK als internationales Kompetenzzentrum für Private Banking der Genossenschaftlichen FinanzGruppe mit integrierten Lösungen genau hierfür die richtigen Antworten bietet.



Arasch Charifi

Elite Report extra: Herr Charifi, warum sollten Unternehmer jetzt verstärkt auf Private Banking setzen?

Arasch Charifi: Unternehmer haben als Privatpersonen spezielle Bedürfnisse, die weit über die klassische Vermögensanlage hinausgehen. Sie brauchen integrierte Lösungen für ihr Privatvermögen, steueroptimierte Strukturen und internationale Diversifikation. Als Kompetenzzentrum der Genossenschaftlichen FinanzGruppe können wir Unternehmern das bieten, was andere nicht können: die intelligente Verknüpfung einer unternehmerischen Expertise mit erstklassigem Private Banking. Das schafft nachhaltige und generationenübergreifende Vorteile für das Privatvermögen unserer Kunden.

Elite Report extra: Herr Dr. Thiere, warum ist die Verzahnung von Firmenkunden und Private Banking so vorteilhaft für Unternehmer?

Dr. Wolfgang Thiere: Erfolgreiche Unternehmer denken ganzheitlich – auch bei ihrem Privatvermögen. Sie wollen nicht zehn verschiedene Ansprechpartner für Firmenkredite, Privatvermögen, private Nachfolgeplanung und internationale Strukturen. Bei uns erhalten sie alles aus einer Hand – und das auf höchstem Niveau. Diese integrierte Betreuung verschafft Unternehmern zwei entscheidende Vorteile: Sie haben mehr Zeit für die Dinge, die ihnen wichtig sind. Gleichzeitig sind sie erfolgreicher bei der Strukturierung ihres Vermögens, da wir Synergien zwischen geschäftlichen und privaten Sphären heben.

Elite Report extra: Welche konkreten Vorteile ergeben sich daraus für Unternehmer?

Arasch Charifi: Drei zentrale Effekte für unsere Unternehmerkunden: Erstens erhalten sie bei uns eine umfassende strategische Asset Allocation. Diese beschränkt sich aus einer

Risiko- und Renditebetrachtung nicht nur auf die liquiden Bausteine Aktien und Anleihen, sondern auf alle Vermögensklassen, die beispielsweise das Unternehmen und Immobilien ganzheitlich berücksichtigt. Zweitens profitieren sie durch die Vorteile eines starken Genossenschaftlichen Verbunds von einer der besten Vermögensstrukturierungs- und Nachfolgeplanungskompetenzen am deutschen Markt. Und drittens bieten wir eine geopolitische Diversifikation über unsere Buchungsstandorte Deutschland, Luxemburg und vor allem über die Schweiz.

Elite Report extra: Wie sieht das in der Praxis aus? Können Sie ein Beispiel nennen?

Dr. Wolfgang Thiere: Gerne. Wir haben einen Unternehmer betreut, der bisher sein Privatvermögen völlig getrennt von seinem Firmengeschäft verwaltet hat. Durch unsere integrierte Beratung konnten wir binnen kurzer Zeit sowohl seine private Vermögensstruktur optimieren als auch steuerliche Synergien zwischen Unternehmen und Privatvermögen schaffen. In diesem Zusammenhang konnten wir auch die Nachfolgeplanung aktiv mitgestalten und den Vermögensübertrag an die nächste Generation umsetzen. Das Ergebnis: eine gut harmonisierende Risikostruktur zwischen Betriebs- und Privatvermögen, eine sauber etablierte Nachfolgeregelung und am wichtigsten eine sehr zufriedene Unternehmerfamilie mit ein paar weniger Sorgenfalten.

Elite Report extra: Herr Charifi, welche Rolle spielt dabei die DZ PRIVATBANK als Kompetenzzentrum?

Arasch Charifi: Eine zentrale. Wie von Herrn Thiere beschrieben, erfordert das Private Banking für Unternehmer deutlich mehr als die klassische Vermögensanlage. Natürlich muss ich als Privatbank verschiedene Vermögensverwaltungslösungen

mit einer hervorragenden Performance im Angebot haben. Das ist die Grundvoraussetzung. Aber der Unterschied zwischen einer guten und einer exzellenten Bank entsteht dann, wenn ich Lösungen für komplexe Themen wie private Vermögensstrukturen, Generationenplanung oder internationale Diversifikation des Privatvermögens offerieren kann. Hier bringen wir als DZ PRIVATBANK die notwendige Expertise mit – oft in Kombination mit Spezialisten aus anderen Bereichen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Unternehmer profitieren so von unserem modularen Know-how für ihre privaten Vermögensziele.

Elite Report extra: Stichwort »Unternehmensnachfolge«. Wie wichtig ist die private Vermögensplanung dabei?

Dr. Wolfgang Thiere: Extrem wichtig. Bei der Unternehmensnachfolge geht es nicht nur um den Betrieb, sondern auch um das private Vermögen des Unternehmers. Wird ein Unternehmen verkauft, muss der Verkaufserlös intelligent strukturiert werden. Hier kommt unser KompetenzCenter Nachfolge ins Spiel: Wir begleiten Unternehmer nicht nur bei der Unternehmensübergabe, sondern auch bei der optimalen Strukturierung ihres dann liquiden Privatvermögens.

Elite Report extra: Herr Dr. Thiere, welche strategischen Schritte empfehlen Sie Unternehmern beim Aufbau ihres Private-Banking-Geschäfts?

Dr. Wolfgang Thiere: Zunächst sollten Unternehmer ihre private Vermögenssituation ganzheitlich betrachten. Entscheidend ist dann die systematische Strukturierung des Privatvermögens unter Berücksichtigung der unternehmerischen Situation. Hier zahlt sich die enge Kooperation mit der DZ PRIVATBANK aus – wir verstehen sowohl die unternehmerischen als auch die privaten Bedürfnisse unserer Kunden.

Elite Report extra: Herr Charifi, was unterscheidet die DZ PRIVATBANK konkret von anderen Private-Banking-Anbietern?

Arasch Charifi: Es gibt drei Alleinstellungsmerkmale für Unternehmer: erstens die einzigartige Verknüpfung von Firmen- und Private-Banking-Kompetenz in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe – wir verstehen Unternehmer. Zweitens unsere internationale Aufstellung in Deutschland, Luxemburg und der Schweiz – das ermöglicht Vermögensstrukturen für Privatvermögen, die andere nicht bieten können. Und drittens unser modulares Expertennetzwerk: Für die privaten Vermögensziele unserer Unternehmerkunden arbeiten Spezialisten aus der gesamten FinanzGruppe zusammen.

Elite Report extra: Wie wichtig ist dabei die persönliche Beziehung zum Kunden?

Dr. Wolfgang Thiere: Sie bleibt das Fundament unseres Geschäfts. Unternehmer als Private-Banking-Kunden erwarten nicht nur exzellente Performance für ihr Privatvermögen, sondern vor allem Vertrauen und Verlässlichkeit. Hier spielen gerade die Volksbanken Raiffeisenbanken ihre große Stärke aus: Wir können ein internationales und exzellentes Private Banking bieten, eingebettet in die lokale Verankerung und

die persönlichen, oft über Generationen gewachsenen Beziehungen zu Unternehmerfamilien.

Elite Report extra: Herr Dr. Thiere, wie sehen Sie die Zukunft des Private Banking für Unternehmer?

Dr. Wolfgang Thiere: Sehr positiv. Unternehmer werden zunehmend anspruchsvoller bei der Strukturierung ihres Privatvermögens. Wir haben alle Voraussetzungen, um hier signifikant zu wachsen: eine starke Marktposition bei Firmenkunden, ein bewährtes Geschäftsmodell und mit der DZ PRIVATBANK ein leistungsstarkes, internationales Kompetenzzentrum für Private Banking. Unternehmer, die diese Potenziale für ihr Privatvermögen nutzen, werden ihre finanzielle Position deutlich stärken können.

Elite Report extra: Herr Charifi, welche Botschaft haben Sie für Unternehmer, die über Private Banking nachdenken?

Arasch Charifi: Unternehmer, die ihr Privatvermögen wirklich strategisch strukturieren wollen, kommen an uns nicht vorbei. Wir bieten, was andere nicht können: integrierte Betreuung von Unternehmens- und Privatvermögen, internationale Diversifikation mit höchsten Standards und maßgeschneiderte Lösungen für Ihr privates Vermögen. Das ist echte Vermögensstrukturierung für Unternehmer – so geht UnternehmerBeratung!

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

So geht UnternehmerBeratung für Ihr Privatvermögen:

Als Unternehmer haben Sie besondere Anforderungen an Ihr Private Banking. Gemeinsam mit unseren Partnern im Verbund bieten wir ein umfassendes Leistungsspektrum für Ihr Privatvermögen – weit über die klassische Vermögensverwaltung hinaus.

Leistungsbausteine für Unternehmer:

- Vermögensverwaltung & Strukturierung für Privatvermögen
- Private Nachfolgeplanung & Generationenmanagement
- Internationale Diversifikation des Privatvermögens
- Private Immobilienberatung
- Stiftungsberatung für Unternehmerfamilien
- Koordination mit Unternehmensfinanzierung

Jetzt informieren:

www.dz-privatbank.com/private-banking/unternehmerkunden

DZ PRIVATBANK

DZ PRIVATBANK AG
Platz der Republik 6
D-60325 Frankfurt am Main
Tel.: +49(0)69 / 663 890-0
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:

»Qualität ist der Dreh- und Angelpunkt in unseren Vermögensverwaltungsstrategien«



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

Elite Report extra: Herr Dr. Fischer, Herr Kröger, in diesen unruhigen Zeiten sind Sie und Ihre Mitarbeitenden stark gefordert. Was erwarten vermögende Kundinnen und Kunden aktuell von ihrem Vermögensverwalter?

Udo Kröger: Um es auf den Punkt zu bringen: eine ruhige Hand und einen klaren Kurs. Unsere Aufgabe ist es, Orientierung zu geben und aufzuzeigen, warum die Kundenvermögen gerade auch in einem unruhigen Marktumfeld bei uns in den besten Händen sind. Nur, wenn uns das gelingt, erfüllen wir unseren eigenen Anspruch – Menschen von der Sorge um das Vermögen nachhaltig zu entlasten. Das Letzte, was unsere Kundinnen und Kunden brauchen, ist Aktionismus.

Dr. Tobias Fischer: Der Impuls, dass man bei einschneidenden Marktereignissen sofort drastische Veränderungen an der Vermögensstrategie einleiten muss, ist menschlich absolut nachvollziehbar. Und selbstverständlich kommt es auf Geschwindigkeit an – bei der Marktanalyse. Die Situation und ihre möglichen Implikationen schnell zu erfassen und zu verstehen, eröffnet Handlungsspielräume. Aber dazu gehört eben auch die Option,

es bei kleinen taktischen Anpassungen in der Gewichtung der Assetklassen zu belassen. Wenn wir unsere DNA, unsere grundlegenden und lange gereiften Anlageüberzeugungen bei jedem Marktereignis über Bord werfen und unser Fähnchen nach dem Wind richten würden – wofür stünden wir dann? Sicher nicht für die Stabilität, die wir unseren Kundinnen und Kunden versprechen.

Elite Report extra: Und wie sieht Ihre Strategie aus, um für die betreuten Vermögen auch in bewegten Zeiten den Weg in die Zukunft abzusichern?

Udo Kröger: Qualität ist der Dreh- und Angelpunkt in unseren Vermögensverwaltungsstrategien. Wir fokussieren uns auf Qualitätswachstumswerte – also Unternehmenstitel, deren Emittenten eine hohe Bilanzqualität, eine starke Marktposition und eine überzeugende Erfolgsbilanz für den produktiven Einsatz von Kapital aufweisen können. Unternehmen, die über diese Merkmale verfügen, überstehen konjunkturelle Schwächephasen in der Regel deutlich besser als der Marktdurchschnitt und können ihre dominante Marktstellung sogar oft noch ausbauen. In der historischen Performance-Betrachtung sind Qualitätswachstumswerte außerdem weitaus weniger stark eingebrochen, wenn die Börsen auf Talfahrt gehen. Das macht diese Titel zu dauerhaft stabilisierenden Einflüssen für die Portfolios unserer Kundschaft.

Elite Report extra: Performance fällt nicht vom Himmel, und das Marktumfeld wird immer komplexer und volatil. Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um Ihrem Portfoliomanagement optimale Bedingungen für erfolgreiche Arbeit zu ermöglichen?

Dr. Tobias Fischer: Wir kombinieren Spezialisierung und Vernetzung, um am Puls der Märkte zu bleiben und schnell



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

zu tragfähigen Anlageentscheidungen zu gelangen. Unser Portfoliomanagement bündelt die Expertise für einzelne Anlageklassen und Bereiche in Fachteams, ebenso wie die fundamentale Analyse konjunktureller Einflussfaktoren. Damit die dort gewonnenen Erkenntnisse, unterstützt durch professionelles Research, zügig den Weg in die Praxis finden, haben wir Querschnittsfunktionen eingerichtet, die Informationen entscheidungsfähig aufbereiten.

Elite Report extra: Fachliches Können ist nur eine Seite der Medaille. Was unternehmen Sie, um Ihre Kundschaft auch kommunikativ mitzunehmen?

Udo Kröger: Sehr viel! Auch wenn wir dynamisch wachsen, legen wir großen Wert darauf, für unsere Kundinnen und Kunden nahbar und ansprechbar zu bleiben. »Eine Spur persönlicher« ist unsere Unternehmensphilosophie, und die nehmen wir sehr ernst. Ein großes Vermögen verwalten zu lassen, setzt großes Vertrauen voraus. Und das kann nun einmal nur von Mensch zu Mensch entstehen. Selbstverständlich bieten wir digitale Informations- und Kommunikationswege an: von Kapitalmarkt-Webkonferenzen



bis zum Online-Kundenportal. Aber zu unserem Leistungsversprechen an Kundinnen und Kunden zählt eben ganz besonders, dass sie bei Fragen rund um ihr Vermögen eine vertraute Ansprechperson kontaktieren können.

Elite Report extra: Älteren Kundinnen und Kunden kommt es in der Vermögensverwaltung meist vor allem auf den Schutz des Erreichten an. Eine sehr wichtige Disziplin – nicht umsonst untersuchen wir im Rahmen des Elite Report seit Jahren gezielt, inwieweit Vermögensverwalter über Seniorenkompetenz verfügen. Wie stellen Sie sich auf die Bedürfnisse dieser Zielgruppe ein?

Dr. Tobias Fischer: Zunächst einmal, indem wir nicht pauschal vom Lebensalter der einzelnen Kundin oder des einzelnen Kunden auf die geeignete Anlagestrategie schließen. Jedes Vermögen ist einzigartig, so wie auch jeder Mensch einzigartig ist. Dem tragen wir in unserer Arbeit Rechnung. Aber die Tendenz geht natürlich mit zunehmendem Alter verstärkt Richtung Vermögenserhalt. Unsere auf Stabilität ausgerichtete Anlagephilosophie bildet eine gute Grundlage dafür, ebenso wie der enge Kontakt, den wir zu unserer Kundschaft halten: In regelmäßigen Update-Gesprächen betrachten wir, ob das Portfolio weiterhin zur Lebensphase,

zu den Zielen und zum individuellen Sicherheitsbedürfnis passt. Außerdem rücken bei älteren Kundinnen und Kunden Fragen der Vermögensübertragung in den Fokus. Wir erweitern gezielt unser Leistungsspektrum und unser Know-how für diesen wichtigen Themenbereich. Zum Beispiel arbeiten an mehreren unserer Standorte zertifizierte Stiftungsberaterinnen und -berater.

Elite Report extra: Inwieweit bestimmt Ihre Zugehörigkeit zur Sparkassen-Finanzgruppe Ihr Vorgehen in der Vermögensverwaltung?

Udo Kröger: »Bestimmen« ist nicht unbedingt der Begriff, den wir wählen würden: Wir sind nicht verpflichtet, in der Vermögensverwaltung auf eine bestimmte Weise vorzugehen, weil wir zur Sparkassen-Finanzgruppe gehören. Aber wir fühlen uns verpflichtet – und zwar den Werten, für die die Sparkassen seit jeher stehen und die wir aus voller Überzeugung teilen. Dazu gehört insbesondere der Anspruch, für unsere Kundinnen und Kunden nicht nur ein anonymer Geldverwalter, sondern ein langfristiger persönlicher Vermögensbegleiter zu sein. Dieser Anspruch drückt sich zum einen in unserer Anlagephilosophie aus, die nicht auf kurzlebige Trends und

hochspekulative Instrumente, sondern auf dauerhaften Vermögenserhalt setzt. Er zeigt sich außerdem in der Art, wie wir mit unseren Kundinnen und Kunden umgehen. Sparkasse bedeutet Nähe und Menschlichkeit – auch wir setzen auf persönliche Gespräche und individuelle Begleitung.

Dr. Tobias Fischer: Und nicht zuletzt haben wir unser Leistungsspektrum als Gruppe im Laufe der Zeit so ausgebaut, dass es genau diesen Ansatz der langfristigen Vermögensbegleitung unterstützt: Wir möchten Privatpersonen ebenso wie Unternehmen über Generationen hinweg zur Seite stehen, gerade auch in herausfordernden Situationen wie der Übergabe von Firma und Vermögen an Nachfolgerinnen und Nachfolger. Sicher, beständig, seriös – genau diese Eigenschaften sind es doch, die die Sparkassen seit Jahrhunderten gegen sämtliche Abgesänge und Modetrends erfolgreich machen. Es gibt für uns als Vermögensverwalter kein größeres Kompliment, als Teil dieser Erfolgsgeschichte sein zu dürfen.

Elite Report extra: Herr Dr. Fischer, Herr Kröger, wir danken Ihnen beiden für dieses Interview!

Frankfurter Bankgesellschaft

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

www.frankfurter-bankgesellschaft.com

Frankfurter Bankgesellschaft

PRIVATBANK | Zürich | Frankfurt

**BeACHTlich, was wir gemeinsam mit unseren
Kooperationssparkassen schaffen!**

ACHTmal in Folge eine Top-Ten-Platzierung im Elite Report für die Privatbank
der Sparkassen-Finanzgruppe – das ist eine echte Teamleistung.

Mehr als **ACHT** von zehn deutschen Sparkassen arbeiten bereits
im Private Banking mit uns zusammen.

Und weil die meisten Menschen in Deutschland im Schnitt
maximal **ACHT** Minuten Fahrtzeit zur nächsten Sparkassenfiliale haben,
heißt das: Gemeinsam bringen wir maximale Nähe in die
individuelle Vermögensverwaltung.

Der Erfolg der Frankfurter Bankgesellschaft wäre undenkbar ohne
das Zusammenspiel mit den Sparkassen vor Ort. Denn sie kennen ihre Region,
die Menschen und deren Bedürfnisse so gut wie keine andere Bank.

Deswegen gebührt Ihnen unsere Hoch**ACHT**ung – und deswegen gehört dieses
»summa cum laude« auch Ihnen in unseren Kooperationssparkassen.

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen!



Vermögen im Ruhestand richtig strukturieren – Chancen nutzen, Risiken steuern

Viele Menschen stehen zu Beginn des Ruhestands vor einer zentralen Frage: Wie lege ich einen größeren Geldbetrag – etwa aus einer Lebensversicherung, der betrieblichen Altersvorsorge oder dem Verkauf einer Immobilie beziehungsweise eines Unternehmens – so an, dass meine Versorgung langfristig gesichert ist?

Im Ruhestand verschiebt sich der Fokus: Nicht mehr Vermögensaufbau, sondern planbare Erträge und Inflationsschutz stehen im Mittelpunkt. Auch wenn regelmäßige Auszahlungen erforderlich sind, sollte der Planungshorizont durchaus 30 Jahre und mehr umfassen.

Sicherheit als Fundament

Ein angemessener Teil des Vermögens sollte sicher und liquide angelegt werden – idealerweise ausreichend, um die Lebenshaltungskosten der ersten Jahre zu decken. Geeignete Instrumente sind Tages- und Festgeld, Geldmarktfonds oder kurzlaufende Staatsanleihen. Diese Anlagen bieten meist geringere Renditen, schaffen jedoch Stabilität und Flexibilität, insbesondere in den ersten Jahren des Ruhestands.

Erträge durch Wertpapiere

Entscheidender für den langfristigen Erfolg und um Kaufkraftverluste durch Inflation auszugleichen, ist die Berücksichtigung von renditestarken Anlagen wie Aktien in der Anlagestruktur. Aktien unterliegen zwar höheren Schwankungen, allerdings steht deren Anteil am anzulegenden Betrag über mehrere Jahrzehnte zur Verfügung, was die Verlustrisiken erheblich reduziert. Zudem bieten Aktien laufende Ausschüttungen in Form von Dividenden, die erfahrungsgemäß im Zeitverlauf steigen. Ein vollständiger Verzicht auf Aktien in der Ruhestandsplanung wäre ein Fehler: Dauer und Höhe möglicher Auszahlungen würden sich spürbar verringern. Anleihen guter und mittlerer Bonität können als Stabilisator und zur Cashflow-Generierung dienen. Mit Renditen von derzeit rund 3 bis 4 Prozent bieten sie eine planbare Zahlungsstruktur.

Gold als Stabilisator

Gold liefert zwar keine laufenden Erträge, hat sich jedoch als Sachwert historisch als Inflationsschutz bewährt. Zudem entwickelt sich das Edelmetall häufig unabhängig von den Finanzmärkten und kann so zur Stabilisierung der Gesamtstruktur beitragen.

Weniger Sorgen durch die richtige Anlagestruktur

Risiko wird oft nur über mögliche – meist temporäre – Kursverluste definiert. In der Ruhestandsplanung wiegen jedoch Inflation und Langlebigkeit – also das Risiko, dass das Vermögen nicht lebenslang reicht – mindestens ebenso schwer.

Die Drei-Töpfe-Strategie (Liquidität, mittelfristige Anlagen, langfristige Wachstumsanlagen) bietet eine ausgewogene Basis, um regelmäßige Auszahlungen und den langfristigen Erhalt der Kaufkraft zu verbinden. Selbst bei einem Aktienmarkteinbruch zu Beginn des Ruhestands kann der Kapitalbedarf aus den ersten beiden, sichereren Töpfen gedeckt werden.



Links: Marco Herrmann,
Geschäftsführer &
Chief Investment Officer



Rechts: Jürgen Münch,
Geschäftsführer
Kundenbetreuung

Fazit: Sich im Ruhestand einschränken zu müssen, ist nicht erstrebenswert – und meist vermeidbar. Das größte Risiko liegt in einer Anlagestrategie, die zwar nominal sicher erscheint, real jedoch Kaufkraft vernichtet. Es ist empfehlenswert, einen objektiven und unabhängigen Berater zur Entwicklung einer geeigneten Anlagestrategie auszuwählen. Bestenfalls begleitet Sie dieser Experte durch die gesamte Zeit des Ruhestands.

Wir laden Sie herzlich ein, uns persönlich kennenzulernen. FIDUKA ist seit über fünf Jahrzehnten vertraut mit den Fragestellungen des Ruhestands und setzt individuelle Anlagestrategien für die unterschiedlichen persönlichen Situationen langfristig um. Erleben Sie den Unterschied zwischen einer Bank und einer unabhängigen Vermögensverwaltung – geprägt von Vertrauen, Transparenz und gemeinsamen Zielen. Wir freuen uns darauf, Sie an Bord zu begrüßen und gemeinsam Kurs auf Ihre finanziellen Ziele zu nehmen.

Marco Herrmann und Jürgen Münch



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



Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft:

Sich immer wieder neu erfinden – wie unsere Vermögensverwaltung den Lebensrealitäten folgt

Vermögensverwaltung war lange vor allem eines: Vermögensmehrung. Renditeziele, Quoten, Benchmarks bestimmten die Gespräche. Doch die Lebensrealitäten vermögender Privatkunden haben sich verändert. Kapital soll heute nicht nur arbeiten, sondern auch wirken – im Alltag, im Lebensentwurf, über Generationen hinweg. Genau an diesem Punkt setzt die Fürst Fugger Privatbank an: mit dem Anspruch, sich immer wieder neu zu erfinden und ihre Dienstleistungen konsequent an den tatsächlichen Bedürfnissen ihrer Kunden auszurichten.

Vermögen im Spannungsfeld zwischen Wachstum und Lebensqualität

In der Anlagepraxis zeigt sich seit Jahren ein klares Bild: Viele vermögende Privatkunden stehen vor ähnlichen Fragestellungen, aber in sehr unterschiedlichen Konstellationen. Das Spektrum reicht vom Wunsch, den eigenen Lebensstandard auch jenseits des aktiven Erwerbslebens zu sichern, über die gezielte Unterstützung der Kinder bei Ausbildung oder Unternehmensgründung bis hin zur bewussten Überbrückung des Renteneintritts. Vermögen ist dabei nicht mehr abstrakte Größe, sondern integraler Bestandteil persönlicher Lebensplanung.

Regelmäßige Entnahmen und Auszahlungspläne spielen dabei eine wesentliche Rolle. Diese Entwicklung stellt klassische Anlagekonzepte vor Herausforderungen. Starre Ausschüttungen, reine Ertragsportfolios oder rein renditeorientierte Strategien greifen zu kurz. Gesucht sind Lösungen, die Flexibilität, Planbarkeit und langfristigen Kapitalerhalt miteinander verbinden und die Schwankungen der Kapitalmärkte nicht ausblenden, sondern strukturell berücksichtigen.

Wissenschaft als Fundament, Praxis als Maßstab

Die Fürst Fugger Privatbank hat diese Fragestellungen systematisch analysiert und dabei bewusst den Blick über die tägliche Marktpraxis hinaus gerichtet. Ein zentraler Referenzpunkt sind wissenschaftliche Untersuchungen zur Entnahmephase

von Vermögen, unter anderem Studien der Trinity University in den USA. Diese Arbeiten zeigen seit Jahrzehnten, dass nicht das perfekte Markttiming über den Erfolg einer Vermögensentnahme entscheidet, sondern eine robuste Struktur, ausreichende Aktienquoten und vor allem Zeit.

Die viel zitierte »Vier-Prozent-Regel« ist dabei weniger als starre Vorgabe zu verstehen, sondern als Orientierungsrahmen: Historische Analysen belegen, dass breit diversifizierte Portfolios mit ausgewogenem Aktien- und Rentenanteil auch bei regelmäßigen Entnahmen über lange Zeiträume tragfähig sein können. Entscheidend ist nicht das Vermeiden jeder Schwankung, sondern der kontrollierte Umgang mit ihnen.

Zeit schlägt Timing

Ein zentrales Ergebnis sowohl der wissenschaftlichen Studien als auch der bankeigenen Auswertungen lautet: Der Faktor Zeit schlägt den Faktor Markttiming. Wer versucht, Ein- und Ausstiege perfekt zu timen, läuft Gefahr, die entscheidenden Marktphasen zu verpassen. Langfristig investiert zu bleiben, diszipliniert zu entnehmen und emotionale Fehlentscheidungen zu vermeiden, erweist sich als der stabilere Ansatz.

Gerade in Entnahmephase ist dieses Prinzip von besonderer Bedeutung. Historische Simulationen zeigen zwar, dass identische Portfolios – abhängig vom Startzeitpunkt – sehr unter-

schiedliche Verläufe nehmen können. Dennoch überwiegen über längere Zeiträume die positiven Jahre, sofern die Struktur stimmt und Anpassungen nicht impulsiv, sondern strategisch erfolgen.

Die Antwort: Vermögensverwaltung mit Auszahlungsmodellen

Vor diesem Hintergrund hat die Fürst Fugger Privatbank eine Vermögensverwaltung mit individuell konzipierten Auszahlungsmodellen entwickelt. Kernidee ist ein strukturiertes Wertpapierportfolio, das regelmäßige, planbare Entnahmen ermöglicht, ohne den langfristigen Vermögensaufbau aus dem Blick zu verlieren. Entnahmeraten werden vorab definiert, transparent kommuniziert und können im Laufe der Zeit an veränderte Lebenssituationen angepasst werden.

Dabei steht nicht ein theoretisches Optimum im Fokus, sondern die praktische Umsetzbarkeit: Liquiditätssteuerung, Risikomanagement, Diversifikation und laufende Überwachung greifen ineinander. Ziel ist es, auch in volatilen Marktphasen handlungsfähig zu bleiben – und den Kunden Planungssicherheit zu geben, ohne Chancen vorschnell aufzugeben.

Kompetenz zeigt sich im Prozess

Was diese Herangehensweise auszeichnet, ist ein konsequenter Prozess. Die Vermögensverwaltung folgt einem klar strukturierten Investmentansatz, ergänzt durch regelmäßige Strategiegespräche, transparente Berichterstattung und feste Ansprechpartner. Entscheidungen werden nachvollziehbar begründet, Anpassungen datenbasiert vorgenommen.



Andrea Greisel, Leiterin der Niederlassung München, Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft

So entsteht ein Rahmen, der sowohl Vermögen schützt als auch Lebensqualität ermöglicht. Nicht als kurzfristige Reaktion auf Marktphasen, sondern als langfristiges Konzept, das sich an den Zielen der Menschen orientiert, für die das Vermögen letztlich da ist.

Fazit: Sich immer wieder neu zu erfinden, bedeutet für die Fürst Fugger Privatbank nicht, Bewährtes über Bord zu werfen. Es bedeutet, Tradition mit Erkenntnis zu verbinden und Vermögensverwaltung als dynamischen Begleiter über Lebensphasen hinweg zu verstehen. In einer Zeit zunehmender Komplexität liegt die eigentliche Kompetenz darin, Struktur, Ruhe und Orientierung zu schaffen – und dem Faktor Zeit wieder den Stellenwert einzuräumen, den er verdient. *Andrea Greisel*



Fürst Fugger Privatbank

| | |
|-------------------|--|
| AUGSBURG | <i>Maximilianstraße 38, D-86150 Augsburg</i> |
| KÖLN | <i>Zollhafen 24, D-50678 Köln</i> |
| MANNHEIM | <i>Friedrichsplatz 17, D-68165 Mannheim</i> |
| MÜNCHEN | <i>Prannerstraße 8, D-80333 München</i> |
| NÜRNBERG | <i>Rathenauplatz 2, D-90489 Nürnberg</i> |
| STUTT GART | <i>Theodor-Heuss-Straße 9, D-70174 Stuttgart</i> |

| |
|------------------------------------|
| <i>Tel.: +49(0) 821/32 01-999</i> |
| <i>Tel.: +49(0) 221/206 544-20</i> |
| <i>Tel.: +49(0) 621/430 905-0</i> |
| <i>Tel.: +49(0) 89/290 729-0</i> |
| <i>Tel.: +49(0) 911/521 25-00</i> |
| <i>Tel.: +49(0) 711/870 359-0</i> |

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.

Der stille Renditekiller im Depot

Reinhard Vennekold erklärt hier, warum versteckte Gebühren oft mehr Vermögen kosten als schwankende Märkte.

Viele Anleger konzentrieren sich bei der Vermögensanlage vor allem auf die erzielte Performance. Doch mindestens ebenso entscheidend ist die Kostenstruktur eines Depots. Gerade jetzt, da die aktuellen Ex-post-Kostenberichte verschickt werden, lohnt sich ein genauer Blick – denn versteckte Gebühren können die Rendite langfristig erheblich mindern.

Viele Anleger verfolgen aufmerksam die Entwicklung ihres Depots und vergleichen Renditen mit Marktindizes. Dabei gerät ein entscheidender Faktor häufig in den Hintergrund: die tatsächlichen Kosten der Geldanlage. Denn jede Gebühr reduziert unmittelbar die Rendite, die beim Anleger ankommt. Gerade bei langfristigen Investments entfalten selbst kleine Kostenunterschiede eine erhebliche Wirkung und können den Vermögenszuwachs spürbar bremsen.

Der sogenannte Ex-post-Kostenbericht soll hier Transparenz schaffen. Banken und Vermögensverwalter sind verpflichtet, sämtliche Kosten einer Anlage jährlich offenzulegen. Die aktuell versendeten Berichte zeigen detailliert, welche direkten und indirekten Gebühren im vergangenen Jahr angefallen sind.

In der Theorie ist dies ein Fortschritt. In der Praxis bleiben die Berichte jedoch oft schwer verständlich. Zahlenkolonnen ersetzen selten eine klare Einordnung. Hinzu kommt: Der Ex-post-Bericht dokumentiert ausschließlich Vergangenes. Er zeigt, welche Kosten entstanden sind – sagt aber nichts darüber aus, ob die gewählte Struktur auch künftig sinnvoll ist oder ob es kosteneffizientere Alternativen gäbe.

Gerade deshalb lohnt sich ein genauer Blick. Denn häufig werden Kosten sichtbar, die Anleger zuvor kaum wahr-

genommen haben – etwa interne Verwaltungsgebühren von Fonds, Transaktions- und Vertriebskosten oder indirekte Belastungen innerhalb komplexer Strukturen.

Auch in der individuellen Vermögensverwaltung, die grundsätzlich Transparenz und maßgeschneiderte Lösungen verspricht, ist Wachsamkeit geboten. Werden neben Einzeltiteln auch Fonds eingesetzt – insbesondere aus dem eigenen Haus –, kann ein struktureller Interessenkonflikt entstehen. Für den Anleger bedeutet dies nicht selten eine doppelte Kostenbelastung: eine Gebühr für das Mandat und zusätzliche interne Managementkosten im Fonds.

Aus Sicht eines Sachverständigen gilt daher ein zentrales Prinzip: Performance und Kosten sind untrennbar miteinander verbunden. Eine gute Anlagestrategie entfaltet ihre Wirkung nur dann vollständig, wenn sie auch kosteneffizient umgesetzt wird.

Gerade vermögende Anleger sollten ihren aktuellen Ex-post-Kostenbericht daher kritisch prüfen: Werden mehrere Gebührenebenen sichtbar? Sind die eingesetzten Strukturen transparent? Und steht die Kostenbelastung im Verhältnis zur erzielten Rendite?

Der Blick auf diese Fragen ist mehr als eine formale Pflichtübung. Er ist Voraussetzung für eine fundierte Vermögenssteuerung. Denn am Ende gilt: Nicht die Bruttorendite entscheidet über den Anlageerfolg, sondern das, was nach Kosten tatsächlich beim Anleger verbleibt.

Gerade deshalb lohnt sich ein Blick in den aktuellen Ex-post-Kostenbericht: Er zeigt nicht nur, was eine Anlage gekostet hat – sondern oft auch, wo sich künftig Rendite sichern lässt.

Reinhard Vennekold

GLOGGER & PARTNER Vermögensverwaltung – ein Familienunternehmen: **Krisenresistente Vermögensverwaltung durch realen Substanzwerterhalt**

Die Generation unserer Eltern wurde von der Hoffnung getragen, dass es ihren Kindern in der Zukunft einmal besser gehen werde. Unsere Generation steht wiederum vor der Herausforderung, alles dafür zu tun, um den geschaffenen Wohlstand für uns und unsere Kinder zu erhalten und vor den zunehmenden Risiken zu schützen. Eine Aufgabe, die Vernunft, Verstand und Weitsicht erfordert.

Vermögensschutzkonzept

Die Liste der Risiken für Vermögen ist lang, viel zu lang, um sich nicht darauf einstellen zu müssen. Um nur einige aufzuzählen: Verwahrentgelt, Inflation, ausufernde Staatsverschuldung, Terror, Zölle, Handelskonflikte, wachsender Sozialismus, Enteignung, Pandemie, Europäisches Vermögensregister, Krieg auf europäischem Boden etc ...

Ebene 1: Interne Schutzmaßnahmen für den Kapitalerhalt

Das oberste Ziel ist hierbei eindeutig und klar definiert. Sicherung des langfristigen realen Substanzwerterhalts der Vermögenswerte durch:

- Investmentprozess: High-Level-Qualitätsauswahl der Vermögensanlagen
- Effizienz: Senkung von Kosten und Steuern
- Risikomanagement: Steuerung von Markt- und Anlagerisiken
- Authentizität: deckungsgleiche Investitionen.

Die vollständige Authentizität der deckungsgleichen Investitionen ist unser wichtigster Qualitätscheck. Ist eine Aktie oder Anlage nicht gut genug für eine eigene Investition, kann die Anlage auch nicht gut genug für unsere Mandanten sein. Nur das Beste ist gerade gut genug! Neben diesem ersten Qualitätssiegel verbindet sich damit auch gleich das zweite. Alle Anlagen, in die wir selbst investiert sind, überwachen wir naturgemäß intensiver als Anlagen, die wir nicht besitzen.

Ein höheres Maß an Sicherheit ist unseres Erachtens nicht möglich.

Ebene 2: Externe Schutzmaßnahmen für den Kapitalerhalt

Die zweite Ebene dient dem langfristigen Substanzwerterhalt des Vermögens und beinhaltet folgende externe Risikoarten:

- Schutz vor politischen Risiken
- Schutz vor persönlichen Risiken, zum Beispiel Scheidung
- Schutz vor Steueränderungen.



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

Fazit:

Vermögen verpflichtet. Ein erfolgreich praktiziertes Vermögensschutzkonzept hilft, die Risiken zu reduzieren.

Wer sein Vermögen erfolgreich bewirtschaften und vor externen Risiken schützen will, sollte sich diesen Herausforderungen stellen und die entsprechenden Strukturen schaffen. Wir helfen Ihnen als Familienunternehmen gerne dabei.

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

Wie die HAC VermögensManagement AG seit 30 Jahren Vermögen systematisch schützt und mehrt – ohne Prognosen, ohne versteckte Kosten, ohne Bauchgefühl.



HAC VermögensManagement AG:

Vermögen braucht eine bewährte Strategie – keine Meinung

Kennen Sie das Gefühl? Sie sitzen bei Ihrem Bankberater, hören freundliche Worte über »chancenreiche Märkte« – und fragen sich insgeheim, ob Ihr Vermögen dort wirklich in den besten Händen ist. Ob die Gebühren angemessen sind. Ob jemand nachts wach liegt, wenn die Märkte fallen. Oder ob Sie schlicht einer von vielen Kunden sind, die das gleiche Standardportfolio bekommen, verpackt in hübsche Quartalsbriefe und freundliche Floskeln.

Wenn Sie sich darin wiedererkennen, sind Sie nicht allein. Und Sie haben recht, genauer hinzuschauen. Denn ab einem Vermögen von 500.000 Euro geht es längst nicht mehr um die Jagd nach dem nächsten Rendite-Prozentpunkt. Es geht um den langfristigen Schutz Ihrer Substanz, um Kaufkrafterhalt – und darum, dass Sie sich auf die wesentlichen Dinge des Lebens konzentrieren können, statt sich über Märkte zu sorgen. Genau dieses Ziel verfolgen wir bei der HAC

VermögensManagement AG seit jetzt 30 Jahren – mit einem Ansatz, der so bodenständig wie vorausschauend ist.

Warum wir keine Wetten mit Ihrem Geld eingehen

Ein Anlageverwalter, der Ihnen sagt, er glaube, dass die Inflation bald fällt oder die Notenbanken die Zinsen senken, geht mit jeder dieser Annahmen eine Wette ein – mit Ihrem Geld. Was passiert, wenn es genau anders kommt? Genau das erleben viele Anleger immer wieder: Prognosen, die nicht eintreffen, und Portfolios, die auf Hoffnung statt auf Systematik gebaut sind.

Bei HAC haben wir uns vor 30 Jahren für einen anderen Weg entschieden: Wir investieren konsequent prognosefrei. Anstatt die Zukunft vorhersehen zu wollen, denken wir in Wahrscheinlichkeiten und vielfältigen Szenarien. Keine Hausmeinung, kein Bauchgefühl – sondern

ein regelbasiertes System, das menschliche Verhaltensfehler wie Herdentrieb, Angst oder Gier konsequent ausschaltet. Denn wir wissen: Die größte Gefahr für Ihr Vermögen ist selten der Markt selbst, sondern die emotionale Reaktion darauf.

**Der HAC-Navigator:
Unser System für jede Wetterlage**

Märkte sind launisch. Mal scheint die Sonne, mal tobt ein plötzlicher Sturm. Um Ihr Vermögen sicher durch diese Zyklen zu manövrieren, haben wir ein eigenes System entwickelt: den HAC-Navigator für entspanntes Investieren. Dieses Navigationssystem bildet den Kern unserer ALLWETTER-Strategie. Wir bauen Portfolios, die nicht auf ein bestimmtes Szenario hoffen, sondern auf alle Wetterlagen vorbereitet sind. Anstatt bei einem aufziehenden Sturm hektisch die Segel umzusetzen, ist unser Schiff so konstruiert, dass es schwere See aushält.

Aus der Jury-Bewertung des Elite Report: »HAC hat sich in den vergangenen Jahren zu einem modernen, breit aufgestellten Vermögensverwalter entwickelt. Besonders hervorzuheben ist der jüngste Rekordzuwachs an Assets under Management, getragen durch hohe Abschlussquoten, überzeugende Performance und eine wachsende Sichtbarkeit in den Medien. Dabei legt das Haus Wert auf Transparenz, schlanke Kostenstrukturen und eine persönliche Nähe. Auffällig ist die konsequente Kundennähe: Zwei persönliche Ansprechpartner, regelmäßige Informationsabende, ein eigenes Magazin und digitale Services verbinden klassische Betreuung mit innovativer Technik.«

In unserer 30-jährigen Geschichte haben wir bewiesen, dass diese Systematik funktioniert. Ob der Angriff Russlands auf die Ukraine, die beispiellosen Lock-downs der Corona-Pandemie, geopolitische Eskalationen im Nahen Osten oder historische Finanzkrisen – der HAC-Navigator hat diese Wetterumschwünge erfolgreich durchschiffte. Diese regelbasierte Vorgehensweise schützt vor den typischen Verhaltensfehlern und sorgt dafür, dass Ihr Vermögen nach einem Sturm schneller wieder neue Niveaus erreicht. Die konkreten Ergebnisse unserer Strategien – überprüfbar und transparent – finden Sie auf unserer Website.

Transparente Kosten statt versteckter Gebühren

Viele Anleger ahnen es, wenige rechnen nach: Die Kosten einer klassischen Bankberatung summieren sich über die Jahre zu einer erheblichen Renditebremse – Ausgabeaufschläge, Verwaltungsgebühren, Transaktionskosten, Bestandsprovisionen. Was am Ende von der Bruttorendite übrig bleibt, ist häufig ernüchternd.

Bei HAC setzen wir auf eine schlanke, transparente Kostenstruktur ohne versteckte Gebühren. Sie wissen jederzeit, was Sie bezahlen – und wofür. Keine Ausgabeaufschläge, keine Rückvergütungen, keine bösen Überraschungen in den Abrechnungen. Wir glauben: Wer Ihr Vertrauen verdienen will, muss bei den Kosten mit offenen Karten spielen.



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

Zwei Ansprechpartner, die Ihren Namen kennen

Bei HAC sind Sie kein Aktenzeichen. Jeder Mandant erhält zwei persönliche Ansprechpartner, die Ihre finanzielle Situation, Ihre Ziele und Ihre Lebensumstände kennen. Nicht aus einer Akte – sondern aus regelmäßigen Gesprächen auf Augenhöhe. Wir glauben, dass echte Vermögensverwaltung mit echtem Zuhören beginnt. Deshalb investieren wir in eine Betreuung, die den Unterschied macht: regelmäßige Informationsabende, eigenes Kundenmagazin »entspannt Investieren« und digitale Services, die Ihnen jederzeit volle Transparenz über Ihr Portfolio geben – egal, wo Sie gerade sind.

Mehr als Vermögensverwaltung: Ihr persönliches Family Office

Was viele Banken an externe Partner

delegieren, lösen wir direkt im Haus – mit eigenen Beratern, die über entsprechende Qualifikationen und jahrelange Erfahrung verfügen. Ab einem betreuten Vermögen von circa 500.000 Euro erhalten Sie bei uns eine ganzheitliche Betreuung, die weit über die reine Kapitalanlage hinausgeht: von der Begleitung bei Testament und Nachfolgeplanung über die Erstellung professioneller Vorsorge- und Pflegevollmachten bis hin zur Optimierung von Immobilienfinanzierungen und internationalen Anlagen in der Schweiz und Liechtenstein. Auch Speziallösungen wie Liquiditätsmanagement für Unternehmen oder die Optimierung von Stiftungsvermögen gehören zu unserem Leistungsspektrum – alles aus einer Hand, von Menschen, die Sie persönlich kennen.

Tobias Gabriel und Michael Arpe

Lernen Sie uns kennen: Gerade in unsicheren Zeiten zeigt sich, wer Vermögen wirklich schützen kann.

Wenn Sie das tägliche Auf und Ab an den Märkten nicht länger selbst navigieren möchten, wenn Ihre aktuelle Lösung nicht die Ruhe bringt, die Sie verdienen – dann machen Sie den ersten Schritt und besuchen Sie uns unter: www.hac.de

Wer Vermögen langfristig verwalten lässt, sollte den Anlageprozess, die Kostenstruktur und die Ansprechpartner genau prüfen. Auf unserer Website finden Sie genau diese Informationen – und wenn Sie neugierig geworden sind, können Sie dort auch gleich einen Termin buchen oder mit uns in Kontakt treten. Wir nehmen uns Zeit für Sie – ganz persönlich. Ihr Vermögen folgt bei uns einem Plan – nicht einer Meinung.



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

Haspa Hamburger Sparkasse AG:

Qualität und Substanz als Kompass der Vermögensverwaltung

Gerade in einem Marktumfeld, das zwischen Rezessionsängsten, geopolitischen Verwerfungen und anhaltender Zinsunsicherheit schwankt, suchen Anleger einen vertrauenswürdigen Partner, der die Navigation im Management des Portfolios übernimmt. Dem Aktienbereich kommt hier eine besondere Bedeutung zu, für den jeder Vermögensverwalter strategische Fragestellungen beantworten muss: Welche Unternehmen verdienen einen Platz

im Portfolio? Und wie identifiziert man jene Unternehmen, die nicht nur kurzfristig glänzen, sondern über strukturell verankerte Qualitätsmerkmale verfügen und Substanz liefern, die auch in bewegten Zeiten Bestand hat? Genau in diesen Fragen übernimmt das Haspa Private Banking die Navigation – mit Qualität und Substanz als Kompass einer individuellen Vermögensverwaltung, auch und vor allem in bewegten Zeiten.



Frank Krause leitet den Unternehmensbereich Private Banking bei der Hamburger Sparkasse

Gewinnmargen als Indikator für strukturelle Stärke

Das zentrale Kriterium der Aktienselektion des Haspa Private Banking ist eine nachhaltige Gewinnmarge. Unternehmen mit überdurchschnittlichen Margenniveaus zeigen, dass sie in der Lage sind, ihre Produkte oder Dienstleistungen zu einem Preis am Markt durchzusetzen, der deutlich über den Produktionskosten liegt. Diese Preissetzungsmacht ist kein Zufallsprodukt. Sie ist Ausdruck eines strukturellen Vorteils, sei es durch Markenbekanntheit, Netzwerkeffekte, Skalenvorteile oder proprietäres Know-how. Besonders aufschlussreich ist dabei die Beständigkeit der Margen über konjunkturelle Zyklen hinweg. Ein Unternehmen, das selbst in wirtschaftlich schwierigen Phasen zweistellige operative Margen erzielt, demonstriert eine Resilienz, die sich langfristig in stabilen Cashflows und solider Bilanz niederschlägt.

Hohe Profitabilität – mehr als eine Kennzahl

Profitabilität ist vielschichtig. Im Rahmen der individuellen Vermögensverwaltung des Haspa Private Banking bewerten wir sie daher mehrdimensional. Diese mehrschichtige Perspektive ist deshalb so wichtig, weil sie Wachstum in einen Qualitätsrahmen einordnet. Nicht jedes wachstumsstarke Unternehmen ist ein gutes Investment – entscheidend ist, ob das Wachstum profitabel finanziert wird. Expansionen, die ausschließlich durch aggressive Kapitalaufnahme erkaufte wer-

den, ohne dass wirklich unternehmerische Werte geschaffen werden, bewerten wir negativ. Unternehmen, die hingegen über einen langen Zeitraum hohe Profitabilität auf das eingesetzte Kapital vorweisen können, sind in der Regel in der Lage, Gewinne zu reinvestieren und organisch zu wachsen, ohne auf externe Finanzierungsquellen angewiesen zu sein.

Wettbewerbsvorteile: der ökonomische Burggraben

Der Begriff des »Economic Moat« – des ökonomischen Burggrabens – wurde durch Warren Buffett geprägt und beschreibt die Fähigkeit eines Unternehmens, seine überdurchschnittliche Profitabilität über lange Zeiträume gegen Wettbewerber zu verteidigen.

Ein Unternehmen mit breitem ökonomischen Burggraben kann Preiserhöhungen durchsetzen, ohne nennenswerte Kundenverluste zu riskieren – ein wesentlicher Vorteil in einem Inflationsumfeld. Es kann Marktanteile behaupten, auch wenn Wettbewerber aggressiv investieren, und es verfügt über die Resilienz, wirtschaftliche Schwächephasen ohne substanzielle Einbußen an Wettbewerbsposition zu überstehen.

Portfolioallokation: Qualität als Stabilisierungsanker

Die Übergewichtung von Qualitätsaktien in unseren Vermögensverwaltungsportfolios ist keine bloße Stilpräferenz – sie hat eine fundierte empirische Basis.

Zahlreiche akademische Studien belegen, dass Qualitätsfaktoren wie hohe Profitabilität, geringe Verschuldung und stabile Gewinnentwicklung mit langfristig überdurchschnittlichen risikoadjustierten Renditen verbunden sind. Gleichzeitig weisen Qualitätstitel in der Regel geringere Drawdowns auf, was sie besonders für die Vermögensverwaltung eignet, wo Kapitalerhalt und Kontinuität der Vermögensentwicklung zentrale Kundenziele sind.

Daher wird in unserer individuellen Vermögensverwaltung die Portfolioallokation nicht nach starren Branchen- oder Regionenquoten vorgenommen. Sie folgt einer fundamentalen Selektion, bei der Unternehmen anhand der beschriebenen



Qualitätskriterien bewertet werden. Erst wenn ein Titel überzeugt – in der Margenpersistenz, der Kapitaleffizienz und der Stärke seiner Wettbewerbsposition –, wird er als potenzieller Portfoliobaustein in Betracht gezogen. Die Gewichtung im Gesamtportfolio folgt einer sorgfältigen Risiko-Ertrags-Abwägung unter Berücksichtigung der individuellen Anlagestrategie und Risikobereitschaft des Kunden.

Individualität als Prämisse: der Haspa-Private-Banking-Ansatz Standardlösungen oder passive Indexprodukte können diesem Anspruch nicht gerecht werden. Ein Weltaktienindex enthält zwangsläufig auch Unternehmen mit schwacher Kapitaleffizienz, hoher Verschuldung oder wenig belastbaren Geschäftsmodellen. Die aktive Selektion, wie sie im Haspa Private Banking praktiziert wird, zielt bewusst darauf ab, diese weniger attraktiven Komponenten zu meiden und das Portfolio auf jene Unternehmen zu konzentrieren, die das Potenzial haben, dauerhaft überdurchschnittliche Renditen zu erzielen. Darüber hinaus erlaubt der individuelle Ansatz eine fortlaufende Anpassung des Portfolios an veränderte Rahmenbedingungen – sowohl makroökonomischer als auch unternehmensspezifischer Natur. Wenn ein Unternehmen seinen strukturellen Vorteil verliert oder wenn Bewertungen über ein vertretbares Maß hinauschießen, erfolgt eine Neubewertung und gegebenenfalls eine Umstrukturierung des Portfolios. Diese Dynamik sollte ein wesentliches Merkmal einer professionellen Vermögensverwaltung sein.

Was den Qualitätsansatz in der Vermögensverwaltung besonders wirkungsvoll macht, ist seine Einbettung in einen individuellen Beratungsprozess. Beim Haspa Private Banking steht am Anfang jeder Mandatsbeziehung eine umfassende Analyse der persönlichen Ziele, der Liquiditätsbedürfnisse, des Zeithorizonts und der Risikobereitschaft des Kunden. Auf dieser Basis entwickeln wir eine maßgeschneiderte Anlagestrategie, die den Qualitätsrahmen mit den spezifischen Anforderungen des Mandanten in Einklang bringt.

Fazit: Substanz schlägt langfristig die Spekulation

Die Praxis der Aktienselektion nach Qualitätskriterien ist kein kurzfristiger Trend, sondern eine zeitlose Investmentphilosophie, die auf der Erkenntnis beruht, dass herausragende Unternehmen herausragende Renditen generieren – nicht trotz, sondern gerade wegen ihrer strukturellen Stärken. Hohe Gewinnmargen, belastbare Profitabilität und echte Wettbewerbsvorteile im Geschäftsmodell sind dabei keine Garantie, aber ein valides Fundament für nachhaltigen Investmenterfolg.

Für Vermögende, die ihr Kapital nicht dem Zufall überlassen möchten, bietet das Haspa Private Banking genau diesen Ansatz: eine individuelle Vermögensverwaltung, die Qualität und Substanz konsequent in den Mittelpunkt stellt, diszipliniert selektiert, aktiv gemanagt – und stets an den persönlichen Zielen des Kunden ausgerichtet ist. *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

»Technologie schafft Raum für Menschlichkeit«

Oliver Plaack, Vorstandsmitglied der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank und verantwortlich für den Geschäftsbereich Private & Corporate Banking, über systemisches Private Banking: ein neues Verständnis von Ganzheitlichkeit.

Elite Report extra: Herr Plaack, wenn Sie an Ihr letztes Beratungsgespräch denken: Welche Themen kamen da auf den Tisch?

Oliver Plaack: Das war sehr intensiv. Ein langjähriger Kunde wollte mit uns die Strukturierung seines Unternehmensverkaufs durchsprechen. Dabei wurde recht schnell klar, dass ihn aber noch weit mehr Fragen beschäftigten: Wie bindet er seine beiden Kinder ein? Wie verbindet er einen langfristigen Sinn seines Vermögens mit geopolitischer Absicherung? Ein Kind interessiert sich für digitale Assets, das andere für unternehmerische Netzwerke. Für unsere Kunden sind das keine getrennten Themen mehr, sondern ein zusammenhängendes System. Ihre individuelle familiäre Lebenswelt.

Elite Report extra: Sind solche »Systeme« die neue Normalität im Wealth Management?

Oliver Plaack: Das war schon immer Normalität im Wealth Management. Es hat nur eine neue Dimension erhalten. Während unserer jüngsten Eventreihe »Kapitalmarktausblick on Tour« haben wir mehr als 1.000 Kunden in acht Städten getroffen. Dabei habe ich überall beobachtet: Die Themen, die unsere Kunden beschäftigen, sind komplexer und diverser, Lebensentwürfe globaler, Generationen unterschiedlicher in ihren Werten und verhalten sich interdisziplinär. Unsere Kunden agieren in stark vernetzten Welten. Sie erwarten, dass wir Zusammenhänge verstehen, nicht nur einzelne Bedürfnisse nebeneinanderstellen.

Elite Report extra: Reicht also das klassische Verständnis von »ganzheitlicher Beratung« nicht mehr aus?

Oliver Plaack: Ganzheitlichkeit war immer unser Versprechen: Wir begleiten langfristig, über Generationen hinweg, beziehen alle Lebenssphären ein. Dies sind die Werte, die wir alle teilen sollten



Oliver Plaack ist Vorstandsmitglied der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank

und die auch unsere Kunden hinlänglich kennen und erwarten. Aber wenn Kunden heute alle Themen gleichzeitig auf den Tisch legen und diese miteinander verwoben sind, dann frage ich mich: Ist unser Verständnis von Ganzheitlichkeit wirklich darauf ausgelegt, solche Systeme angemessen zu verstehen und zu begleiten?

Elite Report extra: Was bedeutet denn solch ein »systemisches Private Banking« konkret? Das klingt sehr groß gedacht.

Oliver Plaack: Es ist die Weiterentwicklung dessen, was wir schon immer gemacht haben, nur konsequent in die heutige Zeit übersetzt. Systemisches Banking bedeutet, Vermögen nicht als Summe von Positionen zu sehen, sondern als dynamisches System, in dem Familie, Unternehmen, Werte und Zukunftspläne ineinandergreifen. Wenn ein Kunde sein Unternehmen verkauft, hat das Auswirkungen auf die Vermögensstruktur, die nächste Generation, seine Identität als Unternehmer. Die Antwort auf eine Frage beeinflusst alle anderen. Systemisches Banking heißt, diese Wechselwirkungen und nicht nur Finanzlösungen zu managen.

Elite Report extra: Wie passen dann die neuen Möglichkeiten der KI zusammen mit Ihren Forderungen nach noch mehr Persönlichkeit?

Oliver Plaack: Perfekt, wenn man es richtig macht. KI kann große Datenmengen vernetzen und Wechselwirkungen sichtbar machen. Sie übernimmt Routinen, Analysen und Monitoring. Die neue Realität ist, dass etwa Kunden längst Angebote bekommen, die von einer KI stammen. Das muss umso mehr Ansporn für uns sein. Wenn die KI beispielsweise erste steuerliche Auswirkungen eines Unternehmensverkaufs analysiert, schafft das Zeit für uns. Also Zeit für Beziehung und Gespräche, für die wirklich tiefen Fragen: Was bedeutet dieser Schritt persönlich? Welche Werte will der Kunde weitergeben? Technologie schafft also Raum für Menschlichkeit.

Elite Report extra: Wenn wir über systemisches Banking sprechen, kommen wir nicht um Wealth Planning herum. Wie entwickelt sich das weiter?

Oliver Plaack: Der klassische Ansatz fragt: Wie strukturiere ich das Vermögen optimal? Wie sichere ich die Nachfolge? Das sind wichtige Fragen, die wir weiterhin beantworten. Aber ein systemisches Verständnis geht tiefer: Es fragt, welches System funktionieren soll und unter welchen Bedingungen. Es berücksichtigt nicht nur Vermögensstruktur, sondern auch Familiendynamik, Werte verschiedener Generationen, Resilienz gegenüber verschiedenen Zukunftsszenarien. Es bedeutet, Portfolios für mehrere mögliche Zukünfte zu optimieren und die Anpassungsfähigkeit des gesamten Familiensystems im Blick zu haben.

Elite Report extra: Sie haben eingangs von den beiden Kindern eines Kunden gesprochen. Wie gehen Sie mit solchen Unterschieden in der Familie um?

Oliver Plaack: Das ist einer der spannendsten Aspekte am systemischen Banking. Früher hätten wir vielleicht zwei separate Portfolios aufgesetzt, digitale

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. Seit dem Jahr 2025 gehört Hauck Aufhäuser Lampe zur ABN AMRO-Gruppe.

Assets für das eine Kind, klassische Investments für das andere. Aber damit wäre die Familie auseinandergeführt worden. Also schauen wir zunächst, was beide verbindet, oftmals sind das Werte wie Nachhaltigkeit oder unternehmerisches Denken. Dann entwickeln wir eine Struktur, die individuelle Präferenzen zulässt, aber auf dem gemeinsamen Fundament steht. Das kann eine Familiengesellschaft sein mit individuellen Anlageoptionen. Vielleicht durch »Family Governance«-Formate, die wir moderieren. Die Rolle der Bank verändert sich dabei: Wir werden zum Brückenbauer und Moderator, nicht zum Produkthanbieter.

Elite Report extra: Die geopolitische Lage ist derzeit von großen Unsicherheiten geprägt. Wie beeinflusst das die Erwartungen Ihrer Kunden?

Oliver Plaack: Wir befinden uns in einer Übergangsphase: Neue geopolitische Regeln zeichnen sich ab, wirtschaftliche Konstellationen verschieben sich, tech-

nologische Disruption verändert Branchen. Eine aktuelle EY-Studie zeigt, dass 64 Prozent der sehr vermögenden und 80 Prozent der ultravermögenden Kunden bei fallenden Kursen zusätzliche Beratung wünschen. Der Orientierungsbedarf ist sehr hoch. Ein resilientes Anlagekonzept ist heute eines, das in verschiedenen möglichen Welten funktioniert.

Elite Report extra: Sie betonen in Gesprächen immer wieder das Thema Zuversicht. Wie passt das zur aktuellen Weltlage?

Oliver Plaack: Zuversicht ist keine naive Schönfärberei. Ich habe kürzlich mit einem Unternehmerkunden gesprochen, da ging es natürlich um die rauen Zeiten. Also Zölle, unsichere Planung, der aggressive Ton in der Politik. Dennoch erlebte ich eine Mischung aus Vorsicht und Entschlossenheit: Unser Kunde schaute vor allem darauf, wie er sein Unternehmen resilienter aufstellt und welche Chancen er sieht. Verantwortungsvolles Unternehmertum geht Herausforderungen aktiv

an. Diese Zuversicht, gepaart mit fundierter Beratung und strategischer Weitsicht, ermöglicht es, Chancen zu nutzen.

Elite Report extra: Wenn Sie in die Zukunft blicken: Welche Banken werden im Wealth Management erfolgreich sein?

Oliver Plaack: In den kommenden Jahren wird sich eine Schere öffnen, zwischen Instituten, die systemisches Denken als Kern ihrer Strategie verstehen, und solchen, die beim traditionellen Verständnis bleiben oder sich als Produkthanbieter positionieren. Erfolgreich werden Banken sein, die verstehen: Es geht nicht darum, alles anzubieten, sondern das System der Kunden zu verstehen. Und Größe wird eine Rolle spielen: Digitalisierung, KI und auch die Beratung muss man sich leisten können. Deshalb werden wir zunehmende Konsolidierung sehen, mit dem Ziel, stärkere Bankhäuser zu schaffen.

Elite Report extra: Herr Plaack, wir danken Ihnen für dieses spannende Gespräch!

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

Niederlassungen der
Hauck Aufhäuser Lampe
Privatbank AG:

10623 Berlin
33602 Bielefeld
53113 Bonn
40476 Düsseldorf
60311 Frankfurt am Main
20095 Hamburg
50672 Köln
80333 München
48143 Münster
49074 Osnabrück
70174 Stuttgart



HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE

Carmarstraße 13
Alter Markt 3
Heinrich-Brüning Straße 16
Schwannstraße 10
Kaiserstraße 24
Ballindamm 11
Spichernstraße 75-77
Lenbachplatz 4
Domplatz 41
Schloßstraße 28/30
Büchsenstraße 28

Tel.: +49(0)30/319 002-0
Tel.: +49(0)521/582-0
Tel.: +49(0)228/850 262-12
Tel.: +49(0)211/49 52-0
Tel.: +49(0)69/21 61-0
Tel.: +49(0)40/450 634 230 17
Tel.: +49(0)221/139 319-7010
Tel.: +49(0)89/2393 2855
Tel.: +49(0)251/418 33-0
Tel.: +49(0)541/580 537-0
Tel.: +49(0)711/933 008-0

HRK LUNIS VERMÖGENSVERWALTER: Wenn Stärke auf Stärke trifft – drei Stimmen für die Zukunft



HRK LUNIS forciert sein Wachstum und erschließt durch den Zusammenschluss mit Grossbötzl, Schmitz & Partner (GS&P) einen strategischen Schlüsselmarkt. Mit dem Düsseldorfer Traditionshaus verankert sich die Gruppe dauerhaft im Rhein-Ruhr-Gebiet und sichert sich eine prominente Präsenz an der Königsallee. Die Transaktion steht für einen Zusammenschluss, der strategische Logik mit kultureller Passung verbindet.



Artur J. Montanhas,
Vorstand der HRK LUNIS AG und
Geschäftsführer WERTIQ GmbH



Andreas Brandt,
Vorstandsvorsitzender
von HRK LUNIS AG



Philip Terwey,
Leiter NL Düsseldorf
und Generalbevollmächtigter

HRK LUNIS: Plattform mit Substanz

HRK LUNIS zählt zu den größten bankenunabhängigen Vermögensverwaltern Deutschlands. Das Frankfurter Haus differenziert sich über ein zentrales Investment Office, eine breite Produktpalette – darunter exklusive Private-Equity-Zugänge – sowie die Leistungen der unabhängig agierenden Tochtergesellschaft, des Multi-Family-Office WERTIQ.

An acht Standorten betreuen knapp 120 Mitarbeitende rund 2.500 Klientinnen und Klienten. Das verwaltete Vermögen beläuft sich auf circa 8,1 Milliarden Euro.

Regionale Stärke innerhalb der HRK-LUNIS-Plattform

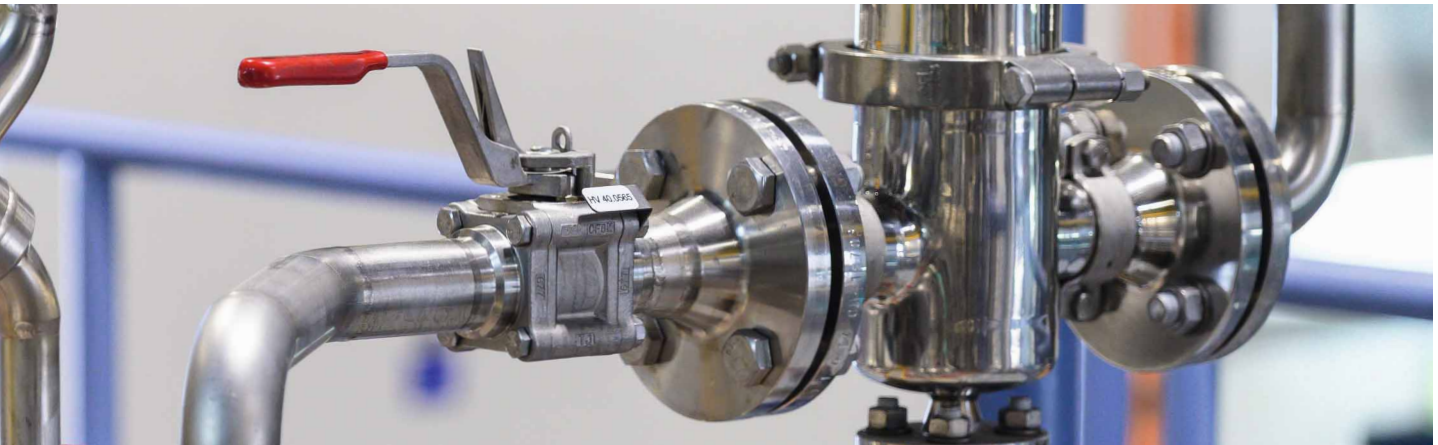
Mit Grossbötzl, Schmitz & Partner integriert HRK LUNIS ein Haus, das seit Jahrzehnten für Vertrauen, Kontinuität und gewachsene Kundenbeziehungen im Rheinland steht. Mit dem neuen Standort an der Düsseldorfer Königsallee ist HRK LUNIS nun in einem der bedeutendsten Vermögens- und Stiftungsräume Deutschlands verankert. Gewährleistet sind eine aus-

geprägt persönliche Beratungskultur, eine tiefe regionale Vernetzung in Nordrhein-Westfalen sowie eine besondere Expertise in der Betreuung privater wie institutioneller Mandate und im Stiftungswesen.

Ergänzung ohne Verzicht

Genau diese Komplementarität macht den Zusammenschluss bemerkenswert. »Wir freuen uns sehr, dass wir unsere Expertise mit dem Know-how von HRK LUNIS bündeln können. Ich bin überzeugt, dass sich beide Seiten hervorragend ergänzen werden. Vor allem aber werden unsere Kunden von einem spürbar erweiterten Produkt- und Dienstleistungsangebot profitieren, ohne auf die gewohnte persönliche Betreuung verzichten zu müssen«, sagt Philip Terwey, Partner und Generalbevollmächtigter (zuvor geschäftsführender Gesellschafter von GS&P).

In der Praxis bedeutet dies: Die Mandanten erhalten künftig Zugang zum exklusiven Research des zentralen Investment



Office von HRK LUNIS, zu einheitlichen Qualitätsstandards in Analyse, Portfoliokonstruktion und Risikoüberwachung – und dies, ohne den vertrauten Ansprechpartner in Düsseldorf zu verlieren. Institutionelle Prozessqualität trifft auf persönliche Beratungskultur.

Besondere Relevanz entfaltet die Erweiterung der Allokationspalette. Die exklusiven Private-Equity-Zugänge von HRK LUNIS, die das Haus in diesem Segment bundesweit hervorheben, erschließen für Mandanten mit komplexeren Vermögensstrukturen zusätzliche Optionen in illiquideren Segmenten – ein Mehrwert, der für unternehmerische Familien und Stiftungen erfahrungsgemäß von erheblicher Bedeutung ist.

Hinzu kommen die Leistungen von WERTIQ, der hundertprozentigen Multi-Family-Office-Tochter von HRK LUNIS: strategische Vermögensplanung, konsolidiertes Gesamtvermögens-Controlling, professionelles Immobilienmanagement, Vorsorge- und Generationenplanung sowie Begleitung im Stiftungswesen.

Wachstumsstrategie mit regionaler Verankerung

Für HRK LUNIS markiert die Transaktion einen weiteren Schritt in einer klar konturierten Konsolidierungsstrategie. »Düsseldorf und das umliegende Rhein-Ruhr-Gebiet sind einer der bedeutendsten Wirtschafts- und Stiftungsräume Europas. Hier ist GS&P seit Jahrzehnten präsent, mit einem Team, das

persönliche Kontinuität garantiert und das Vertrauen seiner Mandanten täglich rechtfertigt. Durch die Fusion bleibt diese Nähe unangetastet, sie wird vielmehr durch zentrale Ressourcen verstärkt«, erläutert Andreas Brandt, Vorstandsvorsitzender von HRK LUNIS.

Das Modell dahinter folgt einer Plattformlogik, die Größe nicht als Selbstzweck begreift, sondern als Voraussetzung für Leistungsfähigkeit. Synergien in IT, Compliance, Research und Produktzugängen sollen sich in Servicequalität und Kosteneffizienz übersetzen. »Wir wollen jedes Jahr mindestens eine Akquisition tätigen und auch in der DACH-Region außerhalb Deutschlands expandieren. Entscheidend ist dabei immer, dass das Akquisitionsziel zu uns passt und die Unternehmer-DNA erhalten bleibt. Entscheidungen treffen Menschen vor Ort, während die HRKL-Plattform zentrale Funktionen skaliert«, so Brandt.

Fazit: Aus zwei starken Häusern entsteht eine stärkere Einheit. Die Verbindung von HRK LUNIS und GS&P ist kein bloßes Größenwachstum, sondern eine strukturell durchdachte Erweiterung – von liquiden Strategien bis zu Private-Markets-Bausteinen, von individueller Beratung bis zu institutioneller Infrastruktur. Für die Mandanten von GS&P überwiegen die Vorteile klar, ohne dass der persönliche Betreuungsrahmen zur Disposition steht. Überzeugende Qualität gesellt sich gern – und schafft in diesem Fall messbar mehr Substanz. □

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

kontakt@hrklunis.de

HRK LUNIS
VERMÖGENSVERWALTER

Weitere Niederlassungen:

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

www.hrklunis.de



HypoVereinsbank Wealth Management & Private Banking: **Qualität und Diversifikation – Stabilität in Zeiten der Unsicherheit**

Ein Interview mit Dr. Philip Gisdakis, dem Chefanlagestrategen der HypoVereinsbank, Wealth Management & Private Banking.

Elite Report extra: Herr Dr. Gisdakis, die Märkte werden derzeit vor allem durch die Politik verunsichert. Ist dennoch eine feste Strategie in der Vermögensverwaltung möglich? Anders gefragt: Wie bringen Sie Ihre Kunden auf den sicheren Weg?

Philip Gisdakis: Die aktuelle Gemengelage von geostrategischen und geoökonomischen Faktoren, die Wirtschaft und Märkte treiben, ist für Portfoliomanager sehr herausfordernd. Denn eine Reihe von politischen Faktoren spielt eine immer wichtigere Rolle, die sich nach den üblichen ökonomischen Erklärungsmodellen nicht verstehen und erklären lassen. Die strukturelle Lösung für dieses Problem ist aber eigentlich ganz einfach: Risiken, die sich schlecht steuern lassen, sollte man durch Diversifikation adressieren und in Zeiten großer Unsicherheiten eine klare, auf fundamentale Qualitäten abzielende Anlagephilosophie ins Zentrum setzen. Aktien von Unternehmen mit einem langfristig rentablen Geschäftsmodell und solider Bilanz werden sich auch in schwierigen Zeiten stabiler

entwickeln als andere Aktien. Die kurze Antwort auf Ihre Frage lautet also: Qualität und Diversifikation.

Elite Report extra: Welche Anlagen haben gute Zukunft, von welchen sollte man sich eher verabschieden?

Philip Gisdakis: Hierbei rückt die Frage nach Diversifizierung in den Fokus. Damit meine ich mehr als nur eine größere Anzahl von einzelnen Aktien. Auch die Struktur der Anlagen muss ausreichend diversifiziert werden: im Aktienbereich nach Ländern und Branchen, aber auch über unterschiedliche Anlageklassen hinweg, also Anleihen und alternative Anlagen. Hier ist mir ein spezielles Thema wichtig: Denn wenn wir Portfoliomanager von Aktien sprechen, haben wir weltweit etwa ein- bis zweitausend Titel im Sinn. Hat man zusätzlich, so wie wir mit unserem Qualitätsansatz, ein weiter eingeschränktes Universum an investierbaren Aktien zur Verfügung, kann es sein, dass sich Anlageportfolios auch bei unterschiedlichen Anbietern immer

um dieselben wenigen hundert Aktien drehen. Das ist wegen der Notwendigkeit nach Diversifizierung ungünstig. Einen Ausweg bieten hier eigentlich nur die sogenannten Private Markets, also bei Aktien beispielsweise Private Equity. Hierbei geht es auch, wie bei Aktien, um das Eigenkapital der Unternehmen. Die Unternehmen selbst werden aber nicht an Börsen gehandelt. Das hat den Vorteil, dass das zur Verfügung stehende Universum viel größer ist, aber dass eben kein liquider Handel möglich ist. Daraus resultieren vielfältige Themen, die besprochen werden müssen. So lassen sich beispielsweise viele dieser Anlagen nicht wirklich liquide handeln und sind eher als Buy-and-Hold-Anlagen zu sehen. Interessierte Anleger sollten sich hier gut und vertrauenswürdig beraten lassen.

Elite Report extra: Fünf Jahre vorausgeplant: Welche Themen entdecken jetzt investitionsgeneigte Kunden?

Philip Gisdakis: Die Handelskonflikte der USA führen zu einer zunehmend frag-

mentierten Weltökonomie. Wir werden in Zukunft Aktienportfolios aufbauen müssen, die sich nicht mehr zu 80 bis 90 Prozent in den USA und europäischen Märkten engagieren und Asien beziehungsweise die Schwellenländer nur als Nischen beifügen, sondern deutlich breiter verteilt sind. Die Gewichte der bisherigen Nischen, also Asien und die Schwellenländer, werden deutlich zunehmen. Und damit steigt der Bedarf, diese Segmente nicht mehr nur einfach mit Länderbausteinen zu befüllen, sondern aktiver gesteuerte Strategien zu managen.

Elite Report extra: Denken Sie an vermögende Kunden im höheren Alter, die ihr Vermögen in Sicherheit sehen wollen. Was empfehlen Sie?

Philip Gisdakis: Aus meiner Sicht gibt es zwei unterschiedliche Perspektiven, welche zu unterschiedlichen Anlagekonzepten führen. Sollte das Portfolio zumindest teilweise für den eigenen Unterhalt herangezogen werden, so sollten Anleger eine Strategie verfolgen, die sich für Entnahmepartfolios eignet. Solche Ansätze ziehen verstärkt Anlagen mit Ausschüttungen, wie Coupons und Dividenden, heran. Wir raten aber auch in diesem Fall dazu, den Wachstumsaspekt im Portfolio nicht zu vernachlässigen. Denn wie man zu Beginn des Ukrainekrieges, welcher einen weltweiten Inflationsschock auslöste, gesehen hat, können auch rentenlastige Portfolios, welche gemeinhin als



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

sehr sicher wahrgenommen werden, erhebliche Kursverluste erleiden. Und bei rentenlastigen Portfolios dauert die Erholung oftmals deutlich länger als bei aktienlastigen Portfolios, während einer Inflationskrise sogar mehrere Jahre. Ein solider Aktienanteil, allerdings mit Qualitätstiteln, gehört aus unserer Sicht in alle Portfolios, die einen längeren Zeithorizont haben.

Elite Report extra: Welche Fragen sollten sich Vermögende selbst stellen oder im Beratungsgespräch ansprechen, insbesondere im Hinblick auf die Vermögensnachfolge an die nächste Generation?

Philip Gisdakis: Aus meiner Erfahrung sollten sich Kunden mit drei Themenkomplexen auseinandersetzen: erstens mit steuerlichen und testamentarischen Fragen. Ziehen Sie hierzu entsprechende

Fachberater und Experten zurate. Zweitens spielen ökonomische Fragen, wie eine zielführende Vermögensallokation, welche die gesamten Vermögensgegenstände der Familie umfasst, wie Immobilien, Beteiligungen, das eigene Unternehmen, aber auch Wertpapierportfolios, eine wichtige Rolle. Und drittens sollten auch strukturelle Fragen, wie gesellschaftsrechtliche Fragen (zum Beispiel eine spezielle Familienholding) oder Vermögensverwaltungen, betrachtet werden. Während wir als Bank keine Steuerberatung anbieten dürfen, können unsere Vermögensnachfolgeplaner und Investment-Advisors zu den beiden anderen Themen kompetente Unterstützung bieten. Die steuerliche Betrachtung sollte durch eine ökonomische und strukturelle Analyse ergänzt werden. Wir erleben beispielsweise oftmals Situationen, in denen sich die Erbengeneration bisher noch kein ausreichendes Detailwissen bezüglich Kapitalmarktanlagen erarbeitet hat. Hier kann die Elterngeneration mit dem rechtzeitigen Beginn einer Vermögensverwaltung bereits Erfahrungswerte und Vertrauen aufbauen, die an die Erben weitergegeben werden können. Das Wissen, dass das Vermögen in einer soliden und vertrauenswürdigen Struktur eingebettet ist, kann ein sicheres Gefühl geben.

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

Das HypoVereinsbank Wealth Management & Private Banking verbindet die tiefe Verwurzelung im deutschen Markt mit der Schlagkraft der global agierenden UniCredit-Gruppe. Im Zentrum des Angebots steht ein ganzheitlicher Beratungsansatz, der weit über die klassische Depotverwaltung hinausgeht und insbesondere die komplexe Schnittstelle zwischen Privat- und Betriebsvermögen für Unternehmerfamilien adressiert. Durch den Zugang zu einem internationalen Netzwerk profitieren Mandan-

tinnen und Mandanten von exklusiven Anlagemöglichkeiten, einer fundierten Expertise in der Generationenplanung sowie maßgeschneiderten Finanzierungslösungen für anspruchsvolle Immobilienprojekte. Die Bank setzt dabei konsequent auf eine Kombination aus persönlicher Betreuung durch feste Ansprechpartnerinnen und -partner und modernen digitalen Analyse-Tools, um langfristigen Vermögenserhalt mit zeitgemäßen Nachhaltigkeitsstrategien zu vereinen.

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



Strategische Vermögensverwaltung mit mehrfach ausgezeichneten Expertise

Die Hypo Vorarlberg mit Hauptsitz in Bregenz am Bodensee blickt auf eine über 125-jährige Erfolgsgeschichte zurück. Als unternehmerische Bank verbindet sie persönliche Beratung mit exzellenten Finanzprodukten – für Unternehmens- wie auch Privatkundinnen und Privatkunden.



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

Unter dem Leitmotiv »Beste Beratung für alle, die etwas vorhaben« unterstreicht die Bank ihre konsequente Kundenorientierung. Dieses Bestreben wird auch extern gewürdigt: Bei der jährlichen Auszeichnung der besten Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum durch den Elite Report erhielt die Hypo Vorarlberg bereits zum 15. Mal in Folge die Höchstnote »summa cum laude«.

Für Vorstand Stephan Sausgruber ist diese Anerkennung eine wertvolle Bestätigung: »Sie zeigt, dass unsere Kundinnen und Kunden uns vertrauen und ihr Vermögen in guten Händen wissen.« Einen entscheidenden Beitrag dazu leistet das haus-eigene Asset Management der Bank.

Die Vermögensverwaltung ist global ausgerichtet, langfristig orientiert und chancenfokussiert. Quantitative Modelle werden in einem mehrstufigen Anlageprozess zur Risikosteuerung eingesetzt. So ermöglicht das Asset Management ein aktives und auf die Kundinnen und Kunden zugeschnittenes Management der Vermögensverwaltungsmandate.

Breite Portfolio-Diversifikation

»Unser Multi-Asset-Ansatz basiert auf globaler Diversifikation über verschiedene Vermögensklassen an liquiden Märkten und wird durch ein proaktives, antizyklisches Management ergänzt«, erläutert Karl-Heinz Strube, Leiter des Asset Managements. Die Streuung der Investments über Anlageklassen, Branchen und Regionen reduziert Risiken und erhöht die Chancen auf stabilere Erträge. Diese Diversifikation stärkt die Widerstandsfähigkeit des Portfolios gegenüber unerwarteten Marktereignissen.

Dynamisches Handeln bei Marktbewegungen

Gerade in Zeiten hoher Volatilität an den Aktienmärkten gewinnt ein dynamisches Portfolio-Management an Bedeutung. Die Portfoliomanager überwachen kontinuierlich die Marktbedingungen und passen die Anlagen gezielt an, um Chancen zu nutzen und Portfolios optimal zu positionieren. »Diese proaktive Vorgehensweise erlaubt es uns, schnell auf Marktveränderungen zu reagieren und die Portfolios optimal zu positionieren«, ergänzt Strube.

Über das Asset Management der Hypo Vorarlberg

Die Vermögensverwaltung der Hypo Vorarlberg blickt auf eine über 30-jährige Historie zurück. Heute arbeitet ein 16-köpfiges Team unter der Leitung von Karl-Heinz Strube, das Vermögensverwaltungsmandate professionell betreut und aktiv steuert. Die Spezialistinnen und Spezialisten zeichnen sich durch langjährige Erfahrung aus und entwickeln maßgeschneiderte Lösungen auf Basis eines strukturierten Anlageprozesses.

Risikohinweis

Bitte beachten Sie, dass Veranlagungen in Finanzinstrumente stets neben Chancen auch mit Risiken verbunden sind. Auch bei ausgezeichneten Wertpapieren und Wertpapierdienstleistungen sind Kursschwankungen und -verluste möglich. Ein aktives Management stellt keine Garantie für eine bessere Performance oder niedrigere Risiken dar.

Marketingmitteilung im Sinne des WAG



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

KSW Vermögensverwaltung AG:

Verliert der US-Dollar den Status als Weltleitwährung?

Seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs ist der US-Dollar das Zentrum des internationalen Finanzsystems. Institutionen wie der International Monetary Fund und die World Bank entstanden unter starkem Einfluss der Vereinigten Staaten. Auch die globalen Kapitalmärkte orientieren sich bis heute am Dollar. Doch geopolitische Spannungen haben die Diskussion über eine mögliche »De-Dollarisierung« entfacht.

Vor allem der strategische Wettbewerb zwischen den USA und China verändert das Umfeld. Seit 2018 verschärfen Exportkontrollen, Handelsbarrieren und technologische Rivalität den Konflikt zwischen Washington und Peking. Hinzu kamen die westlichen Sanktionen gegen Russland. Viele Schwellenländer erkannten dabei, wie mächtig das dollarbasierte Finanzsystem ist – und wie abhängig sie davon sind.

Mehrere Staaten suchen daher nach Alternativen. Die BRICS-Länder versuchen, den Handel stärker in lokalen Währungen abzuwickeln. China treibt die internationale Nutzung des Renminbi voran und wickelt einzelne Energiegeschäfte bereits in Yuan ab. Auch eine gemeinsame BRICS-Verrechnungseinheit als Gegenstück zum westlich dominierten Zahlungssystem steht immer wieder zur Debatte.

Die Schlagzeilen klingen dramatisch. Die Daten wirken nüchterner. Rund 60 Prozent der weltweiten Devisenreserven liegen weiterhin in Dollar, etwa 20 Prozent in Euro. Der chinesische Yuan bleibt im niedrigen einstelligen Bereich. Auch im Rohstoffhandel und an den internationalen Kapitalmärkten dominiert der Dollar. Sein Anteil ist zwar leicht gesunken, doch das entspricht eher einer langsamen Diversifizierung als einem echten Bedeutungsverlust.

Der Grund liegt in den strukturellen Stärken der amerikanischen Währung. Der Dollar ist frei konvertierbar. Die US-Kapitalmärkte sind tief, liquide und transparent. Zudem genießen Investoren



*Marco Birkmann,
Vorstand, KSW Vermögensverwaltung AG*

Rechtssicherheit und eine lange Tradition stabiler Institutionen. US-Staatsanleihen gelten weiterhin als zentraler sicherer Hafen. In Krisen – von der Pandemie bis zu geopolitischen Konflikten – floss Kapital regelmäßig in den amerikanischen Markt.

Der Renminbi bietet diese Bedingungen noch nicht. Kapitalverkehrskontrollen, begrenzte Transparenz und politischer Einfluss auf die Finanzmärkte bremsen das Vertrauen internationaler Investoren. Ohne weitreichende Liberalisierung dürfte China kaum die Rolle einer echten globalen Reservewährung erreichen.

Ganz sorgenfrei können sich die USA dennoch nicht zurücklehnen. Hohes Haushaltsdefizit, steigende Staatsverschuldung und politische Polarisierung werfen Fragen zur langfristigen Stabilität auf. Programme wie der Inflation Reduction Act verändern zudem Handelsstrukturen und sorgen auch unter Partnern für Spannungen. Langfristig könnte fiskalische Disziplinlosigkeit das Vertrauen in US-Anleihen belasten. Bislang jedoch zeigen sich die Märkte aufnahmefähig.

Wahrscheinlicher als ein abruptes Ende der Dollar-Dominanz ist daher ein schleicher Wandel. Das globale Währungssystem könnte fragmentierter werden. Regionale Handelsräume nutzen häufiger eigene Währungen, digitale Zentralbankwährungen gewinnen an Bedeutung, und auch Gold erlebt ein Comeback.

Eine echte Alternative mit vergleichbarer Liquidität, Stabilität und globaler Akzeptanz ist jedoch derzeit nicht in Sicht.

Fazit: Die Diskussion über eine De-Dollarisierung ist berechtigt. Doch selbst in einer zunehmend multipolaren Welt dürfte der US-Dollar auf absehbare Zeit das Rückgrat des internationalen Finanzsystems bleiben – möglicherweise mit etwas weniger Alleinstellung als früher.

Marco Birkmann

*Die bankenunabhängige
KSW Vermögensverwaltung AG
wurde 1997 in Nürnberg gegründet
und betreut Privatpersonen, Stiftungen
und institutionelle Investoren.*

*Eine individuelle Vermögensverwaltung
wird ab 250.000 Euro angeboten.*

KSW
Vermögensverwaltung AG

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

LGT Bank AG:

Mit fünf Standorten auf Wachstumskurs

In Deutschland hat die international tätige LGT binnen kurzer Zeit fünf Niederlassungen eröffnet und verzeichnet ein nachhaltiges Wachstum. Die Privatbank, die sich in den Händen der Fürstlichen Familie von Liechtenstein befindet, zeigt sich vom Potenzial des deutschen Marktes überzeugt und bekennt sich auch in Zeiten der Digitalisierung zur persönlichen Präsenz und Beratung vor Ort.

Mit der Verpflichtung eines Beraterteams für die Niederlassung in München hat sie jüngst ein weiteres wichtiges Zwischenziel erreicht. Wir haben mit Dr. Florian Dürselen, Head Private Banking und Leiter der Zweigniederlassung Deutschland, sowie mit Andreas Loretz, Marktleiter Deutschland/Österreich, über die weiteren Ambitionen im deutschen Markt gesprochen.



Andreas Loretz,
Marktleiter Deutschland & Österreich,
LGT Bank



Dr. Florian Dürselen,
Head Private Banking, LGT Bank

Elite Report extra: Herr Dr. Dürselen, was macht die LGT für deutsche Kundinnen und Kunden besonders attraktiv?

Florian Dürselen: Die LGT verbindet zwei Welten: Als international tätige Privatbank verfügen wir über ein breites Produktangebot und globale Expertise. Gleichzeitig sind wir ein Familienunternehmen und legen großen Wert auf persönliche, unabhängige Beratung. Diese Kombination ist für viele Kundinnen und Kunden entscheidend. Ein weiterer Faktor ist gerade unsere über Jahrzehnte gewachsene Kompetenz im Umgang mit Unternehmerfamilien und komplexen Vermögensträgern. Denn besonders Unternehmerfamilien in Deutschland schätzen unsere Unabhängigkeit und Stabilität sowie die langfristige Perspektive, mit der wir unsere Lösungen entwickeln. Dafür tauschen wir uns in einem partnerschaftlichen Dialog auf Augenhöhe intensiv mit unseren Kundinnen und Kunden aus.

Elite Report extra: Herr Loretz, Sie haben ein hohes Wachstumsmoment in Deutschland. Warum sind die Beraterinnen und Berater zu Ihnen gekommen?

Andreas Loretz: Unsere Beraterinnen und Berater kommen zu uns, weil sie bei LGT ein Umfeld finden, das im Private Banking selten geworden ist: eine stabile Eigentümerstruktur mit einer unternehmerisch denkenden Familie, ein tiefes und unabhängiges Dienstleistungsangebot sowie eine Kultur, die echtes Teamwork fördert. Wir bieten ein Betreuungsmodell, das auf langfristigen Beziehungen und einem breiten Spektrum an

Lösungen basiert: von klassischen Anlagen über Vermögensstrukturierung und Nachfolgeplanung bis hin zu Philanthropie und Impact Investing. Gerade die Breite an unterschiedlichen Kompetenzfeldern zeichnet uns aus und begeistert. Ein weiterer positiver Faktor ist unsere Unternehmenskultur: Wir setzen auf unternehmerisch denkende Persönlichkeiten, die im Team arbeiten und Verantwortung übernehmen. Das ist wichtig, da Exzellenz im Private Banking immer auch das Ergebnis einer Teamleistung ist. Genau das macht unseren Erfolg in Deutschland aus.

Elite Report extra: Herr Loretz, womit überzeugen Sie potenzielle Kundinnen und Kunden beim ersten Gespräch?

Andreas Loretz: Potenzielle Kundinnen und Kunden überzeugen wir im ersten Gespräch vor allem durch Transparenz und Glaubwürdigkeit. In Deutschland ist das Interesse an unserem Unternehmen besonders groß, wenn wir erzählen, dass die LGT als Privatbank seit Generationen in den Händen einer erfolgreichen Unternehmerfamilie, der Fürstlichen Familie von und zu Liechtenstein, ist. Sie ist gleichzeitig unsere größte Kundin. Das schafft ein hohes Maß an Vertrauen, denn unsere Kundinnen und Kunden verfolgen oftmals dieselben langfristigen Interessen wie unsere Eigentümerfamilie. Wichtig ist aber auch, wie wir vorgehen. Wer eine Beratung für eine langfristige Vermögensanlage sucht, möchte am Ende nachvollziehen können, wie die individuellen Ziele und Bedürfnisse in der entsprechenden Vermögensstrategie berücksichtigt werden.

Dafür ist ein offener Austausch wichtig, bei dem Zuhören und das Verständnis für das Gegenüber ebenso wichtig sind wie der Verweis auf Kompetenzen und Produkte. Was viele im ersten Gespräch besonders schätzen, ist unsere solide Eigentümerstruktur, unsere Stabilität und unser über Generationen gewachsenes langfristiges Denken. Dazu kommt unsere hohe Kompetenz im Asset Management und eine Dienstleistungsqualität, die weit über das hinausgeht, was viele heute noch von einer Privatbank erwarten. Diese Kombination schafft Vertrauen und bildet die Basis für eine langfristige Partnerschaft.

Elite Report extra: Herr Dr. Dürselen, was unterscheidet die LGT von Wettbewerbern?

Florian Dürselen: Unternehmertum ist ein zentraler Bestandteil unserer DNA. Viele Kundinnen und Kunden erleben die Zusammenarbeit mit uns als besonders partnerschaftlich und lösungsorientiert. Diese Kultur prägt das gesamte Unternehmen. Wir denken langfristig statt in Quartalen und können dank flacher Hierarchien schnell entscheiden. Gleichzeitig profitieren unsere Kundinnen und Kunden von einer hohen personellen Kontinuität. Ein weiteres Merkmal ist unsere Internationalität. In Liechtenstein muss man stets über Grenzen hinweg denken und sich dem internationalen Wettbewerb stellen. So haben wir bereits 1986 ein Büro in Hongkong eröffnet und zählen heute zu den zehn größten Privatbanken in Asien. Unsere Kundinnen und Kunden können somit nicht nur über Anlageklassen und Themen, sondern auch geografisch diversifizieren und von unserem internationalen Netzwerk profitieren. Neben Liechtenstein, Österreich und der Schweiz bieten wir dafür zum Beispiel auch Singapur und Hongkong als Buchungsplattformen.

Elite Report extra: Herr Dr. Dürselen, um keine Reise ins Ungewisse anzutreten, schildern Sie unseren Leserinnen und Lesern doch bitte Ihre Kompetenzen.

Florian Dürselen: Die LGT berät ihre Kundinnen und Kunden in Vermögensfragen ganzheitlich oft über Generationen hinweg. Wir bieten im Hinblick auf die generationenübergreifende Vermögensplanung Fähigkeiten, die bei Unternehmerinnen und Unternehmern mit ihren Familien besonders gefragt sind. Dies sieht man auch an der Kooperation mit der renommierten Universität Otto Beisheim School of Management (WHU), wo wir als erste Bank ein Kompetenzzentrum für europäische Unternehmerfamilien gegründet haben. Im Mittelpunkt unserer Forschungen steht die Unternehmerfamilie mit Themen wie Vermögenssicherung, Vermögensnachfolge und Family Governance etc. Zudem fokussiert sich unsere Anlagephilosophie auf den langfristigen Erfolg. Im Dialog mit unseren Kundinnen und Kunden entwickeln wir Lösungen und diskutieren zunächst Maßnahmen zu Risikomanagement und Kapitalerhalt. Anschließend überlegen wir gemeinsam, welche Anlagelösungen attraktive Renditechancen bieten könnten. All das richten wir an den individuellen Werten, Bedürfnissen und Überzeugungen unserer Kundinnen und Kunden aus. Ist die Anlagestrategie aufgestellt, wird sie langfristig konsequent und

diszipliniert verfolgt und in regelmäßigen Abständen überprüft. So halten wir auch in unruhigen Zeiten Kurs.

Elite Report extra: Herr Loretz, möchten Sie noch etwas ergänzen?

Andreas Loretz: Gerne, zusätzlich möchte ich erwähnen, dass unser breites Produktportfolio gerade im Bereich Private Markets besondere Chancen bietet. Die Grundlage dieser Expertise wurde Ende der 1990er Jahre gelegt, als unsere Eigentümerin einen Teil des Familienvermögens in eine Strategie mit vergleichsweise hohem Anteil an Privatmarktanlagen anlegte. Diese Fürstliche Strategie ist bis heute erfolgreich. Qualifizierte Kundinnen und Kunden können ihr Vermögen bei uns nach derselben Strategie anlegen. Darüber hinaus bieten wir weitere erstklassige Lösungen, um Private Markets sinnvoll in die Gesamtallokation einzubinden. Mit all diesen Fähigkeiten und Kompetenzen ermöglichen wir eine attraktive und vor allem unabhängige Alternative zu Angeboten, die sonst eher bei Großbanken zu finden sind.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für das Gespräch!



LGT Bank AG

Herrengasse 12, FL-9490 Vaduz

Tel.: +423 235 11 22

Düsseldorf/Köln

Dreischeibenhaus 1, D-40211 Düsseldorf

Im Zollhafen 18, D-50678 Köln

Matthias Wesseling und Jens Ennenbach

Tel.: +49 (0) 211 / 879 03 000

Tel.: +49 (0) 221 / 940 99 000

Frankfurt am Main

Neue Mainzer Strasse 28, D-60311 Frankfurt am Main

Thomas Franz

Tel.: +49 (0) 69 / 978 91 000

Hamburg

Alsterufer 33, D-20354 Hamburg

Torsten Hein und Jörg Finck

Tel.: +49 (0) 40 / 299 965 600

München

Brienner Strasse 22, D-80333 München

Matthias Böhmer und Maurice Friedemann

Tel.: +49 (0) 89 / 889 958 800

info.deutschland@lgt.com | www.lgt.com

Eine Bankbeziehung in der Schweiz bietet Anlegerinnen und Anlegern mit Wohnsitz Deutschland viele Vorteile. Die Zürcher Privatbank Maerki Baumann & Co. AG zeichnet sich durch ihre besonnene Anlagepolitik nach dem Grundsatz »Sicherheit vor Rendite« aus.



Beleuchtung am Hauptsitz der Maerki Baumann & Co. AG in Zürich vom Schweizer Lichtkünstler Gerry Hofstetter (Foto: Hans G. Syz-Witmer)

Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank:

Schweizer Stabilität für deutsche Vermögen

Die Schweiz ist weltweit führend in der grenzüberschreitenden Vermögensverwaltung. Im Jahr 2024 stiegen die betreuten Vermögen um zehn Prozent auf 2,427 Billionen Franken. Dieses Volumen unterstreicht die Robustheit des Schweizer Finanzplatzes und seine Rolle als sicherer Hafen in unsicheren Zeiten.

Gerade in einem Umfeld zunehmender geopolitischer Spannungen schätzen internationale Anlegerinnen und Anleger einen Vermögensstandort außerhalb des Dollar- oder Euroraums. Die grenzüberschreitende Vermögensverwaltung gehört zu den

zentralen Dienstleistungen der Privatbank Maerki Baumann & Co. AG mit Sitz in Zürich. Deutschland ist der wichtigste Auslandsmarkt der Bank und zentraler Pfeiler der strategischen Weiterentwicklung. Das inhabergeführte Familienunternehmen verfügt über jahrzehntelange Erfahrung im Private Banking und positioniert sich dies- und jenseits der Landesgrenze als langfristig orientierter Vermögenspartner. Für die Beratung deutscher Kundinnen und Kunden sorgt ein Team von ausgewiesenen Private-Banking-Spezialisten, das unter der Verantwortung von Lukas Risi, Leiter Private Banking, steht.



Lukas Risi,
Leiter Private Banking,
Maerki Baumann & Co. AG

Elite Report extra: Herr Risi, welche Vorteile bietet eine Schweizer Bankbeziehung deutschen Kundinnen und Kunden?

Lukas Risi: Wie unsere Schweizer Stammkunden profitieren auch die deutschen Kunden von den zahlreichen Standortvorteilen des Schweizer Finanzplatzes

wie der politischen und wirtschaftlichen Stabilität, dem robusten Schweizer Franken und dem leistungsfähigen Bankensystem. Hinzu kommt eine über Generationen gewachsene, international anerkannte Dienstleistungsqualität.

Elite Report extra: Was zeichnet die Privatbank Maerki Baumann aus?

Lukas Risi: Sie hat eine lange Tradition im Private Banking und bietet maßgeschneiderte Anlagestrategien und persönliche Beratungsdienstleistungen an. Unsere überschaubare Größe ermöglicht kurze Entscheidungswege und persönliche, kontinuierliche Betreuung. Das schafft auch im grenzüberschreitenden Geschäft Vertrauen. Als Privatbank in Familienbesitz beraten wir unabhängig und entwickeln Anlagelösungen, die an den individuellen Bedürfnissen und



Konstantinos Ntefeloudis,
Chief Investment Officer und Vorsitzender des
Anlageausschusses, Maerki Baumann & Co. AG

Zielen der Kundinnen und Kunden ausgerichtet sind.

Elite Report extra: Was bieten Sie deutschen Anlegern konkret an?

Lukas Risi: Wir bieten in Deutschland die ganze umfassende Palette an klassischen

Für deutsche Anlegerinnen und Anleger können Investments in der Schweiz einen wichtigen Beitrag zur Vermögensdiversifikation außerhalb des Euroraums leisten. Die Streuung der Investitionen über verschiedene Länder, Anlageklassen sowie Währungs- und Rechtsräume ist ein bewährter Faktor zur langfristigen Werterhaltung größerer Vermögen. Der Schutz des anvertrauten Kapitals steht bei Maerki Baumann im Mittelpunkt. »Sicherheit vor Rendite« lautet die Leitmaxime der Anlagepolitik, die von Konstantinos Ntefeloudis, Chief Investment Officer und Vorsitzender des Anlageausschusses, verantwortet wird.

Ob in der Schweiz oder in Deutschland – Maerki Baumann wendet bei sämtlichen Dienstleistungen und der Kundenbetreuung höchste Standards an. Die umsichtige Geschäftspolitik sowie Beratungs- und Anlagekompetenz spiegeln sich in einer ausgezeichneten Reputation: Im Herbst 2025 wurde Maerki Baumann von den Experten des Elite Report erstmals unter die zehn besten Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum gewählt. Zudem erlangte die Privatbank erneut die Auszeichnung »summa cum laude« und konnte damit ihr Top-Rating der letzten Jahre bestätigen.

Private-Banking-Dienstleistungen an- von der Vermögensverwaltung über die Anlageberatung bis hin zu spezialisierten Lösungen. Persönliche Gespräche führen wir sowohl in Deutschland als auch an unserem Hauptsitz in Zürich. Darüber hinaus organisieren wir regelmäßig Veranstaltungen in verschiedenen deutschen Städten, bei denen wir aktuelle Marktthemen einordnen und den direkten Austausch pflegen. An unseren Beratertagen können sich Interessenten in Deutschland unverbindlich über Anlagemöglichkeiten in der Schweiz informieren.

Elite Report extra: Herr Ntefeloudis, was bedeutet »Sicherheit vor Rendite« konkret?

Konstantinos Ntefeloudis: Unser Ansatz des kontrollierten Wachstums – »Defensive Growth« – unterscheidet sich bewusst von rein renditegetriebenen Strategien, die häufig mit erhöhten Risiken verbunden sind. Unser Anlagefokus liegt auf hochwertigen Unternehmen mit nachhaltiger Profitabilität, stabilem Wachstum und klaren Wettbewerbsvorteilen. Lediglich ein Viertel aller Aktien erfüllt unsere Qualitätskriterien und

wird in unser Anlagenuniversum aufgenommen. Ziel ist eine erhöhte Stabilität im Portfolio. Gerade in geopolitisch angespannten Zeiten ist diese Widerstandsfähigkeit ein entscheidender Erfolgsfaktor. So lassen sich Risiken gezielt streuen, Vermögen erhalten und dennoch langfristige Anlagechancen nutzen.

Elite Report extra: Welche Rolle spielt die Mischung der Anlageklassen im Portfolio?

Konstantinos Ntefeloudis: Die strategische Vermögensaufteilung – die so-



Der Hauptsitz von
Maerki Baumann & Co. AG in Zürich
(Foto: Hans G. Syz-Witmer)

nannte Asset Allocation – ist der Schlüssel für den langfristigen Vermögensaufbau. Die Aufteilung eines Portfolios auf verschiedene Anlageklassen wie Aktien, Anleihen, Immobilien und Rohstoffe ermöglicht es, Risiko und Rendite optimal auszubalancieren, passend zu den persönlichen Zielen, dem Anlagehorizont und der Risikobereitschaft der Kundin oder des Kunden.

Elite Report extra: Welchen Stellenwert haben neue Anlageklassen?

Konstantinos Ntefeloudis: Wir entwickeln unseren Anlageansatz kontinuierlich weiter und erweitern unser Spektrum auch um alternative Anlageklassen wie Private Markets, Venture Capital oder digitale Vermögenswerte. Unter der Marke ARCHIP by Maerki Baumann haben wir eine umfassende Expertise rund um die Blockchain-Technologie und digitale Vermögenswerte aufgebaut. Dabei möchte ich betonen, dass wir auch neue Anlageformen mit dem gleichen Anspruch an Qualität, Risikokontrolle und Transparenz wie klassische behandeln.

Elite Report extra: Allerbesten Dank!



MAERKI BAUMANN & CO. AG

PRIVATBANK

Maerki Baumann & Co. AG – Privatbank

Dreikönigstrasse 6, CH-8002 Zürich

Tel. +41 (0)44 / 286 25 25

lukas.risi@maerki-baumann.ch | www.maerki-baumann.ch

Maerki Baumann & Co. AG ist eine auf Vermögensverwaltung und Anlageberatung spezialisierte Privatbank mit Sitz in Zürich. Sie wurde 1932 gegründet, beschäftigt mehr als 100 Mitarbeitende und betreut Kundenvermögen von über 12 Milliarden Franken. Die Bank ist im Besitz der Familie Syz. Die auf Unabhängigkeit, Sicherheit und Verlässlichkeit ausgerichtete Geschäftstätigkeit manifestiert sich in einer soliden Eigenkapitalbasis und im professionellen Reporting. Vertrauensvolle Kundenbeziehungen bilden die Grundlage des Erfolgs, immer entlang der Leitlinie »Vertrauen hat Zukunft«.

Zwischen vorsichtigem Optimismus und politischen Risiken

Nach dem wirtschaftlich schwierigen Jahr 2025 blicken viele Anleger verhalten zuversichtlich auf 2026. Zwar bleiben geopolitische Spannungen und handelspolitische Unsicherheiten bestehen, doch mehren sich die Anzeichen für eine konjunkturelle Stabilisierung in wichtigen Wirtschaftsregionen.

In Deutschland dürfte die expansive Fiskalpolitik, insbesondere höhere Investitionen in Infrastruktur und Verteidigung, im Jahresverlauf 2026 zu einer Belebung führen. Nach einem nahezu stagnierenden Jahr 2025 rechnen viele Ökonomen mit einer Beschleunigung der binnenwirtschaftlichen Dynamik. Auch im Euroraum insgesamt dürfte trotz gedämpfter Exportperspektiven ein moderates Wachstum herrschen. Die Unsicherheit im Welthandel wirkt zwar bremsend, doch Investitionen, speziell in Deutschland, sowie steigende Verteidigungsausgaben dürften sich stabilisierend auswirken.

Die USA haben sich 2025 als bemerkenswert widerstandsfähig erwiesen. Trotz handelspolitischer Spannungen blieb die Konjunktur robust. Gestützt wurde sie durch Konsumausgaben wohlhabender Haushalte und hohe Investitionen rund um das Thema Künstliche Intelligenz. Für 2026 wird ein solides Wachstum erwartet, auch wenn politische Unsicherheiten, etwa im Vorfeld der Kongresswahlen, bestehen bleiben.

China wiederum zeigt im Außenhandel Stabilität, während strukturelle Herausforderungen im Inland fortbestehen. Neue Absatzmärkte und eine etwas reduzierte Zollbelastung stützen die Exporte; dennoch dürfte sich das Wachstum 2026 moderat abschwächen.

Konstruktives Umfeld, anfällig für politische Störungen

»Insgesamt spricht vieles für eine weltwirtschaftliche Erholung im Jahresverlauf 2026«, sagt Dr. Marcus Lingel, Vorstandschef der MERKUR PRIVATBANK. Mit einem globalen Wachstum von rund drei Prozent bleibe das Umfeld konstruktiv, auch wenn es weiterhin anfällig für politische Impulse sei. »Für Anleger bedeutet das: Chancen sind vorhanden, verlangen jedoch eine differenzierte Betrachtung von Regionen, Sektoren und Bewertungen.« Damit gewinnt die Frage an Bedeutung, wie Vermögen strukturiert und gesteuert wird. Die MERKUR PRIVATBANK positioniert sich in dieser Hinsicht als Institut, das persönliche Beratung mit einem regelbasierten Vermögensverwaltungsansatz verbindet. Das Haus ist eigentümergeführt und zugleich börsennotiert – eine Kombination von unternehmerischer Perspektive und Kapitalmarktorientierung.

Präsenz als strategisches Element

Auffällig ist die Standortstrategie. Während Teile des Banken-



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.

sektors Filialnetze reduzieren, setzt die MERKUR PRIVATBANK weiterhin auf regionale Präsenz. Mit rund 20 Standorten, zuletzt erweitert um eine Niederlassung in Erlangen, verfolgt sie ein Modell, das persönliche Erreichbarkeit und feste Ansprechpartner in den Mittelpunkt stellt.

Diese Struktur richtet sich insbesondere an Kunden, die neben digitalen Zugängen Wert auf kontinuierliche Betreuung legen. »Im Private Banking entscheidet oft weniger die kurzfristige Markteinschätzung als die langfristige Begleitung über die Qualität einer Geschäftsbeziehung«, präzisiert Lingel.

Vermögensverwaltung als zentrales Geschäftsfeld

Die Vermögensverwaltung bildet einen Schwerpunkt des Hauses. In den vergangenen Jahren wurden kontinuierliche Nettozuflüsse verzeichnet. Das betreute Vermögen liegt bei über vier Milliarden Euro. Für ein Institut dieser Größenordnung ist dies ein maßgeblicher Indikator für Marktakzeptanz.

Der Beratungsansatz basiert auf definierten Anlagerichtlinien, internen Analysen und einer laufenden Überwachung der Portfolios. Mandate werden regelmäßig überprüft und, sofern erforderlich, angepasst. »Ziel ist es, Portfolios nicht nur breit zu streuen«, erklärt Lingel, »sondern auch Korrelationen, also Wechselwirkungen zwischen einzelnen Anlageklassen, zu berücksichtigen.«

Unterschiedliche Zugangswege

Die individuelle Vermögensverwaltung beginnt typischerweise ab 250.000 Euro Anlagevolumen. Ergänzend existiert ein Einstiegsmodell ab 100.000 Euro, bei dem Kunden den maximalen Aktienanteil festlegen und die operative Umsetzung durch die



Bank erfolgt. Die Strategien unterscheiden sich insbesondere hinsichtlich der Aktienquote – von konservativ bis chancenorientiert.

»Dieses zweistufige Modell ermöglicht sowohl maßgeschneiderte Lösungen für größere Vermögen als auch einen strukturierten Einstieg für Anleger, die zunächst mit einem Teilbetrag starten möchten«, erklärt Lingel.

Produktauswahl und Beratungsverständnis

Ein Kern des Selbstverständnisses ist die Unabhängigkeit in der Produktauswahl. Die MERKUR PRIVATBANK empfiehlt keine eigenen Wertpapiere und geht keine Abnahmeverpflichtungen gegenüber Anbietern ein. Anlageentscheidungen sollen auf Basis qualitativer und quantitativer Kriterien erfolgen.

Wie in der gesamten Branche hängt die Qualität der Umsetzung dabei wesentlich von Transparenz, Kostenstruktur und Risikomanagement ab. Für vermögende Kunden steht weniger ein einzelnes Produkt im Fokus als die konsistente Strategie über verschiedene Marktphasen hinweg.

Über das Portfolio hinaus

Private Banking umfasst jedoch mehr als die Kapitalanlage. Auf Wunsch entwickelt die MERKUR PRIVATBANK gemeinsam mit den Fachberatern der Kunden, etwa Juristen und Steuerberatern, Vorschläge zur Testamentsgestaltung, zur Vorsorgevollmacht oder Patientenverfügung. Auch bei großen Lebensentscheidungen wie dem geplanten Unternehmensverkauf begleitet das Haus: von der Situationsanalyse über die Vorbereitung

bis zur Strukturierung notwendiger Entscheidungen. »Vermögensverwaltung wird so zur Lebensbegleitung«, sagt Lingel.

Wachstum und regionale Perspektiven

Neben dem Private Banking ist die Bank in weiteren Geschäftsfeldern aktiv, etwa im Finanzierungsgeschäft (unter anderem im Immobilien- und Mittelstandsumfeld) sowie im Rentenhandel. »Diese Diversifikation verstehen wir als Teil der Stabilität des Geschäftsmodells«, sagt Lingel. Für Kunden im Private Banking sei sie meist ein Hintergrundfaktor, aber einer, der erkläre, warum das Institut nicht ausschließlich von Kapitalmärkten und Provisionen abhängt.

Am Ende entsteht das Bild eines Hauses, das auf Wachstum setzt, aber über eine vergleichsweise klassische Formel: persönliche Präsenz und definierte Prozesse in der Vermögensverwaltung. Dazu die Ergänzung um Strukturierungsfragen, wenn Vermögen komplex wird. Mit Blick auf die kommenden Jahre plant die MERKUR PRIVATBANK weiteres regionales Wachstum, unter anderem mit einer stärkeren Präsenz im Raum Berlin. »Ziel ist es, zusätzliche unternehmerisch geprägte Kundengruppen zu erschließen und die bestehende Standortstruktur zu ergänzen«, erklärt Lingel.

Sowohl für die MERKUR PRIVATBANK als auch für Anleger zeigt sich 2026 als Jahr mit konstruktiven Perspektiven – allerdings nicht ohne Risiken. Für Anleger bleibt entscheidend, wie konsequent Anlagestrategien umgesetzt werden und wie belastbar sie sind, wenn sich das Umfeld erneut ändert. »Für uns als Bank bedeutet das, Analyse und persönliche Beratung so eng wie möglich zu verzahnen«, verspricht Lingel. □

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.

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 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.

Wechselwert in Sicht

Nicht selten, aber wahr: Wenn der Vermögensverwalter keine positive Leistung bringt, machen sich Enttäuschung und Frust breit. Das kann sogar die Gesundheit nachhaltig beeinträchtigen.

Frustration ist aber keine Lösung. Nur der gut geplante »Umzug« zu einem besseren Vermögensverwalter kann Besserung bringen. Besonders diesen Lesern widmet sich der Elite Report mit Rat und Tat. Wir initiieren bei unserem Gutachter Vermögensverwaltungsanalysen und finden damit die entscheidenden Fehler. Klar ziehen wir vergleichbare Depots als Vorbild heran. Ja, selbst eine Fremddepotanalyse oder gar eine Vermögensausschreibung bringen wir auf den Weg. – Übrigens, wir nehmen keine Gebühren, Honorare oder Provisionen. Ehrensache. Zumal wir durch die damit auch gewonnenen Einblicke in die Vermögensverwalterszene diese ständig aktualisieren können.

Schlechter Ton, wenig Manieren: Wir sind nicht wenig erschrocken, was alles vermögenden Kunden angetan wird. Und wir sind entsetzt über die gefährliche Schnoddrigkeit, die Senioren Mitleid und Schutz verwehrt. Dabei ist offensichtlich, dass Enttäuschungen, Verluste und Respektlosigkeit gepaart mit Dreistigkeit nicht nur bei Provisionen, besonders Ältere hart treffen. Nicht wenige von ihnen werden krank, sogar sterbenskrank. Kein Wunder, dass die Kraft, sich zu wehren, schwindet. Um diese Art der Körperverletzung macht der Gesetzgeber einen großzügigen Bogen. Wir betonen aber immer, Vermögende, besonders Senioren, sind kein Freiwild. Diese vielschichtige Situation motiviert uns in der Elite Report Redaktion. Keiner möchte hintergangen werden, und beim sauer gesparten Kapital schon gar nicht. Schließlich steht das Privatvermögen auch immer für die ansehnliche Lebensleistung einer Person oder Familie.

Blicken wir nach vorn. Wer aus schlechten Erfahrungen herauswill und auf Gutes für sich und sein Vermögen Wert legt, muss den Entschluss fassen, einen neuen besser geeigneten Dienstleister zu finden. Überwinden Sie, verehrte Leser, also die etwaige Angst und vertagen Sie nicht den notwendigen Schritt. Nur so können Sie Ihre eigene Leidenszeit beenden. Und die Qual der Wahl lässt sich mit unserer Mithilfe dabei ausschalten. Sie brauchen nichts anderes als etwas Neugier, um Ihre Neuorientierung umzusetzen. Bis hin zum Abschlussgespräch. Und dann reicht

in der Regel nur eine Unterschrift. Der neue getestete und ausgewählte und in Vorgesprächen abgeklopfte Vermögensverwalter kümmert sich nämlich dann um den Rest. Er tut alles für eine gute Zeit, für Sie und Ihr Kapital.

Wir helfen und ebnen Ihnen den Weg zu mehr Qualität in Ihrer Vermögensverwaltung. Hier die Übersicht der wesentlichen Schritte für Ihre Vorgehensweise:

- 1) Informationen und Aussagen zu einem geeigneten Vermögensverwalter oder mehreren Vermögensverwaltern herausfinden und auswerten.
- 2) Gesprächstermine beschließen und sich auf die erste »Anprobe« beim neuen Vermögensverwalter vorbereiten oder bei all jenen, die infrage kommen.
- 3) Vorbereitungen für den ersten Termin: die eigenen Vorstellungen, Vorgaben, Wünsche und Bedingungen benennen, um ein detailliertes Angebot/Konzept erbitten zu können. Und vergessen Sie niemals die Frage nach den Kosten. Über die kann man dann kurz vor der Unterzeichnung des Vertrages noch verhandeln.
- 4) Haben Sie mehrere Vermögensverwalter im Rennen, so müssen Sie die jeweiligen Angebote vergleichen und auswerten, bevor Sie einen in die engere Wahl nehmen.
- 5) Ein Tipp, ein besonderer Rat: Die innere Qualität (Charakter und Intelligenz) eines Vermögensverwalters erkennt man gut, wenn man sein eigenes Reporting des letzten Vermögensverwalters mitnimmt und um eine systematische Fehlersuche und Bewertung bittet. Diese von uns so oft vorgeschlagene Fremddepotanalyse macht jeder interessierte Vermögensverwalter gerne und geht in Vorleistung, denn er will Sie ja als neuen Kunden überzeugen.

Dass ein Wechsel Geduld abverlangt, ist bekannt. Seit geraumer Zeit hat die BaFin den Finanzinstituten für die Dauer von Depotüberträgen deutliche Vorgaben gemacht. Seitdem haben die Beschwerden für die häufig anzutreffende Trödelei wesentlich abgenommen, hören wir. Paragraph 69 des Wertpapierhandelsgesetzes schreibt schwarz auf weiß vor, die Überträge unverzüglich auszuführen.

Hans-Kaspar v. Schönfels

Metzler Private Banking:

Zeit für ein neues Gleichgewicht im Portfolio

Die Weltwirtschaft ordnet sich neu. Nach Jahrzehnten der Globalisierung rücken nationale Interessen, Protektionismus und Rohstoffsicherung wieder stärker in den Vordergrund. Die damit einhergehenden Investitionen in Sicherheit, Technologie und Energie sorgen einerseits für neue Wachstumsimpulse, andererseits aber auch für höhere Schulden und eine größere Konkurrenz um Kapital. Noch steht nicht fest, welche Regionen langfristig gestärkt oder geschwächt aus dieser Umbruchphase hervorgehen werden. Für die Börse bedeutet das: Die Favoriten von heute müssen nicht zwangsläufig die Favoriten von morgen sein.

Im Wettstreit mit den Großmächten USA und China werden Europa derzeit keine allzu großen Chancen eingeräumt, sich zu behaupten. Der technologische Rückstand gilt als uneinholbar und die politische Zerrissenheit als unüberwindbar. Doch wer sein Investmentportfolio heute allein auf diese Erzählung stützt, übersieht womöglich eine entscheidende Dynamik: Abseits der Krisenschlagzeilen gewinnt das Bewusstsein für notwendige Veränderungen hierzulande massiv an Schwung. Die Einsicht, dass der alte Kontinent in einer geoökonomisch zersplitterten Welt auf eigenen Beinen stehen muss, hat den Sprung von der politischen Rhetorik in die reale Wirtschaftspolitik geschafft.

Den intellektuellen Funken hierfür lieferte der »Draghi-Report« im Jahr 2024. Im Auftrag der EU-Kommission mahnte



*Carolin Schulze Palstring,
Leiterin Portfoliomanagement & Strategie,
Metzler Private Banking*

der frühere EZB-Chef eine radikale Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit an. Zwar verlief die Umsetzung der Vorschläge anfangs nur schleppend, doch spätestens seit Anfang 2026 hat sich das politische Momentum deutlich beschleunigt. In Brüssel und den meisten europäischen Hauptstädten herrscht inzwischen Einigkeit: Bürokratie muss abgebaut und die Regulierung angeglichen werden. Vor allem aber wird die europäische Kapitalmarktunion endlich mit mehr Nachdruck verfolgt. Gelingt es tatsächlich, die Ersparnisse der Europäer effizienter in heimische Innovationen zu lenken, könnte ein gewaltiges Potenzial freigesetzt werden.

Ein wirtschaftliches Erwachen zeigt sich zudem in den bisher vernachlässigten Sektoren Verteidigung und Sicherheit. Angesichts schwindender transatlanti-

scher Gewissheiten ist Europa gezwungen, eine autarke und wettbewerbsfähige Verteidigungsindustrie aufzubauen. Das stärkt nicht nur die strategische Autonomie, sondern füllt auch die Auftragsbücher europäischer Technologie- und Industrieunternehmen für viele Jahre.

Welche Konsequenzen haben diese Entwicklungen für Anleger? In den vergangenen Jahren belohnte der Markt eine starke Fokussierung auf wenige US-Technologiewerte. Doch diese Einseitigkeit ist mit Risiken verbunden. Disruptionspotenzial durch KI trifft auf eine unberechenbare und protektionistische Politik des Weißen Hauses. Zwar lässt sich daraus nicht ableiten, dass Anleger dem größten Kapitalmarkt der Welt den Rücken kehren sollten. Die geografische Diversifikation gewinnt jedoch spürbar an Bedeutung – sie kann die Einbindung alternativer Renditequellen ermöglichen und die Resilienz des Portfolios im Umfeld (geo-)politischer Unsicherheit erhöhen.

Europa bietet derzeit eine an den Börsen seltene Konstellation: geringe Erwartungen bei sich gleichzeitig potenziell aufhellenden strukturellen Perspektiven. Wir setzen daher auf eine diversifizierte Portfoliostruktur mit Fokus auf europäische und US-amerikanische Aktien sowie auf gezielte Investments in Asien. Damit ist das Depot breit aufgestellt und kann von einem möglichen Wiedererwachen des alten Kontinents profitieren.

Carolin Schulze Palstring

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



Hauptsitz in Frankfurt am Main

Umsichtiges Wealth Planning: Neue Gestaltungsspielräume in der Nachfolgeplanung mit Nießbrauch-Depots der NORD/LB. Wie dieses Modell funktioniert und für wen es sich eignet, erklärt uns Silvester Plotka, Leiter Private Investors.

NORD/LB Norddeutsche Landesbank: Vermögen weitergeben – ohne auf Erträge zu verzichten



*Silvester Plotka,
Leiter Private Investors,
bei der NORD/LB*



*Kevin David,
Private Investors, Portfolio-
und Generationenmanagement
bei der NORD/LB*

Die Übergabe großer Vermögen ist eine der sensibelsten Aufgaben im Leben vermögender Familien. Wer über Jahrzehnte Kapital aufgebaut hat, möchte es bewahren und geordnet an die nächste Generation weitergeben. Gleichzeitig soll die eigene finanzielle Sicherheit erhalten bleiben.

Die Dimension zeigt sich in den Zahlen: 2024 wurden in Deutschland laut Statistischem Bundesamt Vermögensübertragungen durch Erbschaften und Schenkungen von 113,2 Milliarden Euro steuerlich veranlagt – ein Höchststand. Für viele Familien stellt sich zunehmend die Frage, wie Vermögen frühzeitig strukturiert und steuerlich effizient übertragen werden kann.

Ein Instrument, das dabei in der Praxis an Bedeutung gewinnt, ist das Nießbrauch-Depot. Was im Immobilienbereich seit Jahrzehnten genutzt wird, lässt sich auch auf Wertpapiervermögen übertragen.

Früh planen, langfristig profitieren

Vermögensstrukturierung beginnt nicht erst mit der Übergabe an die nächste Generation. Sie beginnt mit der Frage, welche Ziele ein Vermögen langfristig erfüllen soll.

Studien zeigen, dass Menschen mit klaren finanziellen Zielen erfolgreicher sind. Wer seine Ziele konkret definiert, erhöht laut einer US-Untersuchung die Wahrscheinlichkeit, sie zu erreichen, um bis zu 42 Prozent. Der US-Ölunternehmer John D. Rockefeller formulierte einmal eine Denkweise, die noch heute im Wealth Management zitiert wird: »Ich denke lieber einen Tag im Monat über mein Geld nach, als einen ganzen Monat dafür zu arbeiten.« Der Satz bringt auf den Punkt,

worum es beim Wealth Planning geht: Vermögen sollte nicht nur verwaltet, sondern strategisch strukturiert werden.

Vermögensübertragung rechtzeitig vorbereiten

Ein zentraler Baustein dieser Strukturierung ist die rechtzeitige Nachfolgeplanung. Viele Vermögende beginnen damit jedoch erst spät.

Dabei lassen sich steuerliche und strukturelle Vorteile umso vorteilhafter realisieren, je frühzeitiger Entscheidungsgrundlagen sichtbar gemacht werden. Gerade bei größeren Vermögen wächst der Bedarf an integrierter Beratung, die steuerliche, rechtliche und kapitalmarktspezifische Aspekte verzahnt. Ein Beispiel dafür ist das Nießbrauch-Depot, das zunehmend von vermögenden Anlegern genutzt wird.

Wie das Prinzip des Nießbrauch-Depots funktioniert

Die Grundidee ist vergleichsweise einfach: »Ein Nießbrauch-Depot ist ein Wertpapierdepot, bei dem der Schenkende das Eigentum am Depot an einen Begünstigten, zum Beispiel Kinder, überträgt, sich aber das lebenslange Recht auf die Erträge, wie Zinsen und Dividenden, vorbehält«, beschreibt Kevin David, Experte für Generationenmanagement bei der NORD/LB, den Mechanismus. Der Vorteil dieser Konstruktion liegt in der Kombination aus Vermögensübertragung und Einkommenssicherung.

Neben der Einkommenssicherung spielt die steuerliche Optimierung eine zentrale Rolle: Da der Schenkende weiterhin die Erträge erhält, reduziert sich der steuerliche Wert der übertragenen Vermögensposition. »Die Bemessungsgrundlage für die Schenkungsteuer fällt damit niedriger aus«, so David.

Ein weiterer Vorteil des Modells liegt darin, dass der Schenkende weiterhin Einfluss auf das Depot behalten kann. Kevin David: »Die Verfügungsgewalt über das Depot liegt mit einer Bankvollmacht beim Schenkenden.« Damit bleibt die Vermögensstrategie weiterhin steuerbar – ein wichtiger Punkt für Anleger, die ihr Portfolio aktiv managen oder an professionelle Vermögensverwalter delegieren. Zugleich ist die Umsetzung unkompliziert. »Die Einrichtung eines Nießbrauch-Depots bedarf keines Notars, was Effizienz- und Kostenvorteile mit sich bringt«, ergänzt David.

Vermögende Familien im Fokus

In der Praxis richtet sich das Modell vor allem an vermögende Privatpersonen mit langfristigem Anlagehorizont. Typische Kunden verfügen über Vermögen aus mehreren Quellen – etwa Immobilien, Unternehmensbeteiligungen und liquide Kapitalanlagen. David beschreibt die Zielgruppe so: »Wir arbeiten mit vermögenden Privatpersonen zusammen, die lebzeitig Möglichkeiten zur steuerlichen Optimierung im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben nutzen wollen.«

In vielen Fällen streben diese Anleger stabile Ausschüttungen aus ihrem Portfolio an. »Sie verfügen mit Immobilien und Liquidität über mindestens zwei Millionen Euro und suchen nach einer individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Vermögensverwaltung, die Ausschüttungen von 3 bis 4 Prozent pro Jahr erzielt.« Das Mindestvolumen für entsprechende Depotlösungen liegt bei der NORD/LB bei 500.000 Euro.

Doch ein Nießbrauch-Depot ist nur ein Baustein innerhalb eines umfassenden Vermögenskonzepts. Professionelles Wealth Planning kann mehrere Disziplinen miteinander verbinden: von Vermögensverwaltung über Steuerplanung, Erbrecht und Unternehmensstrukturierung bis hin zu Stiftungsmanagement und Testamentsvollstreckung. Erst durch diese Verbindung entsteht das, was die Berater der NORD/LB als »ökonomische Klammer« bezeichnen – ein ganzheitlicher Blick auf Vermögen über Generationen hinweg.

Unternehmervermögen: Die Bedeutung der richtigen Struktur

Wie entscheidend frühzeitige Planung sein kann, zeigt sich besonders im Unternehmerbereich. Ein klassisches Beispiel ist der Verkauf einer GmbH-Beteiligung. Erfolgt der Verkauf direkt aus dem Privatvermögen, unterliegt der Gewinn dem Teileinkünfteverfahren; die Steuerbelastung kann 30 Prozent erreichen.

Wird die Beteiligung hingegen frühzeitig in eine Holding-Struktur eingebracht, verändert sich das Bild erheblich. In solchen Fällen sind häufig nur 5 Prozent des Veräußerungsgewinns steuerpflichtig – daraus ergibt sich eine effektive Steuerlast von rund 1,5 Prozent. Das zeigt, wie wichtig frühzeitige Planung ist.

Mit der Digitalisierung entstehen weitere Herausforderungen für die Nachfolgeplanung. Vermögen existiert zunehmend auch in digitaler Form: von Onlinekonten über digitale Dokumente bis hin zu tokenisierten Vermögenswerten.



Damit diese Vermögenswerte im Erbfall zugänglich bleiben, müssen rechtliche und technische Voraussetzungen geschaffen werden. Auch dieser Bereich wird zunehmend Teil professioneller Vermögensberatung.

Fazit: Vermögen braucht Struktur

Die Zahlen zur Vermögensübertragung in Deutschland zeigen, dass sich immer mehr Familien mit der Frage beschäftigen, wie ihr Vermögen über Generationen hinweg organisiert werden kann.

Mit Instrumenten wie dem Nießbrauch-Depot lassen sich mehrere Ziele gleichzeitig erreichen: Vermögen übertragen, Steuern optimieren und auch die eigene finanzielle Sicherheit bewahren. »Es ist wichtig«, so der NORD/LB-Experte Kevin David, »sich mit dem eigenen Vermögen bewusst zu beschäftigen. Dies stärkt nicht nur die eigene finanzielle Basis, sondern kann auch Möglichkeiten zur Zukunftssicherung von Menschen schaffen, die einem wichtig sind.«

Genau darin liegt der Kern zeitgemäßen Wealth Plannings: Vermögen nicht nur zu besitzen, sondern vorausschauend zu gestalten.

Silvester Plotka

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

NORD/LB

Strategische Intelligenz ist ein Muss!

Steuerthemen prägen unser Verhalten – soll das so sein?

Das unter anderem vom Steuerrechtsprofessor und Bundesverfassungsrichter Paul Kirchhof beschriebene Prinzip der Entscheidungsneutralität der Besteuerung fordert, dass Steuern Investitions-, Finanzierungs- und Rechtsformentscheidungen von Unternehmen nicht beeinflussen. An diesem Neutralitätsprinzip habe sich das Steuerrecht systematisch auszurichten. Die tatsächlichen steuerpolitischen Entscheidungen und Debatten hingegen zeichnen ein anderes Bild.

Während der Körperschaftsteuersatz für Kapitalgesellschaften bis 2032 von 15 auf 10 Prozent abgesenkt wird – was allerdings unter einem Finanzierungsvorbehalt steht –, werden die Personengesellschaften infolge des steuerlichen Transparenzprinzips mit dem Einkommensteuersatz und Zuschlagsteuern (SolZ, KiSt) ihrer Gesellschafter belastet, auch wenn die Erträge in den Unternehmen stehen bleiben und reinvestiert werden.

Auch in der Grunderwerbsteuer ist es für Familien, die ihren Grundbesitz in einer Familienpoolinggesellschaft bündeln, nur schwer nachvollziehbar, warum die Bildung einer Grundstücksgesellschaft in der Rechtsform einer Personengesellschaft aufgrund entsprechender Befreiungsvorschriften ohne Grunderwerbsteuer möglich ist, die Bündelung in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft hingegen nicht. So kann man als *homo oeconomicus* vor dem Dilemma stehen, für Grunderwerbsteuerzwecke eine Personengesellschaft zu favorisieren, für Ertragsteuerzwecke jedoch eher die Kapitalgesellschaft anzustreben. Von einer Rechtsformneutralität der Besteuerung ist man hierbei weit entfernt. Weitere Komplexität kommt hinzu, wenn man dieselbe Konstellation nun noch unter Erbschaft- und Schenkungsteueraspekten betrachtet, wo man für die verschiedenen Rechtsformen unterschiedliche Mindestbeteiligungsquoten kennt als Voraussetzung für sachliche Steuerbefreiungen von Betriebsvermögen.

In Wegzugsfällen wiederum kann eine gewerblich tätige GmbH & Co. KG als Personengesellschaft eine Wegzugsbeziehungsweise Entstrickungsbesteuerung vermeiden helfen, eine GmbH als Kapitalgesellschaft hingegen nicht. Entsprechende Beispiele könnte man nahezu beliebig fortsetzen.

Die Entscheidungsfindung von Unternehmern und Vermögensinhabern ist ohne die Beachtung steuerlicher Maßgaben nicht nur zum Scheitern verurteilt, häufig geben am

Ende steuerliche Aspekte den Ausschlag. Es bleibt zu hoffen, dass nichtsteuerliche Aspekte dennoch die tragenden Gründe für Investitions-, Finanzierungs- und Rechtsformentscheidungen bleiben. Auch wenn Steuern nicht alles sind, kann eine falsche Einschätzung der Steuerbelastungen doch erhebliche Vermögenswerte vernichten.



Professor Dr. Swen Bäuml,
Wirtschaftsjurist, Steuerberater,
Geschäftsführer der INFOB Gruppe

Vermögen entwickeln und schützen: Ohne Strategische Intelligenz und Internationalisierung geht es nicht!

Unternehmer und Vermögensinhaber agieren heute strategischer und internationaler als noch vor zehn Jahren. So hat sich die

Zahl der persönlichen Wegzüge im Sinne eines Wohnsitzwechsels aus Deutschland nach Österreich und in die Schweiz in den letzten zehn Jahren erheblich gesteigert; alleine in den Jahren seit 2020 um mehr als ein Drittel. Erheblich gesteigert hat sich auch die Anzahl der sogenannten »Vermögenswegzüge«, also die Verlagerung von betrieblichem oder privatem Vermögen ins Ausland durch Schaffung von Holdingstrukturen zum Beispiel in Österreich oder die Nutzung von Stiftungslösungen in Liechtenstein. Die strategische Nutzung unterschiedlicher Länder als Investitions- und Steuerstandorte ist eine geeignete Maßnahme, um Fundamentalarisiken für die Vermögensentwicklung zu vermeiden und die Vermögensresilienz zu steigern. Der *homo oeconomicus* kann hierbei vom Steuer- und Standortwettbewerb innerhalb der EU, des EWR und auch gegenüber Drittstaaten wie der Schweiz profitieren. Wie stark der Wettbewerb zwischen den europäischen Staaten und auch die Mobilität der Vermögensinhaber ausgeprägt ist, zeigt eine Gegenreaktion des deutschen Steuergesetzgebers, die als Paradigmenwechsel bezeichnet werden kann.

Seit Anfang 2025 können auch Inhaber von Anteilen an Investmentfonds bei einem Wegzug ins Ausland die sogenannte Wegzugssteuer auslösen. Mit dem Jahressteuergesetz 2024 wurde die Rechtslage verschärft. Wegzüge, Wohnsitzverlagerungen und unentgeltliche Anteilsübertragungen auf Steuerausländer, wie zum Beispiel im Ausland lebende Kinder oder Auslandsstiftungen, können seit dem 1. Januar 2025 auch zu einer fiktiven Veräußerung von (Spezial-) Investmentanteilen führen, sofern eine Mindestbeteiligung von 500.000 Euro gegeben ist. Die neu gefassten §§ 19, 49 InvStG orientieren sich im Wesentlichen an der Wegzugsbesteuerung nach § 6 AStG. Weitere Verschärfungen der sogenannten Wegzugsbesteuerung als Gegenmaßnahme zur immer stärker sichtbaren Vermögensverlagerung ins Ausland stehen zu erwarten.

Professor Dr. Swen Bäuml

25 Jahre PARTNERS VermögensManagement AG:

»Wir kümmern uns!«

Ein Interview mit Burkhard Wagner, dem Sprecher des Vorstandes der PARTNERS VermögensManagement AG.

Elite Report extra: Herr Wagner, Glückwunsch zum Firmenjubiläum! PARTNERS VermögensManagement AG feierte zuletzt ein Vierteljahrhundert seit Bestehen.

Burkhard Wagner: So schnell vergeht die Zeit! Vor nunmehr 25 Jahren wurde bei der PARTNERS VermögensManagement AG der Grundstein zum Erfolg gelegt – mit dem Eintrag ins Handelsregister in München. Ein 25-jähriges Firmenjubiläum würdigt ein Vierteljahrhundert voller Kontinuität, Individualität und Erfolg.

Elite Report extra: Welche Veränderungen haben Sie seitdem in der Branche der unabhängigen Vermögensverwalter beobachtet?

Burkhard Wagner: Musste man damals als unabhängig agierender Vermögensverwalter bei der Gewinnung neuer Mandanten noch einiges an Überzeugungsarbeit leisten, erfreut sich die Branche heute einer zunehmenden Beliebtheit. Damals war die Trennung von Bankgeschäft und bankenunabhängiger Vermögensverwaltung für zahlreiche Anleger noch ziemlich ungewohnt.

Mittlerweile ist auch in Deutschland diese Dienstleistung fest verankert. Der VuV spricht von einem Marktanteil der Branche der unabhängigen Vermögensverwalter von 19,3 Prozent, berechnet auf das Wertpapiervermögen privater Haushalte; immerhin weit über 400 Milliarden Euro (!!!) an Kundenvermögen.

Das Geschäftsmodell der persönlichen und unabhängigen Vermögensbetreuung und -verwaltung ist trotz aller strategischen und regulatorischen Herausfor-

derungen für Kunden und Vermögensverwaltungen sehr attraktiv geworden.

Elite Report extra: Was muss man beachten, um die Vermögensverwaltung auch weiterhin nach vorne zu bringen? Wie muss der Kunde mitspielen, denn letztlich geht es ums Kapital als Substanz?

Burkhard Wagner: Unsere Kunden sitzen von Beginn der Zusammenarbeit an »mit am Tisch«, um ihre Vorstellungen einer erfolgreichen Verwaltung des Vermögens mit einzubringen. Im Laufe der Jahre wächst auf Seiten des Mandanten erfahrungsgemäß das Vertrauen zum Ansprechpartner und zur Gesellschaft. Für eine langjährig gelebte Kontinuität in der Dienstleistung sind Mandanten meistens sehr dankbar, denn in der Bankbranche ist das nicht mehr üblich.

Kunde und Berater beziehungsweise Beraterin sollten nach einer gewissen Zeit eine Sprache sprechen. Eine ausgeprägte Dialogfähigkeit unserer Mitarbeiter führt zu einem engmaschigen Miteinander und bietet entscheidende Vorteile. Hierbei gilt es auch persönlich, dem Mandanten unter anderem auch Fragen zu seiner Zukunftsgestaltung zu stellen. Nur dann können dem Mandanten neben der optimalen Vermögensstrukturierung auch individuelle Anlagelösungen zur sinnvollen Vermögensnachfolge beziehungsweise Alternativen, wie zum Beispiel Stiftungslösungen, ausgearbeitet werden.

Elite Report extra: Das Vermögen sollte Gefahren und Belastungen überdauern. Welche Schritte sind für Ihre Kunden wichtig?



Burkhard Wagner,
Sprecher des Vorstandes,
PARTNERS VermögensManagement AG

Burkhard Wagner: Als »Kümmerer« in allen Vermögensangelegenheiten nehmen wir unseren Auftrag eines langfristig inflationsbereinigten Vermögenserhalts sehr ernst. Das war im letzten Vierteljahrhundert nicht immer einfach, da es auch marktbedingt einige Herausforderungen zu bewältigen gab. Eine gängige, für alle Marktverhältnisse zu empfehlende Vermögensstruktur fällt dabei nicht vom Himmel. Es gilt stets, im Interesse des Kunden eine betont werterhaltende, konservative und individuelle Anlagestrategie zu gewährleisten, ohne sich neuen Investitionsmöglichkeiten völlig zu verschließen. Das Vermögen der Kunden muss widerstandsfähiger gegen Gefahren und Belastungen von außen aufgestellt werden. Die aktuelle Zeit mit den gegebenen geopolitischen und konjunkturellen Herausforderungen ist der beste Beweis hierfür.

Elite Report extra: Herr Wagner, besten Dank für das Interview.


PARTNERS
VermögensManagement AG

PARTNERS VermögensManagement AG
Südliche Auffahrtsallee 37, D-80639 München
Tel.: + 49 (0) 89 / 24 21 39-0
Weitere Standorte: Gmund am Tegernsee, Landsberg am Lech
info@pvm-ag.de | www.pvm-ag.de

Vermögensverwaltung braucht starke Partner und die persönliche Nähe



Prok. Peter Illmer, Leiter Raiffeisen Salzburg Private Banking

Vertrauen entsteht nicht durch kurzfristige Erfolge, sondern durch Verlässlichkeit über viele Jahre hinweg. Gerade dort, wo Kundinnen und Kunden ihr Vermögen über Generationen anvertrauen, wächst die Verantwortung, sich nicht mit dem Erreichten zufriedenzugeben. Für uns im Raiffeisen Salzburg Private Banking ist Vermögensverwaltung daher kein abgeschlossener Zustand, sondern ein kontinuierlicher Anspruch: aufmerksam zu bleiben, zuzuhören und unsere Arbeit laufend weiterzuentwickeln.

Seit Jahrzehnten begleiten wir Menschen in unterschiedlichen Lebensphasen – beim Aufbau von Vermögen, bei der Sicherung des Erreichten und bei der Weitergabe an die nächste Generation. Viele unserer Kundinnen und Kunden vertrauen uns seit Langem, manche bereits seit Generationen. Dieses Vertrauen ist für uns nicht selbstverständlich. Es verpflichtet uns zu besonderer Sorgfalt, Klarheit und einem verantwortungsvollen Umgang mit dem anvertrauten Vermögen.

Weiterdenken heißt, zusätzliche Perspektiven einzubeziehen

Um dieser Verantwortung gerecht zu werden, entwickeln wir unsere Vermögensverwaltung konsequent weiter. Dazu gehört auch, bewusst zusätzliche Perspektiven einzubinden. In ausgewählten Bereichen arbeitet Raiffeisen Salzburg Private Banking daher mit international renommierten Research-Instituten zusammen. Diese Verbindungen ergänzen unsere eigene Expertise und tragen dazu bei, Marktentscheidungen auf eine breitere und fundierte Basis zu stellen. Zusammen mit diesen externen Spezialisten entstehen damit gut abgestützte Kapitalmarktanalysen. Natürlich werden dabei neben den klassischen wirtschaftlichen Kennzahlen auch Erkenntnisse aus der Behavioral Finance berücksichtigt. Dieser Ansatz beschäftigt sich

mit der Marktpsychologie und der Frage, wie Stimmungen, Erwartungen und Emotionen das Verhalten von Anlegerinnen und Anlegern beeinflussen. Marktbewegungen werden dadurch nicht nur zahlenbasiert, sondern auch im Kontext menschlicher Verhaltensmuster betrachtet.

Indikatoren als Orientierung in komplexen Marktphasen

Zur Unterstützung der Anlageentscheidungen werden unterschiedliche Indikatoren und Analysemodelle herangezogen. Diese Instrumente dienen nicht der automatisierten Steuerung von Portfolios und ersetzen keine individuelle Beratung, sondern liefern strukturierte Entscheidungsgrundlagen zur Einschätzung des aktuellen Marktumfelds. Zum Einsatz kommen unter anderem markt- und risikobezogene Kennzahlen, die Hinweise auf veränderte Marktbedingungen, erhöhte Volatilität oder strukturelle Verschiebungen liefern können. Ergänzend werden quantitative und qualitative Analysen genutzt, um Marktphasen einzuordnen und potenzielle Risiken frühzeitig zu identifizieren. Je nach Ausrichtung können auch stil- oder trendbezogene Auswertungen berücksichtigt werden, um Entwicklungen über verschiedene Marktzyklen hinweg zu analysieren. Entscheidend ist dabei ein differenzierter Einsatz dieser Instrumente: Nicht jeder Indikator ist für jedes Portfolio gleichermaßen geeignet. Welche Analyseansätze berücksichtigt werden, richtet sich stets nach der individuellen Vermögensstruktur, den Anlagezielen, der strategischen Ausrichtung sowie dem persönlichen Risikoprofil.

Klarheit, Transparenz und persönliche Begleitung

Unsere Vermögensverwaltung ist darauf ausgerichtet, Entscheidungen nachvollziehbar und verständlich zu gestalten. Klare Strukturen, definierte Rahmenbedingungen und regelmäßige Informationen geben Orientierung. Anpassungen erfolgen stets im Einklang mit der gemeinsam festgelegten Strategie. Raiffeisen Salzburg Private Banking versteht sich dabei als langfristiger Begleiter – mit persönlicher Nähe, festen Ansprechpartnern und dem Anspruch, finanzielle Entscheidungen verantwortungsvoll, vorausschauend und im Sinne unserer Kundinnen und Kunden zu treffen. Private Banking bedeutet für uns, Verantwortung nicht nur zu übernehmen, sondern sie laufend weiterzudenken. Vertrauen entsteht durch Nähe, klare Strukturen und Entscheidungen, die langfristig nachvollziehbar sind.

Peter Illmer

Über den Raiffeisenverband Salzburg: Raiffeisen ist seit über 130 Jahren in Salzburg. Der Raiffeisenverband Salzburg (RVS) beschäftigt im Bankenbereich sowie im Geschäftsbereich Ware (über die 100%-Tochter Raiffeisen Lagerhaus Salzburg GmbH mit ihren 730 Beschäftigten) rund 1.780 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Gemeinsam mit den 33 selbstständigen Raiffeisenbanken und deren 1.450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bildet der RVS die Raiffeisen Bankengruppe Salzburg (RBGS). Raiffeisen Salzburg ist Marktführer im Finanzdienstleistungsgeschäft und betreut an den insgesamt 132 Bankstellen über 385.000 Kundinnen und Kunden; die aggregierte Bilanzsumme 2024 betrug 22,5 Milliarden Euro.

Sicherheit als Begleiter und zugleich Risikoabwehr. Wer sein Vermögen oder auch all die anderen privaten oder betrieblichen Finanzfragen und Anlagewünsche in kompetente Hände gibt, vertraut auf Stärke und Zuverlässigkeit. Deshalb lohnt der Blick auf diese Universalbank, die die generelle Leistungsqualität des Bundeslandes Salzburg trefflich widerspiegelt. Sie ist der leistungsstarke Motor für den Wohlstand. Und sie begleitet die Wirtschaft ebenso überzeugend wie die Privatkunden. Diese Solidität wird auch in der hauseigenen Vermögensverwaltung

und der akkuraten Finanzplanung deutlich. Über zig Jahre hinweg hat sie sich mit ihrer Kundenorientierung und auch thematisch umfassenden Betreuung einen führenden Platz erarbeitet. Österreichische wie internationale Kunden wissen das sehr zu schätzen und fühlen sich hier gut aufgehoben. Die genossenschaftliche Struktur und der Standort im Herzen Europas sind dazu beeindruckende Zugaben. Um das Haus auch persönlich zu erleben, haben wir hier noch zwei verantwortliche Stimmen eingeholt.

Engagement für den Wohlstand



*Johanna Judas,
Raiffeisen Salzburg Private Banking*

finanzielle Kompetenz: Es geht um Haltung, Verantwortung und die Fähigkeit, langfristige Perspektiven zu eröffnen.

Unsere Stärke liegt in der engen regionalen Verankerung. Wir kennen die Menschen, die Unternehmen und die wirtschaftlichen Besonderheiten Salzburgs – und treffen Entscheidungen dort, wo ihre Wirkung unmittelbar spürbar ist. Mit einem starken Private Banking verbinden wir wirtschaftliches Know-how mit einem klaren Wertekompass. Wir investieren bewusst in der Region, fördern nachhaltige Projekte und begleiten unsere Kundinnen und Kunden nicht nur in guten Zeiten, sondern auch durch Phasen des Wandels.

Elite Report extra: Frau Judas, welche Rolle spielen Frauen als Kundinnen im Private Banking von Raiffeisen Salzburg?

Johanna Judas: Frauen sind heute eine äußerst wichtige und selbstbewusste Kundengruppe in unserem Bereich. Viele unserer Kundinnen gehen sehr reflektiert an finanzielle Entscheidungen heran. Sie möchten Zusammenhänge verstehen, Risiken bewusst abwägen



*Dir. Manfred Quehenberger,
Geschäftsleiter RVS*

und langfristige Ziele klar definieren. Gleichzeitig schätzen sie eine Beratung auf Augenhöhe, die individuelle Lebenssituationen berücksichtigt – sei es als Unternehmerin, Führungskraft oder im privaten Vermögensmanagement. In der Beratung entsteht dadurch ein sehr partnerschaftlicher Dialog. Unsere Rolle ist es, zuzuhören, Orientierung zu geben und gemeinsam tragfähige Lösungen zu entwickeln, die sowohl zur aktuellen Lebensphase als auch zur persönlichen Haltung unserer Kundinnen passen.

Elite Report extra: Frau Judas, Herr Quehenberger, vielen herzlichen Dank!

Elite Report extra: Herr Quehenberger, viele sprechen über Vermögen – Sie sprechen über Verantwortung. Wo und wie leistet Raiffeisen Salzburg als Universalbank konkret ihren Beitrag zu einem langfristigen Wohlstand im Bundesland Salzburg?

Manfred Quehenberger: Für uns ist Wohlstand ganzheitlich zu verstehen. Als Universalbank schaffen wir ein stabiles Fundament, auf dem unterschiedlichste Lebens- und Unternehmensentwürfe Platz haben – vom Aufbau und der Weiterentwicklung von Betrieben über eine strukturierte Vermögensplanung bis hin zur Vorsorge für kommende Generationen. Dabei geht es um weit mehr als



**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*

Schelhammer Capital Bank AG:

Perspektiven der globalen Neuordnung

Eine kritische Analyse aktueller Entwicklungen und deren Einfluss auf die Kapitalmärkte.
Wolfgang Ules über Chancen und Herausforderungen für Investoren.

Die Welt wird von vielen als immer instabiler empfunden. Diese Einschätzung ist nicht nur subjektiv, sondern lässt sich auch durch objektive Daten wie die Anzahl aktiver Konflikte belegen: Im September 2025 wurden weltweit 89 Konflikte registriert, darunter 35 Kriege und 54 begrenzte Auseinandersetzungen. Dennoch ist diese Lage nicht als reines Chaos zu interpretieren. Vielmehr befindet sich die Welt in einem Transformationsprozess, in dem sich bestehende Strukturen neu zusammensetzen und Kapitalströme neu ausgerichtet werden.



Wolfgang Ules,
Chief Investment Officer,
Schelhammer Capital Bank AG

Für Vermögensverwalter besteht die zentrale Aufgabe nun darin, Entwicklungen nicht nur passiv zu beobachten, sondern ihnen aktiv vorauszugehen. Die Neuordnung birgt Risiken und Unsicherheiten, bietet aber ebenso neue Möglichkeiten. Der weit verbreitete Pessimismus schützt uns ebenso wenig vor den möglichen Unwägbarkeiten der Zukunft, wie er uns dabei hilft, Chancen zu nutzen. An der Börse haben schon immer gut informierte Optimisten langfristig die besseren Ergebnisse erzielt.

Die aktuelle Umbruchsituation betrifft sowohl geopolitische als auch wirtschaftliche Aspekte und verlangt nach einer differenzierten Betrachtung.

Deglobalisierung und ihre Ursachen

Der Trend zur Deglobalisierung wird durch verschiedene Faktoren beeinflusst: nationale Interessen wie das Credo »Ame-

rica First«, geopolitische Konflikte und die Folgen der Coronapandemie auf weltweite Lieferketten. Diese Entwicklungen führen dazu, dass sich zahlreiche Staaten und Unternehmen stärker auf ihre eigenen Märkte und Ressourcen besinnen.

Reindustrialisierung als Reaktion

Im Zuge der Deglobalisierung gewinnt die Reindustrialisierung zunehmend an Bedeutung. Staaten setzen verstärkt darauf, wichtige Güter wieder selbst zu produzieren, um die Abhängigkeit von ausländischen Lieferanten zu minimieren. Dadurch wird die heimische Industrie gestärkt und neue wirtschaftliche Dynamiken entstehen.

Technologischer Wettstreit

Durch die Wiederbelebung der Industrie wird das Rennen um technologische Führungspositionen angeheizt. Innovationen wie Künstliche Intelligenz stehen sinnbildlich für diesen Wettbewerb und verändern Produktionsprozesse sowie Geschäftsmodelle nachhaltig. Wer bei der Entwicklung und Anwendung neuer Technologien vorne liegt, genießt entscheidende Vorteile.

Rohstoffe und Energie als strategische Ressourcen

Im internationalen Wettbewerb ist der Zugang zu Rohstoffen und Energie von zentraler Bedeutung. Neue Technologien verstärken die Abhängigkeit von bestimmten Ressourcen und machen deren Verfügbarkeit zu einem strategischen Element. Staaten und Unternehmen, die über eigene Rohstoffvorkommen verfügen, profitieren von dieser Entwicklung.

Optimismus und Risikomanagement als Erfolgsfaktoren

Investoren sollten den Herausforderungen aktiv und überlegt begegnen. Nachhaltiger Optimismus kombiniert mit kritischer Analyse bewährt sich als Erfolgsstrategie. Professionelles Risikomanagement beginnt nicht erst in Krisenzeiten, sondern erfordert bereits in Phasen des Aufschwungs besondere Aufmerksamkeit. So können Verluste begrenzt und Chancen genutzt werden, sobald attraktive Investitionsmöglichkeiten entstehen. Wer strategisch und mit Weitblick agiert, kann von der globalen Neuordnung profitieren und Risiken sowie Chancen effektiv steuern.

Wolfgang Ules

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

 **Schelhammer
Capital 1832**

Rund um den Globus entschlüsselt die Forschung die Dynamik der Finanzmärkte. Wir nutzen diese Erkenntnisse und ergänzen sie durch unsere eigene wissenschaftliche Arbeit. Dieser enorme Informationsfluss bildet die Basis für klare, objektive Handlungsempfehlungen. Wir machen Wissenschaft direkt investierbar – und lassen Fakten statt Vermutungen über Ihren Anlageerfolg entscheiden.

Source For Alpha AG:

Wissenschaftliche Präzision für Ihr Vermögen

Source For Alpha analysiert kontinuierlich die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse. Mit eigenen Studien ebenso wie durch Kollaboration mit renommierten Instituten der Kapitalmarktfor- schung. Aus der Forschung entstehen bei uns konkrete Anlageregeln. Unsere Investmentempfehlungen folgen damit objektiven Regeln statt subjektiven Einschätzungen. Wir machen Wissen der Kapitalmarktfor- schung für unsere Kunden anwendbar – mit marktnahen Anlage- regeln. Gleichzeitig analysieren wir die Situation jedes Kunden im persönlichen Beratungsgespräch. So entstehen indivi- duelle, erklärbare und wissenschaftlich fundierte Investmentstrategien. Die je- weilige Strategie optimieren wir dann fortlaufend auf Basis neuer Erkenntnisse. Das Team von Source For Alpha zeichnet sich durch langjährige Expertise aus: als Forscher, Portfoliomanager und in der Kundenberatung. Wir setzen unser ganzes Wissen und unsere gesamte Er- fahrung dafür ein, einen nachhaltigen

Mehrwert für unsere Kunden zu schaf- fen. Wir suchen dabei immer nach neu- en Potenzialen. Schließlich tragen wir die Verantwortung für die Kapitalanlage unserer Kunden.



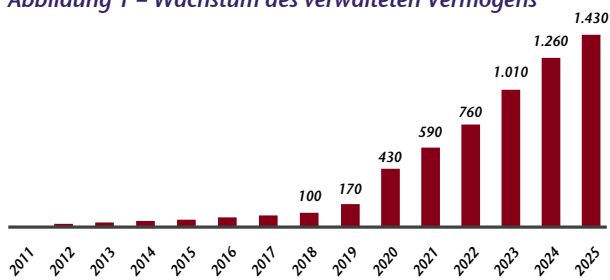
Gründer und Vorstand Dr. Christian Funke,
Source For Alpha AG

Seit 2010 bietet die Source For Alpha AG mit Sitz im Frankfurter Westend eine ganzheitliche Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden und institu- tionelle Investoren an. Anleger können auf verschiedenen Wegen investieren: zum einen über die erfolgreichen haus- eigenen Investmentfonds, zum anderen

über individuelle Anlagekonzepte im Rahmen der privaten Vermögensverwal- tung. Infolge der guten Ergebnisse ist das verwaltete Kundenvermögen in den letz- ten Jahren von rund 100 Millionen Euro im Jahr 2018 auf heute rund 1,5 Milliar- den Euro gewachsen.

Auf der Basis wissenschaftlich bestätigter Anlageregeln sind Positionen, Risikoprä- ferenzen, Kapitalisierungsgrenzen, Län- der- und Industriallokationen 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. Die persönlichen Anlage- ziele jedes Investors stehen im Vorder- grund. Entsprechend wählen wir die Komponenten. Je nach Präferenz arbei- ten wir mit Aktienfonds oder Einzel- titeln, wählen offensivere oder defen- sivere Titel. So entstehen individuelle Multi-Asset-Lösungen. *Dr. Christian Funke*

Abbildung 1 – Wachstum des verwalteten Vermögens



Quelle: Source For Alpha AG, Stand: Dezember 2025

Abbildung 2 – Aktienfonds Deutschland

| S4A Pure Equity Germany | |
|--|-----------------|
| Zeitperiode | Letzte 10 Jahre |
| Wertentwicklung S4A Pure Equity Germany p.a. | 9,6 % |
| Outperformance vs. Aktien Deutschland p.a. | 2,7 % |
| Position innerhalb der Kategorie | Rang 1 |
| Anzahl Fondstranchen in der Kategorie | 103 |

Performance nach BVI-Methode
Quelle: Morningstar / S4A Berechnungen, Stand per 31.01.2026

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 uns!



Schoellerbank:

»Schutz des Vermögens ist unsere Leitlinie«

Für Anleger ist es wichtiger denn je, einen vertrauensvollen Partner an ihrer Seite zu haben. Die Schoellerbank setzt in diesen turbulenten Zeiten auf Klarheit, individuelle Beratung und nachhaltige Strategien, um Vermögen langfristig zu sichern und persönlich zu begleiten. Helmut Siegler, Vorstandsvorsitzender der Schoellerbank, im Gespräch über ganzheitliches Vermögensmanagement und Anlagestrategien in Zeiten des Umbruchs.



*Helmut Siegler,
Vorstandsvorsitzender der Schoellerbank
(Foto: R. Rudolph)*

Elite Report extra: Herr Siegler, wir befinden uns in wirtschaftlich turbulenten Zeiten. Welche Rolle nimmt die Schoellerbank in diesem Umfeld ein?

Helmut Siegler: Unsere Aufgabe ist es, in Zeiten wie diesen durch Klarheit, Fachwissen und eine individuelle Begleitung Sicherheit zu geben. Wir verstehen uns als Architekten der Kundenbeziehung. Das bedeutet, wir betrachten nicht nur das Wertpapierportfolio, sondern das gesamte Vermögensumfeld. Persönliche Vermögenswerte, unternehmerische Beteiligungen, Immobilien, Liquidität und Vorsorgethemen fließen in unsere Beratung ein. So schaffen wir Strukturen, die zu den Werten, Lebensrealitäten und Zielen unserer Kundinnen und Kunden passen. Das Wichtigste ist für uns, genau zuzuhören und echtes Interesse zu zeigen. Daraus entsteht Vertrauen, das oftmals über Generationen hinweg Bestand hat.

Elite Report extra: Was sind die Schwerpunkte Ihrer weiterentwickelten Beratungsangebote?

Helmut Siegler: Wir haben unsere Kernkompetenzen in der Vermögensanlageberatung, Vermögensverwaltung und im Wealth Advisory gezielt ausgebaut. Dabei geben wir Orientierung bei Vermögensweitergaben, kommunizieren bedürfnisgerecht, planen Liquidität vorausschauend und analysieren Portfolios im Gesamtkontext. Mit unserem Stiftungskompe-

tenzzentrum, der Kapitalanlagegesellschaft Schoellerbank Invest und einem starken Partnernetzwerk schaffen wir Klarheit bei komplexen Themen wie Immobilientransaktionen, Testamenten oder Vermögensweitergaben.

Elite Report extra: Was unterscheidet die Schoellerbank von anderen im Umgang mit Vermögen?

Helmut Siegler: Unsere Verantwortung endet nicht beim Depot. Wir sehen uns als Wegbegleiter und Wegbereiter in allen Vermögensfragen. Der Schutz des Vermögens ist unsere Leitlinie. Unsere Vermögensverwaltung verfolgt das Prinzip »Investieren statt Spekulieren«, wodurch wir vermögensvernichtende Fehlritte in verschiedenen Marktzyklen stets vermeiden konnten. Stabilität, Sorgfalt und Substanz stehen bei uns im Vordergrund. Wir handeln verbindlich im Stil und präzise in der Umsetzung, getragen von einer Beständigkeit, die aus dem Vertrauen vieler Generationen erwachsen ist.

Elite Report extra: An welche Zielgruppen richtet sich Ihr Angebot genau?

Helmut Siegler: Unsere innovativen Leistungen richten sich bewusst an alle, die wir mit unserem Angebot bei ihren Vermögensfragen unterstützen können. Besonders stark möchten wir dort ansetzen, wo komplexe Lebensrealitäten eine klare Struktur und individuelle Lösungen benötigen. Dazu zählen unternehmerisch denkende Privatkunden, Familien, institutionelle Kunden, Stiftungen und Firmen mit Bedarf an breit gefächerten Vermögenslösungen.

Elite Report extra: Wie wichtig ist die generationenübergreifende Beratung für Ihre Kundinnen und Kunden?

Helmut Siegler: Die generationenübergreifende Beratung ist für uns essenziell, da unsere Kundinnen und Kunden langfristige Lösungen für ihr Vermögen und ihre Familienplanung wünschen. Wir beziehen sowohl die aktuellen Entscheiderinnen und Entscheider als auch die zukünftigen Generationen in unsere Beratung ein. Auch die Nachfolgeplanung ist ein zentraler Bestandteil unserer Beratung. In vertraulichen Gesprächen klären wir Vermögensübertragungen, Planungs-

schritte und emotionale Aspekte. Unsere geschulten Mitarbeitenden gehen dabei einfühlsam vor und berücksichtigen rechtliche sowie wirtschaftliche Zusammenhänge.

Elite Report extra: Nachhaltigkeit ist weiterhin ein wichtiges Anlagethema. Welche Möglichkeiten bieten Sie hier?

Helmut Siegler: Für Anlegerinnen und Anleger, die Wert auf nachhaltiges oder ethisches Investieren legen, entwickeln wir fundierte Strategien, die individuelle Präferenzen berücksichtigen. Wir orientieren uns dabei auch an unserem hauseigenen Beirat für Ethik und Nachhaltigkeit, der hochkarätige Mitglieder aus Wirtschaft, Wissenschaft und dem Klerus umfasst.

Elite Report extra: Das Investitionsumfeld war in den vergangenen Jahren durch außergewöhnliche Entwicklungen und starke Marktumbrüche geprägt. Wie begegnen Sie diesen Herausforderungen?

Helmut Siegler: Wir haben unseren Qualitätsanspruch gezielt weiterentwickelt. Konkret haben wir in der Asset Allocation und im Portfoliomanagement einige strategische Anpassungen vorgenommen. Wir haben das aktive Risiko gegenüber der Benchmark etwas reduziert, um eine marktnähere Performance zu erzielen. Gleichzeitig haben wir unsere Portfolios durch eine höhere Anzahl an Titeln auf eine breitere Basis gestellt, ohne dabei Kompromisse bei der Qualität einzugehen. Die selektive Aufnahme von Titeln im Technologiesektor erfolgte bewusst zu attraktiven Einstiegszeitpunkten und unterstreicht unseren Fokus auf Substanz und Bewertung. Unser modifizierter Core-Satellite-Ansatz kombiniert langfristig gehaltene Qualitätsaktien mit gezielten taktischen Überlegungen, die nach-

haltige Performancechancen eröffnen. Insbesondere unsere weiterentwickelte US-Aktienstrategie trägt dem strukturellen Wandel der Märkte Rechnung, bleibt aber unseren Grundprinzipien treu.

Elite Report extra: Worauf sollte man bei der Geldanlage jetzt besonders achten?

Helmut Siegler: Gerade in anspruchsvollen Marktphasen steigt die Bedeutung einer strukturierten und disziplinierten Veranlagungsstrategie. Breite Diversifikation über Regionen, Branchen und Geschäftsmodelle reduziert Abhängigkeiten von einzelnen Trends. Qualitätsunternehmen mit robusten Bilanzen, nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen und verlässlichen Cashflows erweisen sich langfristig häufig als widerstandsfähiger als stark gehypte Wachstumswerte.

Für uns in der Schoellerbank bedeutet das seit jeher, die Vermögensstruktur vor kurzfristige Markttrends zu stellen. Im Mittelpunkt steht dabei die Stabilität des Gesamtportfolios. Eine sorgfältige Einzeltitelselektion, klare Bewertungsmaßstäbe und konsequentes Risikomanagement bilden das Fundament unserer Veranlagungsphilosophie. Ebenso entscheidend ist die Bewertung: Ein gutes Unternehmen ist nicht automatisch ein gutes Investment, wenn der Preis zu hoch ist. Nachhaltiger Vermögensaufbau entsteht nur durch konsequent langfristiges Investieren im Takt der Märkte.

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 310 Mitarbeiter:innen die einzige österreichweit vertretene Privatbank. Sie verwaltet für private und institutionelle Anleger:innen ein Vermögen von rund 14 Milliarden Euro. Die Schoellerbank ist eine hundertprozentige Tochter der UniCredit Bank Austria und Kompetenzzentrum der UniCredit für Wealth Management in Österreich.



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 / 454 400 |
| 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 84-2100 |
| 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

Sparkasse Düren:

Wenn Geopolitik zum entscheidenden Risikofaktor wird

Ein Interview mit Dr. Gregor Broschinski, dem stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden der Sparkasse Düren, über Herausforderungen, Risiken und Chancen der Vermögensverwaltung 2026.

Elite Report extra: Herr Dr. Broschinski, das Börsenjahr 2026 zeigt eine extrem hohe Volatilität. Wie reagieren Sie mit Ihrer Investmentstrategie darauf?

Gregor Broschinski: Wir stehen vor einer herausfordernden Mischung aus geopolitischen Verwerfungen, einer Bewertungsernüchterung im KI-Sektor mit den Mag-7-Aktien, der anhaltend galoppierenden globalen Verschuldung der Staaten mit über 100 Billionen US-Dollar und der damit einhergehenden »debasement trade«-Orientierung der Investoren. Diesen Begriff hat weitgehend JP Morgan Chase geprägt. Der sogenannte debasement trade bezeichnet das schwindende Vertrauen von Anlegern in den inhärenten Wert der führenden Leitwährungen. Zum Zeitpunkt unseres Gesprächs (März 2026) sehen wir zudem einen Ölpreis, der aufgrund der Iran-Intervention einen inflationstreibenden Preis von über 100 US-Dollar erreicht hat. Das steht für eine zu erwartende Abkühlung der globalen Konjunktur. Das Szenario einer Stagflation, also die toxische Mischung aus Inflation und schrumpfendem Wirtschaftswachstum, wird greifbar. Insgesamt verdeutlicht 2026 den Marktteilnehmern, dass die Geopolitik sich zu einem entscheidenden Risikofaktor für die Vermögensverwaltung entwickelt. Meines Erachtens gilt es daher, die Depots sicherheitsorientierter auszurichten sowie neue Asset-Kategorien beizumischen.

Zu Beginn des Jahres 2026 reduzierten wir so zum Beispiel zugunsten europäischer Aktienmärkte den Anteil an US-Aktien deutlich und damit ebenso die Übergewichtung bei Techaktien. Ferner haben wir im Sinne einer »debasement trade«-Ausrichtung, die wir bereits 2025 begannen, nun erstmalig und nennenswert physisch hinterlegtes Gold (Xetra



Dr. Gregor Broschinski,
stellvertretender Vorstandsvorsitzender
der Sparkasse Düren

Gold) in die Allokation aufgenommen. Außerdem wurden auf Schweizer Franken nominierte Anleihen in unserem Rentenportfolio zu Lasten von Euro-Anleihen ergänzt. Unsere seit Jahren erfolgreiche Positionierung im Bitcoin bleibt erhalten.

Unser Investmentprozess SMART.balance profitiert mit seinem disziplinierten Rebalancing-System von temporären Marktschwächen zum Nachkaufen, gerade in Märkten mit hoher Volatilität. Daran halten wir natürlich genauso fest wie an unserer grundsätzlich globalen Ausrichtung der Anlagestrategie, die sich am MSCI orientiert. Dabei ist es aber wichtig, die stark wachsende Bedeutung der Emerging Markets und des BRICS-Blocks in den Depots zu spiegeln. Letztlich ist dies ebenso eine Veränderung der Geopolitik auf wirtschaftspolitischer Ebene, auf die es zu reagieren gilt.

Elite Report extra: Wie beurteilen Sie das Phänomen der stark gestiegenen Staatsverschuldung?

Gregor Broschinski: Die globalen Staatsschulden haben die Marke von über 100 Billionen US-Dollar deutlich überschritten. Auf die USA entfällt über ein Drittel davon, auf die EU 15 Prozent mit Tendenz Richtung 20 Prozent und der Rest eben auf den Rest der Welt, inklusive China. Die absoluten Zahlen sind beeindruckend, für manche beängstigend. Die Zinslast steigt weiter deutlich aufgrund der gestiegenen Zinsen. Gleichwohl müssen wir sie im Verhältnis zum BIP der Länder messen. Hier haben wir in den Industrieländern Niveaus von jetzt etwa 100 Prozent und deutlich darüber erreicht, zum Beispiel in den USA. Die führenden Volkswirtschaften und deren Notenbanken zeigen allerdings, dass sie die »Kunst, mit Schulden zu leben« weiterhin meisterlich verstehen. Für die EU sehen wir zum Beispiel eine faktische Schuldenunion, bei der die EZB heute schon etwa ein Drittel aller EU-Staatsanleihen hält. Im Bedarfsfall wird sie weiter einspringen als Käufer. Das Vertrauen der Anleger ist noch hinreichend gegeben. Gleichwohl müssen wichtige Volkswirtschaften wie Deutschland dringend Reformen realisieren, um das BIP zu stützen und von der reinen Finanzierung des Sozialstaats zurück zu einer wachstumsorientierten Wirtschaftspolitik zu finden. Die Märkte dürfen nicht das Vertrauen in die Wachstums- und Reformfähigkeit der großen Volkswirtschaften verlieren. Es ist aber bereits viel Vertrauen verloren worden und daher sehen wir das Phänomen des erwähnten debasement trade.

Elite Report extra: Wie sehen Sie die Inflationsentwicklung?

Gregor Broschinski: Die gemessene und publizierte Inflation ist zunächst stark abhängig von der Struktur des gewähl-

ten Warenkorbs. Wer meint, die Inflation in den USA sei mit etwa 2,5 Prozent doch deutlich höher als in der EU mit rund 2 Prozent oder in Deutschland mit zuletzt 2,1 Prozent, der irrt. Der Warenkorb der EU fällt traditionell etwa 1 Prozent niedriger in der Inflation aus, als der der USA. Also ein rein struktureller Unterschied, die gemessene Inflation ist faktisch mehr oder weniger gleich derzeit. Außerdem bilden die Warenkörbe nur einen Teil der Wahrheit ab, die für jeden Anleger unterschiedlich ausfällt. Die wirkliche, am Geldbeutel der Menschen gemessene Teuerung ist sicherlich deutlich stärker als die offiziellen Inflationsraten. Der Iran-Ölpreisschock wird sich ohne Zweifel inflationstreibend auswirken. Inflation hat aber etwas »Positives« in Bezug auf die Staatsschulden: Sie ist die höflichste Form des Schuldenschnitts für die Staaten. Die mathematischen Effekte sind über lange Zeiträume bestechend. Schulden der Vergangenheit werden über lange Zeiträume gesehen einfach weginflationiert. Mathematik kann so schön sein.

Elite Report extra: Wie hat sich Ihr YouTube-Kanal Sparkasse.black weiterentwickelt?

Gregor Broschinski: Mit über 3,2 Millionen Aufrufen im März 2026 ist das erst Ende 2024 gestartete Projekt erstaunlich erfolgreich. Im März 2025 waren zum

Beispiel erst 0,5 Millionen Aufrufe zu verzeichnen. Das Themenspektrum geht mittlerweile über eine reine Kapitalmarktorientierung hinaus. Letztlich sprechen wir aber immer über Themen, die gesellschaftlich wie unternehmerisch ebenfalls relevant sind. Darunter zum Beispiel ein Gespräch mit Prof. Dr. Dr. Frank Schneider über Trauma und Traumabewältigung. Mir macht das Format viel Freude und wir haben noch einiges vor. Abonnieren von Sparkasse.black lohnt sich also.

Elite Report extra: Die Wertentwicklung der typischen KI-Aktien hat sich deutlich abgekühlt. Ist das Thema schon vorbei?

Gregor Broschinski: Nein, die Konsequenzen von KI haben gerade erst begonnen. Sie beeinflussen die Geschäftsmodelle der meisten Unternehmen fundamental. Gleichwohl heißt dies eben nicht, dass die heute führenden Anbieter von KI, seien es Prozessoren oder Anwendungen, wirklich dauerhaft in der Lage sein werden, ihre hohen Börsenbewertungen zu rechtfertigen. Die KI-Industrie ist selbst in höchstem Maße disruptiv. Chipdesign von heute muss nicht das Chipdesign von morgen sein; genauso wenig wie die selbstlernenden Modelle. Zusätzlich stehen Paradigmenwechsel vor der Tür. Eventuell werden Quantencomputer zu ganz anderen Möglichkei-

ten führen. Es gilt daher, die KI-Entwicklung genau im Auge zu behalten. Will man von Anbietern im KI-Sektor profitieren, so sollte eine möglichst breite Streuung verfolgt werden. Wichtiger erscheint mir noch, den Blick auf die Veränderung von ganzen Industrien zu richten, deren Geschäftsmodell sich durch die Anwendung von KI komplett verändern könnte und zum Verschwinden von heute großen Konzernen zugunsten neuer Player führen kann.

Elite Report extra: Wie ist Ihr Ausblick als CIO für die nächsten Jahre, was empfehlen Sie den Anlegern?

Gregor Broschinski: Auf jeden Fall weiter global investieren. Dabei geht Sicherheit vor Chance. Die Geopolitik muss als stark prägender Faktor in die Asset Allocation eingepreist werden. Emerging Markets und der BRICS bedürfen höherer Allokationsanteile. Ferner sollte man den Grundzügen des beschriebenen debase-ment trade folgen und sich vor Kaufkraftverlust schützen (Gold, Schweizer Franken, Bitcoin). Überdies gilt es, bei historischen Strukturverwerfungen wie dem KI-Trend sehr gut informiert zu bleiben und eine breitere Streuung als nur die MAG 7 umzusetzen.

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



Scannen Sie den QR Code um direkt auf den YouTube-Kanal von SPARKASSEblack zu gelangen oder rufen Sie diesen Link in Ihrem Browser auf youtube.com/@SPARKASSEblack

SPARKASSE.black® – Perspektiven, die bewegen.

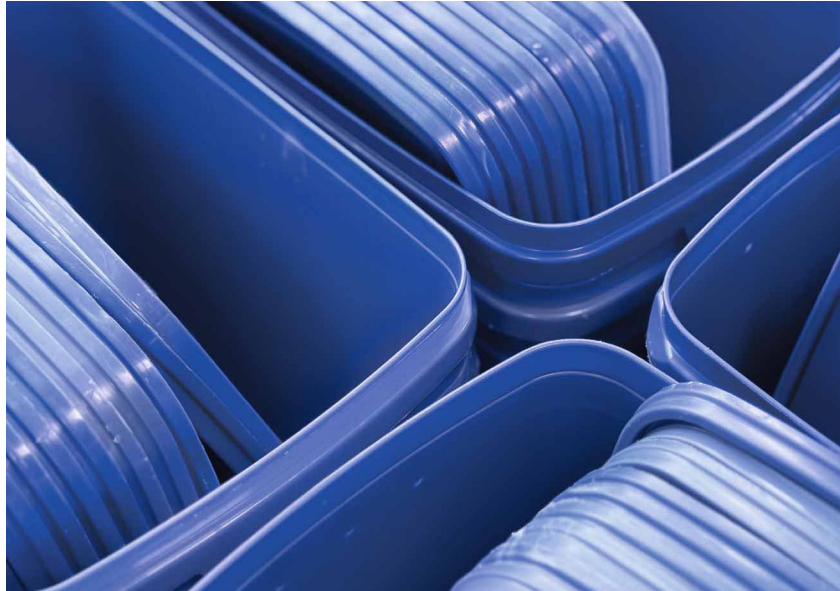
Auf unserem YouTube-Kanal finden Sie spannende Videos rund um Wirtschaft, Finanzen und Menschen, die für Erfolg stehen. Wir beleuchten aktuelle Entwicklungen, zeigen neue Perspektiven und geben Ihnen Einblicke, die Sie wirklich weiterbringen.

SPARKASSE.black®

Ihr individuelles Private Banking der Sparkasse Düren. SPARKASSE.black® steht für einen Betreuungsanspruch im Private Banking, der sich an der Einzigartigkeit und Individualität unserer Kunden orientiert.

SPARKASSE.black®

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



SÜDWESTBANK – BAWAG AG:

Behavioral Finance am Beispiel des USA-China-Konflikts

Wie geopolitische Rivalität das Verhalten institutioneller Investoren prägt.

Die Spannungen zwischen den USA und China haben sich im vergangenen Jahr spürbar verschärft. Internationale Risikoanalysen zeigen, dass die Rivalität der beiden Großmächte inzwischen zu den wichtigsten geopolitischen Unsicherheiten zählt. Besonders im Technologiebereich, in der Industriepolitik und in sicherheitspolitischen Fragen hat sich die Lage zugespitzt – mit deutlichen Folgen für die Finanzmärkte.

Gleich mehrere Entwicklungen haben die Nervosität institutioneller Investoren und an den Finanzmärkten befeuert. Eine weltweite Umfrage unter institutionellen Investoren offenbarte, dass fast die Hälfte geopolitische Disruptionen mit Schwerpunkt China als größtes Risiko für die kommenden Monate sieht. Sorgen betreffen vor allem Konflikte im südchinesischen Meer und die Abhängigkeit von chinesischen Schlüsselrohstoffen. Parallel verschärfte sich der industrielle Wettbewerb, besonders in Bereichen wie Elektromobilität, Solarenergie und Halbleiter. Neue Handelsmaßnahmen und Reaktionen führten in der Vergangenheit regelmäßig zu abrupten Kursbewegungen. Auch sicherheitspolitisch nahm die Spannung im asiatisch-pazifischen Raum weiter zu, etwa durch Auseinandersetzungen um maritime Einflusszonen. Wir beobachten diese Entwicklungen und beziehen sie regelmäßig in die Portfolioallokation ein. Eine entscheidende Rolle an den Finanzmärkten spielt dabei das Thema Behavioral Finance.



Ambiguity Aversion: Unsicherheit als größter Treiber dominiert
Für viele institutionelle Investoren ist das zentrale Problem nicht ein einzelnes Ereignis, sondern die enorme Unvorhersagbarkeit politischer Entscheidungen auf beiden Seiten. Eine zuletzt veröffentlichte Umfrage zeigte, dass fast drei Viertel der befragten Anleger ihre Länderallokationen aufgrund geopolitischer Unsicherheiten überdenken. Diese Reaktion entspricht einem typischen Muster: Wenn Wahrscheinlichkeiten politischer Entwicklungen kaum einschätzbar sind, wird Risiko gemieden. Dieses Verhalten führt dazu, dass bestimmte Märkte strukturell untergewichtet werden, selbst wenn ihre Fundamentaldaten intakt erscheinen. Wir sehen genau hier Chancen. Während viele Marktteilnehmer Engagements pau-

schal zurückfahren, prüfen wir selektiv, welche Unternehmen trotz politischer Unsicherheiten am Finanzmarkt attraktive Geschäftsmodelle aufweisen. Dadurch können wir antizyklische Investmentmöglichkeiten identifizieren.

Overreaction: wenn eine Schlagzeile reicht

In den vergangenen Monaten zeigte sich immer wieder das gleiche Muster: Eine Zollankündigung, ein Handelsstreit, eine neue Technologieauflage – und innerhalb weniger Stunden bewegten sich betroffene Sektoren mitunter enorm. Marktberichte dokumentieren, wie geopolitische Ereignisse mehrfach zu scharfen, aber kurzfristigen Ausschlägen an den Börsen geführt haben. Besonders Technologie-Titel, Halbleiterhersteller und asiatische Aktienmärkte reagierten empfindlich. Viele dieser Bewegungen waren weniger fundamental begründet als emotional: Die Unsicherheit über mögliche Folgeschritte erzeugt reflexhafte Verkäufe und erst im Nachhinein eine Normalisierung. In solchen Marktphasen nutzen wir kurzfristige Fehlbewertungen für gezielte Umschichtungen, sofern unsere fundamentale Bewertung unverändert attraktiv bleibt. Ein aktiver Investmentansatz erlaubt es uns, emotionale Marktbebewegungen nicht nur abzufedern, sondern gezielt zu nutzen.

Herding: alle gehen gleichzeitig durch dieselbe Tür

Ein weiteres wiederkehrendes Muster ist die Gleichläufigkeit institutioneller Kapitalflüsse. Die Informationsströme zu China-Risiken waren im vergangenen Jahr besonders dominant, was dazu führte, dass viele Investoren nahezu gleichzeitig Exposures (Risiken) auf- oder abbauten. Diese gebündelten Marktbewegungen verstärken Kursreaktionen zusätzlich. Bei sensiblen Sektoren wie etwa Technologie, Elektromobilität oder Solar konnte man dies mehrfach beobachten. Wenn die großen Finanzinvestoren ihre Risikobudgets anpassen, folgen andere häufig aus Angst, falsch zu liegen. Wir folgen diesen Marktbewegungen bewusst nicht automatisiert. Unser Research-Ansatz erlaubt es uns, unabhängig von Herdentrends zu agieren und über unsere eigene Risikopositionierung zu entscheiden. Das schützt vor übermäßiger Prozyklizität.

Home Bias: Sicherheit durch Nähe

Ein weiteres Phänomen: Viele Investoren haben ihre Allokationen stärker auf heimische Werte ausgerichtet. Die geopolitische Lage sorgt dafür, dass es psychologisch attraktiver erscheint, Kapital in regulierte, politisch vertraute Märkte umzuschichten. Studien zeigen, dass geopolitische Verwerfungen diese Tendenz verstärken, unabhängig davon, ob die heimischen Märkte objektiv die besten Rendite-Risiko-Aussichten bieten. Wir achten bewusst darauf, unsere Portfolios global auszurichten und Home Bias zu vermeiden. Unsere Allokation

modelle gewichten Regionen faktenbasiert und verhindern, dass emotionale Präferenzen die Diversifikation beeinträchtigen.

Ein Markt zwischen Machtpolitik und Psychologie

Zu den markantesten Beispielen für Behavioral Finance des vergangenen Jahres gehören spürbare Kursrückgänge chinesischer Technologieunternehmen, ausgelöst durch neue politische Restriktionsdebatten in den USA; Abverkäufe im EV- und Solarsektor als Reaktion auf Diskussionen über chinesische Überkapazitäten; hohe Volatilität asiatischer Indizes, sobald sicherheitspolitische Meldungen aus dem Indo-Pazifik umgingen. Bemerkenswert ist dabei, dass viele dieser Bewegungen binnen Tagen korrigiert wurden, ein Hinweis darauf, dass Emotionen kurzfristig dominieren, während fundamentale Einschätzungen erst später greifen. Die Rivalität zwischen den USA und China wird nicht verschwinden, dafür sind die strukturellen Konfliktpunkte zu tief verankert. Für institutionelle Investoren bedeutet das ein dauerhaft komplexes Umfeld, in dem geopolitische Entscheidungen und psychologische Muster eng ineinandergreifen.

Ambiguity Aversion, Overreaction und Herding bestimmen zunehmend die kurzfristige Marktmechanik. Während die Finanzmärkte sich immer wieder stabilisieren, ist zu erkennen: In einer Welt, in der politische Entscheidungen schwer kalkulierbar sind, spielt die Psychologie selbst im professionellen Investmentprozess eine größere Rolle, als viele zugeben möchten. Deshalb kombinieren wir in unserer Vermögensverwaltung systematische Modelle mit faktenbasierten Einschätzungen.

Thomas Stransky



SÜDWESTBANK

SÜDWESTBANK – BAWAG AG Niederlassung Deutschland
Büchsenstraße 20, D-70174 Stuttgart
Tel.: +49 (0) 711 / 66 44-12 00
Asset-Management@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.

Die Finanzwelt befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel, und die Sparkasse Schwaz gestaltet diesen aktiv mit. Wir haben mit René Stubler, dem Verantwortlichen für die neue Wertpapierstrategie im Private Banking, gesprochen. Er erklärt, warum die neue Strategie für Kundinnen und Kunden so essenziell ist und wie eine Regionalbank in Tirol auch für deutsche Kundinnen und Kunden ein attraktiver Finanzpartner sein kann.

Sparkasse Schwaz:

Mit klarer Strategie zum Erfolg

Elite Report extra: Herr Stubler, Sie leiten seit mehr als zwei Jahren das Private Banking in der Sparkasse Schwaz und haben in dieser Zeit Ihren Bereich neu ausgerichtet. Warum war diese Neuausrichtung so wichtig?

René Stubler: Zum einen war diese Neuausrichtung so wichtig, weil sich das Kundenverhalten massiv verändern wird. Künstliche Intelligenz und robotergestützte Automatisierung werden den fachlichen Beratungsanspruch deutlich erhöhen. Zum anderen zeigt gerade das aktuell turbulente Marktumfeld wieder deutlich, wie unerlässlich es ist, sein Vermögen – so auch sein Wertpapiervermögen – aktiv für einen zukünftigen Wertehalt zu schützen.

Elite Report extra: Wie setzen Sie diese Neuausrichtung in der Praxis um?

René Stubler: Ganz klar durch unsere neu implementierte Wertpapierstrategie. Diese basiert auf vier gleichgewichteten Grundsätzen und wird in jedem Beratungsgespräch von uns Beraterinnen und Beratern gelebt:

1. Dem Kunden durch Zuhören und Verständnisfragen größte Aufmerksamkeit für seine Bedürfnisse und Wertschätzung für seine Person entgegenzubringen.
2. Aktiv nach hochqualitativen Lösungen suchen, wobei der Brennpunkt Kostenfaktor kritisch durchleuchtet und den Kundinnen und Kunden transparent gemacht wird.
3. Anwendung des »Best in Class & Best Practice«-Prinzips für eine neutrale Auswahl an Produkten.



René Stubler, Leitung Private Banking
»Unser Anspruch ist, dass jeder Kunde das sichere Gefühl hat: Das ist genau meine Lösung.«

4. Fokus auf das Rendite-Risiko-Verhältnis in der Wertpapierveranlagung für eine optimierte Performance.

Elite Report extra: Die Themen Kosteneffizienz & Kostentransparenz sind beide zentrale Pfeiler in Ihrer Strategie. Wie profitieren Ihre Kunden davon?

René Stubler: Wir legen zuerst alle Kostenkomponenten detailliert offen und decken dabei regelmäßig auch verborgene Kostentreiber auf. Wir optimieren dann als nächsten Schritt die Kostenstruktur insbesondere durch den Einsatz von börsengehandelten Indexfonds (ETFs) und ausgewählten Einzeltiteln. Die Kosteneffizienz zeigt sich auch in unseren breit diversifizierten ETF-Premium-Strategien und ETF-Musterportfolios. Zusammengefasst hat unsere kostenbewusste Beratungskultur unseren Kundinnen und Kunden nachweislich zusätzliche Performance gebracht.

Elite Report extra: Haben Sie als Regionalbank spezifische Grenzen im Angebot, die sie von Großbanken unterscheidet?

René Stubler: In unserem Fall kann ich das zu 100 Prozent verneinen, da wir die Stärken einer Regionalbank (persönliche und langjährige Beraterbeziehungen, kosteneffizientes Portfoliodesign, kurze Entscheidungswege, finanziell kerngesunder Vertragspartner) mit den Stärken eines international agierenden Sektors im Hintergrund (Research und Analysen) vereinen. Der Zugriff auf ein breites Anlageuniversum ist für uns – ähnlich wie bei einer Großbank – selbstverständlich. Am Ende des Tages profitieren unsere Kundinnen und Kunden vom Einklang von Kundennutzen und Banknutzen, da dies das Fundament für nachhaltiges Bankgeschäft bedeutet.

Elite Report extra: Wie geht es weiter?

René Stubler: Die kürzlich erhaltene Elite-Auszeichnung ist Ansporn, unseren Weg konsequent fortzusetzen. Wir werden die persönliche Betreuung weiter individualisieren und ausbauen. Künftig wollen wir uns jedes Jahr an der Benchmark des Elite Report messen. Unser Ziel bleibt: Private Banking modern, transparent und partnerschaftlich zu gestalten – fest verwurzelt in unserer Region – und dennoch anerkannt unter den internationalen Top-Vermögensverwaltern mit klarer Strategie vertreten zu sein.

Elite Report extra: Herr Stubler, wir danken Ihnen für das Gespräch! Viel Erfolg weiterhin für die Zukunft Ihres Hauses.

SPARKASSE
Schwaz

Private Banking der Sparkasse Schwaz AG
Franz-Josef-Straße 8-10, A-6130 Schwaz
Tel. +43 (0) 5 0100 – 77300
info@sparkasse-schwaz.at
www.sparkasse-schwaz.at/privatebanking

TOP Vermögen AG: *Fairness rechnet sich*

Unabhängige Vermögensverwaltung, fair vergütet. Das Fundament für den langfristigen Anlageerfolg.

Exzellente Vermögensverwaltung beginnt mit einer klaren Haltung: Vertrauen und absolute Transparenz im gesamten Anlageprozess. Vertrauen ist die wichtigste Währung in der Vermögensverwaltung. Sie ist das Fundament einer erfolgreichen und langfristigen Zusammenarbeit zwischen Kunde und Vermögensverwalter. Wer uns sein Kapital anvertraut, übergibt nicht nur Vermögen, sondern auch Verantwortung.

Anlageprozess: Diese Verantwortung nehmen wir an, indem wir nachvollziehbar darlegen, wie und warum wir bestimmte Anlageentscheidungen treffen, welche Chancen wir damit erschließen und welche Risiken wir steuern müssen. Nur so können unsere Kundinnen und Kunden einschätzen, ob die gewählte Strategie mit ihren persönlichen und finanziellen Zielen übereinstimmt.

Kommunikation: Eine offene Kommunikation, verständliche Kundenreports und persönliche Gespräche sind für uns keine Service-Extras, sondern der Kern einer seriösen Vermögensverwaltung.

Kompetenz und Verantwortung: Unsere Kundinnen und Kunden wissen genau, wer ihr Vermögen managt. Das erfahrene Betreuerteam überzeugt mit klar definierten Verantwortlichkeiten, langjähriger Expertise und ist jederzeit persönlich ansprechbar.

Kostenstrukturen: Transparenz beginnt bei den Kosten. Gerade in der Finanzbranche herrscht oftmals Unklarheit über Provisionen, Kick-backs oder versteckte Kosten. Der Chef der Bankenaufsichtsbehörde Bafin warnt: »Viele Finanzprodukte sind zu teuer oder ungeeignet.« Wir gehen bewusst einen anderen Weg: Als unabhängiger Vermögensverwalter sind wir frei von Konzerninteressen, Produktzwängen und Provisionsanreizen. Wir erhalten nur das mit Ihnen vereinbarte Honorar und keinen Cent mehr. Unsere internen Strukturen stellen sicher, dass alle Portfolio-Entscheidungen ausschließlich im Kundeninteresse erfolgen.

Diese Unabhängigkeit ist nicht nur ein Qualitätsfaktor, sondern kommt unseren Kundinnen und Kunden direkt zugute. Ebenso wie Dividenden einen erheblichen positiven Anteil an der langfristigen Aktienrendite haben, beeinflussen hohe Kosten die Gesamtperformance negativ. Vereinfacht gesagt: Alles, was nicht durch Kosten vernichtet wird, erhöht für unsere Kundinnen und Kunden den Ertrag. Transparente und faire Gebührenmodelle leisten somit einen direkten Beitrag

zur langfristigen Wertentwicklung. Grundsätzlich können Sie wählen zwischen einem festen Honorarsatz ohne Erfolgsbeteiligung oder einem reduzierten Satz mit einer erfolgsabhängigen Komponente. Dieser ist so kalkuliert, dass maximal 10 bis 15 Prozent der erwarteten Zielrendite für das Vermögensmanagement anfallen – und 85 bis 90 Prozent des Ertrags bei Ihnen verbleiben.



*Hubert Thaler,
Vorstand,
TOP Vermögen AG*

Unsere Überzeugung ist: Eine faire und nachvollziehbare Vergütung schafft Vertrauen, weil sie zeigt, dass hier nicht der kurzfristige Ertrag des Vermögensverwalters zählt, sondern der langfristige Erfolg des Kunden. Nur so entsteht ein ehrliches und partnerschaftliches Miteinander.

Echte Transparenz ist für uns kein Werbeversprechen, sondern Ausdruck eines Werteverständnisses, das Fairness, Verantwortung und Respekt in den Mittelpunkt stellt. Denn Transparenz schafft Vertrauen, und Vertrauen ist der entscheidende Faktor für nachhaltige Wertentwicklung und eine langfristige Zusammenarbeit. Der Erfolg gibt uns Recht. Mittlerweile betreuen wir ein Anlagevermögen von über eine Milliarde Euro für private und institutionelle Anleger sowie Stiftungen. Dieses Vertrauen ist für uns Verpflichtung und Ansporn zugleich, und das seit mehr als 25 Jahren.

Hubert Thaler



TOP Vermögen AG

Maximilianstr. 4b, D-82319 Starnberg

Tel.: +49(0) 8151/368 96-0

www.topvermoegen.de | team@topvermoegen.de

»Ihr Mehrwert bestimmt unser Handeln«



Tatsächlich unterstreicht die Überschrift zu diesem Interview unsere redaktionelle Bewertungsarbeit, zumal sich auch etliche Kunden uns gegenüber in dieser Hinsicht vertraulich offenbarten – von ihrer Vermögenssanierung bis hin zur positiven Ergebnisbelegung. Allein diese wenigen Stichworte belegen das menschliche Engagement dieses Vermögensverwalters, und das über die reine Bewirtschaftung des anvertrauten Kapitals hinaus. Mirko Albert, Vorsitzender des Vorstandes, und Mario Drotschmann, Vorstand, Value Experts Vermögensverwaltungs AG, erläutern im Interview, wie sie das hinbekommen.

Elite Report extra: Herr Drotschmann, beschreiben Sie uns bitte hier ausführlich Ihre ganzheitliche Betreuung anhand der wesentlichen Aspekte.

Mario Drotschmann: Seit nunmehr drei Jahrzehnten legen unsere Mandanten ihr monetäres Lebenswerk vertrauensvoll in unsere Hände, um es zu erhalten und zu mehren, aber ebenso, um die lebenslang gewachsenen Vermögenswerte für nachfolgende Generationen zu bewahren. Das finanzielle Lebenswerk eines Menschen ist dabei natürlich weit mehr als die reine Performance seiner Geldanlage. Die persönlichen Werte und Ziele eines jeden Einzelnen formen und beeinflussen ganz wesentlich dessen Vermögensaufbau. Wir begleiten unsere Mandanten ein Leben lang und über Generationen hinweg in jeder Lebensphase. Der sehr vertrauensvolle Dialog zwischen den Beraterinnen und Beratern der VALEXX AG und unseren Kunden, bei dem ausschließlich die persönlichen Kundenziele im Fokus stehen, schafft seit Jahrzehnten nachhaltige und konkrete Mehrwerte – professionell, transparent, partnerschaftlich und fair. Unsere absolute Unabhängigkeit garantiert ihnen dabei beste Konditionen bei höchster fachlicher Expertise. Nur so ist eine exzellente Performance für unsere Mandanten möglich, sowohl monetär als auch immateriell. Hierbei ist für uns die gelebte Hilfsbereitschaft einer jeden Beraterin und eines jeden Beraters unseres Hauses essenziell und das Fundament einer von Grund auf beständigen und werthaltigen



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

Kundenbeziehung. So unterstützen und begleiten wir unsere Mandanten nach Möglichkeit selbstverständlich in vielfältigen Fragen und Aspekten ihres Lebens, die nicht unmittelbar ihre direkte Vermögensanlage betreffen.

Elite Report extra: Die hier beschriebene Qualität hilft nicht nur Ihren Kunden, sondern auch Ihnen selbst. Wie sehen die erfreulichen Auswirkungen dazu aus?

Mario Drotschmann: Wir erleben seit vielen Jahren einen sehr erfreulichen, ungebrochenen Kundenzulauf, der für uns eine wunderbare Bestätigung unserer Arbeit und unserer seit 30 Jahren gelebten und von allen Beteiligten verinnerlichteten Werte im Unternehmen ist. Diese positive Entwicklung liegt natürlich zum einen in der exzellenten Performance unserer Finanzkonzepte begrün-

det, zum anderen fußt sie aber, und das in ganz wesentlichem Maße, auf der besonders vertrauensvollen und von Empathie und Hilfsbereitschaft geprägten Verbindung zwischen unseren Beratern und ihren Mandanten. Hierbei ist es für uns selbstverständlich, unseren Kunden all unsere Expertise und unser gewachsenes Netzwerk zugutekommen zu lassen, um sie ihr Leben lang bestmöglich zu begleiten und zu unterstützen.

Elite Report extra: Blicken Sie in die Zukunft und auf Ihre eigene Weiterentwicklung.

Mirko Albert: »Ihr Mehrwert bestimmt unser Handeln« – diese Grundphilosophie unseres Hauses, die unser heutiger Aufsichtsrat Wilhelm Rickmann bei Gründung der VALEXX AG im Jahr 1996 manifestierte, tragen ausnahmslos alle Menschen, die in unserem Unternehmen

Die Vermögensanalyse der VALEXX AG dient als fundierte Bestandsaufnahme und Entscheidungsgrundlage für die strategische Ausrichtung. Sie ist als kostenloser und unverbindlicher Service konzipiert, um Optimierungspotenziale in bestehenden Depots aufzuzeigen. Die wesentlichen Aspekte der Analyse umfassen: 1. Detaillierte Inventur: Erfassung der aktuellen Vermögensstruktur, um eine ganzheitliche Sicht auf alle Anlagen zu erhalten. 2. Ertrags- und Risikocheck: Bewertung der Ertragskraft und der Risiko-parameter. 3. Identifikation von Schwachstellen: Prüfung auf versteckte Kosten, Klumpenrisiken oder eine mangelnde Diversifikation innerhalb bestehender Bankdepots. 4. Strategieentwicklung: Auf Basis der Analyse werden individuelle, auf den Mandanten abgestimmte Konzepte entwickelt, die den langfristigen Vermögenserhalt und -zuwachs in den Fokus rücken. In unabhängigen Tests wurde VALEXX eine überdurchschnittliche Performance bescheinigt.

tätig sind, im Herzen. Jeder Einzelne hat dabei höchste Ansprüche an das eigene Wirken für seine Kunden, stets mit dem Ziel, deren Wünsche und Erwartungen vollends zu erfüllen und sie bestmöglich und umfassend zu begleiten. Wahre Werte liegen unserer Meinung nach in der Verbindung zu anderen Menschen, aber auch in unserem Beitrag zur Gemeinschaft.

Performance, also Wert-, aber auch Weiterentwicklung, ist nicht nur eine individuelle Angelegenheit, sondern umfasst und schließt auch das Wohl anderer ein. So ist es uns seit jeher ein Herzensanliegen, der Gesellschaft und der nachfolgenden Generation etwas zurückzugeben. Mit nachhaltigen Investments bieten wir unseren Kunden Wege, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen und ihr Vermögen zugleich nach den eigenen ethischen Grundsätzen verwalten zu lassen. Als mittelständisches Unternehmen verstehen wir unser Wirken und unsere Zukunft immer mit und für den Kunden, dies mün-

det in gegenseitiger Verbundenheit und Loyalität. Unsere eigene soziale Verantwortung gegenüber unseren Mandanten und der Gesellschaft ist für uns dabei von grundlegender Bedeutung. So unterstützen wir als Unternehmen beispielsweise nachhaltige Aufforstungsprojekte im Rahmen unserer Baumpatenschaften über die Stiftung »PLANT-MY-TREE«. Seit Jahrzehnten findet im privaten Bereich gelebtes Ehrenamt in allen Niederlassungen Raum; sei es durch den eigenen Einsatz bei der Bergwacht, der freiwilligen Feuerwehr oder über die persönliche Trauer- und Sterbebegleitung im Hospizdienst bei Erwachsenen und bei Kindern. Nachhaltige und echte Mehrwerte für Menschen und für die Gesellschaft zu schaffen und zu erhalten – auch über die reine Vermögensanlage hinaus – erfüllt uns dabei mit großer Freude.

Elite Report extra: Dürfen interessierte Vermögende einfach zu Ihnen kommen?

Mirko Albert: Selbstverständlich bieten wir jedem interessierten Vermögenskunden eine kostenlose und vollkommen

unverbindliche, sehr detaillierte Fremddepotanalyse an, die als Grundlage dienen kann, über einen Betreuungswechsel nachzudenken. Wir stellen fest, dass der Trend zur Unzufriedenheit in den letzten Jahren trotz positiver Kapitalmärkte deutlich zugenommen hat. Die Vertriebsvorgaben der jeweiligen Bank sind nicht selten in den Kundenportfolios ablesbar. Dem ersten persönlichen Gespräch geht in der Regel eine telefonische Terminvereinbarung voraus, in der die benötigten Unterlagen für den ersten Termin besprochen werden. Unsere individuelle Depotanalyse im Anschluss an das erste persönliche Gespräch präsentieren wir dem Interessenten stets im Rahmen eines Folgetermins, verbunden mit unseren auf seine persönlichen Wünsche und Ziele abgestimmten Empfehlungen. Häufig ist dies der Beginn einer langfristigen und vertrauensvollen Zusammenarbeit zum Wohle des neuen Mandanten.

Elite Report extra: Wir danken Ihnen für das Gespräch!

Die VALEXX AG zeichnet sich als bankenunabhängiger Vermögensverwalter vor allem durch ihre objektive und kundenorientierte Beratung aus. Seit drei Jahrzehnten steuert das Unternehmen Vermögenswerte von Privatkunden, Stiftungen und Institutionen durch die Kapitalmärkte. Unabhängige Anlageauswahl: Ohne Bindung an Banken oder Versicherungen wählt die VALEXX AG frei die qualitativ besten und kostengünstigsten Investments aus. Ganzheitliches Spektrum: Das Angebot reicht von der klassischen Vermögensverwaltung (ab 500.000 Euro) über die Vermögensbetreuung bis hin zu spezialisierten Diensten wie Family Office, Stiftungsmanagement und strategischer Finanzplanung.



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.

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:

Was trägt, wenn sich alles bewegt

Wirtschaftliche Zyklen verlaufen selten gradelinig. Märkte verändern sich, neue Trends entstehen, Megatrends gar, geopolitische Entwicklungen beeinflussen Kapitalströme und Investitionsentscheidungen. Gerade vor diesem Hintergrund zeigt sich, was echte Verlässlichkeit bedeutet: nicht das Vermeiden von Veränderungen, sondern die neugierig-aufgeschlossene Fähigkeit, sie einzuordnen und daraus klare, tragfähige Strategien für Ihr Vermögen zu entwickeln.

Diese Fähigkeit entsteht nicht über Nacht. Sie ist das Ergebnis von Erfahrung, von kontinuierlicher Weiterbildung und von einem offenen Blick auf die Welt. Wer Vermögen verantwortungsvoll begleitet, muss in der Lage sein, Entwicklungen nicht nur zu beobachten, sondern sie zu verstehen – wirtschaftlich, gesellschaftlich und technologisch. Gerade in einer Zeit, in der Informationen jederzeit verfügbar sind und Meinungen schnell entstehen, wächst der Wert fundierter Einordnung. Orientierung wird damit zu einer der wichtigsten Leistungen moderner Vermögensberatung.

Unser Anspruch bei der Weberbank ist es, Ihnen genau diese Orientierung zu geben. Individuell, vorausschauend und mit der Sorgfalt, die komplexe Vermögensstrukturen erfordern und verdienen. Dass uns dies ganz ordentlich gelingt, bestätigt nicht nur das Vertrauen, das uns viele Menschen dankenswerterweise entgegenbringen, sondern auch die unabhängige Bewertung durch renommierte Private-Banking-Vergleiche wie den Elite Report, über dessen aktuelles »summa cum laude« mit Höchstpunktzahl wir uns sehr gefreut haben. Diese Anerkennung ist für uns Bestätigung und Verpflichtung zugleich: Bestätigung unserer Beratungsqualität und selbstverständlich auch Verpflichtung, dieses Niveau jeden Tag aufs Neue unter Beweis zu stellen.

Solche Auszeichnungen verstehen wir nicht als Endpunkt, sondern als Momentaufnahme. Sie spiegeln wider, was täglich im Hintergrund geschieht: sorgfältige Analysen, intensive Gespräche und das gemeinsame Ringen um die beste Lösung für jede einzelne Kundin und jeden einzelnen Kunden. Gerade in einem anspruchsvollen Umfeld, in dem Vermögen zunehmend vielschichtig strukturiert sind und Entscheidungen weitreichende Folgen haben können, kommt es darauf an, nicht nur gute Antworten zu geben, sondern überhaupt erst einmal die richtigen Fragen zu stellen. Gute Beratung beginnt selten mit



Klaus Siegers, Vorsitzender des Vorstandes, Weberbank Actiengesellschaft

einer aus dem Hut gezauberten Lösung – sie beginnt mit echtem Interesse. Bei uns übrigens mit einem sprichwörtlichen weißen Blatt Papier, das sich erst im Gespräch peu à peu und ganz individuell füllt.

Exzellente Beratung zeigt sich nicht in einzelnen Empfehlungen, sondern im Zusammenspiel vieler Faktoren. Sie zeigt sich darin, langfristige wirtschaftliche Trends frühzeitig zu erkennen und sinnvoll in Portfoliostrategien zu übersetzen. Sie zeigt sich auch darin – und dies gilt insbesondere für vermögende und hochvermögende Anlegerinnen und Anleger in diesem Land –, Chancen im Immobilienmarkt differenziert zu bewerten, nämlich mit Blick auf Werthaltigkeit, Nutzungsperspektiven und Generationenplanung. Und sie zeigt sich in der sensiblen Begleitung von Stiftungsvermögen, wo neben wirtschaftlichen Zielen stets auch Verantwortung und Werte eine zentrale Rolle spielen.

Gerade der Immobilienbereich verdeutlicht, wie wichtig eine ganzheitliche Perspektive ist. Immobilien sind für viele Vermögen ein stabiler Kern – wirtschaftlich wie emotional. Umso

entscheidender ist es, regionale Entwicklungen, regulatorische Veränderungen und neue Anforderungen an Nutzung und Nachhaltigkeit sorgfältig zu analysieren. Eine fundierte Entscheidung im Immobilienbereich entsteht selten aus einem einzelnen Impuls, sondern aus einem durchdachten Zusammenspiel von Marktkenntnis, Erfahrung und Weitblick. Es geht darum, Stabilität zu sichern und zugleich Chancen verantwortungsvoll zu nutzen.

Auch die Begleitung von Stiftungen verlangt ein besonders sensibles Verständnis. Hier geht es nicht allein um Rendite oder Kapitalerhalt, sondern um die langfristige Sicherung von Zielen, die häufig über Generationen hinweg wirken sollen. Vermögen wird in diesem Zusammenhang zu einem Instrument, um Verantwortung zu übernehmen und gesellschaftliche Impulse zu setzen. Eine solche Aufgabe verlangt Kontinuität, Geduld und die Fähigkeit, wirtschaftliche Vernunft mit ideellen Zielen in Einklang zu bringen. Sie verlangt freilich wie überall auch die Bereitschaft, Entscheidungen immer wieder zu überprüfen und behutsam anzupassen.

Viele von Ihnen, liebe Leserin, lieber Leser, beschäftigen sich zudem intensiv mit nachhaltigen Geldanlagen. Auch hier geht es nicht um kurzfristige Moden, sondern um fundierte, nachvollziehbare Konzepte, die ökologische und gesellschaftliche Wirkung mit wirtschaftlicher Solidität verbinden. Nachhaltigkeit verlangt ein genaues Hinsehen: Welche Wirkung entfaltet meine Investition tatsächlich? Welche Risiken entstehen, welche Chancen eröffnen sich langfristig? Für uns bedeutet nachhaltiges Investieren vor allem, Verantwortung bewusst zu gestalten und Transparenz zu schaffen – als Grundlage für tragfähige Entscheidungen.

Gleiches gilt für innovative Lösungen wie beispielsweise unsere »temporäre Rente«, die clevere Wege eröffnet, Vermögen gezielt und planbar für bestimmte Lebensphasen einzusetzen. Lebensläufe verlaufen heute weniger gradlinig als früher. Übergänge zwischen beruflichen Phasen, neue Projekte oder persönliche Vorhaben verlangen nach flexiblen Lösungen. Eine temporäre Rente kann dabei helfen, Freiräume zu schaffen, ohne langfristige Stabilität aus dem Blick zu verlieren. Sie ist ein Beispiel dafür, wie sich traditionelle Stabilität und moderne Flexibilität sinnvoll miteinander verbinden lassen.

All diese Themen haben eines gemeinsam: Sie verlangen Entscheidungen mit Weitblick. Entscheidungen, die nicht allein auf kurzfristige Entwicklungen reagieren, sondern auf langfristige Stabilität ausgerichtet sind. Genau darin liegt der Kern verantwortungsvoller Vermögensberatung – nicht in spektakulären Einzelmaßnahmen, sondern in einer konsequent durchdachten Gesamtstrategie. Eine solche Strategie entsteht im Dialog und entwickelt sich über die Zeit. Zeit, in der sich Menschen kennenlernen.

Was uns dabei leitet, ist ein klares Selbstverständnis: Unser Job ist Vertrauenssache. Dieses Vertrauen entsteht durch persön-

liche Begegnung, durch Kompetenz, durch Kontinuität – und durch die Gewissheit unserer Kundinnen und Kunden, mit uns eine Partnerin an ihrer Seite zu haben, die unabhängig denkt und langfristig handelt. Gerade in Zeiten, in denen vieles in Bewegung ist, gewinnen solche stabilen Beziehungen an Bedeutung. Sie geben Sicherheit, ohne Chancen zu begrenzen, und schaffen Raum für Entscheidungen, die Bestand haben.

Ich bin stolz auf das, was wir als Weberbank gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden erreicht haben. Vor allem aber bin ich dankbar für das Vertrauen und für die Verantwortung, die sie uns in bewegten Zeiten übertragen. Viele unserer Kundinnen und Kunden begleiten wir über Jahre hinweg, nicht selten über Generationen. Wir denken in Familienverbänden. Diese gewachsene Verbundenheit verstehen wir als besonderen Auftrag – und als Verpflichtung, stets aufmerksam zu bleiben, zuzuhören und uns weiterzuentwickeln.

Und wir verstehen dieses Vertrauen als Ansporn: Wir werden weiterhin alles daransetzen, es uns jeden Tag aufs Neue zu verdienen. Denn am Ende entscheidet nicht der einzelne Moment, sondern das, was über Jahre hinweg trägt – gerade dann, wenn sich vieles bewegt.

Klaus Siegers



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

Vom Geheimnis, mit dem Kunden zu wachsen.

Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH:

Eine Erfolgsgeschichte, die ihresgleichen sucht



Nach intensiven Vorarbeiten startete Willi Ernst am ersten Januar 2015 in die Selbstständigkeit. Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten, denn das eigene Konzept überzeugte umfassend. Nicht nur die Kunden, sondern auch die Mitarbeiter. Kein Wunder: Das Team wuchs rasch mit der Zahl der Kunden. Und dieser erfreuliche Prozess hält an. Er ist zu einem Dauerbrenner geworden und unterstreicht damit wohlthuend den zuverlässigen mittelständischen Charakter.

Das eben erwähnte Konzept (ganz nebenbei ist es ein nachahmenswertes Beispiel) hat es in der Tat in sich. Es besticht durch die erkennbare Kundenorientierung, die von der Aufmerksamkeit, dem Respekt und dem Verständnis der jeweiligen Situation getragen wird. Also zuhören, sich hineinfühlen und den Kunden als umfassenden Auftrag begreifen. Ja, Vermögensverwaltung hat hier auch viel mit sozialer Verantwortung zu tun. All diese Punkte sind nur ein kleiner Ausschnitt aus der Dienstleistungspalette der verständnisvollen Hingabe. Fachlich wird das auch gerne als emotionale Kompetenz bezeichnet. Dieser so lebensnahen Seite gegenüber und sie deutlich ergänzend, spielt die rationale Aufgabe der Vermögensverwaltung eine weitere tragende Rolle. Hier geht es um die Märkte, um

Chancen und Risiken. Ohne die entsprechende Wissens- und Erfahrungstiefe gibt es keine positive gute Performance. Sie ist die messbare Leistung der Vermögensverwaltung und hat als Basis immer den Vermögenserhalt und das Wachstum im Blick. Gewinne sind es doch, die gegen Inflation und Vermögensauszehrung helfen. Deswegen ist die Qualität des Vermögensverwalters ausschlaggebend, denn die Arbeit eines Vermögensverwalters verlangt Präzision.

Soweit der kleine Ausflug in die Vermögensverwaltungs-Intelligenz. Zu dem Gesamtbild gehört natürlich auch die charakterliche Tauglichkeit der Betreuer. Auch dieser Aspekt prägt das Miteinander im Team und die Motivation zur Leistung. Zur besseren Orientierung hier nun eine tabellarische Auflistung der klaren Orientierungspunkte, die als System- und Grundordnung wirken und der Qualität Sicherheit geben.

Die wichtigsten Anforderungen an einen Vermögensverwalter

Im Rahmen der Unternehmensgründung von Werther und Ernst Vermögensverwalter im Jahr 2014 wurde gemeinsam mit der heutigen VerbundVolksbank OWL eG als Gesellschafterin eine ideale

strategische Partnerschaft eingegangen, um die vielfältigen Kundenanforderungen optimal erfüllen zu können. In einer Zeit, in der die Nachbeben der Finanzmarktkrise immer noch gegenwärtig sind, die Globalisierung an Dynamik gewinnt und Schnellebigkeit das Lebens-tempo bestimmt, sind dies die wesentlichen Kundenanforderungen für die Auswahl eines Vermögensverwalters:

1. Vertrauen

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat das Vertrauen der Kunden in die Finanzbranche tief erschüttert. Vertrauen ist seitdem zu einem der wichtigsten Werte unserer Zeit geworden. Wer sein Vermögen in fremde Hände gibt, schenkt Vertrauen und fordert gleichermaßen Zuverlässigkeit. Zuverlässigkeit ist der Anfang von Vertrauen.

Ist der Anfang gemacht, braucht es Zeit zu wachsen. Vertrauen lässt sich nicht einfordern, sondern nur verdienen. Gemeinsame Werte und glaubhaftes Handeln im Sinne dieser Werte machen es leichter, vertraut zu sein. Vertrauen ist in dieser Hinsicht eine zutiefst private Angelegenheit. Wo Vertrauen verpflichtet, zählt allein die Verpflichtung dem Menschen gegenüber.

2. Unabhängigkeit

- Keine eigenen Produkte
- Keine Vertriebsvorgaben
- Kein Verkaufsdruck
- Keine Konzerninteressen
- Entscheidungskompetenz vor Ort

3. Kompetenz

- Fokussierung auf die Kernkompetenz Vermögensverwaltung
- Hohe fachliche Expertise in der Vermögensverwaltung
- Langjährige Berufserfahrung in der ganzheitlichen Betreuung
- Exzellente Reputation des Vermögensverwalters
- Hohe persönliche Zuverlässigkeit

4. Ehrlichkeit

- Keine Interessenkonflikte
- Ausschließliche Honorierung durch den Kunden

- Keine monetären Zuwendungen von Dritten
- Keine Sachzuwendungen von Dritten
- Keine Delegation der Verantwortung an Dritte

5. Kontinuität:

- In der persönlichen Betreuung und Beratung
- In der Qualität der Arbeit
- Im angestrebten Vermögenswachstum
- Im Risikomanagement

6. Transparenz:

- Im Dienstleistungsangebot
- Im Entscheidungsprozess
- Im Vertragswesen
- Im Vermögensbericht
- In der steuerlichen Berichterstattung

Vor diesem Hintergrund ist die konsequente Umsetzung der Kundenanforde-

rungen eine Besinnung auf die Tugenden des ehrbaren Kaufmanns in reiner Form, eine Art Gegentrend, ein Stück zurück zum Ursprung. Der Wunsch nach verlässlichem, unabhängigem Rat, Nähe, Konzentration und Aufrichtigkeit ist größer als je zuvor. Bei konsequenter Beachtung und Umsetzung der Kundenanforderungen entsteht Vertrauen – und dieses Vertrauen verpflichtet. In dieser Verantwortung hat sich »Werther und Ernst« aufgestellt.

In der Konsequenz verlangt das »Heimatmodell«, dass der Vermögensverwalter Verantwortung übernimmt und das gegebene Leistungsversprechen selbst erfüllt. Deswegen muss die volle Entscheidungskompetenz vor Ort liegen – mit dem nötigen Respekt und in der persönlichen Verantwortung für das Vermögen des Kunden. □



Klaus Brockmeyer (2. v. r.) bildet aktuell gemeinsam mit Willi Ernst (l.) und Axel Melber (2. v. l.) die Geschäftsführung der Werther und Ernst Vermögensverwalter GmbH. Ansgar Käter (r.), Vorstandsvorsitzender der VerbundVolksbank OWL eG, begrüßt diese wichtige Weichenstellung für die Zukunft des Unternehmens.

Individualität ist unser Anspruch: Basis für Ihre individuelle Strategie sind Ihre ganz eigenen Ziele. Wir sprechen deshalb ausführlich über Ihre persönliche und finanzielle Situation, Ihre Erwartungen an Ihre Vermögensanlage und Rendite sowie Ihre Bereitschaft, Risiken einzugehen. Auf dieser Grundlage entsteht Ihr perfekt auf Sie abgestimmtes Wertpapierdepot – höchst individuell, langfristig ausgerichtet und renditeorientiert. Im Sinne unseres Leitgedankens »Vertrauen verpflichtet« prüfen wir jeden Tag aufs Neue, ob die Entwicklung Ihres Depots Ihren Vorgaben und Zielen entspricht, und handeln entsprechend.



Werther UND Ernst
Vermögensverwalter

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



Elite Report Redaktion:

Illusion der täglichen Verfügbarkeit

Reinhard Vennekold, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Wertpapieranlagen, klärt uns darüber auf, warum Anleger die Liquidität offener Immobilienfonds und alternativer Anlagen neu bewerten müssen.

Wer sich als Kapitalanleger mit Vermögensverwaltung beschäftigt, begegnet ihnen fast zwangsläufig: offenen Immobilienfonds. Sie gelten als solide, ertragsstabil und vergleichsweise schwankungsarm. In vielen Portfolios privater und institutioneller Anleger sind sie daher seit Jahren ein fester Baustein. Doch gerade in Zeiten erhöhter Rückgaben zeigt sich ein strukturelles Problem, das im Kern mit der Natur dieser Anlageklasse zusammenhängt: der scheinbaren täglichen Liquidität eines eigentlich illiquiden Vermögenswertes.

Immobilien gehören zu den klassischen langfristigen Sachwerten. Ihre Bewertung erfolgt periodisch, ihre Nutzung ist stabil und ihre Erträge sind – zumindest in normalen Marktphasen – gut planbar. Was jedoch häufig übersehen wird: Immobilien sind von Natur aus illiquide. Der Verkauf einer einzelnen Immobilie ist ein komplexer Prozess, der üblicherweise Monate dauert. Due-Diligence-Prüfungen, Finanzierungsstrukturen, steuerliche Fragen und Vertragsverhandlungen lassen sich nicht beschleunigen, ohne Preisabschläge in Kauf zu nehmen. Genau hier entsteht der strukturelle Spannungsbogen offener Immobilienfonds. Auf der Aktivseite stehen langfristige Sachwerte – Bürogebäude, Logistikkimmobilien, Einkaufszentren oder Wohnanlagen. Auf der Passivseite hingegen befinden sich Fondsanteile, deren Rückgabe über Kapitalverwaltungsgesellschaften oder Börsen grundsätzlich möglich ist. Anlegern wird damit eine Form der Liquidität suggeriert, die mit der tatsächlichen Liquidierbarkeit der Fondsvermögen nur begrenzt vereinbar ist.

Solange Mittelzuflüsse und Rückgaben in einem stabilen Gleichgewicht bleiben, funktioniert dieses System. Rückgaben können aus vorhandenen Liquiditätsreserven bedient werden, während gleichzeitig neue Anleger Kapital zuführen. Große Banken mit starken Vertriebseinheiten wie Zweigstellen und Filialen stehen hier klar im Vorteil, denn sie können bei Bedarf durch Umschichtungen schnell neue Anleger finden und so das Liquiditätsproblem verschleiern. Dazu gibt es als Belohnung noch den oftmals üblichen Ausgabeaufschlag, der die Provisionskasse zusätzlich klingeln lässt. Doch in Phasen erhöhter Unsicherheit kann sich dieses Gleichgewicht schnell verschieben. Wenn viele Anleger gleichzeitig ihre Anteile

zurückgeben möchten, geraten Fonds strukturell unter Druck. Die Erfahrung zeigt, dass in solchen Situationen regelmäßig zu einem Instrument gegriffen wird, das Anleger zunächst überrascht: der temporären Schließung des Fonds. Rückgaben werden ausgesetzt, um Zeit zu gewinnen. In dieser Phase müssen Immobilien veräußert werden, um Liquidität zu schaffen – ein Prozess, der zwangsläufig länger dauert als der Wunsch vieler Anleger nach sofortiger Auszahlung.

Aus Sicht des Fondsmanagements ist dieses Vorgehen nachvollziehbar. Ein erzwungener Verkauf von Immobilien unter Zeitdruck würde erhebliche Wertverluste verursachen und damit die verbleibenden Anleger benachteiligen. Für Investoren bedeutet eine Fondsschließung jedoch eine abrupte Einschränkung der zuvor angenommenen Liquidität.

Die eigentliche Herausforderung liegt daher weniger im Management einzelner Fonds als vielmehr im Konstrukt selbst: der Kombination langfristiger, illiquider Vermögenswerte mit einer scheinbar kurzfristigen Verfügbarkeit für Anleger.

Diese Problematik beschränkt sich keineswegs auf offene Immobilienfonds. In den vergangenen Jahren hat sich eine ganze Reihe neuer Anlagevehikel etabliert, die ebenfalls in illiquide Märkte investieren. Dazu zählen insbesondere Private-Equity-Fonds, Private-Debt-Strategien, Infrastrukturinvestments sowie europäische Langfristfonds (ELTIFs). Sie eröffnen privaten Anlegern Zugang zu Anlageklassen, die früher fast ausschließlich institutionellen Investoren vorbehalten waren.

Die Attraktivität dieser Strategien liegt auf der Hand. Infrastrukturprojekte, Unternehmensbeteiligungen oder private Kreditfinanzierungen versprechen häufig Renditen, die deutlich über klassischen Anleiherträgen liegen. Gerade in einem Umfeld niedriger oder moderater Zinsen erscheint dieser Renditeaufschlag für viele Anleger äußerst attraktiv. Doch auch hier gilt: Die höheren Renditeerwartungen sind kein Zufall. Sie sind der Preis für eingeschränkte Liquidität.

Private-Equity-Investments etwa sind typischerweise über Laufzeiten von acht bis zwölf Jahren strukturiert. Infrastruk-

turprojekte – etwa Energie- oder Verkehrsnetze – haben häufig sogar noch längere Investitionshorizonte. Die zugrunde liegenden Vermögenswerte lassen sich nicht kurzfristig veräußern, ohne erhebliche Wertabschläge zu riskieren.

Für institutionelle Anleger stellt dies in der Regel kein Problem dar. Versicherungen, Pensionskassen oder Stiftungen verfügen über langfristige Verpflichtungsstrukturen und können ihre Liquiditätsplanung entsprechend gestalten. Private Anleger hingegen unterschätzen häufig die praktischen Konsequenzen solcher Bindungen.

Im Alltag entstehen Liquiditätsbedarfe oft unerwartet. Ein Immobilienerwerb, steuerliche Nachforderungen, familiäre Veränderungen, Unternehmensbeteiligungen oder Erbschaftsfragen können kurzfristig Kapital erforderlich machen. Wer dann einen wesentlichen Teil seines Vermögens in illiquiden Anlagen gebunden hat, steht unter Umständen vor einem strukturellen Problem.

Gerade hier zeigt sich der fundamentale Unterschied zu klassischen Wertpapierportfolios. Aktien, Anleihen, börsengehandelte ETFs oder Edelmetalle wie Gold und Silber sind in funktionierenden Märkten grundsätzlich täglich handelbar. Ihre Preise können schwanken – mitunter erheblich –, doch Liquidität ist in der Regel vorhanden.

Bei illiquiden Anlageklassen hingegen ist das Verhältnis genau umgekehrt. Die Bewertungen erscheinen stabiler, weil sie seltener stattfinden. Doch im Moment tatsächlicher Liquiditätsbedarfe kann sich diese scheinbare Stabilität als trügerisch erweisen.

Als Sachverständiger für Wertpapieranlagen erlebe ich in der Praxis immer wieder, dass Anleger dieses Spannungsfeld unterschätzen. In der Beratung werden häufig die langfristigen Renditepotenziale hervorgehoben, während die Liquiditätsdimension weniger Aufmerksamkeit erhält. Dabei ist gerade sie für eine solide Vermögensstruktur entscheidend.

Illiquide Anlagen können durchaus sinnvoll sein – vorausgesetzt, sie werden bewusst eingesetzt. In gut strukturierten Vermögensportfolios haben Immobilien, Infrastruktur oder Private Equity ihren Platz. Sie können zur Diversifikation bei-

tragen und langfristige Renditechancen eröffnen. Entscheidend ist jedoch die richtige Gewichtung.

Ein robustes Portfolio sollte stets über einen ausreichenden Anteil wirklich liquider Anlagen verfügen. Diese dienen nicht nur der Flexibilität, sondern auch der strategischen Handlungsfähigkeit. Liquidität ermöglicht es, in Marktphasen mit attraktiven Bewertungen zu investieren, anstatt Vermögenswerte unter Druck verkaufen zu müssen.

Die Erfahrung aus vergangenen Marktphasen zeigt daher eine klare Lehre: Liquidität ist kein Nebenaspekt der Vermögensanlage, sondern eine zentrale Risikodimension.

Offene Immobilienfonds und andere illiquide Anlageformen sind kein grundsätzliches Problem – solange Anleger ihre Funktionsweise verstehen. Problematisch wird es erst, wenn die suggerierte tägliche Verfügbarkeit mit der realen Liquidierbarkeit der zugrunde liegenden Vermögenswerte verwechselt wird (siehe Kasten). Die scheinbar stabile Oberfläche solcher Produkte darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass hinter ihr langfristige, schwer handelbare Assets stehen. Wer diese Zusammenhänge berücksichtigt und Liquidität bewusst plant, kann alternative Anlagen sinnvoll nutzen.

Wer sie jedoch als jederzeit verfügbares Kapital betrachtet, läuft Gefahr, im entscheidenden Moment festzustellen, dass Liquidität manchmal nur eine Frage der Perspektive ist.

Für Anleger und Vermögensinhaber empfiehlt es sich daher, die eigene Vermögensstruktur regelmäßig auch unter dem Gesichtspunkt der tatsächlichen Liquidität zu überprüfen. Ein Blick in die Depot- und Vermögensreportings zeigt meist schnell, in welchem Umfang Kapital in Anlagen mit eingeschränkter Verfügbarkeit gebunden ist. Gerade im Zusammenspiel mit individuellen Lebenssituationen kann eine realistische Einschätzung der verfügbaren Liquidität entscheidend sein. Bei Unsicherheiten über die Struktur einzelner Investments oder deren Rolle im Gesamtportfolio empfiehlt sich das Gespräch mit dem eigenen Vermögensberater. Auch die Redaktion des Elite Report steht Vermögensinhabern bei grundsätzlichen Fragen zur Einordnung solcher Anlageformen gern als unabhängige Ansprechpartnerin zur Verfügung.

Reinhard Vennekold

Regulatorischer Hintergrund

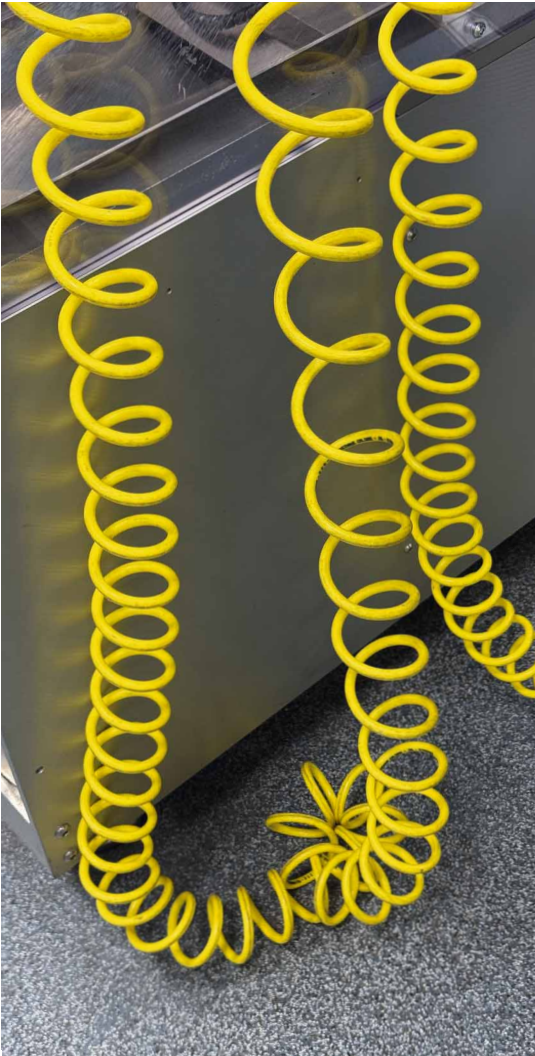
Die strukturellen Liquiditätsfragen offener Fonds sind auch Gegenstand der Finanzaufsicht. So weist die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) in verschiedenen Veröffentlichungen auf die besonderen Anforderungen an das Liquiditätsmanagement offener Immobilienfonds hin. Dazu zählen unter anderem Liquiditätsquoten, Mindesthaltefristen sowie Instrumente wie die temporäre Aussetzung der Anteilrücknahme in Stressphasen.

Auch auf europäischer Ebene beschäftigt sich die European Securities and Markets Authority (ESMA) intensiv mit sogenannten Liquidity-Mismatch-Risiken in offenen Investmentfonds. In Studien und Leitlinien untersucht die Behörde insbesondere den Zielkonflikt zwischen kurzfristiger Anlegerliquidität und langfristigen, schwer veräußerbaren Vermögenswerten. Dabei werden auch Instrumente des Liquiditätsmanagements (Liquidity Management Tools) analysiert, die Fonds in angespannten Marktphasen einsetzen können.

Zu guter Letzt



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



*Zuhören, verstehen, Anteil nehmen und sich dann einbringen
Wir freuen uns, wenn Leser ihren Vermögensverwalter loben; wir ärgern uns, wenn eine Kundenbeziehung belastet und untauglich erscheint. Es sind diese Rügen, die uns manchmal die Sprache verschlagen. Besonders vermögende Senioren und Witwen geben uns Hinweise darauf, was Elite ausmacht – oder gerade nicht. Dabei zeigt sich, dass die Formel aus Anstand und Expertise guter Vermögensverwalter ein tragfähiges Fundament ist. Damit meine ich die positive Kundenorientierung.*

Zusammengefasst ersehe ich aus den Berichten, die uns erreichen, gewaltige Qualitätsunterschiede. Hier zeigt sich dringender Nachholbedarf – sofern dieser noch möglich ist – und dort ein vorbildlich funktionierendes Miteinander. Übrigens: Wo Nachholbedarf ein Traum bleibt, muss konsequent die Reißleine gezogen werden. Es folgt der Gang zu einem anderen Vermögensverwalter, der den Kunden schätzt und ihn nicht missbraucht. Wenn Manieren und das notwendige Entgegenkommen fehlen, wird weiteres Hoffen zur Sackgasse.*

*Warum ich hier aus dem Nähkästchen der Redaktion plaudere?
Weil ich ernsthaft auf die emotionale Seite einer guten Vermögensverwaltung hinweisen möchte. Wer zur Elite gehören will, muss auch in dieser menschlichen Disziplin überzeugen. Das bessere Verständnis füreinander ist kein Schnee von gestern, sondern nach wie vor eine tragende Tugend. Sie stärkt die deutliche vermögenswirksame Leistung. Ohne diese soziale Verantwortung verkommt die Vermögensverwaltung zum bloßen Vertriebsapparat. □*

** »Es ist nicht wenig Zeit, die wir haben,
sondern es ist viel Zeit, die wir nicht nutzen.«
(Seneca)*

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 orientierungsgläubiger 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

STIL



Einzigartige Sektauswahl für Genießer

Schatzkammer-Sekt Trio mit einzigartigem Hefelager – auf 100 Kisten limitiert

Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt prickelnder Raritäten. Schloss Vaux hat für Sie die Schatzkammer geöffnet und drei Spitzensekte in eine hochwertige Holzschatuelle gepackt.

2014 Erbacher Marcobrunn Riesling Sekt b. A. Brut

Marcobrunn ist eine der legendären Grand Cru Lagen des Rheingaus. *10 Jahre Hefelager.*

2013 Steinberg Riesling Sekt b. A. Brut

Der seltene Pyllitschiefer ergibt salzigen und kargen Riesling mit Ausnahmecharakter. *11 Jahre Hefelager.*

2009 Rudesheimer Berg Schlossberg Riesling Sekt b. A. Brut

Das Gemenge aus Quarzit und Schiefer bringen kraftvoll-intensive Rieslinge zum Vorschein. *15 Jahre Hefelager.*

Sichern Sie sich eine der auf 100 Kisten limitierte Auswahl für 350 Euro.

 selection.faz.net  (069)7591-1010





Ein exklusiver Blick hinter die Kulissen der Handelsblatt Redaktion

Morning Briefing Insight

Ihr wöchentlicher Kompass durch Wirtschaft und Politik.

Jeden Samstag reflektiert die Handelsblatt-Chefredaktion gemeinsam mit den Morning-Briefing-Autoren die Woche und gibt spannende Einblicke in die Debatten der größten Wirtschaftsredaktion Deutschlands.

Exklusiv für Handelsblatt Abonnentinnen und Abonnenten.

Jetzt Reinhören:
handelsblatt.com/mb-insight



Und überall, wo es Podcasts gibt.



Handelsblatt

Substanz entscheidet.