

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

01/2025

# finanzwelt



## Die Impact-Szene braucht internationale Vernetzung

Warum Events wie das International Impact Forum (IIF) der Deutschen Nachhaltigkeit wichtig für die Branche sind



**VERSICHERN STATT VERSPRECHEN**

# Sie geben immer alles. Wir versichern volle Unterstützung.

Eine vertrauensvolle Partnerschaft steht bei uns an erster Stelle. Wir stehen zu unserem Wort, denn wir versichern, statt nur zu versprechen. Damit Sie sich ganz sicher sein können, den richtigen Partner an Ihrer Seite zu haben. Exklusive MehrWerte gibt es bei uns obendrauf: Lösungen, die Ihre Beratungsservices als Makler deutlich erleichtern.

**Gemeinsam für Ihren Erfolg**

**[makler.ruv.de/mehrwert](https://makler.ruv.de/mehrwert)**

**KRAVAG** **R+V** **CONDOR**

———— Die R+V Versicherungsgruppe ————



### Liebe Leserinnen und Leser,

der Jahresauftakt 2025 stand hierzulande ganz im Zeichen der in Kürze anstehenden Bundestagswahl. Wir dürfen gespannt sein, wer am 23. Februar die Nase vorn hat und zu welcher Koalition es kommt. Zunächst der große Wunsch, dass sich viele Mitbürger, trotz Politikverdrossenheit und anderer Sorgen, aufraffen, um am Wahltag ihr Kreuz zu machen. Denn Nörgeln nach dem Entscheid bei eigener Enthaltung hat immer ein Geschmäcke. Angesichts der trüben wirtschaftlichen Aussichten bleibt zu hoffen, dass wir eine tatkräftige Regierung bekommen, die die Probleme offen anspricht und auch den Mut hat, Unpopuläres jenseits der Parteilaisson anzugehen. Bereits vor der Jahrtausendwende sprach der damalige Bundespräsident Roman Herzog von einem „Ruck, der durch das Land gehen muss“. Und wir sollten uns klar darüber sein, dass wir alle, angesichts der gegenwärtigen Umstände, Verzicht üben müssen. Es kann und darf nicht sein, dass sich einige ihrer gesamtgesellschaftlichen Verantwortung entziehen.

Über den Tellerrand geschaut sind und bleiben die USA der Dreh- und Angelpunkt in der Welt. Der neue alte Präsident Trump hat in den ersten Wochen 2025 wieder für einige Schlagzeilen gesorgt und wiederum erkennen lassen, was seine Vision für die nächsten Jahre ist. In der Konsequenz bedeutet dies, dass insbesondere wir Europäer stärker, emanzipierter und selbstbewusster auftreten müssen, um Gehör zu finden. In erster Linie sollte der Kontinent auf dem internationalen Parkett mit einer Stimme sprechen, um nicht noch mehr Ansehen in der Welt zu verspielen.

Auch die Finanzbranche steht 2025 vor großen Herausforderungen. Mit Blick auf die künftigen Berliner Entscheidungsträger bleibt zu hoffen, dass sie die auf Eis gelegte Reform der privaten Altersvorsorge mit vereinten Kräften wieder angehen. Wie diese letztlich ausgestaltet sein mag, darüber kann man sich trefflich streiten. Aber Fakt ist: Die private Vorsorge muss gestärkt werden und mit zusätzlichen Anreizen für die Bürger versehen werden.

Auch in der Jahresauftakt Ausgabe haben wir einen spannenden Mix aus Interviews und Beiträgen mit Mehrwert für Ihre Kunden zusammengestellt. Der Blick nach vorne ist hierbei die Leitschnur. Mit welchen Produktneuheiten und Tarifen möchten die Anbieter ihre Kunden überzeugen? Sehen wir 2025 den Turnaround bei Immobilieninvestments? Wenn ja, wie werden sich beispielsweise die im vergangenen Jahr arg in die Kritik geratenen Offenen Immobilienfonds schlagen? Welche regulatorischen Vorgaben werden möglicherweise den Berateralltag nachhaltig (neu) beeinflussen? Apropos nachhaltig: Besonders möchte ich Sie auch auf das branchenübergreifende Roundtable-Gespräch zum Oberthema „ESG“ hinweisen. Es war spannend zu erfahren, wo die Diskutanten einer Meinung waren und zu welchen inhaltlichen Aspekten sie etwas konträre Ansichten hatten.

Bleiben wir bei allem grundsätzlich positiv gestimmt. Natürlich sind es herausfordernde Zeiten. Mit dem nötigen Mut, Tatkraft und natürlich etwas Glück lassen sich auch die vor uns liegenden Klippen umschieben.

**Alexander Heftrich**



Umweltfreundlich verpacken – wir verwenden zertifizierte kompostierbare Biofolie, die zu 100 % biologisch abbaubar ist.



**06 Nachhaltigkeitsprozesse sind kein Sprint, sondern ein Marathon** – Roundtable mit Thomas Hein, Gunter Schäfer, Dr. Robin Braun und Philipp Bäcker



**18 Zukunftsmarkt KI** – Alle Zeichen auf Wachstum?



**60 Risikomanagement mit alten und neuen Gesetzen** – Cyber-Crime ist Chefsache

## BERATER

- 06 Nachhaltigkeitsprozesse sind kein Sprint, sondern ein Marathon** – Roundtable mit Philipp Bäcker, Leiter Nachhaltigkeit R+V Versicherung, Thomas Hein, Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung ING Deutschland, Dr. Robin Braun, Geschäftsführer und CSO SPSW Capital GmbH, Laiqon, sowie Gunter Schäfer, Chief Sales/Communications/Marketing Officer Arete Ethik Invest
- 13 Kommentar** – Aufgeheiztes Klima
- 14 Nachhaltige Investitionen** – Energieeffizienz als Schlüssel zur Wertsteigerung
- 16 „In der IT liegt die Kernwertschöpfung der Maklerpools“** – Interview mit Ralph Konrad, CFO und IT-Chef bei der JDC Group AG
- 18 Zukunftsmarkt KI** – Alle Zeichen auf Wachstum?
- 20 Die Systemwelt von blau direkt** – Interview mit Dr. Kai-Uwe Laag, CEO bei blau direkt
- 22 Zahlen, Daten, Fakten** – Sieben auf einen Streich
- 24 „Wir zählen zu den Big Five der Pool-Landschaft“** – Interview mit Dr. Johannes Neder, Vorstand bei der VEMA
- 26 Finfluencer** – Handelsvertreter gemäß § 84 HGB?
- 28 „Führungsstärke auf eine höhere Ebene heben“** – Interview mit Holger Fuchs, Buchautor und vormals Manager in der Finanzbranche
- 32 „Viele Websites lassen enorme Umsatzpotenziale ungenutzt“** – Interview mit Jonas Reggelin, Gründer einer der ersten Neuromarketing-Agenturen Deutschlands

## BRANCHENNEWS

**34 Personality & Events**

## Versicherungen

- 42 Altersvorsorge** – Reformstau nach Ampel-Aus
- 45 Kommentar** – Es muss sich etwas tun!

- 46** „Unsere Stärken liegen in Biometrie, bAV und Fondspolizen“ – Interview mit Carsten Kock, Leiter des Maklervertriebs Leben bei der HDI
- 48** Häusliche Pflege – Drum pflege, wer sich ewig bindet
- 50** „Die Gesundheitsversicherung ist ein bedeutendes Wachstumsfeld“ – Interview mit Stefan Huhn, Vorstand der R+V Krankenversicherung AG
- 52** Lebensversicherungen – Zu viele Kosten verderben die Rente
- 54** „Gefestigte Position im Markt“ – Interview mit Dietmar Diegel, Chief Commercial Officer bei DELA Lebensversicherungen
- 58** Ziel ist, die Bekanntheit der Marke zu steigern – Interview mit Dr. Florian Sallmann, Vorstandsvorsitzender bei der InterRisk
- 60** Risikomanagement mit alten und neuen Gesetzen – Cyber-Crime ist Chefsache
- 62** Diagnosen, die das berufliche Ende bedeuten können – Interview mit Dr. Jürgen Bierbaum, stellvertretender Vorsitzender der Vorstände ALH Gruppe
- 64** Schadensanierungen – Alter Schutz und neues Risiko

## TITELSTORY

- 66** „Die Impact-Szene braucht internationale Vernetzung“

## SACHWERTE & IMMOBILIEN

- 72** Impact Investing – Raus aus der Nische?!
- 74** Status quo Sachwerteindustrie – Mit etwas Rückenwind in die neue Saison
- 76** Ausblick Wohnimmobilienmarkt 2025 – Es wird wieder in die Hände gespuckt
- 80** Baufinanzierung – Zinsen im Sinkflug, Immobilienpreise am Limit?
- 84** Zukunftsfinanzierungsgesetz – Finanzstandort Deutschland weiter stärken
- 86** Offene Immobilienfonds – Der Trend macht Mut
- 88** Value-Add – Keine Buy-and-hold-Strategie

## INVESTMENTFONDS

- 90** ESG-Investments 2025 – Rückenwind für nachhaltige Anlagen
- 92** „Die Fed wird erst einmal abwarten“ – Interview mit Carsten Mumm, Chefvolkswirt DONNER & REUSCHEL
- 96** Nebenwerte – Das Jahr der Small- und Mid-Caps?
- 98** „Ein flexibler, dynamischer Ansatz ist entscheidend“ – Interview mit Jakob Tanzmeister, Managing Director, Multi-Asset Solutions bei JPMorgan AM
- 100** Börsenstimmung – Vorsicht an der Bahnsteigkante
- 101** „Aktuell sind die Erwartungen wieder an einem Extrempunkt angelangt“ – Interview mit Luca Pesarini, Gründer und CIO von ETHENEA
- 102** Indien – Mehr als Curry und Hinduismus
- 104** Krypto & Bitcoin – Die Vereinigten Krypto-Länder von Amerika

## RUBRIKEN

- 03** Editorial
- 30** Kolumne
- 106** Vorschau/Impressum



**64** Schadensanierungen – Alter Schutz und neues Risiko



**74** Status quo Sachwerteindustrie – Mit etwas Rückenwind in die neue Saison



**86** Offene Immobilienfonds – Der Trend macht Mut

# Nachhaltigkeitsprozesse sind kein Sprint, sondern ein Marathon



(v. l. n. r.) Stefan Gehrke, Redakteur finanzwelt, Thomas Hein, Gunter Schäfer, Dr. Robin Braun, Philipp Bäcker und Alexander Heftrich, Chefredakteur finanzwelt

2025 ist laut dem chinesischen Kalender das Jahr der Schlange – und damit ein gutes Jahr, um „neue Wege einzuschlagen, innovative Denkansätze, Projekte und kreative Ideen voranzutreiben“. Das könnte eine gute Basis für das Mega-Thema „Nachhaltigkeit in der Finanzbranche“ sein. Aus diesem Grund hatte die finanzwelt-Redaktion im Januar zu einem Experten-Roundtable geladen, um ganz bewusst die möglichen inhaltlichen Schnittpunkte der einzelnen Disziplinen abzuklopfen. Die Teilnehmer der ebenso bunten wie fachkundigen Runde waren Philipp Bäcker, Leiter Nachhaltigkeit bei der R+V Versicherung, Thomas Hein, Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung ING Deutschland,

Dr. Robin Braun, Geschäftsführer und Chief Sustainability Officer bei der SPSW Capital GmbH, Laiqon, sowie Gunter Schäfer, Chief Sales/Communications/Marketing Officer bei Arete Ethik Invest. Sie standen der Redaktion, bestehend aus Alexander Heftrich und Stefan Gehrke, Rede und Antwort.

**finanzwelt:** 1057 und 2,6. Wir möchten unser Gespräch aufmachen mit diesen beiden Zahlen und einer etwas provokanten These. Es sind 1057 Tage her, seit der Ukraine-Krieg ausgebrochen ist. Und 2,6 % betrug die Inflation in Deutschland zuletzt. Vor dem Hintergrund geopolitischer Krisen und einer Inflation, die kürzlich

erst wieder angestiegen ist: Haben wir nicht ganz andere Sorgen, als uns um die Themen Nachhaltigkeit und ESG zu kümmern?

**Philipp Bäcker**» Da möchte ich eine weitere Zahl in den Raum werfen, nämlich 1,5! Wir haben ja gerade erfahren, dass das letzte Jahr im Durchschnitt 1,5 Grad wärmer war als im vorindustriellen Mittel. Und insofern glaube ich, hat das Thema immer noch eine Relevanz. Nur weil ein Prozess langsam, manchmal auch unmerklich verläuft, heißt es nicht, dass er keine Bedeutung hat. Ganz im Gegenteil: Wenn wir die Konsequenzen des Klimawandels zu spüren bekommen, dann ist es schon zu spät, Maßnahmen zu ergreifen. Selbst wenn wir heute aufhören würden, Emissionen

zu erzeugen, dann merken wir das erst in vielen Jahren. Und gerade für uns als Versicherer hat das Thema maßgeblichen Einfluss auf unser Geschäftsmodell. Insofern sehe ich unvermindert eine große Bedeutung für dieses Thema.

**finanzwelt: Herr Schäfer, wie sieht das ein Experte für ethische und nachhaltige Investments?**

**Gunter Schäfer»** Ich stimme dem zu. Und ich würde mal vom menschlichen Gesichtspunkt ein weiteres Themengebiet nennen, was nichts mit Krieg oder Inflation zu tun hat: Mikroplastik. Wir wissen alle, dass über Kosmetikartikel, über Fast Fashion, jede Menge Mikroplastik ins Wasser gerät und somit in den Fisch, auf den Teller, in uns. Mikroplastik wird mittlerweile in der Muttermilch nachgewiesen! Wenn ich mit Vertriebspartnern und Kunden spreche, stelle ich fest, dass dieses Thema mehr interessiert als Krieg oder Waffen oder Atomkraft – weil es die Menschen direkt betrifft. Umgerechnet essen viele von uns pro Woche Plastik in der Menge einer Kreditkarte. Kein Mensch will das. Daher ist es hier ein guter Ansatz, Wege aufzuzeigen, die Mikroplastik reduzieren können. Das ist nur ein Beispiel. Artenvielfalt, Biodiversität – was die Menschen jeden Tag lesen und erfahren, das beschäftigt sie. Wenn verantwortungsvolle Player der Finanzbranche Einfluss nehmen können, indem man Geld in die richtige Richtung lenkt, dann ist das viel wert.

**Dr. Robin Braun»** Ich finde es spannend, hier die unterschiedlichen Perspektiven, beispielsweise von einem Versicherer, zu erfahren. Bei SPSW Capital als Anbieter von Asset-Management-Lösungen und Publikumsfonds bekommen wir oft zu hören: Wichtig ist die Rendite, die erbracht wird. Die Börsen und die Märkte sind gerade etwas fragil und am Thema Nachhaltigkeit nicht so interessiert – so zumindest die Meinung nach außen. Doch ich sage: Das eine schließt das andere nicht aus. Zum Beispiel beim Thema gesellschaftliche Bedrohung und Migration. Wenn Menschen flüchten, beispielsweise aus dem afrikanischen oder dem Nahost-

Raum, dann stecken teilweise auch Klimagründe oder soziale Spannungen dahinter. Das heißt, diese Themen gehören alle zusammen. Für uns ist das Teil einer Risikobetrachtung. Natürlich hat der russische Angriffskrieg auf die Ukraine dazu geführt, dass bestimmte Nachhaltigkeitsthemen verworfen wurden, ein paar Paradigmen, wie die Rolle der Rüstungsbranche, nochmal neu auf den Prüfstand gestellt wurden. Das sind für uns aber Aspekte, mit denen wir uns nach wie vor beschäftigen. Aber wir können das Thema Nachhaltigkeit nicht aufschieben und erklären: Das spielt jetzt keine Rolle mehr.

Eine weitere Zahl, die ich noch in den Raum stellen will, ist 2030. Die Sustainable Development Goals der UN wurden 2015 mit dem Ziel bis 2030 aufgestellt. Das ist jetzt auch nur noch fünf Jahre entfernt. Wenn wir uns anschauen, wie wir bei den einzelnen SDGs in der Zielerreichung dastehen, muss ich sagen: nicht sonderlich gut. Das heißt, wir haben keine Zeit zu verlieren. Wenn institutionelle Kunden in der regulatorischen Landschaft verunsichert sind, dann ist es unsere Rolle, Hilfestellungen zu leisten, aufzuklären und Lösungen zu schaffen. Und wenn man selbst Publikumsfonds anbietet, dann ist es einfach unsere Aufgabe, standhaft zu sein oder auch Strategietreue zu zeigen. Wenn jetzt auf einmal behauptet wird, Rüstung sei doch nachhaltig, dann stelle ich mir die Frage: Agiere ich persönlich als Fähnlein im Wind, oder sage ich, dass Rüstung oder Verteidigung zwar notwendig sind, aber nicht zwangsläufig nachhaltig? Als Unternehmen würden wir diese Bereiche immer noch aus einem nachhaltigkeitsgebrandeten Publikumsfonds ausschließen.

**finanzwelt: Wie ist das Thema Nachhaltigkeit in der Baufinanzierung positioniert? Gibt es da eine Neuorientierung? Reagiert die Branche auf aktuelle, globale und politische Entwicklungen?**

**Thomas Hein»** Im Moment können wir keinen Paradigmenwechsel feststellen. Ich glaube, es ist auch noch viel zu früh, um politische Prognosen aufzustellen.

Dass in Amerika einige Banken aus Nachhaltigkeits-Vereinbarungen aussteigen, mutet schon ein wenig seltsam an, aber am Ende ist es deren Entscheidung. Wir als ING werden sicherlich unseren Weg weitergehen, weil wir es für wichtig erachten, dass das Thema Nachhaltigkeit auch bei den Kunden und Kundinnen ankommt und dass wir Wege finden, die Konsequenzen der Erderwärmung für unsere Umwelt, für unser Umfeld und für uns Menschen selbst zu begrenzen. Sehen Sie, ich bin aktuell zweifacher Opa, das dritte Enkelkind hat sich angekündigt und ich sage voller Überzeugung: Ich möchte meinen Enkeln eine gesunde Welt übergeben.

Wenn wir also über Prioritäten reden, was ja die Eingangsfrage war, dann glaube ich, dass das Thema Nachhaltigkeit angesichts globaler Entwicklungen nicht untergehen darf. In Deutschland steht die nächste Wahl bevor, und wir werden sehen, wie sich die neue Bundesregierung zu den einzelnen Themen aufstellt, wo sie Schwerpunkte setzt. Wenn man sich die Häuser und Gebäude in Deutschland anschaut, dann tragen diese ja zu über 40 % zum CO<sub>2</sub>-Ausstoß bei. Auch mit Blick auf die aktuelle Zinsentwicklung führt das dazu, dass eine gewisse Zurückhaltung eintritt. Immer dann, wenn keine klare Richtung vorgegeben ist, sind Menschen und Unternehmen zurückhaltend bei den Investitionen. Aus diesem Grund wird es wichtig sein, dass eine neue Bundesregierung am Ende sehr schnell klar macht: Was hat sie vor, wo sind die Prioritäten, wie können Schwerpunkte gesetzt werden?

**finanzwelt: Herr Schäfer, neben allen unternehmerischen Prinzipien, hat sich auch Ihre persönliche Sicht auf nachhaltige Prozesse verändert?**

**Schäfer»** Ja. Ich habe auch drei jugendliche/erwachsene Kinder zu Hause. Wovon wir sprechen, ist die Tatsache, dass alle ziemlich verschreckt sind aufgrund des Wirrwarrs in der Politik. Wir haben jetzt Trump und den Musk und die AfD. Und dort entstehen Verbindungen, die keinem gefallen dürften, Alice

und Elon stehen sicher nicht für das ‚Wunderland‘. Deswegen glaube ich, dass sowohl die Großeltern, Eltern und jugendlichen Generationen das Bedürfnis bekommen, sich verstärkt wieder auf das Wesentliche zu konzentrieren, etwas, was man anfassen und woran man glauben kann, etwas Konkretes. Also: Emotionalität vor Rationalität, Menschsein vor Größenwahn und Fake. Nicht die Scheuklappen aufsetzen, denn die genannten Entwicklungen gehen an keinem vorbei.

Was ist wichtig? Was ist mir persönlich wichtig? Ist eine Aktie nur ein Spielball? Kann ich meinem Geld auch eine Richtung geben? Der WEF Global Risks Report 2024 hat die globalen Risiken auf zwei bzw. auf zehn Jahre analysiert. Auf zwei Jahre gesehen steht an der ersten Stelle der Befragten ‚Fehl- und Desinformation‘. An zweiter Stelle ‚extreme Wetterereignisse‘. Dann haben wir ‚gesellschaftliche Polarisierung‘, ‚Cyberrisiken‘ und ‚zwischenstaatlicher bewaffneter Konflikt‘. Auf Zehn-Jahres-Sicht verschieben sich allerdings die Prioritäten: Erster Punkt, ‚extreme Wetterereignisse‘, danach folgen ‚kritische Veränderungen der Erdsysteme‘, ‚Verlust der biologischen Vielfalt und Zusammenbruch der Ökosysteme‘, ‚Knappheit der natürlichen Ressourcen‘ und ‚Fehl- und Desinformation‘. Sie sehen: Der gesamte Komplex Umwelt und Ökologie rückt massiv in den Vordergrund. Wir können nicht mehr wegschauen. Auch wenn das Thema im Moment etwas abgekühlt scheint, so ist die Notwendigkeit zu ethischen, sozialen und ökologischen Prozessen nicht weg. Wir müssen also als Branche unser Storytelling, Marketing und Vertrieb an die Gefühlslage der Menschen anpassen, damit wir sie für uns gewinnen!

**finanzwelt:** Wenn sich allerdings Blackrock oder US-Banken wie Morgan Stanley, Citigroup, Bank of America, Wells Fargo und Goldman Sachs vom Klima-Aktionsbündnis NZBA zurückziehen, dann hat das Thema offensichtlich weniger Relevanz in den Unternehmen? Letztlich denkt sich



Philipp Bäcker



***Wir haben ja gerade erfahren, dass das letzte Jahr im Durchschnitt 1,5 Grad wärmer war als im vorindustriellen Mittel. Und insofern glaube ich, hat das Thema immer noch eine Relevanz.***

der Bürger: Wenn die da oben es als nicht so wichtig erachten, dann muss ich auch nicht mitmachen. Wurden hier im Storytelling-Fehler gemacht?

Hein» Natürlich sind das die Schlagzeilen, die die letzten Monate stark dominiert haben. Doch ich glaube, das sagt mehr über das politische Umfeld aus, in dem sich diese US-Unternehmen gerade befinden, als über die inhaltliche Fragestellung. Es kann sein, dass einzelne Asset Manager ursprünglich einem Herdentrieb gefolgt sind und sich Initiativen angeschlossen haben, ohne wirklich – rechtlich gesehen – ihre ‚Hausaufgaben‘ gemacht zu haben. Es gibt immer noch sehr viele Unternehmen, die der Initiative angehören und die es wirklich ernst meinen. Aus diesem Grund würde ich nicht die Daseinsberechtigung der NZBA infrage stellen. Vermutlich lassen sich die Prozesse als Asset Owner oder auch als Finanzdienstleister leichter umsetzen, wie als Asset Manager – weil man eben das Prinzip der treuhänderischen Verantwortung hat und man jede einzelne Anlegervereinbarung ändern müsste, wenn man denn wirklich einen Net-Zero-Gedanken einbringen will.

**finanzwelt:** Sie erwähnten die Regulatorik. Machen wir einen Schwenk von Amerika nach Deutschland: Mit der alten, eher linksgerichteten Regierung, entstand der Eindruck, dass nachhaltige Themen dem Bürger aufoktroziert wurden. Der Gegenwind war nachvollziehbar.

Dr. Braun» Richtig, deswegen fand ich das, was seit 2019 in erster Linie von der Europäischen Kommission kam, nämlich die sogenannte ‚Offenlegungsverordnung‘, sinnvoll. Da wurde ja inhaltlich zum Thema Nachhaltigkeit nichts aufoktroziert, sondern es ging eben nur um die Offenlegungspflicht. Wenn ein Unternehmen behauptet, etwas sei nachhaltig, dann muss es auch darlegen, warum und wie das gemessen und erreicht werden soll. In meinen Augen wird Nachhaltigkeit immer etwas Subjektives sein, für jeden etwas anders, und über die Offenlegungspflicht hat dann der Endanleger oder die Endanlegerin die Möglichkeit, sich schlau zu

“

**Der gesamte Komplex Umwelt und Ökologie rückt massiv in den Vordergrund. Wir können nicht mehr wegschauen.**



Gunter Schäfer



Dr. Robin Braun



**Wenn ein Unternehmen behauptet, etwas sei nachhaltig, dann muss es auch darlegen, warum und wie das gemessen und erreicht werden soll.**

machen, um sich zumindest bei einem Finanzprodukt eine eigene Meinung zu bilden. Natürlich gab es dann nachgelagert über die vorgeschlagene BaFin-Richtlinie oder auch das Verbändekonzept die Top-Down-Vorgaben, was ein Nachhaltigkeitsprodukt auszuschließen hat – und das wurde prompt eher skeptisch betrachtet.

**finanzwelt:** Herr Bäcker, wie steht denn ein Versicherer den Regulatorik-Prozessen aus den Ländern, dem Bund und Europa gegenüber?

**Bäcker:** Ich glaube, woran wir als Finanzmarktteilnehmer interessiert sind, ist eine Vergleichbarkeit, eine gewisse Einheitlichkeit. Ich unterstelle, dass die Intention eines Gesetzgebers zunächst einmal vernünftig ist. Über die Ausführung können wir gerne streiten. An manchen Stellen wäre kompakter und verständlicher besser gewesen – auch für den Kunden im Sinne des Verbraucherschutzes. Zugleich ist Nachhaltigkeit nicht nur ein Begriff, den jeder etwas anders auffasst, sondern er ist auch durch einen gewissen Zeitgeist geprägt, beziehungsweise durch die Erkenntnisse, die wir erlangen. Das heißt, Nachhaltigkeit ist auch ein dynamischer Prozess. Wir Marktteilnehmer, wie wir hier am Tisch versammelt sind, begeben uns ständig auf neue Pfade. Wir arbeiten an Lösungen – beispielsweise wir als Versicherer ganz stark am Thema Klimawandel. Wir müssen uns überlegen, wie wir in der Prävention stärker werden, wie wir die Schadensregulierung verbessern, was wir in Zukunft noch versichern können. Und dann hängt das alles nicht mehr nur mit Nachhaltigkeit zusammen, sondern mit Innovationsprozessen. Ich fände es falsch, wenn man von vornherein versucht, jegliche Eventualität zu regulieren, sondern manchmal muss man den Markt machen lassen. Es wird sich zeigen, was erfolgreich und was nicht erfolgreich ist. Das heißt: Ich vertraue auf die Regulierungskräfte des Marktes.

**finanzwelt:** Wie sind denn Deutschland und die Schweiz insgesamt beim Thema ESG/Nachhaltigkeit positioniert?

niert? Vielleicht auch mal im europäischen Kontext gefragt?

**Schäfer»** Nachhaltige Investments waren über viele Jahre als kommunikative Klammer ein griffiger Vertriebsansatz, den auch viele Gesellschaften für sich im Marketing genutzt haben. Das heißt aber auch, viele Häuser haben das Thema als reine Vertriebsstrategie bedient, die ökonomisch getrieben war, ökologisch stand wenig dahinter. Darüber hinaus gab es auch viel ‚heiße Luft‘ in der Denke und Wahrnehmung der Anleger, viele haben quasi die Gattung Nachhaltigkeit und Klimaschutz mit einem Trend wie KI, Wasserstoff, Cannabis oder Industrie 4.0 verwechselt. Sie haben verkannt, dass der strikte Ausschluss von Branchen wie Atomkraft, Öl

und Waffen bedeuten kann, dass man in Jahren, in denen solche Themen gut laufen, eben entsprechend auch nicht die Performance mitnehmen kann. Es gibt weiterhin glaubwürdige Adressen mit nachprüfbaren Kriterien. Meist sind das die kleineren Anbieter, die nicht auf den Marketingzug aufgesprungen sind, sondern das Thema schon viele Jahre zuvor für sich entdeckt haben. Bei Arete sind es im Jahr 2025 nun 30 Jahre seit Auflage des ersten PRIME VALUES Fonds. Es bleibt abzuwarten, bis diese wieder stärker Berücksichtigung finden, die Abkühlung sich umkehrt und die Nachfrage wieder steigen wird. Das Medienkarussell und das Politiktheater spielen dabei eine nicht zu unterschätzende Rolle!

**finanzwelt: Und welche Gründe sehen Sie speziell für diese Abkühlung?**

**Schäfer»** Politik, Krieg, Regulatorik, Überregulierung und damit verbundene Bürokratie, eine anhaltende Verunsicherung nach dem Ausnahmejahr 2022 mit harten Drawdowns und teils völlig verändertem Mindset, was das Thema Rüstung und Verteidigung anbetrifft, Diskussionen, Waffen für nachhaltig zu deklarieren. Und jetzt dann auch noch diese Namensregulierung. Für europäische ESG-Fonds gelten seit Jahresbeginn strengere Regeln. Fonds dürfen Bezeichnungen wie ‚nachhaltig‘, ‚grün‘, ‚sustainable‘ oder ‚Umwelt‘ nur noch dann im Namen tragen, wenn sich diesem Begriff mindestens 80 % der Titel im Portfolio zuordnen lassen.



***Wir als ING werden sicherlich unseren Weg weitergehen, weil wir es für wichtig erachten, dass das Thema Nachhaltigkeit auch bei den Kunden und Kundinnen ankommt...***



Thomas Hein

Darüber hinaus sind Mindestausschlusskriterien einzuhalten. Ist sicher gut gemeint, denn damit will die Fondsaufsicht ESMA den Markt transparenter machen. Dadurch wird es aber auch sehr kompliziert – und wer bitte soll da durchblicken seitens der Berater und Anleger?

Abseits der Regulatorik bleibe ich dabei, dass wir Praxisbeispiele aus dem Anlageuniversum nennen müssen, die man versteht, die man nachvollziehen, und mit denen man sich identifizieren kann. Nehmen wir als Beispiel Konzerne wie Colgate Palmolive und Beiersdorf. Die hätte ich jetzt ehrlich gesagt als Privatperson auf den ersten Blick nicht unbedingt als Player eingestuft, die sich in Sachen Umweltschutz hervortun. Ich bin aber seitens unserer Analyse eines Besseren belehrt worden: Die haben

oder hochwertig im Sinne von perfekt bewertet sind, sondern teils auch nur als vertretbar, was aber schon einen beachtlichen Schritt in die notwendige Richtung bedeutet. Und das kann man Kunden auch erklären, die dann wiederum auch ein gutes Gefühl als Konsumenten bekommen. Das ist eine Win-Win-Situation. Und neben dem Thema Mikroplastik kann man dies auch anhand vieler anderer Themen in der Kommunikation einsetzen, damit die Menschen erkennen, wie vielfältig es sich darstellt, ein Unternehmen unter ökologischen Gesichtspunkten einzuordnen.

**Dr. Braun»** Ich gebe Ihnen absolut recht: Es fehlt an positiven Beispielen. Ich bin jetzt mit dem Begriff ‚Impact‘ immer etwas vorsichtig. Da denken viele an ganz junge, innovative, dynamische Startups, die irgendwo in Afrika investieren.

während sich die anderen wieder normal nennen. Ich fand es auch seltsam, wie inflationär mit dem Wort „Bio“ umgegangen wurde. Da hat keine Behörde richtig draufgeschaut. Stattdessen ist die Finanzbranche immer stärker in den Fokus gerückt...

**Bäcker»** Wir haben in Deutschland den Hang dazu, immer auf das zu schauen, was alles nicht läuft. Denn zugleich fanden einige positive Entwicklungen statt. Wir haben im letzten Jahr 62 % unseres Stroms aus erneuerbarer Energie gewonnen. Im Jahr 2023 waren es noch rund 53 %. Also, es geht durchaus voran. Gerade diese Leuchttürme brauchen wir. Und das gilt nicht nur für die Welt, die wir um uns herum beobachten, sondern das ragt eben auch in unsere Unternehmen hinein. Ich glaube, wir sind uns alle einig, dass es sich hier um einen Transformationsprozess handelt. Und als Versicherer sehen wir uns als Transformationsbegleiter: Wir wollen die volle Breite des Marktes abdecken, mit allen zusammenarbeiten und auch gerade die Firmenkunden bei ihren Prozessen unterstützen. Das ist einfach ein Marathon und kein Sprint. Man muss auf lange Frist planen.

**Hein»** Transformation lebt ja auch davon, dass man andere mitnimmt. Wir reden im Grunde über einen Change-Prozess. Manche erkennen den Bedarf sofort und setzen Maßnahmen rund um die Energieeffizienz sofort um. Andere brauchen dafür etwas länger. Umso wichtiger ist es, für die individuelle Gestaltung Zeit zu haben. Auch bei uns ist von dem Zeitpunkt, zu dem wir das erste Mal über Nachhaltigkeit diskutiert haben, bis zum Erreichen der Ziele, Zeit vergangen. Hier ist insbesondere der Gesetzgeber gefragt. Wenn man Unternehmen für das Umsetzen der klimafördernden Maßnahmen nicht nur Vorschriften erteilt, sondern auch realistische Freiräume gibt, dann wird sich auch etwas verändern. Und diese positiven Beispiele führen dazu, dass am Ende die gute Nachricht bei jeder bzw. jedem Einzelnen ankommt: Ich habe das Potenzial, ich kann selbst was tun und Dinge verändern! (sg/ah)



**Wenn man Unternehmen für das Umsetzen der klimafördernden Maßnahmen nicht nur Vorschriften erteilt, sondern auch realistische Freiräume gibt, dann wird sich auch etwas verändern.**

sich zum Teil deutlich committet, 50 % weniger und 30 % rezykliertes Plastik in Verpackungen bis 2025 hat Beiersdorf in der Umweltrichtlinie berichtet. Colgate Palmolive gehört zu den Innovatoren hinsichtlich der Vermeidung von Plastik im Konsumgüterbereich und war auch das erste Unternehmen, das recyclebare Zahnpastatuben entwickelte.

Will sagen: Wenn wir nur in dunkelgrüne Nebenwerte investieren, die eh schon alles richtig machen, haben wir global keinen so großen Hebel. Doch wenn wir jene Konzerne mit einem globalen Megausstoß in Bewegung bringen, ihre Verpackungen recycelbar machen, dann haben wir einen riesigen Impact. Wir reden von Transformation, und daher bedeutet die Aufnahme ins Anlageuniversum nicht zwingend, dass diese Unternehmen dann als positiv

Aber in diesen großen Konzernen, die Sie zitiert haben, findet eine Transformation statt, die wirklich etwas bewirkt. Diese Unternehmen haben Notwendigkeiten erkannt und dies auch mit ihrem Geschäftsmodell operativ gekoppelt. Genau diese Transformation gilt es, auch für uns als Investoren hervorzuheben, und das müssen die Firmen in der Außendarstellung besser vermarkten. Bei der ESMA-Namensgebungsleitlinie bin ich immer noch der Meinung, dass ein sogenanntes Crowding-Out von denen, die eher halbherzig agiert haben, gar nicht mal so schlecht ist. Wenn wir den ganzen Prozess mal übertragen würden auf die Nahrungsmittelindustrie, wären wir irgendwann auch skeptisch, wenn das ganze Supermarkt-Regal voll mit grünen Produkten wäre. Das heißt, auch hier wird es ein paar Anbieter geben, die das Öko-Siegel halten,

# Aufgeheiztes Klima

**Kaum ist Donald Trump zurück im Weißen Haus hat er unzählige neue Dekrete erlassen, die seine Unterstützer in Entzücken versetzen, den Rest der Welt jedoch Angstschweiß auf die Stirn treiben – milde ausgedrückt. Eine besonders heikle Stoßrichtung der US-Regierung stellt dabei der Umgang mit dem Klimawandel dar.**

nischen Geldgebern dafür zu sorgen, dass die Vereinigten Staaten weiterhin ihren Verpflichtungen in der Klimakrise nachkämen. Trotzdem geht es beim Thema Nachhaltigkeit scheinbar um „Europa gegen Trump“.

Besonders vor dem Hintergrund einer echten Entwicklung auf dem alten Kontinent zum besseren Klima. Gerade hat eine vielbeachtete Analyse der Denkfabrik Ember für das Jahr 2024 festgestellt: Fast die Hälfte des EU-Stroms stammt aus Erneuerbaren Energien. „Fossile Brennstoffe verlieren ihren Einfluss auf die Energieversorgung der EU“, sagen die Analysten bei Ember. Mit 11 % Anteil am EU-Strom überholte Solarenergie Kohle als Energieträger. Und mit einem Anteil von 17 % wurde das zweite Jahr in Folge mehr Strom aus Wind-



Menschenrechte, Asylrechte, Geburtsrechte, Waffenrechte, Umgang mit Transgender-Bürgern, Abschiebung illegaler Einwanderer, Begnadigung verurteilter Demokratiefeinde, Beanspruchung von neuen Territorien – welche tiefen politischen und soziale Gräben der 47. Präsident der Vereinigten Staaten bereits am ersten Tag nach Amtseinführung gerissen hat, dürfte vielen Amerikanern erst später auffallen. Obwohl – gewarnt waren sie ja eigentlich.

Massive Auswirkungen globaler Art haben dagegen das neue Öl-Zeitalter der Trump-Regierung („Drill, Baby, Drill“) sowie die Entscheidung, erneut aus dem Pariser Klimaabkommen auszusteigen. „Ich trete sofort aus der unfairen, einseitigen Pariser Klimaabzocke aus“, erklärte Trump bei der Unterzeichnung des Dekrets in Washington. „Die Vereinigten Staaten werden die eigene Industrie nicht sabotieren, während China ungestraft die Umwelt verschmutzt.“ Inzwischen hat zwar Milliardär und früherer New Yorker Bürgermeister Michael Bloomberg angekündigt, mithilfe seiner Stiftung Bloomberg Philantropies und anderen amerika-

energie als aus Gas gewonnen. Damit kommen insgesamt 47,5 % des Stroms in der EU aus den Erneuerbaren – auch Wasserkraft sowie aus Biomasse gewonnene Energie tragen dazu bei. Für den Bericht analysierten die Autoren Daten zur Stromerzeugung und -nachfrage aus allen 27 EU-Ländern. Durch die Umstellung habe Europa seit 2019 Importe fossiler Brennstoffe für die Stromerzeugung im Wert von umgerechnet rund 58,6 Mrd. Euro vermeiden können. Da könnte doch eigentlich Präsident Trump hellhörig werden...

Ein Grund dafür, dass die Energiewende in Europa voranschreite, sei der Green Deal, der 2019 verabschiedet wurde. „Beim Start des europäischen Green Deals hätten nur wenige gedacht, dass die Energiewende in der EU so weit fortgeschritten sein könnte“, erklären die Analysten. Drill gegen Energiemix. Nachdem Trump den Klimaabkommen den Rücken kehrt, wird die EU als Vorreiter im Bereich Erneuerbarer Energien umso wichtiger. Es geht nun darum, die europäische Energieunabhängigkeit zu erhöhen und eine Führungsrolle beim Klimaschutz zu übernehmen. (sg)



**Okitonga Memba**  
Co-Founder  
Purpose Green

## Energieeffizienz als Schlüssel zur Wertsteigerung

Ob EU-Energieeffizienzrichtlinie (EED), deutsches Gebäudeenergiegesetz (GEG) oder Trendthema Heizungstausch – Eigentümerinnen und Eigentümer sehen sich einer Vielzahl von Regularien und Herausforderungen gegenübergestellt, wenn es um energetische Sanierungen geht. Der Gebäudesektor ist für rund ein Drittel der CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland verantwortlich und bis 2045 soll der Energieverbrauch dieser Gebäude gesenkt werden. Das Problem beginnt oft mit dem Fehlen wichtiger Informationen zu den jeweiligen Objektdaten, um die aktuelle Energieeffizienzklasse überhaupt bestimmen zu können.

An dieser Stelle setzt beispielsweise das Berliner Climate-Tech-Unternehmen Purpose Green von Gründer Okitonga Memba an. Mit einer einfachen digitalen Plattform will das Unternehmen zeigen, wie Immobilienbesitzer mit durchdachten Investitionen in energetische Sanierungen nicht nur

die Energieeffizienz steigern, sondern auch die Rentabilität ihrer Immobilien sichern können. „Aktuelle Studien zeigen signifikante Wertsteigerungspotenziale für den Gebäudesektor, wenn sinnvolle energetische Sanierungen richtig umgesetzt werden“, berichtet Memba. Ein Beispiel: Es muss nicht immer das komplette Sanierungspaket sein. „Schon die Verbesserung auf mindestens Energieeffizienzklasse D ist in vielen Fällen sowohl ökonomisch rentabel als auch ökologisch sinnvoll“, erklärt der Gründer. Geeignete Maßnahmen steigern den Immobilienwert um 30 % und tragen gleichzeitig zur CO<sub>2</sub>-Reduktion bei. Entscheidend ist dabei die Balance zwischen Investitionsaufwand und langfristigem Nutzen – eine Herangehensweise, die Purpose Green in den Mittelpunkt seiner Strategie stellen will.

### Konkrete Maßnahmen für die Wertsteigerung von Immobilien

Sämtliche Entscheidungen für oder gegen Maßnahmen einer energetischen Sanierung sollten immer auf Basis einer Analyse des energetischen IST-Zustandes gemacht werden. Hierzu gehören die bisherigen CO<sub>2</sub>-Emissionen sowie der Energieverbrauch der Immobilie. Basierend auf dieser Grundlage lassen sich konkrete Maßnahmen entwickeln.

## 1. Wärmedämmung des Gebäudes

Die Dämmung von Fassade, Dach und Bodenplatte ist eine der effektivsten Maßnahmen zur Senkung des Energieverbrauchs. Eine Fassadendämmung kann pauschal den Heizwärmebedarf eines Gebäudes um bis zu 40 % reduzieren. Die Kosten für eine umfassende Dämmung hängen dabei von der verwendeten Dämmstärke sowie der Größe der zu dämmenden Fläche ab und können sich je nach Projekt auf bis zu 325 Euro pro Quadratmeter belaufen.

## 2. Fensteraustausch und verbesserte Verglasung

Der Austausch alter Fenster gegen moderne, energieeffiziente Fenster kann den Energieverbrauch eines Gebäudes ebenfalls spürbar senken. Beim Fenstertausch älterer Gebäude amortisiert sich die Investition meist innerhalb von fünf bis zehn Jahren. Zudem sorgt der Fenstertausch für besseren Schallschutz und verringerte Zugluft. Daher kann diese Maßnahme auch allein betrachtet den Wert einer Immobilie deutlich erhöhen. Die Kosten für einen Fensteraustausch variieren je nach Material und Ausführung und können zwischen wenigen hundert Euro bei Standardausführungen bis zu mehreren tausend Euro bei sehr hohen Anforderungen an Schallschutz, Sicherheit, Einbruchschutz etc. betragen.

## 3. Erneuerung der Heizungsanlage

Der Umstieg auf energieeffiziente Heizsysteme wie Wärmepumpen oder Gasbrennwertthermen mit Solarthermie-Anlagen ist eine wertsteigernde Maßnahme, die auch Stromkosten nachhaltig senkt. Die Kosten variieren auch hier und liegen bis zu mehreren zehntausend Euro je nach Objektgröße. Außerdem hängt der Preis von der jeweiligen Wärmepumpenart ab, hierbei kann unterschieden werden zwischen Luft-Wasser-, Sole-Wasser-, Wasser-Wasser-, Warmwasser- sowie Großwärmepumpen.

## 4. Photovoltaikanlagen für eigene Stromerzeugung

Die Investition in Photovoltaikanlagen kann den Wert einer Immobilie ebenfalls erheblich steigern, indem sie die Unabhängigkeit von externen Energiequellen erhöht. Diese Anlagen kosten je nach Leistung und Kapazität circa 1.000 bis 1.800 Euro pro kWp und kWh. Die Kosten für eine PV-Anlage wird dabei vor allem von ihrer Größe, der Montageart, diversen ortsbezogenen und individuellen Faktoren, der Amortisationsdauer, dem Eigenverbrauch und der EEG-Vergütung bestimmt.

Verschiedene Förderprogramme wie Zuschussförderungen über die Einzelmaßnahmen der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) und attraktive Darlehen mit Tilgungszuschüssen über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) unterstützen die energetische Sanierung. Je nach Maßnahme können bis zu 30 % an Fördermitteln generiert werden. Gleichzeitig bieten Sanierungen klare wirtschaftliche Vorteile. Immobilien, die energetisch saniert sind, verzeichnen eine höhere Nachfrage bei Käufern, denn sie können zu besseren Konditionen finanziert werden und sie profitieren von einer niedrigeren Instandhaltungslast. Geringere Heizkosten und die Steigerung des Wohnkomforts können die Zufriedenheit der Mieter erhöhen und den Leerstand verringern. Während bei allen Immobilien oft die Frage aufkommt, wann sich Investitionen in energetische Sanierungen überhaupt auszahlen, wird gleichzeitig der zunehmende Wertverlust ignoriert.

Ohne Sanierung ist bei den meisten Immobilien ein Wertverlust von bis zu 30 % zu erwarten und jährlich steigende CO<sub>2</sub>-Abgaben werden zwischen Mieter und Vermieter aufgeteilt.

Es sei davon auszugehen, so Okitonga Memba, dass sich in den kommenden Jahren die Sanierungsrate im Gebäudesektor weiter beschleunigen wird. „Für Investoren und Immobilienbesitzer wird es entscheidend sein, die wirtschaftlichen Vorteile energetischer Maßnahmen möglichst schnell zu erkennen und zeitnah zu handeln, um steigenden Kosten und Wertverlust entgegenzutreten. Eigentum verpflichtet, heißt es. So bedeutet Nachhaltigkeit im Gebäudesektor, auch Verantwortung zu übernehmen – für eine klimafreundliche Zukunft und die langfristige Rentabilität von Immobilien.“ (sg)



## „In der IT liegt die Kernwertschöpfung der Maklerpools“

Die Konsolidierung der Maklerpools schreitet immer weiter voran. JDC gehört zu den Top Playern der Branche und hat in den ersten neun Monaten 2024 ein Rekordergebnis eingefahren. Im Interview spricht Ralph Konrad, CFO und IT-Chef bei der JDC Group AG über die Herausforderungen der Branche, seine Erfolgsfaktoren und die Bedeutung der Digitalisierung.

**finanzwelt:** Herr Konrad, die JDC Group hat in den ersten neun Monaten 2024 erneut stark zugelegt. Der Umsatz nahm um knapp 30 % auf rund 158 Mio. Euro zu, das Konzernergebnis hat sich mit 3,1 Mio. Euro mehr als verdoppelt. Was sind die wesentlichen Wachstumstreiber? **Ralph Konrad:** Im Versicherungsbereich sind wir um über 15 % organisch gewachsen. Das resultiert vor allem aus

einer wachsenden Zahl an Beratern, Kunden, Neuansträgen und mehr Bestandsübertragungen. Darüber hinaus haben die inflationsgetriebenen Preiserhöhungen der Versicherungsprämien im letzten Jahr auch zu steigenden Provisionen geführt. Noch stärker haben wir im Investmentbereich zugelegt, der um unglaubliche 61 % gestiegen ist. Das geht besonders auf zwei Effekte zurück. Zum einen haben sich die Bestände aufgrund der sehr guten Marktentwicklung erhöht, was zu mehr Provisionen geführt hat. Zum anderen wurde die Top Ten Gruppe, die wir vor zwei Jahren übernommen haben, 2024 zum ersten Mal voll konsolidiert. All das hat in Summe dazu geführt, dass wir auf Jahressicht wahrscheinlich um 30 % wachsen werden.

**finanzwelt:** **Durch steigende Datenmengen und die zunehmende Komplexität der Geschäftsprozesse muss die Digitalisierung immer weiter optimiert werden. Wie sind Sie hier im Wettbewerb aufgestellt?**

**Konrad»** Hier sind wir sehr gut aufgestellt, weil wir aufgrund unserer Größe dazu in der Lage sind, rund 10 Mio. Euro im Jahr für IT auszugeben. Technologie ist der entscheidende Faktor für Maklerpools und deswegen investieren wir auch so viel Geld in diesen Bereich. Man muss sich einfach klar machen, dass hinter diesem Umsatzwachstum von 30 % hunderttausende zusätzlicher Versicherungsverträge und Investmentparpläne stehen, die dann im Hintergrund auf der Plattform abgewickelt werden müssen. Diese explodierende Menge an Daten ist nur durch Automatisierung und Digitalisierung zu verarbeiten. Hier müssen wir auch nach vorne schauend weiter investieren, um diese Massen sinnvoll verarbeiten zu können. In der IT und Digitalisierung liegt die Kernwertschöpfung der Makler-Pools. Deswegen bezeichnen wir von uns mittlerweile auch lieber als Plattform statt als Pool.

**finanzwelt:** **An welchen neuen Tools und Technologien arbeiten Sie gerade? Welche Rolle spielt dabei KI?**

**Konrad»** Wir arbeiten natürlich ständig an der Weiterentwicklung der Plattform. Im Jahr 2024 haben wir neben vielen weiteren Features etwa ein webbasiertes Textmodul eingeführt, das den Beratern ermöglicht, ihre Briefprozesse aus dem CRM heraus zu automatisieren, mit digitaler Signatur. KI ist natürlich ein wesentliches Thema für uns. Hier geht es vor allem um die Optimierung der internen Prozesse – die vielen Daten, die wir bekommen, sauber zu strukturieren, zu ordnen und das zu automatisieren, was bis jetzt Sachbearbeiter tun. Da haben wir bereits erhebliche Fortschritte erzielt. Wir haben eine deutlich schnellere Verarbeitung der eingehenden Dokumente und können die Mitarbeiter, die diese Aufgaben bisher übernommen haben, jetzt für wertvollere Tätigkeiten einsetzen.

**finanzwelt:** **Welche zentralen Herausforderungen kennzeichnen derzeit den deutschen Markt für Maklerpools und wie sind Sie hier positioniert?**

**Technologie ist der entscheidende Faktor für Maklerpools und deswegen investieren wir auch so viel Geld in diesen Bereich.**

**Konrad»** An erster Stelle steht die fortschreitende Marktkonsolidierung, die von einem harten Preiswettbewerb geprägt ist. Die angeschlossenen Makler wollen natürlich eine möglichst hohe Provision bekommen. Je größer der Pool, desto besser ist seine Verhandlungsbasis gegenüber dem Versicherer. Gleichzeitig stehen aber auch die Versicherer unter Kostendruck, und es ist nicht zu erwarten, dass es jetzt viel mehr Provision im Markt geben wird. Das heißt, der Margendruck auf die Plattformen ist hoch und gleichzeitig haben sie hohe Kosten wegen den hohen IT-Anforderungen. Deswegen lohnt sich dieses Geschäftsmodell nur noch für die großen Player. Ich gehe davon aus, dass in den nächsten Jahren noch drei oder vier große Pools übrigbleiben werden. Der Grund liegt darin, dass der Betrieb dieses Geschäfts so teuer ist und dass es sich nur noch in einer gewissen Größenordnung darstellen lässt. Zu den weiteren zentralen Herausforderungen der Branche zählen auch die Überalterung der Branche und der Dauerbrenner Regulierung.

**finanzwelt:** **Sie sehen sich als einen der führenden Konsolidierer im Markt und wollen Ihre M&A-Aktivitäten weiter vorantreiben. Welche Bereiche sind für Sie aktuell besonders interessant?**

**Konrad»** Wir haben in den letzten Jahren zahlreiche Pools, Makler und Bestände übernommen, darunter etwa Komm Investment, Geld.de oder die Top Ten Gruppe. Wir migrieren diese Bestände auf unsere Plattform und betreiben das am Ende in einer besseren Qualität zu geringeren Kosten, deswegen rechnet sich das für uns. Zudem sind wir auch über Summitas im Gewerbebereich aktiv und haben 2024 allein 14 Makler gekauft. Natürlich sind wir hier weiterhin aktiv und wollen Opportunitäten nutzen.

**finanzwelt:** **Wie ist Ihr Ausblick für die Marktentwicklung 2025? Welche Schwerpunkte wollen Sie setzen?**

**Konrad»** All die Megatrends, die wir besprochen haben, werden uns auch weiterhin beschäftigen: Überalterung, Konsolidierung, Kostendruck und Wettbewerb. Der Druck auf die Maklerpools steigt weiter und die Konsolidierung geht mit großen Schritten voran. Wir selbst sind im Markt sehr gut positioniert, weil wir über eine der besten IT-Plattformen verfügen, einen guten Service für unsere Kunden liefern und deshalb überproportional wachsen. Das ist das Ergebnis jahrelanger harter Arbeit, die sich jetzt auszahlt. Wir versuchen, jeden Tag ein bisschen besser zu werden – und das seit unserer Gründung vor 20 Jahren. (mho)

# Alle Zeichen auf Wachstum?



Künstliche Intelligenz (KI) hat die Forschungslabore hinter sich gelassen und erobert in rasantem Tempo unseren Alltag durch sprachgesteuerte Geräte, digitale Assistenten, kollaborative Roboter, autonome Fahrzeuge und Drohnen. Fachleute erwarten, dass KI auch in den kommenden Jahren der wichtigste Wachstumsmotor im Technologiesektor bleibt. Doch mit der verstärkten Nutzung von KI-Anwendungen stellt sich die Frage: Wer profitiert tatsächlich davon?

Eine Untersuchung der Fraunhofer-Allianz Big Data mit dem Titel „Zukunftsmarkt Künstliche Intelligenz – Potenziale und

Anwendungen“ zeigt, dass es zunehmend schwierig wird, in digitalen Medien zwischen Menschen und Bots zu unterscheiden. Auch am Arbeitsplatz werden immer mehr Routineaufgaben automatisiert. Diese Entwicklung wird durch Big Data und US-amerikanische Internetkonzerne vorangetrieben und verstärkt sich durch die fortschreitende Digitalisierung aller Wirtschaftsbereiche. Dank leistungsstarker Hardware- und Softwareplattformen ermöglichen maschinelle Lernverfahren der KI, komplexe Zusammenhänge aus großen Datenmengen zu erkennen, ohne dass eine explizite Programmierung erforderlich wäre.



**Mike Glöckner**  
Analyst  
DJE Kapital AG



**Johan Van der Biest**  
Co-Head of Thematic Global Equity  
Candriam

Entscheidungen und Maßnahmen werden nicht nur auf Basis von Daten vorgeschlagen, sondern auch direkt zur Steuerung von Geräten und Prozessen verwendet. Durch tiefes Lernen mit künstlichen Neuronen können intelligente Maschinen in verschiedenen Sprachen kommunizieren, unsere Umgebung wahrnehmen und interpretieren. Laut den Herausgebern der Fraunhofer-Studie wird KI eine neue Kommunikationsschnittstelle zu unseren Wohnungen, Autos und tragbaren Geräten schaffen und traditionelle Eingabemethoden wie Touchscreens und Tastaturen zunehmend ersetzen. Im Bereich der KI-Anwendungen, wie z. B. autonome Roboter und intelligente Assistenten, zeichnen sich bedeutende Marktsegmente und wichtige Akteure ab. KI bleibt somit ein zentrales Thema im Technologiesektor.

Mike Glöckner, Analyst bei DJE Kapital AG, berichtet in seiner Studie „Zukunftsmarkt KI“, dass sich seit 2023, dem Beginn des KI-Booms mit der Einführung von ChatGPT, die anfängliche Euphorie gelegt habe. Nur einige ausgewählte Unternehmen konnten von der mittlerweile wieder positiven Marktstimmung profitieren. Insbesondere Firmen, deren Geschäft zu 20 bis 40 % von KI geprägt ist, zeigen Anzeichen einer stabileren Marktposition. Laut der DJE-Analyse gehören zu den Hauptakteuren im Bereich KI-Hardware Unternehmen, die Schlüsselkomponenten entwickeln und herstellen. NVIDIA, der führende Anbieter von Grafikprozessoren (GPUs), die für KI-Anwendungen entscheidend sind, besitzt über 80 % Marktanteil. Im Bereich der Hochleistungs-Speicherchips spielt SK hynix aus Südkorea eine zentrale Rolle mit einem Marktanteil von etwa 30 %. Broadcom, ein spezialisierter Anbieter aus den USA, erzielt rund 20 % seines Umsatzes im KI-Bereich. Taiwan Semiconductor, der weltweit führende Halbleiterhersteller, plant ab 2025 einen KI-Anteil von über 20 %.

Der Sektor der Hyperscaler – Unternehmen, die Cloud-Datenzentren mit enormen KI-Rechenkapazitäten betreiben – erweist sich als ziemlich robust. Diese Akteure sind entscheidend im Wettlauf um die Entwicklung führender Large Language Models (LLMs). Obwohl der Anteil des KI-Umsatzes der Hyperscaler noch hinter dem der Hardwareentwickler liegt, haben sie KI schnell zu einem strategischen Kernthema gemacht. Dank ihrer umfangreichen finanziellen Ressourcen konnten sie KI erfolgreich in ihre Geschäftsmodelle integrieren. Zu den führenden Hyperscalern gehört Amazon, der größte Anbieter von Cloud-Infrastrukturen weltweit. Neben

der Nutzung von NVIDIA-GPUs entwickelt das Unternehmen eigene KI-Chips und bietet eine Vielzahl von KI-Entwicklungstools an. Meta hat KI erfolgreich in der Werbung implementiert und monetarisiert, während das Unternehmen eines der führenden LLMs, LLaMA3.2, betreibt. Microsoft hat sich mit seiner Cloud-Plattform Azure und der Partnerschaft mit OpenAI frühzeitig im KI-Sektor positioniert, steht jedoch bei institutionellen Investoren unter Druck, wie eine Analyse von Morgan Stanley zeigt. Google, ein langjähriger Vorreiter im KI-Bereich, betreibt mit DeepMind eines der führenden KI-Labore und hat mit Gemini ein fortschrittliches LLM entwickelt, das jedoch Konkurrenz durch Plattformen wie ChatGPT, Claude und Perplexity bekommt. Diese Unternehmen gehören zu den führenden Akteuren im KI-Sektor und haben bereits bedeutende Erfolge erzielt. Daneben existieren zahlreiche kleinere Unternehmen, die innovative Ansätze verfolgen, jedoch auch höheren Investitionsrisiken ausgesetzt sind. Die jüngste Erholung im KI-Sektor hat gezeigt, dass viele kleinere Anbieter zurückgeblieben sind, während mittelgroße Wettbewerber im Chip- oder Netzwerkbereich ebenfalls vor Herausforderungen stehen.

Johan Van der Biest, Co-Head of Thematic Global Equity bei Candriam, hat zusammen mit seinen Kollegen den KI-Markt aus Anlegersicht untersucht. Er empfiehlt, dass Anleger die Einnahmen der Unternehmen analysieren sollten, um Nachzügler und jene Firmen, die zu schnell gehandelt haben, zu identifizieren. Nur so können Unternehmen herausgefiltert werden, die sich in einer optimalen Position befinden. Es gibt jedoch auch Risiken, insbesondere den Missbrauch der Technologie. Trotz der Bemühungen größerer Investoren zur Risikominderung bleibt die Frage, wie man verantwortungsvoll und profitabel investieren kann. Seit der Einführung von ChatGPT haben Aktien im Bereich künstliche Intelligenz den breiteren Markt um fast 70 % übertroffen und waren entscheidend für die positive globale Marktentwicklung. Am besten positioniert sind Unternehmen, die die Infrastruktur für das Training von KI-Modellen bereitstellen, einschließlich Halbleiterherstellern für GPUs und Firmen, die moderne Datenzentren bauen. Auch Anbieter von Stromgeneratoren, Kühlsystemen für Rechenzentren und Chipdesigns spielen eine wichtige Rolle. Der durch KI generierte Umsatzanteil in diesen Sektoren liegt zwischen 10 und 80 %, was zu einer erheblichen Kursentwicklung führt. Angesichts der Investitionspläne der Hyperscaler prognostiziert Candriam, dass dieser Sektor weiterhin stark wachsen wird. (sg)



# Die Systemwelt von blau direkt

Die Network Convention ist die große Jahresauftaktveranstaltung von blau direkt. 2025 fand sie in Krakau statt. finanzwelt nutzte die Gelegenheit und sprach mit Dr. Kai-Uwe Laag, der seit dem vergangenen Jahr das Amt des CEO innehat. Welchen Stellenwert nehmen Themen wie Digitalisierung und Kundenzentrierung für den Maklerpool ein? An welchen Stellschrauben wurde bereits gedreht und was dürfen Makler von den technologiefokussierten Lübeckern erwarten? Ein bunter Strauß an Themenkomplexen, die wir erörterten.

**finanzwelt:** Herr Dr. Laag, seit dem 01.07. des vergangenen Jahres sind Sie CEO von blau direkt. Wie hat sich das Geschäft 2024 entwickelt? Mit welcher Erwartungshaltung haben Sie Ihr Amt angetreten?

**Dr. Kai-Uwe Laag»** Das Geschäft von blau direkt hat sich im Jahr 2024 überaus positiv entwickelt. Wir konnten unseren seit mehreren Jahren anhaltenden Wachstumstrend auch im letzten Jahr erfolgreich fortsetzen und das Ergebnis gegenüber 2023 sogar noch einmal deutlich steigern. Ich habe blau direkt von Anfang an als extrem dynamisches, technologiegetriebenes und erfolgsorientiertes Unternehmen wahrgenommen. Das hat mich gereizt und nach etwas mehr als sechs Monaten im Amt kann ich sagen, dass meine Erwartungen sogar noch übertroffen wurden.

**finanzwelt:** Mit Ihren einschlägigen beruflichen Erfahrungen, wie steht blau direkt zum Jahresbeginn 2025 da?

**Dr. Laag»** Zum Jahresbeginn steht blau direkt auf einer sehr soliden Basis, um den eingeschlagenen Wachstumskurs auch 2025 erfolgreich fortzuschreiben. Wir sehen uns sowohl in der Technologie als auch im Kundenservice sehr gut aufgestellt und werden in beide Bereiche weiter substantiell investieren. Wir haben den Anspruch, der führende Technologieanbieter der Branche zu sein und meiner Einschätzung nach bringt blau direkt alle dafür notwendigen Voraussetzungen mit.

**finanzwelt:** Können Sie kurz skizzieren, wo Sie Ihren USP im breiten Umfeld der Maklerpools sehen?

**Dr. Laag»** Was blau direkt meiner Ansicht nach so besonders macht, ist die Errungenschaft, ein so breites und gleichzeitig auch so tiefes Technologieangebot systema-

tisch auf einer Plattform mit zentralem Datenhaushalt zu vereinen. Wir nennen das die Systemwelt von blau direkt. Darin lässt sich ein hochgradig automatisierter Austausch von Daten und Dokumenten realisieren, der sich hinsichtlich der Datenqualität und der Datentiefe besonders auszeichnet. Für unsere Kunden bedeutet das: Sie können sämtliche Daten und Geschäftsprozesse – von Verwaltung und Administration bis hin zu digitalen Services und Apps – nahtlos in einem cloudbasierten System abbilden. Mit unserer kürzlich gelaunchten Softwarelösung Qonekto kann darüber hinaus auch noch eine Vielzahl von externen digitalen Tools und CRM-Programmen mit der Systemwelt von blau direkt verbunden und ein Datenaustausch in beide Richtungen hergestellt werden. Für unsere Makler ist das ein enormer Vorteil, weil sie so nahezu alle digitalen Prozesse ihres Unternehmens miteinander verbinden und synchronisieren können. Alles in allem stellen wir damit ein Gesamtpaket zur Verfügung, das sowohl für Einzelmakler als auch für Vertriebe oder komplette Maklerpools eine leistungsstarke, technologische Plattform bietet, die auf Performance und Skalierbarkeit ausgerichtet ist. Die Umstellung auf die blau direkt-Systemwelt in Verbindung mit unserer Erfahrung ermöglicht großen Vertrieben und ganzen Maklerpools, ihr Geschäft vollständig technisch zu servicieren, ohne dabei die eigene Unabhängigkeit zu gefährden. Durch die Zusammenarbeit mit blau direkt können sich bereits einige namhafte Anbieter im Markt hohe Kosten im Bereich IT und Softwareentwicklung einsparen und ihr Wachstum dadurch deutlich beschleunigen. In der Form ist das meiner Einschätzung nach ein ziemlich einzigartiges Angebot im Markt.

**finanzwelt: Kundenzentrierung und Digitalisierung/Technologisierung. Zwei zentrale Stellschrauben, um langfristig zu punkten und sich von Wettbewerbern abzuheben. Wie möchten Sie künftig den Kunden noch mehr in den Fokus stellen? Welche Angebote/Aktionen nehmen Sie sich vor?**

**Dr. Laag»** Eine erfolgreiche Digitalisierung und Technologisierung im Maklermarkt setzt hohe Automation und effiziente, dunkelverarbeitete Prozesse voraus. Unser Ziel ist es, unseren Partnern einen zentralen Datenhaushalt mit sauberen, hochaktuellen und vertriebsorientierten Daten zur Verfügung zu stellen. Darum werden wir in diesem Jahr weiter stark in diesen Bereich investieren. Auch in puncto Kundenzentrierung spielen Daten eine entscheidende Rolle. Um hier das gesamte Potenzial heben zu können, müssen Daten standardisiert und vertriebslich nutzbar gemacht werden, z. B. bei der Verwendung in externen CRM-Anwendungen. Über unsere neue Konnektivitätslösung Qonekto sind unsere Makler in der Lage, genau das zu tun, indem sie das MVP AMEISE mit Systemen wie ZOHO-CRM verbinden können. Damit unsere Makler ihren Kunden von

Beginn an eine exzellente digitale Erfahrung bieten können, werden wir in unserer Endkunden-App simplr und im Bereich der personalisierten und automatisieren Kommunikation weitere Features zur Verfügung stellen, die die Anbindung neuer Kunden für unsere Partner noch smarter, effizienter und benutzerfreundlicher macht.

**finanzwelt: Können Sie uns das vielleicht am Beispiel Ihrer App simplr darlegen?**

**Dr. Laag»** Ich denke man kann sagen, dass simplr, gemessen an seinen über 400.000 Downloads, zu den erfolgreichsten Endkunden-Apps im Umfeld der Maklerpools gehört. Und auch bei simplr greift die vorhin erwähnte, integrierte Plattformstrategie unserer Systemwelt. Das heißt, die App ist nahtlos mit dem Maklerverwaltungsprogramm AMEISE verbunden und darüber wiederum mit mehr als 240 Versicherungsgesellschaften vernetzt. In der praktischen Anwendung bedeutet das, wenn ein Endkunde einen Vertrag über die App aktiviert oder zum Beispiel seine Wohnadresse ändert, werden diese Daten in wenigen Sekunden an allen anderen Stellen ebenfalls aktualisiert. Bei vielen unserer Makler, wie auch bei einigen institutionellen Kunden, ist simplr mittlerweile ein entscheidendes Instrument sowohl bei der Anlage neuer als auch bei der Betreuung bestehender Kunden. Neben der persönlichen Beratung ist die App sozusagen der digitale Touchpoint, den der Makler dort nutzen kann, wo sich seine Kunden täglich mehrere Stunden aufhalten – auf dem Smartphone. Darum sind weitere Funktionen für die App in Planung, die es den Maklern ermöglichen, eine noch engere Kundenbindung und noch passgenauere Betreuung über simplr zu erreichen. Zum Beispiel wird es möglich sein, Schadenmeldung digital über simplr zu melden, dank neuer Login-Möglichkeiten via Apple, Google und Microsoft wird Endkunden der Zugang zu ihrem digitalen Versicherungsmanager erleichtert. Ein neuer Onboarding-Wizard in der App wird unseren Makler den Mehrwert bieten, den Anbindungsprozess neuer Kunden so effizient und kundenfreundlich wie möglich zu gestalten. (ah)

Mehr zur technologischen Unterstützung für Makler und auf was das Unternehmen in Zukunft den Fokus legen wird, lesen Sie online

*Scan me*



# Sieben auf einen Streich

Zahlen, Daten, Fakten – und ihre Bedeutung für die Beraterbranche

In dieser finanzwelt-Rubrik werfen wir einen Blick auf Studien und Statistiken, Quoten und Quersummen. Und da bekannterweise ein Bild mehr sagt als tausend Worte, erklären wir mit praktischen Graphiken den Zustand hinter den aktuellen, bemerkenswerten oder unglaublichen Zahlen – von A wie Anlageklasse bis Z wie Zinssenkung. (sg)

## 22 % Cybercrime-Maßnahmen

Während KI-gesteuerter Identitätsbetrug stark zunimmt, zeigt der Signicat-Report „The Battle Against AI-Driven Identity Fraud“ eine Kluft zwischen Bewusstsein und Handeln. Während über 76 % der Entscheidungsträger die wachsende Bedrohung durch KI bei Betrug erkennen, haben nur 22 % der Unternehmen damit begonnen, KI-gesteuerte Maßnahmen zur Betrugsprävention zu implementieren. Für die Studie wurden über 1.200 Entscheidungsträger aus Banken, FinTechs, Zahlungsanbietern und Versicherungsunternehmen in Europa befragt.



## 30.000 weniger Teslas

Die Neuzulassungen von Elektroautos der Marke Tesla sind in Deutschland rückläufig. Wie eine Statista-Graphik mit neuen Daten des Kraftfahrt-Bundesamts zeigt, sind die Zulassungen von 63.685 Pkw im Jahr 2023 auf 37.574 Pkw im Jahr 2024 zurückgegangen. Das entspricht einem Minus von 41 %. Elon Musks politische Aktivitäten könnten zu einem geschäftsschädigendem Imageschaden von Tesla geführt haben.

## Vier von fünf

Finanzwissen sollte einen festen Platz in deutschen Stundenplänen haben. Dieser Meinung sind vier von fünf Deutschen (79 %), so das Ergebnis einer aktuellen YouGov-Umfrage im Auftrag der Postbank. Der Umfrage zufolge tut Bildung offenbar wirklich not, denn jeder vierte Deutsche (23 %) attestiert sich selbst mangelhaftes oder unzureichendes Finanzwissen. Jeder siebte (15 %) gibt sogar an, über keinerlei Wissen in diesem Bereich zu verfügen.



# 114 Euro-Banken sind weg

Laut einer Studie von Barkow Consulting sind im Jahr 2024 weitere 114 Banken des Euroraums als eigenständige Unternehmen verschwunden, was einem Rückgang von 2,9 % entspricht. Ende 2024 verblieben somit noch 3.812 Banken. Damit blieb die Konsolidierungsgeschwindigkeit nahezu unverändert, da der Rückgang im Jahr 2023 2,8 % betrug.



## Die fünf Besten

Zum bereits zehnten Mal hat YouGov die Gewinner des YouGov BrandIndex Preis-Leistungs-Rankings gekürt. Diese Marken stehen für das beste Preis-Leistungs-Verhältnis. Den diesjährigen Sieg in der Gesamtwertung sichert sich das deutsche Einzelhandelsunternehmen Aldi, das vor Amazon, Lidl, dm und PayPal kam. Auch die Kategorien Banken und Versicherungen wurden untersucht. Zu den Siegern zählen hier die ING Deutschland und die HUK24.

Banken		
Rang	Marke	Score
1.	ING	27,2
2.	DKB Deutsche Kreditbank	16,3
3.	N26	15,5
4.	comdirect	11,7
5.	KfW Bankengruppe	6,5

Versicherungen		
Rang	Marke	Score
1.	HUK24	21,8
2.	HUK-Coburg	21,0
3.	ADAC Versicherungen	13,0
4.	ERGO	10,3
5.	CosmosDirekt	10,0

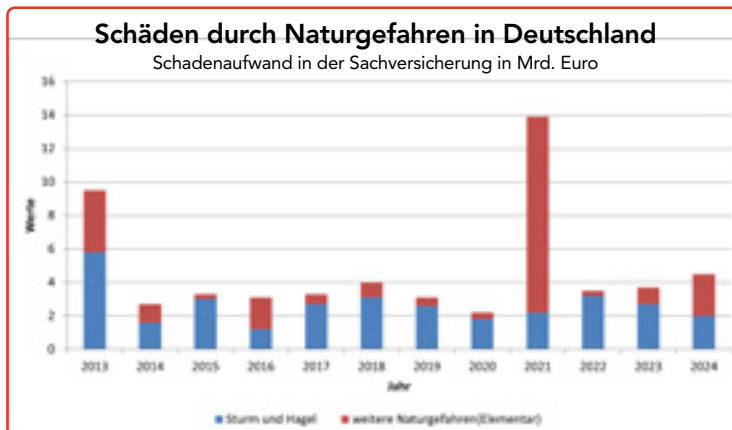
## 500 Mrd. Dollar

Darum geht es beim von US-Präsident Donald Trump angekündigten Stargate-Projekt, ein Joint-Venture für KI-Infrastrukturen mit einem Startkapital von 100 Mrd. US-Dollar und einer Steigerung auf 500 Mrd. US-Dollar innerhalb von vier Jahren. Der Fokus liegt auf dem Aufbau von KI-Infrastrukturen auf dem US-Markt.



## 5,5 Mrd. Euro Schaden

Sturm, Hagel und Überschwemmungen haben 2024 etwas weniger Schäden verursacht als im Vorjahr. Laut Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sind die versicherten Schäden zwar um 100 Mio. Euro auf 5,5 Mrd. Euro zurückgegangen. Die Schadenbilanz bleibt jedoch insgesamt hoch. Besonders bei Elementarschäden – etwa durch Überschwemmungen – liegen die Zahlen weiterhin deutlich über dem langjährigen Durchschnitt.



# „Wir zählen zu den Big Five der Pool-Landschaft“

Die VEMA ist die einzige Genossenschaft unter den Maklerpools in Deutschland. Oberstes Ziel ist es nicht, wie bei anderen die Gewinnmaximierung für Eigentümer oder Aktionäre voranzutreiben, sondern Mehrwerte für die Partnerbetriebe zu schaffen. Dr. Johannes Neder, Vorstand bei der VEMA, spricht im Interview über die Vorteile für Makler, die sich aus der Firmierung als Genossenschaft ergeben, die fortschreitenden Konzentrationsprozesse in der Branche und die Geschäftsentwicklung.

**finanzwelt:** Herr Dr. Neder, wie ist die VEMA im Markt der deutschen Maklerpools positioniert? Wie grenzen Sie sich vom Wettbewerb ab? Welche Vorteile ergeben sich aus Ihrer Firmierung als Genossenschaft?

**Dr. Johannes Neder»** Die VEMA zählt zu den führenden Intermediären am deutschen Maklermarkt. Bei afrikanischen Safaris gibt es den Begriff der ‚Big Five‘. Auf die ‚Pool-Landschaft‘ umgelegt zählen wir von der Marktbedeutung her dazu. Aus unserer Unternehmensform der Genossenschaft ergeben sich verschiedene Vorteile für die uns angeschlossenen Makler. Bei uns steht beispielsweise die Erfüllung des Satzungszwecks an erster Stelle und nicht die Ertragsmaximierung für einen Inhaber oder Investor. Die Genossenschaft bleibt in der Hand ihrer Genossen und das sind unsere Makler selbst.

**finanzwelt:** Wie verlief Ihre Geschäftsentwicklung im Jahr 2024? Was waren die Highlights?

**Dr. Neder»** Wir werden das Jahr 2024 erneut mit sehr guten Zahlen in allen Bereichen abschließen. Der Umsatz wird höher ausfallen als letztes Jahr. Auch fusions- und übernahmebereinigt wuchs unsere Maklergemeinschaft um mehr als 200 Häuser. Wir steuern auf eine Belegschaft von 300 Mitarbeiter zu und sind zufrieden. Ein Highlight ist sicher unser Maklercooper VEMA ProRisk – die erste digitale Industrieversicherungslösung eines Intermediär in Deutschland.

**finanzwelt:** Wie bewerten Sie die zunehmenden, teils auch von Finanzinvestoren getriebenen Konzentrationsprozesse bei Maklerpools? Was bedeutet das für Makler und die VEMA?

**Dr. Neder»** Wir beobachten die Entwicklung teils mit Sorge. Es bleibt zu hoffen, dass die agierenden Finanzinvestoren den Endkunden nicht aus dem Auge verlieren und ein Ziel verfol-

gen, dass die aktive Beratungsleistung am Kunden erhalten bleibt. Dies zeichnet sich noch nicht überall ab. Für VEMA-Makler sehen wir die Chancen größer als je zuvor. In unserer genossenschaftlichen Struktur gewährleisten wir Sicherheit und weiterhin hervorragende Prozesse, Produkte und Services ausschließlich am Maklerbedarf ausgerichtet und in unserer Satzung als Genossenschaftszweck verankert. Gewinnmaximierung ist dabei zweitrangig. Es geht um die Dienstleistung, die der Makler dem Kunden angedeihen lässt.

**finanzwelt:** Die fortschreitende Digitalisierung ist ja ein kritischer Erfolgsfaktor von Maklerpools. Wie ist der aktuelle Stand bei der VEMA?

**Dr. Neder»** Unser Digitalisierungsprojekt VEMAdata läuft weiter auf Hochtouren. Über unser Tool VEMAoffice werden Intranet der Versicherer, Verwaltungsprogramm und unsere Dienste im VEMAextranet immer stärker miteinander vernetzt, so dass sich bereits erste Automatismen beim Abruf von Dokumenten und Zuordnung im Verwaltungsprogramm ergeben. Hier haben wir noch viel vor. Mit Berufung von Thomas Hirsch als neuem IT-Vorstand sind Projekt und der gesamte Bereich IT in guten Händen und können auch in Zukunft kompetent in die richtigen Bahnen geleitet werden.

**finanzwelt:** Die vielbeachtete VEMA-Makler-Umfrage zeigt regelmäßig die Favoriten in verschiedenen Versicherungssparten auf. Welche Bedeutung hat diese Umfrage für Sie, auch für Ihre Wahrnehmung nach Außen?

**Dr. Neder»** Wir führen diese Umfragen bereits seit vielen Jahren durch. Hauptziel ist es, unseren Maklerkollegen eine Orientierungshilfe zu bieten und zu zeigen, was ‚der Schwarm‘ zu einer bestimmten Sparte aktuell denkt und wie Anbieter bewertet werden. Diese Erkenntnisse teilen wir über die Fachpresse gerne auch mit Versicherungsmaklern, die den Weg zu uns bislang noch nicht gefunden haben. Wir sind schließlich eine Versicherungsmaklergenossenschaft.

**finanzwelt:** Welche Themenschwerpunkte werden Sie auf Ihren nächsten VEMA-Tagen setzen?

**Dr. Neder»** Nach wie vor wird der Austausch unter Gleichgesinnten vorrangig eine Rolle spielen. Dabei kommen Themen der derzeitigen Servicewüste bei vielen Marktakteuren sicherlich nicht zu kurz. Ein umfangreiches spartenübergreifendes

Fortbildungsprogramm in gewohnt guter Qualität rundet die VEMA-Tage ab.

**finanzwelt:** Wie ist Ihre Einschätzung zur Reform der geförderten privaten Altersvorsorge? Was bewerten Sie positiv, wo sehen Sie noch Nachholbedarf?

**Dr. Neder»** Es ist wie bei jeder Reform: Die Absichten sind gut, aber... Natürlich gibt es Positives. Für Kunden scheint alles einfacher zu werden. Das ist grundsätzlich positiv zu werten. Auch eine Absenkung der Garantie auf 80 % ist vernünftig, zeitgemäß und wird zu höheren Renten führen. Dass Einzelaktien förderfähig werden, ist hingegen schon verrückt – Wirecard, GameStop... die Vergangenheit zeigt, dass es

dramatische Entwicklungen an der Börse geben kann. Nicht alle Eier in einen Korb zu legen, ist nicht ohne Grund eine alte Börsenwahrheit. Aber man muss sicher auch erst einmal abwarten, was von allem Kunden durch ihre Produktwahl für sich relevant machen.

**finanzwelt:** Wie ist Ihr Ausblick für das Geschäftsjahr 2025? Welche Themen werden im Vordergrund stehen?

**Dr. Neder»** Wie jedes Jahr werden wir versuchen, unser Gesamtangebot in der Summe weiter voranzubringen. Ein besonderes Thema wird aber ganz sicher wieder der Bereich der Industrieversicherung sein. Hier werden wir die Services weiter ausbauen und unseren Maklern beiseite stehen. (mho)



# Handelsvertreter gemäß § 84 HGB?



**Finfluencer sind jene Influencer, deren Inhalt sich um das Anlegen von Geld, Aktienkurse, Krypto und Rentenversicherungen dreht. Finfluencer sind Finanz-Influencer. Sie geben in teilweise lustigen oder skurrilen Kurzvideos auf gängigen Social-Media-Kanälen Anlagetipps und klären ihre Follower über Themen rund um Finanzen auf. Aktuelle Fälle wie die des Influencers „Immo Tommy“ rücken dieses Thema in den Fokus.**

Finfluencer promoten bestimmte Finanzprodukte und Finanzdienstleistungen und fungieren so als Meinungsführer bzw. -macher, die einen entscheidenden Einfluss auf die Anlageentscheidungen ihrer Followerschaft ausüben können. Der Beitrag geht der Frage nach, ob und wann solche Finfluencer als Handelsvertreter gemäß § 84 HGB anzusehen und welche Folgen damit verbunden sind. Dabei wird eine interessante, erst kürzlich erschienene Dissertation von Lennard Hermann Oonk mit dem Titel „Influencer als Handelsvertreter – Eine Bewährungsprobe für § 84 HGB“ besonders in den Blick genommen. Oonk kommt darin zum Ergebnis, dass Kontrakte mit Influencern, also auch mit Finfluencern, als Handelsvertreterverträge im Sinne von § 84 HGB ausgestaltet werden können. Und es steht nach dieser bemerkenswerten wissenschaftlichen Arbeit weiter fest, dass Influencer häufiger Handelsvertreter sind als sie selbst und auch die Unternehmen, die sie beauftragen, vermuten würden. Diese Finanz-Influencer treten – so Oonk –

nicht mehr nur als „semiprofessionelle Video – und Fotokünstler“ auf, sondern sind Teil einer Werbestrategie im Rahmen eines „Influencer-Marketings“. So können auch Finanzunternehmen sogenannte Finfluencer engagieren mit dem Ziel, ihren Umsatz zu steigern, indem diese ihrer „Community“ bestimmte Finanzprodukte und/oder Finanzdienstleistungen – meist im Vergleich zu anderen, „viel schlechteren“ Produkten – nahebringen.

## Gewerbeausübung

Influencer üben regelmäßig ein Gewerbe im Sinne des § 84 HGB aus. Insbesondere eine Tätigkeit als Künstler wird nur in seltenen Fällen vorliegen. Gleiches gilt für die Annahme einer freiberuflichen Tätigkeit. Nach einer aufstrebenden Auffassung schließen sich eine freiberufliche und eine gewerbliche Tätigkeit jedenfalls nicht aus.

## Vermittlungsbegriff

Für eine Einordnung als Handelsvertreter ist der Begriff des Vermitteln näher zu beleuchten. Das Vermitteln ist laut BGH die Pflicht zur Förderung eines Geschäftsabschlusses durch Einwirkung auf einen Dritten. Für eine Vermittlungstätigkeit im Sinne des § 84 HGB genügt es, wenn sie für den Geschäftsabschluss mitursächlich ist; sie muss nicht die alleinige Ursache für den Abschluss sein. Dies ist bereits dann zu bejahen, wenn der Finfluencer die zum Abschluss führenden Verhandlungen

lediglich initiiert hat. Hier spielen sogenannte „Affiliate-Links“ eine bedeutsame Rolle. Dies ist ein spezieller Hyperlink, der es einem sogenannten „Affiliate“ (also dem Verwender des Link) ermöglicht, den Verkehr von seiner eigenen Plattform auf die Website eines Unternehmens zu lenken, es ist eine Art



Vermittlungslink. Dieser Link ist individuell codiert, um den Affiliate zu identifizieren. Im Falle einer erfolgreichen Transaktion, sei es ein Verkauf oder eine andere vorher definierte Aktion, erhält der Affiliate eine vorab vereinbarte Provision als Entschädigung für die Vermittlung. Bei Installation sogenannter Affiliate-Links handelt es sich nicht mehr um rein werbliche oder kontaktherstellende Tätigkeiten, da einem Follower unmittelbar die Möglichkeit eröffnet wird, ein Finanzprodukt oder eine Finanzdienstleistung auf einer externen Unternehmenswebsite zu erwerben. Der EuGH hat entschieden, dass es für die Einstufung als Handelsvertreter nicht darauf ankommt, ob eine Person über die Möglichkeit verfügt, die Preise der Waren, deren Verkauf sie für den Unternehmer unternimmt, zu ändern. Angesichts des technischen Fortschritts, so Onok, und im Einklang mit einem zunehmend internetbasierten Warenangebot umfasst die Handelsvertretertätigkeit nicht mehr nur den persönlichen Einsatz einer Person, sondern auch die Vermarktung von Produkten im Rahmen der fortschreitenden Digitalisierung. Auch ein vermeintlich existierendes Leitbild des Handelsvertreters, durch unmittelbare Einwirkung auf den Kunden persönlich Geschäfte zu akquirieren, führt zu keinem anderen Ergebnis. Der BGH hat bereits entschieden, dass die Kundenbetreuung ein dispositives Element darstellt. Es reicht aus, wenn sich eine Tätigkeit nach der Art der zugewiesenen Aufgaben auf den Absatz von Produkten auf Nachfrage und ohne persönliche Kundenbetreuung bezieht.

### **Pflicht zum Tätigwerden**

Darüber hinaus wird es Finfluencern regelmäßig nicht überlassen, ob sie tätig werden oder nicht. Früher war es so, dass der Affiliate eher als Makler und nicht als Handelsvertreter eingestuft wurde. Denn damals hatten Affiliates keine Tätigkeitspflicht, sondern nur die bloße Möglichkeit, aktiv zu werden, was auf heutige Influencer und damit auch Finfluencer nicht zutrifft. Üblich ist jetzt eine vertragliche Verpflichtung zur Erstellung eines möglichst werbewirksamen Social-Media-Beitrags, inklusive eines Affiliate-Links. Besonders wichtig zur Annahme eines Handelsvertreterverhältnisses ist, dass die Installation nicht in das Belieben des Finfluencers gestellt wird. Die vertragliche Pflicht zum Tätigwerden muss den Link ausdrücklich umfassen. Andernfalls verpflichtet sich der Finfluencer nicht dazu, sich um die Vermittlung von Geschäftsabschlüssen zu bemühen.

### **Ständige Betrauung**

Diese Tätigkeitspflicht muss sich darauf beziehen, sich für ein Finanzunternehmen fortlaufend um die Vermittlung einer zunächst unbestimmten Anzahl von Geschäften für den Unternehmer zu bemühen. Tracking-Tools wie etwa Cookies oder personalisierte Gutscheincodes haben sich als Identifikationsmethode etabliert. So können Transaktionen einem bestimmten Finfluencer zugeordnet werden. Dies hat für den Provisionsanspruch des Finfluencers aus § 87 HGB erhebliche Bedeutung.

### **Umfang der Provision und Kausalität**

Des Weiteren bedarf es genauerer Vereinbarungen über den Umfang der provisionspflichtigen Tätigkeit. Begehren die Parteien übereinstimmend, dass nur die Vermittlung über bestimmte Finanzprodukte vergütet werden soll, so ist dies im Vertrag festzuhalten. Andernfalls ist davon auszugehen, dass alle im Warenkorb befindlichen Produkte provisionspflichtig sind.

Welche Folgen dies für die Praxis hat, lesen Sie online im ausführlichen Beitrag

Scan me



**Peter Gundermann**

Rechtsanwalt | Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht  
TILP Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

# „Führungsstärke auf eine höhere Ebene heben“

Das Buch „BewusstseinsIntelligenz – Entdecke die Wirklichkeit hinter Deiner Realität!“ zeigt Wege auf, alte Blockaden aufzulösen, sein Leben aktiv zu gestalten und sein volles Potenzial zu entfalten. Im Interview erklärt der Autor Holger Fuchs, vormals Manager in der Finanzbranche, was BewusstseinsIntelligenz bedeutet und wie Menschen und Unternehmen davon profitieren können.

**finanzwelt:** Herr Fuchs, was hat Sie dazu inspiriert, dieses Buch zu schreiben?

**Holger Fuchs»** Die Inspiration für dieses Buch kam aus meiner langjährigen Arbeit mit Führungspersönlichkeiten und Unternehmen. Dabei wurde mir klar, dass die erfolgreichsten Entscheider nicht nur auf Zahlen und Strategien setzen, sondern auf ein tiefes Verständnis für sich selbst und ihre Umwelt. Viele Seminarteilnehmer und Mentees äußerten den Wunsch, die Ansätze auch über den beruflichen Kontext hinaus zu vertiefen. So entstand die Idee, meine Impulse in einem Buch zusammenzufassen.

**finanzwelt:** Was genau bedeutet der Begriff „BewusstseinsIntelligenz“?

**Fuchs»** ‚BewusstseinsIntelligenz‘ ist der Schlüssel, um die eigene Führungsstärke und Lebensqualität auf eine neue Ebene zu heben. Es ist die Fähigkeit, Automatismen und

unbewusste Muster zu durchschauen, gezielt bessere Entscheidungen zu treffen und nachhaltigen Erfolg zu gestalten. Dieser Ansatz kombiniert emotionale Intelligenz, mentale Klarheit und strategische Weitsicht. Für Menschen, die an der Spitze stehen oder auf dem Weg dorthin sind, ist dies nicht nur ein Werkzeug – es ist der entscheidende Unterschied, um langfristig authentisch zu bleiben. Wer diese Intelligenz für sich nutzt, steigert sichtbar nicht nur die eigene Leistung, sondern inspiriert auch andere dazu, dasselbe zu tun.

**finanzwelt:** Wie kann es gelingen, BewusstseinsIntelligenz in sein Leben zu integrieren, und welche grundlegenden Schritte sind dazu erforderlich?

**Fuchs»** BewusstseinsIntelligenz beginnt mit einer entscheidenden Frage: Wie kann ich mich persönlich weiterentwickeln, ohne dabei meine Energie und Lebensfreude zu verlieren? Es geht darum, grundlegende Probleme nicht oberflächlich zu behandeln, sondern an den Ursachen anzusetzen. Diese nachhaltige Herangehensweise sorgt dafür, dass echte Transformation möglich wird und vorhandene Stärken optimal zur Wirksamkeit kommen. Der erste Schritt ist die Reflexion: Welche unbewussten Muster oder Denkfällen beeinflussen meine Entscheidungen? Wie kann ich diese gezielt verändern?

**finanzwelt:** Sie sprechen in Ihrem Buch über die Fähigkeit, innere Muster zu erkennen und aufzulösen. Welche typischen Blockaden erleben die meisten Menschen, und wie können sie diese erfolgreich überwinden?

**Fuchs»** Insbesondere Führungspersönlichkeiten stehen oft vor der Herausforderung, immer perfekt zu funktionieren und dabei innovativ zu bleiben. Dabei gibt es zahlreiche Blockaden, die diesen Anspruch erschweren können. Ein Beispiel ist der tief verwurzelte Glaubenssatz, dass man Schwäche nicht zeigen darf. Dies führt oft zu übermäßigem Druck und einer Tendenz, Aufgaben nicht zu delegieren, sondern alles selbst kontrollieren zu wollen. Mein Ansatz zeigt, wie man solche Blockaden durch gezielte Ursachen-

“

**Insbesondere Führungspersönlichkeiten stehen oft vor der Herausforderung, immer perfekt zu funktionieren und dabei innovativ zu bleiben.**

arbeit löst, Kontrolle durch Vertrauen ersetzt und so nicht nur das eigene Potenzial, sondern auch das des Teams freisetzt.

**finanzwelt:** Sie sagen, Führungskräfte müssen lernen, mit BewusstseinsIntelligenz zu führen. Was zeichnet diesen Führungsstil aus?

**Fuchs»** Führung mit BewusstseinsIntelligenz geht weit über klassische Ansätze hinaus. Es ist der Unterschied zwischen reiner Verwaltung und echter Inspiration. Ein Beispiel: Ein mittelständisches Unternehmen, das mit stagnierendem Wachstum und sinkender Mitarbeitermotivation zu kämpfen hatte, implementierte diesen Ansatz. Statt strenger Kontrollen wurden klare Visionen und gezieltes Empowerment eingeführt, wodurch das Team Verantwortung übernahm und innovative Lösungen entwickelte. Dieser Führungsstil schafft ein Umfeld, in dem Exzellenz gedeihen kann – nicht durch Kontrolle, sondern durch Inspiration und Vertrauen.

**finanzwelt:** Können Sie ein Beispiel dafür geben, wie jemand mit BewusstseinsIntelligenz eine schwierige Lebenssituation transformieren kann?

**Fuchs»** Ein Beispiel aus meinem beruflichen Alltag: Ein ehemaliger Spitzensportler hatte nach dem Ende seiner aktiven Karriere das Gefühl, seinen Lebenssinn verloren zu haben. Der Übergang vom strukturierten, leistungsorientierten Alltag in eine neue Lebensphase führte zu Isolation, Antriebslosigkeit und Drogenkonsum, der als Bewältigungsmechanismus diente. Durch die Arbeit mit BewusstseinsIntelligenz wurde ihm bewusst, dass seine Identität vollständig an externe Erfolge und die Anerkennung anderer gekoppelt war. Gemeinsam erarbeiteten wir Strategien, um neue Sinnhaftigkeit und innere Stabilität zu finden. Er entwickelte eine Vision für seine Zukunft, die nicht nur auf Leistung, sondern auf innerem Wachstum und persönlicher Erfüllung basierte. Zudem setzte er klare Routinen ein, um sich selbst neue Ziele zu setzen und eine Balance zwischen aktiver Selbstfürsorge und neuen Herausforderungen zu schaffen. Das Ergebnis: Der Mentee gewann nicht nur seine Lebensfreude zurück, sondern nutzte seine Erfahrungen, um andere Menschen zu inspirieren.

**finanzwelt:** Sie waren lange Zeit als Manager in der Finanzbranche tätig. Heute beraten Sie Unternehmen und Führungskräfte in der von Ihnen gegründeten Firma Leadership Pioneers. Wie kam es zu diesem Wechsel?

**Fuchs»** Nach vielen abwechslungsreichen Jahren in der Finanzbranche erkannte ich, dass wahre Exzellenz nicht nur auf Fachwissen basiert, sondern auf der Fähigkeit, Menschen zu inspirieren und zu führen. Mit Leadership Pioneers arbeite ich heute mit Persönlichkeiten, die den Anspruch haben, in ihrem Unternehmen und darüber hinaus etwas



Nachhaltiges zu bewirken und Wachstum auf allen Ebenen zu initiieren. Meine Klienten kommen heute aus den unterschiedlichsten Branchen, und ich achte darauf, dass wir nur an Projekten arbeiten, die wirklich transformative Wirkung entfalten können. Unternehmen, die an Instant-Lösungen glauben oder Symptombekämpfung betreiben möchten, werden an uns nicht wirklich Freude haben, denn der Spaß an Transformation beginnt dort, wo der eigene Teller rand als Horizontmarke keine Rolle spielt. (mho)

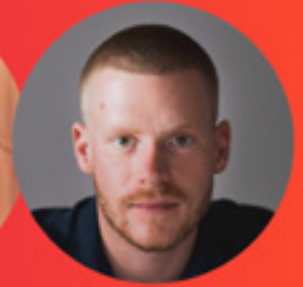
# Kryptoklartext

## Episode 4

### Kryptohandel im Fokus Welche Plattform passt zu Ihnen?



Philip Filhol



Philipp Sandor

in der heutigen Ausgabe von KryptoKlartext widmen wir uns einem zentralen Thema des Kryptomarkts: dem Handel mit digitalen Assets. Kryptowährungen wie Bitcoin und Ethereum haben in den vergangenen Jahren massiv an Popularität gewonnen. Doch die Frage, wie und wo man diese digitalen Vermögenswerte handelt, bleibt für viele unerfahrene sowie auch erfahrene Anleger gleichermaßen relevant. In dieser Episode vergleichen wir die drei wichtigsten Handelsplatzoptionen, die sich einem Anleger bieten: Neobroker, zentralisierte Börsen (Centralized Exchanges, oder auch CEX) und dezentralisierte Börsen (Decentralized Exchanges, oder auch DEX). Wir beleuchten für Sie die Vor- und Nachteile dieser Handelsplattformen und zeigen, worauf zu achten ist.

#### Neobroker: Simplizität kommt selten allein

Seit einigen Jahren ist der rasante Aufschwung neustrukturierter und effizienterer Finanzdienstleister zu beobachten. Diese sogenannten Neobroker wie Trade Republic, Zero oder Scalable Capital haben den Zugang zu Finanzmärkten revolutioniert und bieten mittlerweile auch den Handel von Kryptowährungen an. Der Vorteil solcher Plattformen ist evident: Die intuitive Bedienung, die Transparenz der Kosten und die sichere Verwahrung der Vermögenswerte durch einen regulierten Kryptoverwahrer sind die Eckpfeiler eines erfolgreichen Neobrokers. Wer also ohne große technische Hürden in den Kryptohandel einsteigen möchte, findet hier eine bequeme Möglichkeit. Doch auf jedes Pro folgt meistens auch ein Kontra. So sind bei den meisten Neobrokern Anleger weder in der Lage, ihre gekauften Kryptowährungen gewollt abzuziehen, noch auf eine externe Wallet zu transferieren. Auch wenn dies Neobroker nicht unbedingt aktiv anbieten, hat jeder Anleger regulatorisch jedoch das Anrecht darauf, seine Assets bei dem jeweiligen Verwahrer anzufragen und ausliefern zu lassen. Für Krypto-Enthusiasten, die Wert auf die Eigenverwahrung ihrer Coins legen, ist dies einer der Grundgedanken von Kryptowährungen, nämlich die Kontrolle über das eigene Vermögen

zu besitzen. Zwar haben wir bereits in Ausgabe zwei unserer Kolumne den Nebel rund um „Not your Keys, not your Coins“ gelüftet; doch die eingeschränkte Möglichkeit, Coins abzuziehen oder auf externe Wallets zu transferieren, bleibt ein klarer Nachteil. Zudem bedeutet dies, dass Transaktionen außerhalb des Neobrokers, etwa zur Nutzung von DeFi-Anwendungen, außerhalb des Handlungsrahmens eines dort investierenden Anlegers fallen. Ebenso zu kritisieren sind die Ordertypen, da Neobroker in der Regel ausschließlich Market Orders anbieten. Diese erlauben zwar einen einfachen und schnellen Kauf oder Verkauf von Kryptowährungen zum aktuellen Marktpreis, lassen jedoch keine komplexeren Handelsstrategien zu. Funktionen wie Limit Orders oder Stop-Loss-Orders, die unter anderem die Rahmenbedingung für ein präzises Risikomanagement darstellen, sind prinzipiell nicht vorhanden. Auch die Auswahl an handelbaren Kryptowährungen ist stark eingeschränkt, was auf den Fokus auf eine kleine Auswahl etablierter Kryptowährungen zurückzuführen ist. Diese Einschränkung minimiert zwar einerseits das Risiko, in unsichere oder unerprobte Projekte zu investieren, limitiert jedoch andererseits die Vielfalt und die Chancen, frühzeitig an innovativen Projekten teilzuhaben.

#### Zentralisierte Börsen: Wo Liquidität auf Trading trifft

Zentralisierte Börsen (CEX) wie Binance, Coinbase oder Kraken sind die am weitesten verbreiteten Plattformen für den Handel mit Kryptowährungen. Sie bieten nicht nur hohe Liquidität, sondern auch eine breite Auswahl an handelbaren Assets und oft zusätzliche Dienstleistungen wie Staking oder Kreditvergabe. Besonders für Trader, die regelmäßig handeln oder Zugang zu komplexeren Tools suchen, sind CEX die erste Wahl. Hier sind Anleger nicht nur auf Market Orders limitiert, sondern können auch Limit- und Stop-Loss-Orders setzen, was präzisere Handelsstrategien ermöglicht. Die hohe Liquidität sorgt darüber hinaus zu kleineren Spreads und akkurateren Preisen. Zentrale Börsen werben häufig mit der Vielfalt der angebotenen Kryptowährungen. Um das kon-

tinuierlich wachsende Coinspektrum akkurat repräsentieren zu können, listen CEX neue Coins und Tokens zeitnah nach der Gründung. Um die Anleger vor risikobehafteten Währungen zu schützen, durchlaufen neugegründete Kryptowährungen in der Regel ein Prüfverfahren, welches sicherstellt, dass es sich um legitime Projekte handelt. Solche erprobten und überwachten Prozesse bieten Anlegern ein gewisses Maß an Sicherheit, insbesondere im Vergleich zu dezentralisierten Plattformen. Der wortwörtlich zentrale Nachteil liegt allerdings in der Verwahrung der Vermögenswerte. Solange Kryptowährungen auf der jeweiligen Börse verbleiben, sind sie potenziell den Risiken von Hackerangriffen ausgesetzt. Zwar investieren die meisten großen Börsen erheblich in Sicherheitsmaßnahmen, doch die Geschichte hat gezeigt, dass selbst renommierte Plattformen wie Mt. Gox oder FTX Opfer von Sicherheitsvorfällen werden können. Regulierte Drittwahrer sorgen zwar für einen erhöhten Sicherheitsstandard, doch nicht jede Börse lagert die Verwahrung an kompetente Drittparteien aus. Möchten Anleger das höchste Maß an Sicherheit, so ist die Eigenverwahrung in eigener Verantwortung nach wie vor die beste Lösung.

### **Dezentralisierte Börsen: Freiheit durch Komplexität**

Dezentralisierte Börsen (DEX) wie Uniswap, SushiSwap oder PancakeSwap basieren auf Smart Contracts und ermöglichen den direkten Handel zwischen Nutzern, ohne einen als zentrale Instanz fungierenden Vermittler. Dieses Konzept entspricht der ursprünglichen Philosophie von Kryptowährungen: dezentral, unabhängig und transparent. Nutzer behalten dabei stets die Kontrolle über ihre Vermögenswerte, da keine Verwahrung durch Dritte erforderlich ist. Doch auch dezentrale Handelsplätze bergen gewisse Einschränkungen. DEX unterstützen zum Beispiel ausschließlich Market Orders. Komplexere Ordertypen wie Stop-Loss- oder Limit-Orders, die bei

zentralisierten Börsen Standard sind, sind hier nicht verfügbar. Anleger müssen daher ihre Transaktionen genauestens koordinieren und gegebenenfalls höhere Risiken eingehen. Ein weiterer Unterschied ist das handelbare Coinspektrum. Auf DEX kann grundsätzlich jedes Projekt gelistet werden, ohne die Prüfung einer überwachenden Instanz. Dies ermöglicht es, frühzeitig in innovative Projekte zu investieren, birgt aber auch erhebliche Risiken. Betrügerische Projekte oder sogenannte „Rugpulls“ können Anleger um ihre Investitionen bringen, da es keine präventiven Sicherheitsmechanismen wie auf zentralisierten Börsen gibt.

### **Fazit – die Qual der Wahl**

Es gibt vielzählige Optionen, Kryptowährungen zu handeln; jede davon bringt jeweils Vor- und Nachteile mit sich. Neobroker punkten mit einfacher Handhabung, schränken jedoch die Kontrolle über die Vermögenswerte ein. Sie bieten eine geringe, aber sichere Auswahl an Coins und beschränken sich auf simple Ordertypen. Zentralisierte Börsen überzeugen durch Liquidität, Benutzerfreundlichkeit und eine größere Auswahl an Kryptowährungen, sind jedoch anfällig für Sicherheitsrisiken. Dezentrale Börsen bieten maximale Freiheit und den direkten Zugriff auf Coins, erfordern aber ein hohes Maß an technischem Verständnis und bergen Risiken durch ungeprüfte Projekte. Für Anleger gibt es keine universelle Lösung, da die Wahl der Handelsplattform stark durch individuelle Präferenzen und Ziele geprägt ist. Ob Simplizität, Trading mit Liquidität oder die vollständige Kontrolle über die eigenen Vermögenswerte: Jeder Ansatz hat seine Daseinsberechtigung.

Hoffentlich konnte diese Übersicht für Sie als Orientierungshilfe dienen. Wir freuen uns, Sie in der nächsten Episode wieder begrüßen zu dürfen, wenn wir uns mit den spannenden Möglichkeiten für Anleger innerhalb des Decentralized Finance Ökosystems befassen.

# „Viele Websites lassen enorme Umsatzpotenziale ungenutzt“



Viele Websites lassen entscheidende Potenziale ungenutzt – oft, weil sie die psychologischen Prinzipien hinter Nutzerentscheidungen vernachlässigen. Im Interview mit **finanzwelt** erklärt Jonas Reggelin, Gründer einer der ersten Neuromarketing-Agenturen Deutschlands, wie gezielte Anpassungen das Nutzerverhalten positiv beeinflussen und den Erfolg einer Website messbar steigern können.

**finanzwelt:** Herr Reggelin, Sie behaupten, dass fast alle Websites Geld verbrennen. Warum?

**Jonas Reggelin»** Ja, das klingt erst einmal drastisch, aber die Wahrheit ist: Viele Websites lassen enorme Umsatzpotenziale ungenutzt oder sind sogar ein Minusgeschäft. Sie sehen oft schön aus, aber sie erzielen nicht den gewünschten Erfolg.

**finanzwelt:** Aber warum? Unternehmen geben schließlich nicht gerade wenig Geld dafür aus.

**Reggelin»** Das liegt daran, dass die meisten Agenturen an der falschen Stelle ansetzen. Wir treffen rund 95 % unserer Entscheidungen unbewusst, auch wenn wir überzeugt sind, rational zu handeln. Die meisten Websites sind jedoch nur auf

die sichtbaren, bewussten 5 % ausgerichtet und übersehen damit den Großteil der Entscheidungsprozesse ihrer Nutzer. Das Design richtet sich nach dem eigenen Geschmack oder dem Kundenwunsch, es wird versucht mit Zahlen, Daten und Fakten zu überzeugen und die Texte sind so geschrieben, dass sie zwar Google für ein gutes Ranking überzeugen, aber keine Menschen. Verzweifelt wird dann nach den üblichen Metriken wie Absprungrate oder Verweildauer optimiert. Das ist gefährlich, denn diese Metriken liefern letztlich nur eine trügerische Gewissheit.

**finanzwelt:** Können Sie das genauer erklären?

**Reggelin»** Natürlich. Nehmen wir die Verweildauer: Sie misst, wie lange ein Nutzer auf der Seite bleibt. Auf den ersten Blick scheint eine hohe Verweildauer gut zu sein – sie deutet an, dass sich die Besucher für die Inhalte interessieren. Doch was, wenn der Nutzer in Wahrheit frustriert ist, weil er nicht findet, was er sucht? Genau hier wird die Verweildauer plötzlich fragwürdig. Man kann eine lange Verweildauer als erfolgreich deuten oder als Problem – je nach Sichtweise bzw. Ursache. Ein weiteres Beispiel ist die Absprungrate. Diese zeigt an, wie viele Besucher die Seite sofort wieder verlassen. Eine hohe Absprungrate deutet darauf hin, dass etwas nicht passt. Aber sie kann auch bedeuten, dass der Nutzer sofort überzeugt war, die gewünschte Handlung ausgeführt hat und deshalb die Seite direkt wieder verlassen hat.

**finanzwelt:** Wie reagieren Agenturen, wenn sie auf den ausbleibenden Erfolg angesprochen werden?

**Reggelin»** Sie präsentieren dem Kunden genau diese Metriken. Der Kunde hat nun eine schöne, moderne Website und ‚positive‘ Zahlen vorliegen. Die Folge: Er neigt dazu, an sich selbst oder seinem Produkt zu zweifeln, statt die Website infrage zu stellen. Doch in fast allen Fällen ist die Website einfach nicht darauf ausgerichtet, Menschen auf der unbewussten Ebene anzusprechen. Das erklärt den Misserfolg.

**finanzwelt:** Was wäre denn die Alternative?

**Reggelin»** Es reicht eben nicht, eine Seite hübsch zu gestalten – man muss die unbewusste Wahrnehmung der Nutzer lenken. Genau hier setzt das Neuro Webdesign an. Wir nutzen psychologische Erkenntnisse, um das Nutzererlebnis so zu gestalten, dass es nicht nur ästhetisch ansprechend, sondern auch emotional verbindend ist. Jedes Element auf der Seite, jede Farbwahl und jede Textpassage werden strategisch gewählt, um die gewünschte Reaktion hervorzurufen. Dabei sind es manchmal winzige Details, die einen verblüffend großen Effekt erzielen können.

**finanzwelt: Zum Beispiel?**

**Reggelin»** In einem Online-Shop platzierten wir die sechsstellige Artikelnummer oberhalb des Preises, statt darunter. Diese Änderung hat keine fünf Minuten in Anspruch genommen. Das Ergebnis? Der Umsatz für bestimmte Artikel stieg um bis zu 42 %.

**finanzwelt: Das klingt unglaublich. Aber was hat die Artikelnummer mit dem Preis zu tun?**

**Reggelin»** Gar nichts (lacht). Das ist Psychologie. Das Gehirn nutzt die erste Zahl, die es wahrnimmt, oft als ‚Anker‘. Zeigen wir zuerst die lange Artikelnummer, wirkt der darunter stehende Preis für uns fast wie ein Schnäppchen. Selbstverständlich ist uns bewusst, dass zwischen der Artikelnummer und dem Preis nicht der geringste Zusammenhang besteht. Die meisten nehmen die Artikelnummer noch nicht einmal bewusst zur Kenntnis. Doch das spielt keine Rolle – wir können uns gegen solche Effekte nicht wehren. Die Studienlage ist hier eindeutig.

**finanzwelt: Wie kommt man überhaupt zu der Hypothese, dass das Verschieben der Artikelnummer einen Effekt haben könnte? Wie entdeckt man solche Details?**

**Reggelin»** Solche Effekte finden wir nicht zufällig. Ich konnte in den 15 Jahren, die ich mich intensiv mit diesem Thema beschäftigt habe, über 500 Studien analysieren und tausende A/B-Tests durchführen, die bestätigt haben, dass selbst kleine Änderungen große Auswirkungen haben – wenn man eben weiß, wie Menschen ‚ticken‘. Dann steht einem ein völlig neuer Werkzeugkasten zur Verfügung, der weit über das hinausgeht, was im Webdesign üblich ist.

**finanzwelt: Wie messen Sie den Erfolg einer Website, wenn die klassischen Statistiken kaum Aussagekraft haben?**

**Reggelin»** Es gibt eine Vielzahl an Methoden, mit denen wir das Verhalten der Nutzer verstehen können. Eine besonders interessante Technik, die auf jeder Website einfach eingerichtet werden kann, ist die Videoanalyse der Mausbewegungen und des Scrollverhaltens. Dabei wird jede Bewegung eines Nutzers in Echtzeit datenschutzkonform aufgezeichnet, ohne dass dieser es merkt. Diese Aufzeichnungen geben uns einen sehr präzisen Einblick in das, was den Nutzer interessiert oder wo er möglicherweise verzweifelt ist. Man sieht genau, ob die Maus zögerlich über die Seite wandert, ob sie an bestimmten Stellen stoppt oder die Nutzer gezielt auf etwas zusteuern.

**finanzwelt: Das klingt fast unheimlich. Da können Sie also wirklich sehen, wie jeder Besucher sich auf der Seite bewegt?**

**Reggelin»** Genau. Man kann praktisch über die Schulter des Nutzers blicken und verfolgen, wie er sich auf der Seite bewegt. Mit etwas Erfahrung lässt sich aus jeder kleinen Bewegung viel herauslesen: Zögert der Nutzer? Wirkt er verloren? Oder zeigt er klare und gezielte Bewegungen? All diese Details geben uns Hinweise darauf, wie gut die Website auf den

Nutzer wirkt und wo Optimierungen nötig sind. Mussten wir vorher bei einer langen Verweildauer noch raten, wie diese zu deuten ist, haben wir jetzt Fakten auf dem Tisch. Jetzt können wir mit ziemlich großer Wahrscheinlichkeit sagen, warum der Nutzer sich so verhalten hat. Aus der Kombination aller Daten lassen sich jetzt Rückschlüsse auf den emotionalen Zustand des Nutzers ziehen. Damit ist die Optimierung einer Website kein Blindflug mehr, sondern basiert auf Metriken, die wirklich über Erfolg oder Misserfolg entscheiden.

**finanzwelt: Und wenn es noch keine Website gibt? Ist der Erstaufbau einer Website dann doch ein Blindflug?**

**Reggelin»** Keineswegs. Wir nutzen ein virtuelles Eyetracking, das auf Künstlicher Intelligenz basiert und schon vor dem Launch einer Website zeigt, wohin Nutzer voraussichtlich als erstes blicken werden. Auch die Reihenfolge kann simuliert werden. Diese Technologie wurde vom MIT entwickelt und erreicht eine Genauigkeit von 92 % gegenüber einer traditionellen Eyetracking-Studie, deren Kosten sich oft im hohen fünfstelligen Bereich bewegen. Damit wissen wir, bevor auch nur eine Zeile Code geschrieben wurde, welche Elemente die Aufmerksamkeit der Nutzer auf sich ziehen – und können die Website so programmieren, dass der Fokus später auf den richtigen Elementen liegt.

**finanzwelt: Das klingt aber nach Manipulation, oder?**

**Reggelin»** Ich sehe es eher als gezielte Nutzerführung. Als Mitglied der Neuromarketing Science & Business Association habe ich mich einem ethischen Kodex verpflichtet, der sicherstellt, dass wir die Techniken verantwortungsvoll und respektvoll einsetzen. Dazu rate ich allen Webdesignern, die diese Techniken nutzen wollen.

**finanzwelt: Der Ansatz des Neuro Webdesigns ist in Deutschland aber noch nicht sehr verbreitet, oder?**

**Reggelin»** Nein. In den USA ist man da schon deutlich weiter, weil Marketing dort viel stärker auf Verhaltensforschung und Psychologie setzt. In Deutschland dominiert oft die Überzeugung, dass rationale Entscheidungen dominieren und Zahlen und Daten das Maß aller Dinge sind.

**finanzwelt: Ihr Buch „Neuro Webdesign“ ist bereits ein Bestseller in der Kategorie Webdesign. Sie scheinen einen Nerv getroffen zu haben. Wächst das Interesse?**

**Reggelin»** Das Buch war ursprünglich gar nicht als Bestseller geplant (lacht) – eher als Wissenssammlung aus den über 500 Studien, die wir in der Agentur ausgewertet haben. Vielleicht ist es gerade das, was den Nerv trifft. Der Erfolg könnte darauf hindeuten, dass viele mit ihrer Website hadern und nach neuen Ansätzen suchen. Besonders freue ich mich, wenn ich höre, dass Leser mit ein paar gezielten Anpassungen bereits positive Veränderungen sehen – oft sogar ohne teuren Relaunch. Es scheint, als hätten wir die richtige Mischung gefunden, um das Beste aus jeder Website herauszuholen, ohne erneut große Investitionen tätigen zu müssen. (fw)

# PERSONALITY & EVENTS

## Networking mit blau direkt

Die diesjährige Network Convention von blau direkt fand in Krakau statt. Mit Spannung war dieses Event erwartet worden. Der neue CEO Dr. Kai-Uwe Laag sprach Klartext und stellte u. a. den Wachstumsplan für die kommenden Jahre vor. Digitalisierung, Kundenzentrierung und Teamgeist standen und stehen weiterhin im Zentrum der Lübecker. 2025 soll der Umsatz mehr als 300 Mio. Euro betragen, so Dr. Laag. Bereits in den vergangenen Jahren gab es Umsatzsprünge. Auch die Zahl der strategischen Partnerschaften soll im laufenden Jahr deutlich ansteigen. finanzwelt sagt Danke und freut sich auf die Network Convention 2026 in Helsinki. (ah)



blau-direkt-CEO Dr. Kai-Uwe Laag / Foto: © blau direkt

## Neuer Hahn Pluswertfonds 182

Die Hahn Gruppe hat über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH einen neuen geschlossenen Publikums-AIF aufgelegt, dessen Vertrieb zum Ende des letzten Jahres von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gestattet wurde. Der Immobilienfonds „Hahn Pluswertfonds 182 – Basis-Invest Nahversorgung“ investiert mit einem Gesamtvolumen von rund 71 Mio. Euro in fünf Lebensmittelmärkte, die langfristig an den Lebensmitteleinzelhändler Kaufland vermietet sind.

## DEGAG: Insolvenz

Böses Erwachen für tausende Anleger. Nachdem zur Jahreswende die Deutsche Grundbesitz Holding AG (DEGAG) bereits ihren Zins- und Rückzahlungen nicht mehr nachgekommen ist, kam nun die Meldung der Insolvenz der Immobiliengruppe. „Eine Brückenfinanzierung sei vergangene Woche geplatzt“, so ein Unternehmensvertreter. Insgesamt haben 4.700 Anleger rund 275 Mio. Euro investiert. Das Geschäftsmodell basierte auf der Ausgabe von nachrangigen Genussrechten. (ah)

## VEMA weiter auf Wachstumskurs

Die Anzahl der genossenschaftlich organisierten Maklerbetriebe bei der VEMA ist 2024 um 243 auf 4.763 gestiegen. Zudem haben 2.206 der VEMA-Makler einen Genossenschaftsanteil gezeichnet. Die Dienste und Produkte im VEMAextranet stehen inzwischen gut 33.000 Personen für deren tägliche Arbeit zur Verfügung. Im vergangenen Jahr wurden allein über die eigenen Tarifrechner und zur Verfügung gestellten Vergleichsprogramme knapp 550.000 Deckungsnoten im Kompositbereich eingedeckt. Etwa 9 Millionen Seitenaufrufe wurden im neu gestalteten Onlineportal gezählt. Auch die Nutzung von VEMAoffice konnte weiter gesteigert werden. 75,8 Millionen Dokumente wurden inzwischen aus den verschiedenen Portalen der Versicherer gezogen, in die Verwaltungsprogramme der nutzenden Makler übertragen und den entsprechenden Kunden zugeordnet.



VEMA-Vorstände / Foto: © VEMA



## Dr. Peters Group leistet Rekordauszahlungen

Die Dr. Peters Group hat ein positives Geschäftsjahr 2024 abgeschlossen. Bei den Auszahlungen an Privatanleger und institutionelle Investoren wurde mit 130 Mio. Euro ein neuer Rekordwert in der jüngeren Unternehmensgeschichte erreicht. Zudem wurden 2024 gleich drei renommierte Preise von Finanzmedien für verschiedene Leistungen an die Dr. Peters Group verliehen: Neben zwei Fondsprodukten fand auch das weit über die gesetzlichen Vorschriften hinausgehende Reporting der Kapitalverwaltungsgesellschaft Anerkennung.

*Kristina Salamon, Geschäftsführende Gesellschafterin / Foto © Dr. Peters Group*



## ING Deutschland: Barkha Mehmedagic wird Head of Real Estate

Die ING Deutschland überträgt Barkha Mehmedagic zum 01. Februar 2025 die Verantwortung für ihr Geschäft der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Der Bereich ist Teil des Firmenkundengeschäfts der ING. Die gelernte Bankkauffrau und Bankfachwirtin ist seit knapp 25 Jahren in der Immobilienbranche tätig und kommt von der Commerz Real AG. Mehmedagic wird disziplinarisch an Mariana Ziemer, Head of Sectors Germany und fachlich an Michael Shields, EMEA Head of Real Estate berichten.

*Barkha Mehmedagic. Foto: © ING Deutschland*

## Signa-Gründer Benko festgenommen

Der ehemalige Immobilieninvestor René Benko ist am 23. Januar in Innsbruck festgenommen worden. Die medienwirksame Festnahme wurde vom Landesgericht für Strafsachen Wien bewilligt und von der Soko Signa des Bundeskriminalamts vollzogen. Einen Tag später verhängte ein Richter die Untersuchungshaft gegen Benko. Es bestehe sowohl Tatbegehungsgefahr als auch Verdunkelungsgefahr. Seitdem sitzt Benko in einer Zelle in der Justizanstalt Josefstadt in Wien. In den Fokus der Ermittler ist auch die Mutter des 47-Jährigen gerückt. In einem zivilrechtlichen Verfahren will der Signa-Insolvenzverwalter erreichen, dass die Rechte von Ingeborg Benko beschnitten werden. Als Vorsitzende der „Laura Privatstiftung“ soll sie ihrem Sohn auch nach Bekanntwerden der Insolvenz weiterhin ein Luxus-Leben finanziert haben. (sg)

## FondsKonzept AG mit zweistelligem Umsatz- und Bestandswachstum

Auch im 25. Jahr ihrer Geschichte hat die FondsKonzept AG eine positive Entwicklung in den zentralen Vergleichsparametern erreicht. Die finalen Zahlen werden mit der Bilanz 2024 im August veröffentlicht. Die Assets under Administration für Deutschland und Österreich stiegen zum 31. Dezember 2024 um 12,4 % auf 18,1 Mrd. Euro an. Das Bestandswachstum resultiert aus einem im Gesamtfazit sehr guten Börsenjahr und dem Nettomittelzufluss in Höhe von 568,3 Mio. Euro.



*Vorstandsvorsitzender Hans-Jürgen Bretzke / Foto: © FondsKonzept AG*

## Generali Deutschland: Stefan Lehmann bleibt CEO

Der Aufsichtsrat der Generali Deutschland AG hat die erneute Bestellung von Stefan Lehmann zum Vorstandsvorsitzenden beschlossen und seinen Vertrag bis August 2028 verlängert. Stefan Lehmann ist seit 2017 Vorstandsmitglied und hat im September 2022 den Vorsitz des Vorstands der Generali Deutschland AG übernommen.

*Stefan Lehmann, CEO, Generali Deutschland AG / Foto: © Generali*



## Datenkartell aufgedeckt

Die Landesdatenschutzbeauftragte in NRW hat Untersuchungen gegen zehn Versicherungsunternehmen in Nordrhein-Westfalen eingeleitet wegen eines rechtswidrigen Austauschs personenbezogener Daten. „Konkret haben die Unternehmen gemeinsam mit knapp 30 weiteren Versicherern Daten von Kunden in der Auslandsreisekrankenversicherung untereinander geteilt, um Betrugsfälle aufzudecken und Betrugsmuster zu erkennen“, erläutert die Landesdatenschutzbeauftragte, Bettina Gayk. Da die Versicherungsunternehmen in zehn Bundesländern und dem europäischen Ausland ansässig sind, wurde eine gemeinsame koordinierte Prüfung gestartet.

## Fisch Asset Management verstärkt Präsenz in Deutschland

Fisch Asset Management baut den Bereich Vertrieb und Relationship Management aus und stellt am Standort in Frankfurt am Main zwei erfahrene Sales-Experten für Deutschland ein: Gudrun Nagel und Rik Verhoeven werden für die Betreuung und Akquise institutioneller und Wholesale-Kunden verantwortlich sein.

*Rik Verhoeven und Gudrun Nagel / Fotos: © Fisch Asset Management*



## Mehr Verbraucherbeschwerden bei Versicherungen

Die Streitigkeiten von Verbrauchern im Bereich der Versicherungswirtschaft haben im vergangenen Jahr deutlich zugenommen, wie aus dem Tätigkeitsbericht 2024 der privaten Schlichtungsstelle Versicherungsombudsmann e. V. (VOM) hervorgeht. Demnach wurden im Jahr 2024 insgesamt 21.548 Anträge auf Schlichtung von Streitigkeiten eingereicht, mit rund 20 % eine deutliche Steigerung im Vergleich zu 2023. Der Großteil davon entfällt auf Beschwerden bei Versicherern, die um 20 % auf 20.805 anstiegen. Gegen Vermittler wurden 334 Beschwerden eingereicht, ein Plus von 5 % gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt wurden von der Versicherungsombudsfrau 14.012 Anträge zulässig beendet, 4.337 als unzulässig abgewiesen, der Rest war noch in Bearbeitung.



**Immer wissen, was in  
der Finanzwelt los ist**

[facebook.com/finanzwelt.de](https://facebook.com/finanzwelt.de)  
[instagram.com/\\_finanzwelt\\_](https://instagram.com/_finanzwelt_)  
[linkedin.com/company/finanzwelt](https://linkedin.com/company/finanzwelt)

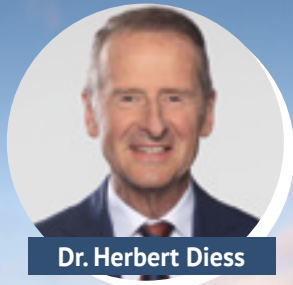
**Wir freuen uns auf  
Ihren Besuch!**

# Die Fachmesse für ALLE Vermittler

Für Profis, Einsteiger, Umsteiger und Interessierte der Finanz- und Versicherungsbranche



**MMM**  
**MESSE**



Dr. Herbert Diess



Markus Koch



Deniz Aytekin

**Ticket sichern!**

**18. März**

**im MOC**

**München**

**fonds  
finanz**



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

150 Aussteller  
120 Fachvorträge  
IDD-Stunden

Produktwissen,  
Social Media,  
Marketing, Recht

Kostenfreie  
Tickets unter:  
[mmm-messe.de/  
anmeldung/](https://mmm-messe.de/anmeldung/)

## ÖKOWORLD startet mit neuer Führungsspitze ins Jubiläumsjahr

„Wir stehen vor einem spannenden Kapitel in der Geschichte der ÖKOWORLD AG. Unser Ziel ist es, das Unternehmen strategisch weiterzuentwickeln, Innovationen voranzutreiben und unsere führende Position im Bereich nachhaltiger Kapitalanlagen weiter auszubauen“, erklärt Dr. Oliver Pfeil, der seit dem 01. Januar 2025 den Vorstand des Hildener Asset-Managers leitet. Gemeinsam mit Nedim Kaplan, dem neuen CIO der ÖKOWORLD, setzt er auf eine noch stärkere Positionierung des Portfolio-Managements. Zum 31. Dezember 2024 hatte Torsten Müller sein Vorstandsamt niedergelegt. Eine finale Neuverteilung der Verantwortlichkeiten im Vorstand, zu dem neben Dr. Pfeil auch Andrea Machost und Katrin Hammerich gehören, ist zeitnah geplant.



ÖKOWORLD-Vorstand Katrin Hammerich, Andrea Machost und Dr. Oliver Pfeil / Foto: © ÖKOWORLD

## EU-Wettbewerbskompass: Versicherer fordern weniger Berichtspflichten

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) bewertet den Wettbewerbskompass der EU-Kommission als wichtiges Arbeitsprogramm zur Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Im Rahmen dieses Programms fordert der GDV konkrete Schritte, um die Savings- und Investmentunion voranzubringen und Berichtspflichten zu reduzieren. „Die EU ist Heimat führender Versicherer. Um diese Spitzenposition zu halten, brauchen wir attraktivere Investitionsbedingungen und weniger Berichtspflichten“, so GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen.

## Drei Neuzugänge bei DJE

Die DJE Kapital AG begrüßt drei neue Experten, die das Unternehmen ab sofort verstärken. Mit Brendan Todd, Johannes Streitenberger und Jörg Peter Kroll setzt DJE auf erfahrene Spezialisten, um die Kundenbetreuung, die Vertriebsaktivitäten und das Fondsmanagement weiter auszubauen.

Johannes Streitenberger (li.), Jörg Peter Kroll und Brendan Todd (re.) / Foto: © DJE Kapital



## GVV Versicherungen: Matthias Schulte wird IT-Vorstand

Der Aufsichtsrat der GVV Versicherungen – mit den Gesellschaften GVV Kommunal und GVV Direkt – hat Matthias Schulte zum 15. Juni 2025 in den Vorstand der Gesellschaften bestellt. Der 39-Jährige Diplom-Informatiker wird das neu gebildete Ressort IT und Operations verantworten.

Matthias Schulte, Vorstand IT und Operations / Foto: © GVV



Deutsche  
Vermögensberatung

## Ein Leben lang in besten Händen: bei Ihrem Finanzcoach.

Von Absicherung über Altersvorsorge bis Vermögensaufbau:  
Bei Ihrem Finanzcoach dreht sich alles um Sie und Ihre finanziellen  
Ziele. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir die individuelle Rundum-  
Lösung, die Sie flexibel begleitet – ein Leben lang.

Vertrauen auch Sie auf die Erfahrung der  
Deutschen Vermögensberatung. Vermögens-  
beraterinnen und Vermögensberater in Ihrer  
Nähe finden Sie unter: [www.dvag.de](http://www.dvag.de)

## IFF 2025 kommt nach Monaco

Am 07. März findet die zweite Ausgabe des International Impact Forums (IIF) statt. Nach dem erfolgreichen Debüt im Jahr 2024 in Frankfurt am Main mit über 300 Gästen geht es nun ins Fürstentum Monaco, wo UNA TERRA und die Prinz Albert II Stiftung die internationalen Gäste erwarten (siehe dazu auch unsere Titelstory). Das Herzstück des IIF ist eine exklusive Verbindung zwischen Investoren, Unternehmern, dem Kapitalmarkt und visionären Projekten, um nachhaltige Veränderungen voranzutreiben. Hochkarätige Speaker aus der Branche, Politik, Wissenschaft sowie zahlreiche Unternehmensvertreter tauschen sich auch in diesem Jahr über aktuelle Entwicklungen, Herausforderungen und Projekte im Bereich Impact Investing aus. Das neue Forum für Investments soll wirtschaftliche Renditen und messbar positive Effekte für Umwelt und Gesellschaft kombinieren. Als prominente Redner werden bereits angekündigt: Albert II., Fürst von Monaco, Dr. Othmar Karas, ehemaliger Vizepräsident des EU-Parlaments sowie Tennis-Star Dominic Thiem.



## Sustainable Finance der BaFin

Interessierte können sich zur 3. BaFin-Konferenz zum Thema „Sustainable Finance“ am 09. Mai in Frankfurt am Main anmelden. Im Fokus der Veranstaltung stehen insbesondere physische Risiken, das Themenfeld Transition sowie die EU-Offenlegung nach Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR). Expertinnen und Experten aus Finanzwirtschaft, Wissenschaft und Aufsicht diskutieren über Fragen zum Umgang mit physischen Risiken bei Banken und Versicherungsunternehmen, Erfahrungen aus der derzeitigen SFDR-Umsetzung und Ideen für deren Überarbeitung. Weitere Diskussionsthemen sind die Vorbereitung des Finanzsektors auf die Nachhaltigkeitsberichterstattung sowie die Bedeutung von Green Bonds und Carbon Markets für die Finanzindustrie.



## Positive Impulse beim Sachwerte-Gipfel

Am 20. Februar findet der Sachwerte-Gipfel, das Exklusivforum für werthaltige Kapitalanlagen, im Veranstaltungszentrum Munion am Flughafen München statt. Es richtet sich an die Geschäftsleitungen von branchenführenden Sachwerte-Produktanbietern, Dienstleistungsanbietern, Beratern und Vermittlern, Branchenmedien und Analysten, Vermögensverwaltern sowie semiprofessionelle und institutionelle Investoren in Deutschland. In drei spannenden Themenbereichen erfahren die Teilnehmer alles über: Trends und Chancen in Erneuerbaren Energien, Infrastruktur und Immobilien; aktuelle Marktzahlen sowie eine Analyse des US-Immobilienmarktes nach der Trump-Wahl; Vertriebsthemen und die Zukunft der Sachwertbranche.



Norbert Porazik / Foto: © Fonds Finanz

## Pflichttermin für Versicherungs- und Finanzexperten

Die MMM-Messe der Fonds Finanz öffnet am 18. März 2025 im MOC München erneut ihre Türen. Die Fachmesse richtet sich an Versicherungs- und Finanzdienstleister sowie alle Brancheninteressierten. Neben über 150 Ausstellern erwartet die Besucher ein umfangreiches Vortrags- und Workshop-Programm, darunter der Top-Manager Dr. Herbert Diess und der bekannte Wirtschaftsjournalist Markus Koch als Star-Redner. Die MMM-Messe zählt zu den wichtigsten Fachveranstaltungen des Finanz- und Versicherungswesens und steht allen Maklern sowie denjenigen, die sich für den Vermittlerberuf interessieren, offen. Die Teilnehmenden können sich in rund 100 Fachvorträgen und Workshops, viele davon IDD-zertifiziert, über aktuelle Branchentrends, neue Produkte und zukunftsweisende Entwicklungen informieren.

**JETZT ANMELDEN!**

# Zukunftsmarkt 2025 ALTERSVORSORGE

– Aktuelle Entwicklungen in einem dynamischen Markt –

**11. und 12. März 2025 in Berlin**



Informieren Sie sich aus erster Hand:

- ➔ **Gesetzliche Rente**
- ➔ **Private Altersvorsorge**
- ➔ **Betriebliche Altersvorsorge**

**Ihre Moderatoren:**



**Prof. Dr. Martin Werding**

Lehrstuhl f. Sozialpolitik u. öffentliche Finanzen, Ruhr-Universität Bochum, Mgl. d. Sachverständigenrates d. Bundesregierung



**Dr. Michael Karst**

Managing Director, Ltr. Legal, Tax, Accounting, Retirement, WTW



16! Tage nach der Bundestagswahl!

Aktuelle Vorhaben der Parteien unter der Lupe.

Alle neu in den Bundestag gewählten Parteien werden auf dem Zukunftsmarkt Altersvorsorge zu Wort kommen.

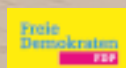
Beeinflussen Sie die politische Meinungsbildung mit.

Nutzen Sie Ihre Chance und melden Sie sich jetzt an!

und weitere Top-ExpertenInnen aus der Branche. Nähere Infos unter:



**Große politische Diskussionsrunde:**



Bündnis Sahra Wagenknecht

**Bitte beachten Sie:** Aufgrund der derzeitigen Ereignisse in der Bundespolitik können sich Personen, deren Funktionen und Positionen ändern. Die Auswirkungen der vorgezogenen Bundestagswahl am 23. Februar 2025 werden wir selbstverständlich auf dem Zukunftsmarkt Altersvorsorge<sup>2025</sup> berücksichtigen.

Mit freundlicher Unterstützung von:



# Reformstau nach Ampel-Aus

Nach dem Ende der Ampel-Koalition liegt die lang ersehnte und heiß diskutierte Reform der privaten Altersvorsorge vorerst auf Eis. Ende September hatte das Bundesministeriums der Finanzen seinen Referentenentwurf veröffentlicht, den die Verbände trotz Kritik in einigen Punkten grundsätzlich als Schritt in die richtige Richtung begrüßten. Jetzt liegt die Hoffnung auf einer neuen Bundesregierung, die nach der Wahl am 23. Februar das Thema möglichst bald wieder aufnimmt.

Die staatlichen sozialen Sicherungssysteme in Deutschland stecken seit langem in der Krise, die Kostenexplosion im Gesundheitswesen und die demografische Entwicklung gießen Jahr für Jahr weiter Öl ins Feuer. Effektive Reformen, die wirksam Abhilfe schaffen könnten, sind bisher ausgeblieben. Gleichzeitig gerät das Spannungsfeld aus sozialer Sicherheit, Sozialversicherungsabgaben und Lohnzusatzkosten immer mehr aus der Balance. Umso wichtiger werden Verbesserungen der ergänzenden privaten Absicherung, um künftig eine ausufernde Altersarmut zu vermeiden.

## Zentrale Eckpunkte des Referentenentwurfs

Für einen Hoffnungsschimmer sorgte der Entwurf zur Reform der privaten Altersvorsorge, den Christian Lindners Ministerium am 30. September 2024 vorlegte und den Verbänden zur Diskussion stellte. Ziel war es, ein attraktiveres, kostengünstiges, einfaches und transparentes Angebot an neuen Vorsorgeprodukten zu schaffen, das breite Bevölkerungsschichten zur Sicherung des Lebensstandards im Alter anspricht und höhere Renditen ermöglicht. Im Kern steht ein Altersvorsorgedepot, das die Garantieforderungen entschärft und auch Anlagen in renditestärkere Produkte wie Aktien-Fonds, Fondsversicherungen, ETF-Sparpläne oder sogar Einzel-Aktien förderfähig macht. Neu sind auch mögliche Anbieterwechsel vor der Auszahlungsphase sowie die Wahl zwischen lebenslanger Leibrente und einer Auszahlung bis zum 85. Lebensjahr ohne Restverrentungspflicht. Zudem soll die Anreizstruktur verbessert werden, indem statt fixer Zulagen künftig jeder gesparte Euro mit 20 Cent gefördert wird, bis zu einem Förderbetrag von 3.000 Euro. Für Kinder und Berufseinsteiger soll es zusätzliche Förderungen geben.

## Positive Reaktionen der Verbände

Bei Branchenverbänden wie dem GDV, BVI, BVK oder AfW stieß das Reform-Papier grundsätzlich auf positive Resonanz. Sie sehen es als zukunftsweisenden Schritt zur Stärkung der Altersvorsorge in Deutschland – vor allem, weil die Förderung verständlicher, renditestärker und weniger aufwendig gestaltet werden soll. „Das ist ein großer Wurf und bedeutet einen Paradigmenwechsel in der privaten Altersvorsorge“, sagt **Thomas Richter**, Hauptgeschäfts-



fürer des deutschen Fondsverbandes BVI. „Mit diesem Gesetzentwurf wird der Weg frei für flexiblere Spar- und Auszahlmodelle. Die Bürger haben endlich Wahlfreiheit statt gesetzlichen Zwang. Das bisherige, weltweit längst überholte Mantra, dass Altersvorsorge eine 100%-Beitragsgarantie und eine Leibrente umfassen muss, gilt nicht mehr. Das ist revolutionär und macht die Altersvorsorge für die Sparer attraktiv, weil sie renditestärker anlegen können“, so Richter. Der GDV hebt in seiner Stellungnahme hervor, dass Versicherte in der Rentenphase künftig 20 % der angesparten Summe in chancenreichere Anlagen wie Aktien anlegen können. „Damit werden Renten möglich, die durchschnittlich 40 % höher sind als bei Riester. Das macht die Entscheidung für eine sichere und solide Rente noch attraktiver“, sagt **Moritz Schumann**, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des GDV. Einen weiteren Pluspunkt sieht der Verband auch in der Möglichkeit, dass sich Versicherte in der Ansparphase künftig für Produkte mit einer Garantie von 80 % entscheiden können. „Es ist gut, dass die starre 100%-Garantie endlich gelockert wird“, betont Schumann. „Das moderate Absenken auf 80 % ist ein guter

Kompromiss aus Sicherheit und Rendite.“ Darüber hinaus findet es BVK-Präsident **Michael H. Heinz** positiv, dass die bestehenden fast 16 Millionen Riester-Sparer im neuen pAV-Reformgesetz einen Bestandsschutz haben und weiterhin in den Genuss der dann neuen und viel höheren Fördermöglichkeiten kommen. „Das ist ein gesetzgeberisches Signal für Vertrauensschutz, das wir ebenfalls begrüßen“, betont Heinz.

## Kritik und Nachbesserungsbedarf

Gleichzeitig sehen die Verbände jedoch auch in einigen Punkten Korrekturbedarf. GDV und BVK kritisieren vor allem den vorgesehenen Wegfall einer verpflichtenden Leibrente und die Möglichkeit zu flexiblen Auszahlungsplänen bis zum 85. Lebensjahr ohne Restverrentungspflicht. „So wie die Reform gestaltet ist, bleibt die lebenslange Absicherung auf der Strecke: Altersvorsorge ist mehr als Vermögensaufbau. Die lebenslange Absicherung ist die Stärke der Lebensversicherung“, erklärt **Jörg Asmussen**, Hauptgeschäftsführer des GDV. Diese Wahlfreiheit sieht auch der



**Zentrale Eckpunkte des Referentenentwurfs zur Reform der privaten Altersvorsorge:**

- ▶ Beitragsproportionale Grundzulage von 20 Cent für jeden Euro Eigensparleistung bis zu einem Höchstbetrag von 3.000 Euro, ab 2030 bis zu 3.500 Euro
- ▶ Beitragsproportionale Kinderzulage pro Kind von 25 Cent für jeden Euro
- ▶ Eigensparleistung (höchstens 300 Euro pro Kind)
- ▶ Bonuszulage von 175 Euro für Geringverdiener
- ▶ Förderung eines Altersvorsorgedepots ohne Garantieranforderungen und von Garantieprodukten mit garantiertem Kapital zu Beginn der Auszahlungsphase mit zwei möglichen Garantiestufen (80 % oder 100 %)
- ▶ Auszahlungsphase: Wahl zwischen lebenslanger Leibrente oder Auszahlungsplan bis zum 85. Lebensjahr ohne Restverrentungspflicht
- ▶ Verbesserungen für bereits abgeschlossene Riester-Verträge durch Anhebung des Sonderausgaben-Höchstbetrags auf 3.500 Euro bei grundsätzlichem Bestandsschutz
- ▶ Und weiteres...

BVK skeptisch, da keine Absicherung des Langlebkeitsrisikos erfolgen muss. Aus BVK-Sicht sollte daher zwingend eine vorherige Beratung erfolgen, um sicherzustellen, dass die monatlichen Fixkosten im Alter auch dauerhaft abgesichert werden und die Verbraucher vor Grundsicherungsbedarf im hohen Alter geschützt werden. Zudem bemängeln GDV und BVK, dass auch Einzelaktien ins Altersvorsorgedepot aufgenommen werden sollen. Schließlich können hohe Verluste drohen, wenn Anleger auf die falschen Aktien setzen. Darüber hinaus könnte die geplante Reform finanzielle Nachteile für Familien und Alleinerziehende mit sich bringen. „Unsere Berechnungen zeigen, dass diese Zielgruppen mit der neuen Förderung deutlich weniger profitieren könnten als bislang. Hier muss nachgebessert werden, um eine faire und zuverlässige Altersvorsorge für alle zu ermöglichen“, fordert Schumann vom GDV.

## Ampel-Aus und Neuwahlen

Doch nicht lange nachdem die Verbände wie gefordert ihre Stellungnahmen bis 18. Oktober ans Finanzministerium geschickt hatten, wurde dem Reformvorstoß jäh der Wind aus den Segeln genommen: Am 06. November läutete das negative Ergebnis der von Bundeskanzler Olaf Scholz gestellten Vertrauensfrage das vorzeitige Ende der Regierungskoalition ein und machte den Weg für Neuwahlen frei. Grundsätzlich wird das vorzeitige Ampel-Aus von den Branchen-Verbänden natürlich als Chance gesehen. Schließlich war die bisherige Regierungsbilanz der Koalition aus SPD, FDP und Grünen ein Desaster, die Deutschland in Europas Wirtschaft vom einstigen Wachstumsmotor zum Schlusslicht absteigen ließ. Nach dem Motto „lieber ein Ende mit Schrecken, als ein Schrecken ohne Ende“ liegt die Hoffnung darin, dass eine neue Regierung Deutschland wieder zu wirtschaftlicher Stärke führt, die Basis für Wohlstand und

soziale Sicherheit ist. Gleichzeitig wurde so jedoch auch die dringend notwendige Reform der privaten Altersvorsorge wieder auf die lange Bank geschoben. Der ursprüngliche Plan von Bundeskanzler Olaf Scholz, noch ausstehende Gesetzesvorhaben wie diese Reform bis Jahresende im Parlament zu verabschieden, ging nicht auf. Und seit Jahresbeginn stehen alle Zeichen auf Wahlkampf, in dem das Thema Rente und Altersvorsorge keine zentrale Rolle spielt.

## Wie geht es weiter?

Nun richten sich alle Blicke auf die Neuwahlen am 23. Februar. „Wir sind guten Mutes, dass dann die neugewählte Bundesregierung mit größerer wirtschaftlicher Kompetenz und engagierterem Reformeifer agieren wird als die Ampel-Koalition“, sagt BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Im Hinblick auf die Entlastung der Wirtschaft, die für uns Vermittler wichtige Reform der privaten Altersvorsorge und die Akzeptanz der Basis unseres Vergütungssystems durch Provisionen erwarten wir positive Signale von den neuen Entscheidungsträgern.“ Ähnlich sieht es der GDV: „Deutschland steht an einem entscheidenden Wendepunkt. Die wirtschaftlichen, geopolitischen und sozialen Herausforderungen sind gewaltig, und es bedarf jetzt einer handlungsfähigen und entschlossenen Regierung, die diese Aufgaben kraftvoll angeht und Bürger dabei mitnimmt“, wie der Verband mitteilte. Doch bis es nach den Neuwahlen am 23. Februar zu Sondierungsgesprächen, zur Bildung einer neuen Koalition kommt und eine neue Regierung ihre Arbeit aufnimmt, wird es noch einige Zeit dauern. Und dann bleibt nur zu hoffen, dass die neue Regierung die Reform der privaten Altersvorsorge in ihrer Agenda nach oben stellt. Diese ist angesichts des demografischen Wandels und der bevorstehenden Verrentung der Babyboomer-Generation wichtiger denn je. (mho)



# Es muss sich etwas tun!

**Nach dem Auftakt in der vergangenen Ausgabe gibt es wiederum einen besonderen Anlass, Position zu beziehen. Zwar ist mit dem Scheitern der Ampel-Koalition die große Rentenreform auf Eis gelegt, doch an den bisherigen Misständen ändert das wenig. Der Gesetzesentwurf der FDP vom vergangenen Dezember geht in die richtige Richtung.**

„Die Rente ist sicher!“ war der Slogan im Wahlkampf 1986. Der damalige Bundesarbeitsminister Norbert Blüm hat diesen Spruch geprägt. Das ist nun beinahe 40 Jahre her. Insbesondere der heute jüngeren Generation erscheint diese Aussage wie ein Relikt einer längst vergangenen Zeit. Die Realität ist 2024 – und nicht erst jetzt – eine völlig andere. Bereits seit Jahren, wenn nicht Jahrzehnten, wackelt das Rentensystem in Deutschland.

Die Bevölkerung altert schneller, während die Anzahl der Beitragszahlenden sinkt. Heute stehen einem Altersrentner nur noch rund zwei Beitragszahler gegenüber. Die Zahl der Beitragszahler hat zwar im Trend kontinuierlich zugenommen und liegt ungefähr bei 40 Millionen aktiv Versicherten. Gleichzeitig ist die Zahl der Rentenempfänger aber noch stärker gewachsen und betrug bereits 2022 rund 18,6 Millionen Altersrentner. Fest steht, dass das Verhältnis von Beitragszahlern zu Rentnern in Zukunft weiter abnehmen wird. Das Wissen darüber ist längst bekannt, allein die Politik harderte damit, dieses schwierige (unpopuläre) Thema bisher beherrzt anzugehen. Die Dreier-Regierung hatte im Herbst vergangenen Jahres eine Rentenreform auf den Weg ge-

bracht. Die Kursrichtung war gut, allein das Ampel-Bündnis konnte das Vorhaben nicht mehr umsetzen. Es ist für jeden Beschäftigten klar, dass die private Vorsorge unerlässlich ist. Die gesetzliche Rente ist vielleicht der Grundstock, um im Alter abgesichert zu sein, doch ohne private Altersvorsorge geht es nicht. So weit, so gut.

Doch mit welchen Bausteinen soll die private Altersvorsorge staatlich gefördert werden? Was ist verpflichtend? Sind Garantien noch zeitgemäß? Ein staatlich gefördertes Altersvorsorgedepot ist nötig. Über den Umfang lässt sich streiten. Hier ist mehr Mut gefragt, statt sich im Klein-Klein zu verheddern. Grundsätzlich ist dem FDP-Fraktionsentwurf zuzustimmen. Demnach soll sich die private Altersvorsorge unter anderem auch für Selbstständige öffnen. Außerdem sollen künftig auch Produkte ohne garantierte Auszahlungen gefördert werden. Bei den Garantieprodukten soll es auch die Möglichkeit geben, dass nur 80 % des angesparten Kapitals zu Beginn der Auszahlungsphase zur Verfügung stehen muss. Es bleibt abzuwarten, ob und wie die neue Regierung dieses heikle, umstrittene Thema aufnimmt. Die Zeit drängt und es muss sich etwas tun! Andere Länder machen dies seit Jahrzehnten erfolgreich vor. Und es bietet auch Chancen in der Beratung. Sie können Klischees von der „Zockerei“ entkräften. Wer beispielsweise zum Ende des Jahres 2010 in DAX-Werte investierte und diese Aktien Ende 2023 wieder verkaufte, erzielte in diesem Zeitraum eine jährliche Rendite von im Schnitt etwa 7 % (Quelle: Deutsches Aktieninstitut). Natürlich bedarf es eines langen Atems, und zwischenzeitliche Schwankungen können durchaus erheblich sein. (ah)

# „Unsere Stärken liegen in Biometrie, bAV und Fondspolice“

Seit einiger Zeit bietet HDI eine Berufsunfähigkeitsabsicherung mit verkürzten Gesundheitsfragen in der Basisrente an. Besonders vorteilhaft für die Kunden ist die steuerliche Absetzbarkeit. Im Interview spricht Carsten Kock, Leiter des Maklervertriebs Leben bei der HDI, über weitere Vorteile der Kombination aus Basisrente und BU-Schutz, die Meilensteine des Geschäftsjahres 2024 sowie die Effekte der Anhebung des Höchstrechnungszinses.

**finanzwelt:** Herr Kock, wie hat sich das Geschäft von HDI Leben im Jahr 2024 entwickelt? Was waren die wichtigsten Meilensteine?

**Carsten Kock»** Das Jahr 2024 war für HDI Leben ein erfolgreiches Jahr. Besonders hervorzuheben sind unsere Fondspolice und der Einkommenschutz, die bei Kunden und Vertriebspartnern große Zustimmung erfahren. Gleichzeitig haben uns regulatorische Änderungen wie die Erhöhung des Höchstrechnungszinses zum 01. Januar 2025 stark beschäftigt. Hier sind wir gut vorbereitet und können unseren Kunden attraktive Lösungen anbieten.

**finanzwelt:** Was sind Ihre Erfolgsfaktoren und wie sind Sie im Markt positioniert?

**Kock»** Unsere Stärken liegen traditionell in den Bereichen Biometrie, der betrieblichen Altersversorgung (bAV) und der Fondspolice. Mit einem modernen und wettbewerbsfähigen Produktportfolio sind wir in diesen Segmenten sehr gut aufgestellt, die für unsere Kunden echte Mehrwerte schaffen können.

“

**Unser Fokus liegt auf einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Maklern, Mehrfachagenten und dem Exklusivvertrieb.**

**finanzwelt:** Welche Effekte hat die Anhebung des Höchstrechnungszinses zum 01. Januar 2025 auf 1,0 % auf Ihr Lebensversicherungs-Geschäft?

**Kock»** Diese Anhebung ist für unsere Kunden eine gute Nachricht. Mit der Erhöhung steigt der garantierte Rentenfaktor, was sich positiv auf die garantierten Leistungen bei der Altersvorsorge auswirkt. Auch für unsere Biometrie-Produkte gibt es einen positiven Effekt: Hier könnte sich zum Beispiel die Berufsunfähigkeits-Rente von HDI EGO Top um bis zu 10 % erhöhen. Kunden, die seit Juli 2024 einen Vertrag abgeschlossen haben, profitieren ebenfalls vom erhöhten Rechnungszins. Bei den Altersvorsorgeprodukten wird der garantierte Rentenfaktor auf das Vertragsguthaben auf den neuen Höchstrechnungszins angepasst. Bei der Basisrente und beim Einkommenschutz prüfen wir zusätzlich, ob der Umtausch in einem Tarif mit höheren Leistungen möglich ist. Kunden erhalten unaufgefordert das entsprechend bessere Angebot.

**finanzwelt:** Sie haben vor einiger Zeit auch eine Berufsunfähigkeitsabsicherung in die Basisrente miteingeschlossen. Welche Vorteile ergeben sich daraus – auch steuerlich?

**Kock»** Ursprünglich für Selbstständige konzipiert hat sich die Basisrente auch bei gutverdienenden Angestellten als attraktive Vorsorgelösung etabliert. Besonders vorteilhaft ist die steuerliche Absetzbarkeit: 2025 können Singles bis zu 29.344,00 Euro und Ehepaare bis zu 58.688,00 Euro steuerlich geltend machen. Durch das Wachstumschancengesetz steigt der Besteuerungsanteil der Basisrente langsamer, was die Vorsorge insbesondere für rentennahe Jahrgänge wie den sogenannten Babyboomern noch interessanter macht. Die Kombination aus Basisrente und BU-Schutz bietet gleich mehrere Vorteile. Zum einen werden bei einer Berufsunfähigkeit nicht nur die BU-Leistungen ausgezahlt, sondern auch die Beiträge zur Basisrente übernommen, so dass der Aufbau der Altersvorsorge weiterläuft. Zum anderen endet bei Rentenbeginn der BU-Schutz, und die lebenslange Altersrente beginnt. Ein weiterer Vorteil: In Kombination mit der Basisrente erleichtern wir Kunden den Zugang zu einem BU-Schutz durch verkürzte Gesundheitsfragen. Das macht den Abschluss für viele Kunden einfacher und attraktiver.

**finanzwelt: Welche Vertriebsstrategie verfolgen Sie und welche Rolle spielen die Makler?**

**Kock»** Unser Fokus liegt auf einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Maklern, Mehrfachagenten und dem Exklusivvertrieb. Diese differenzierte Vertriebsstrategie ermöglicht es uns, die Stärken des Vertriebs optimal auszuspielen. Der Kunde steht dabei stets im Mittelpunkt: Egal ob online oder offline, unser Ziel ist es, ihm eine passgenaue Lösung anzubieten. Dabei spielt auch unser HDI Partnerportal eine zentrale Rolle. Dieses bietet unseren Vertriebspartnern zahlreiche Services – von der Vertragsdatenänderung bis hin zur direkten Integration in Angebotssysteme. Dieses Portal ist ein essenzielles Werkzeug, um den Alltag der Makler effizienter zu gestalten.

**finanzwelt: Ein kurzer Ausblick in die Zukunft: Welche Themen stehen 2025 für die HDI im Bereich Leben auf der Agenda?**

**Kock»** Die Weiterentwicklung unserer Produktlinie EGO Top, unsere Berufsunfähigkeitsversicherung, bildet 2025 einen Schwerpunkt. Mit intelligenten Konzepten wie der CleverInvest Basisrente in Kombination mit einem BU-Schutz bieten wir für unsere Zielgruppen, darunter Steuerberater, Ärzte und Anwälte attraktive Vorsorgelösungen. Unsere kapitalmarktorientierten Produkte wie beispielsweise SafelInvest werden weiter gestärkt. Auch die betriebliche Altersvorsorge kann mit einer BU-Option kombiniert werden. Begleitend dazu bauen wir die Unterstützung für unsere Vertriebspartner aus, etwa durch neue Services im HDI Partnerportal.

**finanzwelt: Was ist in bewegten Zeiten wie diesen Ihr wichtigster Rat an die Makler?**

**Kock»** Gerade in unsicheren Zeiten möchten wir Maklern nicht nur mit Rat, sondern aktiv mit Tat zur Seite stehen. Mit unserer Initiative #handschlag – Zukunft gemeinsam gestalten bieten wir konkrete Unterstützung, um gemeinsam erfolgreich zu bleiben. Wir wissen, dass die Anforderungen im Markt steigen und die Bedürfnisse der Kunden vielfältiger werden. Deshalb wollen wir mit erstklassigen Produkten, innovativen Lösungen und digitalen Services unterstützen. Im HDI Partnerportal können z. B. Verträge schnell und unkompliziert bearbeitet, Angebote passgenau erstellt und eine Vielzahl an hilfreichen Tools genutzt werden. Mit unserem umfassenden Schulungs- und Weiterbildungsangebot sorgen wir für aktuelles Wissen. Sowie Informationen über neue Markttrends und wichtige regulatorische Änderungen. Unser Ziel ist eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe, die auf Partnerschaft und Zuverlässigkeit beruht. Wir wollen Lösungen entwickeln, die nicht nur den Herausforderungen der Gegenwart gerecht werden, sondern auch nachhaltig und zukunftsweisend sind. Das ist unser #handschlag. (mho)



Die häusliche Angehörigenpflege soll die enormen Herausforderungen in der Pflegeversicherung mit lösen. Darauf ist das gesetzliche Pflegesystem jedoch ungenügend vorbereitet. Manche gesellschaftlichen Entwicklungen sprechen sogar dagegen.

Rund vier von fünf Bedürftigen genießen eine Pflege in den eigenen vier Wänden mit steigender Tendenz. In den Jahren 2021 bis 2023 kamen zu den rund 5 Millionen Bedürftigen 730.000 neue Fälle hinzu. Diese Steigerung von 15 % erklären Experten u. a. mit einem weiter gefassten Pflegebe-

## Politische Zahlenakrobatik

Demografie und Mathematik machen wenig Hoffnung: Babyboomer und Generation X sprengen mit der Pensionierung zuerst die Rentenkassen und perforieren über eine steigende Lebenserwartung das Pflegesystem. Die versicherten Beitragszahler sind rückläufig. Die entstehenden Beitragslöcher stopfen Verantwortliche noch mit Steuergeldern, die angesichts der schrumpfenden Arbeitsbevölkerung ebenfalls versiegen dürfen. Die Ausfinanzierung der Pflegekassen ist bereits stark auf Kante genäht. Im vergangenen Jahr berichteten Medien von

# Drum pflege, wer sich ewig bindet

dürftigkeitsbegriff. Davor fielen also Bedürftige durch das Raster. Während Hochrechnungen kräftige Pflegebedarfssteigerungen von 50 % und mehr prognostizieren, gehen die Plätze in Alten- und Pflegeheimen kontinuierlich zurück. Setzt sich dieser Trend fort, könnten Studien zufolge bereits 2030 etwa eine halbe Million Vollzeitpflegekräfte fehlen. Private Eigenvorsorge zur häuslichen und stationären Pflege ist unumgänglich.

einer drohenden Pflegesystempleite. Trotz politischem Dementi und Beitragserhöhungen ist das Vertrauen in die Pflegeversicherung gestört. Der politische Handlungsdruck spiegelt sich im Bundestagswahlkampf kaum wider. Das Verlustrisiko von wichtigen Wählerstimmen scheint zu hoch, um reinen Wein einzuschenken. Schon jetzt ist jeder Fünfte ein Rentempfänger und sehr bald jeder Vierte ein wahlberechtigter Pensionär. Während die Pleitegerüchte über dem Pflegesystem schweben,

sorgt zu Beginn des Jahres die Umsetzung des Pflegeunterstützungs- und -entlastungsgesetzes, kurz PUEG, für mehr Pflegegelder und andere Pflegeleistungen. Die Erhöhung von 4,5 % bleibt unter den Teuerungsraten der letzten Jahre. Die wachsenden Lücken können lediglich betriebliche und private Pflegeversicherungen oder vergleichbare Kapitalrücklagen füllen.

## Wunsch, Wille und Wirklichkeit

Im Mittelpunkt der Pflegezuwendungen stehen die Pflegebedürftigen. Die pflegenden Angehörigen gehen weitgehend



leer aus. In stationären Pflegebetrieben sorgten Lohnrunden für ein mittlerweile annehmbareres Gehaltsniveau. Die angehörigen Pflegekräfte aus dem Familien- und Bekanntenkreis arbeiten quasi zum Nulltarif, sofern von Seiten der Pflegebedürftigen eine Entlohnung ausbleibt. Eine Last trifft vielmehr die Arbeitgeber beispielsweise durch die Gewährung von Freistellungen und Pflegezeiten, sofern sich Arbeitnehmer um akute Familienpflegefälle kümmern müssen. Aus den gesetzlichen Kassen

winken ein paar Rentenpunkte und wenige tausend Euro im Jahr für eine Pflegeersatzkraft, damit sich die pflegenden Angehörigen einige Wochen von den Belastungen erholen. Die billigen Angehörigenpfleger halten so länger durch. Die Leistungsbindung an Pflegebedürftige erleichtert die Leistungsmittnahme bei Überstellung in eine stationäre Pflege. Der Angehörige darf sich dann nach den Pflegejahren ohne Berufstätigkeit einen neuen Job suchen, was pflegebedingte Gesundheitsbeeinträchtigungen und berufliche Qualifikationslücken oftmals erschweren. Reichen die gesetzlichen und privaten Pflegeabsicherungen nicht für die stationäre Pflege aus, dürfen die Angehörigen zudem in die finanzielle Bresche springen. Angehörigenpflege kann so ins finanzielle, gesundheitliche und soziale Aus führen. Mit solchem Hintergrund schmälern die politischen Bestrebungen, die häusliche Pflege durch schärfere Auflagen und mehr Schulungen zu professionalisieren, eine Bereitschaft zur Angehörigenpflege. Verantwortliche Politiker ignorieren zudem gesellschaftliche Entwicklungen wie z. B. Trends zum Einpersonenhaushalt und zunehmende Scheidungsraten bei den langjährig Verheirateten. Die geringen Geburtenzahlen sorgen für weniger Kinder und Enkel. Viele arbeiten in anderen Städten oder Ländern und sind vor Ort nicht verfügbar. Es fehlen zukünftig die potenziellen Angehörigen für die politisch gewollte häusliche Pflege. Ausgleichende richtungsweisende Initiativen wie z. B. Mehrgenerationenhäuser oder Pflegewohngemeinschaften lassen die politischen Verantwortlichen hingegen noch weitgehend unbeachtet.

## Pflegerisikomanagement

Eine private Pflegeeigenvorsorge erscheint unumgänglich. Private Pflegeversicherungen mit Renten, Tagegeldern oder Kostenersatz reduzieren die finanziellen Belastungen. Damit ist es nicht getan. Alleinstehende, Paare und Familien sollten mögliche Pflegefälle von Eltern, Großeltern, Kindern, Lebenspartnern oder sich selbst durchdenken, dazu Pläne schmieden und mittels Verfügungen rechtlich absichern. Sonst mischen sich die Vertreter von Recht und Gesetz in die ohnehin heikle Pflegesituation ein. Sieht ein Gericht die Angehörigen für außerstande, die Interessen des Bedürftigen wahrzunehmen, ziehen Richter beispielsweise Berufsbetreuer hinzu. Die Angehörigen erbringen dann die Pflegeleistungen und müssen sich in rechtlichen und wirtschaftlichen Angelegenheiten den Betreuerentscheidungen beugen. Die Betreuer können über Immobilien, Kapitalanlagen und andere Eigentumswerte des Pflegebedürftigen mit Blick auf dessen Wohl verfügen. Kritiker wännen die Handlungsspielräume für Betreuer als zu weit gesteckt und mahnen mehr Kontrolle an, damit eventuelles Fehlverhalten schneller zu Tage tritt. Versicherungsmakler sind die naheliegenden Ansprechpartner für eine Pflegeberatung. Die Beraterkooperationen mit Rechtsanwälten und Steuerberatern schützen dabei vor vielen Fallstricken. Das Rechtsberatungsgesetz steckt Maklern relativ enge Grenzen und eine Pflegeberatung mündet oftmals in Nachlass- und Vollmachtregelungen mit komplexen Gesetzhintergründen. (gg)



## „Die Gesundheitsversicherung ist ein bedeutendes Wachstumsfeld“

Aufgrund der zunehmenden Herausforderungen des staatlichen Gesundheitssystems kommt der privaten Absicherung eine immer wichtigere Bedeutung zu. Im Interview spricht Stefan Huhn, Vorstand der R+V Krankenversicherung AG, über die Unterschiede zum Wettbewerb, die Erfolgsfaktoren der Geschäftsentwicklung und den Wachstumstreiber bKV.

**finanzwelt:** Herr Huhn, was ist Ihr USP und wie unterscheiden Sie sich vor allem vom Wettbewerb?

**Stefan Huhn»** Unsere im Vergleich zu einigen anderen Anbietern moderaten Beitragsanpassungen schaffen Vertrauen und Stabilität – besonders bei Unternehmen, öffentlichen Einrichtungen und verbeamteten Personen. Das stärkt nicht nur unser bKV-Geschäft, sondern auch unsere Marktposition in der Beihilfe. Mit unseren Budgettarifen und den Beihilfe-Lösungen bieten wir passgenaue Gesundheitskonzepte für Unternehmen und Beihilfeberechtigte gleichermaßen – zuverlässig, attraktiv und zukunftsorientiert.

**finanzwelt:** Die Kostenexplosion im Gesundheitswesen setzt die Politik unter Handlungsdruck. Welche Themen sollte die künftige neue Bundesregierung am dringendsten angehen?

**Huhn»** Wichtig sind Maßnahmen zur Kostenreduzierung, beispielsweise durch mehr Prävention. Auch Bürokratieabbau und Digitalisierung bleiben wichtige Hebel. Auf der Finanzierungsseite wird aktuell der Ruf nach einer Bürgerversicherung wieder laut. Hier ist mehr, nicht weniger Kapitaldeckung nötig. Nur so lassen sich langfristig die Demografie-Probleme unserer alternden Gesellschaft lösen. Nur 10 % der Bevölkerung sind privatversichert, diese können nicht das Grundproblem für 90 % lösen.

**finanzwelt:** Wie war der Geschäftsverlauf der R+V Krankenversicherung im vergangenen Jahr hinsichtlich Beitragseinnahmen und Zahl der Versicherten? Was waren die Wachstumstreiber?

**Huhn»** Die R+V Krankenversicherung wächst seit vielen Jahren kräftig und liegt stets über dem Branchenschnitt. Auch 2024 war sehr erfolgreich. Wir werden das Jahr mit über 940 Mio. Euro Beitragsvolumen abschließen – nach 906 Mio. Euro im Vorjahr. Was besonders wichtig ist: Dabei handelt es sich um echtes Wachstum, das praktisch nicht aus Beitragsanpassungen stammt. Wir hatten im Januar 2024 eine sehr geringe Erhöhung von rund 1 %.

**finanzwelt:** Können Sie hier eine Prognose geben? Wie ist Ihr Ausblick für dieses Jahr?

**Huhn»** Für die R+V ist die Gesundheitsversicherung ein bedeutendes Wachstumsfeld. Wir erwarten hier weiteres Wachstum und haben natürlich unser nächstes großes Beitragsziel, die Eine-Milliarde-Euro-Marke, fest im Blick. Diese Marke könnte schon 2025 fallen, ganz sicher aber 2026.

**finanzwelt:** Im Juli 2024 haben Sie die App „R+V Gesundheit“ eingeführt. Was sind die zentralen Features und wie wurde die App bisher von den Kunden angenommen?

**Huhn»** Die App ist eines unserer wichtigsten Projekte, denn sie ist schon heute unser zentraler Kundenkontaktpunkt. Mit einem moderneren Look, vereinfachter Handhabung, einer optimierten Nutzerführung sowie einer verbesserten Performance löst sie die bisherige R+V-Scan App ab. Die neue App ‚R+V Gesundheit‘ startet mit den Features Scan, Postfach und Belegarchiv, die es Kunden ermöglichen, hochgeladene Belege, Leistungsabrechnungen und Vertragsinformationen jederzeit einzusehen. Im App Store erreicht unsere Gesundheits-App eine hervorragende Bewertung von 4,7 von 5 Sternen. Monatlich gewinnen wir bis zu 34.000 neue App-Nutzerinnen und -Nutzer hinzu.

**finanzwelt:** Sie planen, diese App schrittweise zu einer zentralen Gesundheits-Plattform für die Versicherten auszubauen. Was sind die nächsten Schritte?

**Huhn»** Das Wichtigste an der neuen App ist ihr künftiger

Ausbau. In ihr wollen wir zusätzlich zu den bisherigen Features alle Gesundheitservices für unsere Kunden bündeln. Aktuell haben wir bereits die Services ‚R+V-FamilyCoach‘, ‚R+V-BestSpecialist‘ und ‚R+V-HealthBenefits‘ integriert. Diese umfassen Angebote wie eine Facharztterminalsuche, ein 24/7-Gesundheitstelefon, eine Hebammenberatung oder solche zur Stärkung der mentalen Gesundheit. Perspektivisch werden weitere Services hinzukommen. Auch Angebote wie unser digitaler PflegeBerater, über den Pflegenden wichtige Infos erhalten, sind dann dort enthalten.

**finanzwelt:** Die betriebliche Krankenversicherung erfreut sich seit einigen Jahren wachsender Beliebtheit. Worin liegen die Vorteile für Arbeitgeber und Arbeitnehmer? Wie sind Sie hier aufgestellt?

**Huhn»** Die bKV ist für uns eines der wichtigsten Wachstumsfelder. Die Verbreitung ist noch vergleichsweise gering und für Arbeitgeber ist sie ein tolles Argument bei der Suche nach Fachkräften. Weil die bKV so wichtig ist, haben wir unser R+V-GesundheitsKonzept PROFIL Ende 2023 neu aufgestellt. Hier bieten wir unter anderem Budgettarife mit bis zu 1.500 Euro pro Kalenderjahr an, die die Versicherten im Rahmen des Leistungskatalogs frei nutzen können. Das kann eine neue Brille, eine Zahnreinigung, ein Zahnersatz, eine Physiotherapie oder eine Vorsorgeleistung, die unter die IGeL-Leistungen fällt, sein. Ergänzen kann der Arbeitgeber das durch Zusatzdeckungen, beispielsweise eine spezielle Zahnzusatzversicherung.

**finanzwelt:** Was zeichnet Ihre Vertriebsunterstützung für Makler aus?

**Huhn»** Wir bieten eine umfangreiche Vertriebsunterstützung und eine Top-Betreuung durch Spezialisten vor Ort sowie das Makler Service Center. Statt Hotlines gibt es bei uns den persönlichen Kontakt zum Makler-Account-Manager und für allgemeine Fragen steht unser Makler Service Center zur Verfügung. Interessierte Makler, die zum ersten Mal mit der R+V zusammenarbeiten, können auf unser Maklerreferat zählen. Für Großmakler in der bKV haben wir zudem eine spezialisierte Key-Account-Einheit gegründet.

**finanzwelt:** Was ist abschließend Ihr wichtigster Appell an die Makler im Hinblick auf das Thema Krankenversicherung?

**Huhn»** Das Thema Gesundheit gehört als wichtigstes Gut der Menschen in jedes Beratungsgespräch. Ebenso das Thema Pflege. Auch wenn es für viele Kunden unangenehm ist, über Themen wie Krankheit oder Pflege zu sprechen. Zudem können Makler bei Gesprächen mit Firmenkunden auf die großen Vorteile der bKV hinweisen. Darüber hinaus wird sich die Situation in der gesetzlichen Krankenversicherung wohl nicht verbessern. Somit gibt es enorme Vertriebschancen für Makler, denn mit privaten Zusatzversicherungen können die Lücken der GKV reduziert werden. (mho)

# Zu viele Kosten verderben die Rente

Laut Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) kalkulieren die Versicherer üppige Kosten in die Lebensversicherung ein. Keine guten Nachrichten für Kunden, die ihre Rente aufbessern wollen. Die BaFin ging im August 2024 einen Schritt weiter und mahnt mehr Kundennutzen in der Lebensversicherung an.

Nachsitzen ist angesagt, denn die BaFin blickt jährlich in die Jahresabschlüsse der Versicherer und prüft in Abständen vor Ort. Etliche Lebensversicherer befanden sich bereits unter verstärkter Aufsicht, um dort drohende Probleme einzuhegen. Nun plopt Kritik zu Kosten und Kundennutzen hoch. Versicherungsmakler geraten zwischen die Stühle. Das Lebengeschäft ist angesichts drohender gesetzlicher Rentenlücken unumgänglich. Die Kosten in den Verträgen drücken jedoch auf die Abschlusslaune.

## Kosten von Beginn an

Ein Großteil der Lebens- bzw. Rentenversicherungen sind mit Abschlussprovisionen kalkuliert. Davon sind die Vermittlungskosten vom Wecken des ersten Kundeninteresses über gut dokumentierte Beratungen bis zum Kontrollblick in die ausgefertigten Versicherungsscheine nebst dem Unternehmergewinn zu bestreiten. Hinzu kommen alle Kosten des Personenversicherers beginnend mit der Pro-

duktbeschreibung in Webseiten, für Produktentwicklung nebst Marketing, für den hauseigenen Vertrieb sowie für Arbeiten von Antragsingang bis Policierung. Die den Verträgen anteilig zugeordneten Kosten plus die Abschlussprovisionen für Vermittler sind die Abschlusskosten. Abgesehen von den Einmalbeitragszahlungen übersteigen die Abschlusskosten die Erst- bzw. Folgebeiträge oftmals um das Ziffache und sind mit der Policierung fällig. Der Personenversicherer finanziert den Betrag vor und nimmt dafür Zinsen, die auf der Höhe von Überziehungszinsen für Girokonten oder Kreditkarten liegen können.

## Mehr als nur Aufwand

In den ersten Jahren sollen zusätzliche Kostenanteile die Abschlusskosten schneller tilgen. Die Kostentilgung erstreckt sich gewöhnlich über fünf Jahre und geht mit der Provisionshaftung für Vermittler von 60 Monaten einher. Bei konstantem Beitrag wandern geringere Sparanteile in die Kapitalanlagen. Experten monieren, dass dieses Verfahren Zinseszinsseffekte und Fondsentwicklungen ausbremst. Bei einer vorzeitigen Kündigung fallen Deckungskapital bzw. Fondsvermögen geringer aus. Von dem Betrag gehen noch Stornoabschläge ab. Für Verträge, die bis 2007 abgeschlossen wurden, galten Mindestrückkaufswerte von 50 % der eingezahlten Beiträge. Lebensversicherungen gegen laufenden Beitrag mit Beginn ab 2008 dürften solche Werte kaum erreichen. Ziehen Makler bzw. dessen Kunden eine Notbremse, weil der Lebensversicherer unterperfornt, sind die finanziellen Verluste vorprogrammiert. Abwägungen zur künftigen Vertragsentwicklung gehören mittlerweile zum Pflichtprogramm in der Versicherungsberatung. In sogenannten Nettotarifen sehen einige Makler eine passende Alternative. Um die Abschlussprovision reduzierte Abschlusskosten sorgen für höhere Sparerfolge. Höhere Zinseszinsseffekte und Bör-

Fotos: © strichfiguren, keys979 - stock.adobe.com

Die BaFin-Prüfung von 13 Lebensversicherern ergab jährliche Effektivkosten in Höhe von

# 4 %

und mehr.

Quelle: BaFin



sengewinne verweisen Bruttomodelle mit Abschlussprovision nach hinten. Statt einer Provision zahlt der Kunde zumeist ein Honorar aus Eigenmitteln, welches sich zügig amortisieren soll. Ob sich Brutto- oder Netto-Policen jeweils besser rechnen, erörtern Makler und Kunde im Beratungsgespräch. Weitere Kostentreiber sind unterjährliche Zahlungsweisen, denn die Aufschläge für Ratenzahlungen knabbern an Sparanteilen und Renditen. Vorteilhafter: Den Erstbeitrag für ein Jahr vom Sparkonto finanzieren und danach beispielsweise monatlich den Jahresbeitrag ansparen. Ein Effektivzinsvergleich offenbart die Nachteile von Ratenzahlungen gerade bei niedrigem Zinsniveau. Fondsanlagen, zum Teil für Durchschnittskunden schwer verständlich auf einige Anlagetöpfe verteilt, sind in der Lebensversicherung fester Standard. Der Risikoträger delegiert die Kapitalanlagerisiken an seine Kunden und berechnet für die Fondsanlagen nebst Fondswechseln zusätzliche Kosten. Aus dem Fondsvermögen vereinnahmen Versicherer weitere Prozentanteile. Makler sind gehalten, die Kosten im Neugeschäft und Bestand aufzuschlüsseln. Einige Kunden wenden sich an den gesetzlichen Rententräger, um Rentenpunkte zu erwerben. Die Ansprüche steigen, sind staatlich garantiert und provisionsfrei. Dafür liegt das künftige Rentenschicksal in den Händen der Politik.

## Am Anfang vom Ende

Neben dem Einmalbeitragsgeschäft dominieren Rentenversicherungen mit und ohne Auszahlungsoptionen die Lebensversicherungslandschaft. Das Langlebigerisiko trifft private Risikoträger ebenso wie gesetzliche Rentenversicherer. Die Privaten vereinbaren Rentenfaktoren, um das angesparte Kapital zu verrenten. Die Kosten, Langlebigkeit und Zinsentwicklung bestimmen die Rentenfaktoren, welche entsprechend variieren. Die Rentenempfänger haben darauf kaum Einfluss und rätseln vielmehr, wie Lebensalter über 100 und mehr Jahren, die Versicherungsaktuarien in Rentenfaktoren einpreisen, zu erreichen sind. Die Rentenfaktoren verkomplizieren die Versicherungsberatungen erheblich. Gerade ältere Lebensversicherungsverträge weisen günstige Rentenfaktoren auf. Selbst bei geringerer Ansparsumme können Renten so höher ausfallen. Weitere Unsicherheiten bringen höchst richterliche Urteile, nach denen Bewertungsreserven in Kapitalanlagen dem Lebensversicherer in einer wirtschaftlichen Schieflage statt den Kundenverträgen zufließen. Die rückläufigen Zahlen der deutschen Lebensversicherer verwundern kaum. Die Lebensversicherer reagieren und sorgen mit neuen Tarifen für frischen Wind. Mit einem Segen des BaFin wird es wohl besser als es aussieht. (gg)

# „Gefestigte Position im Markt“

DELA ist einer der führenden Lebensversicherer der Niederlande und seit 2018 in Deutschland mit einer Zweigniederlassung am Standort Düsseldorf vertreten. Im Interview spricht Dietmar Diegel, Chief Commercial Officer bei DELA Lebensversicherungen in der Niederlassung Deutschland, über die weitere Expansion, den Unterschied zum Wettbewerb sowie aktuelle Trends im Markt für Sterbegeld- und Risikolebensversicherungen.

**finanzwelt:** Herr Diegel, seit November 2024 sind Sie CCO bei DELA Lebensversicherungen. Welche Ziele haben Sie sich persönlich gesetzt?

**Dietmar Diegel»** Nach ihrem Markteintritt im Jahr 2018 hat die DELA in kurzer Zeit einen mehr als beachtlichen Start in Deutschland hingelegt. Und sie verfolgt auch für die Zukunft eine ambitionierte Strategie. Dabei in der Funktion des CCO mitzuwirken, ist für mich äußerst reizvoll. Nachdem die DELA sich im Vermittlermarkt bereits sehr gut etabliert hat, ist es für mich ein nächstes wichtiges Ziel, die DELA als Marke auch im Endkundenmarkt zu positionieren.

**finanzwelt:** Und welches Zwischen-Fazit ziehen Sie nach rund sieben Jahren für die Erschließung des deutschen Marktes?

**Diegel»** Wie bereits erwähnt, können wir mit den ersten sieben Jahren in Deutschland sehr zufrieden sein. Wir haben es durch die Kombination unserer mehrfach ausgezeichneten Produkte mit innovativen Selling Stories und erstklassigen Services für unsere Partner auf der Maklerseite geschafft, sehr schnell und erfolgreich Fahrt aufzunehmen.

**finanzwelt:** Was ist Ihr USP, wie unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb?

**Diegel»** Wir wollen als DELA bewusst anders sein und verstehen uns nicht als ein normaler Versicherer, sondern wir stehen als Partner an der Seite der Mitglieder unserer Gemeinschaft. Diese besondere DNA spüren auch unsere Kunden und in gleicher Weise unsere Mitarbeitenden und alle Menschen und Unternehmen, mit denen wir auf der Seite der Vermittlung zusammenarbeiten. Unser Claim ‚DELA füreinander‘ ist daher für uns kein Lippenbekenntnis, sondern ein Auftrag. Das mag gerade in der deutschen Versicherungswelt etwas ‚metaphysisch‘ anmuten. Es ist am Ende aber genau das, was den Unterschied macht. Natürlich ist auch unser ausgezeichnetes Produktangebot eine tragende Säule, jedoch bei weitem nicht die einzige.

**finanzwelt:** Welche wichtigen Trends kennzeichnen aktuell den Markt für Sterbegeld- und Risikolebensversicherungen?

**Diegel»** Bei den Sterbegeldversicherungen sprechen einige Aspekte dafür, dass dieser Bereich weiter wachsen wird. Unsere Gesellschaft altert. Zugleich öffnet sie sich langsam gegenüber der Auseinandersetzung mit dem Tod. Zudem lassen die steigenden Bestattungskosten immer mehr Menschen die Notwendigkeit erkennen, für den Trauerfall vorzusorgen. Gefragt sind leicht verständliche und unkomplizierte Produkte, die Angehörige finanziell und auch organisatorisch entlasten. Hinzu kommt der Trend, sich bewusst für nachhaltige und individualisierte Bestattungsformen zu entscheiden, die Ausdruck von Individualität und Selbstbestimmtheit über den Tod hinaus sind.

Bei Risikolebensversicherungen dürfte nicht zuletzt das Bedürfnis, Familie und Partner auch in einem wirtschaftlich unsicheren Umfeld finanziell abzusichern, zu einer wach-

“

**Unser Claim ‚DELA füreinander‘ ist für uns kein Lippenbekenntnis, sondern ein Auftrag. Das mag gerade in der deutschen Versicherungswelt etwas ‚metaphysisch‘ anmuten. Es ist am Ende aber genau das, was den Unterschied macht.**

senden Nachfrage führen. Gewinnen werden insbesondere solche Angebote, die sich flexibel an die Lebensphasen der Kunden anpassen lassen.

**finanzwelt:** Wie sieht die Vertriebsstrategie der DELA Lebensversicherungen aus? Welche Bedeutung haben für Sie die Makler?

**Diegel»** Die Zusammenarbeit mit Maklern wird auch in Zukunft eine hervorgehobene Rolle in unserer Vertriebsstrategie spielen. Aus meiner Sicht erlebt der Maklermarkt zurzeit eine außerordentlich erfreuliche Entwicklung, bei der gerade junge Makler mit innovativen Geschäftsmodellen und -ideen die bestehende Struktur bereichern. Diese Entwicklung wollen wir aktiv mitgestalten, fördern und an ihr teilhaben. Wenn ich gesagt habe, dass wir uns auch im Endkundenmarkt stärker positionieren wollen, dann steht das in keinerlei Widerspruch zu unserer Strategie im Maklermarkt. Im Gegenteil, eine starke Marke kommt auch unseren Vertriebspartnern zugute und ich bin sicher, dass unsere Initiativen für den Endkundenmarkt die Zusammenarbeit stärken werden.

**finanzwelt:** Der Schutz von Hinterbliebenen ist ein gesellschaftlich relevantes Thema. Gleichzeitig setzen sich aber die Menschen oft nur ungern mit ihrer eigenen Endlichkeit auseinander. Was raten Sie Maklern, wie sie das Thema Tod und Vorsorge am besten ansprechen können?

**Diegel»** Legen sie jegliche Scheu ab! Machen Sie sich und Ihren Kunden bewusst, dass die Hinterbliebenenvorsorge etwas Positives ist. Im Mittelpunkt steht der Schutz der Liebsten und nicht Tod und Sterben. Um darüber mit den Kunden ins Gespräch zu kommen, bieten wir eine Vielzahl von Hilfestellungen. Diese reichen von juristisch geprüften Vorsorgedokumenten über gezielte Weiterbildungsformate bis hin zu einer Auswahl erprobter Ansätze für die Vorsorgeberatung. Wir unterstützen Makler dabei, einen Einstieg in die Vorsorgeberatung ihrer Kunden herzustellen, ihnen den individuellen Bedarf aufzuzeigen und sie entsprechend zu beraten.

**finanzwelt:** Wie war die Geschäftsentwicklung bei DELA im Jahr 2024?

**Diegel»** Trotz einer von politischen und wirtschaftlichen Verwerfungen geprägten Zeit, haben wir es gemeinsam mit unseren Maklern geschafft, mehr Menschen für den wichtigen Schutz ihrer Liebsten vor den Folgen eines Todesfalls zu sensibilisieren. Seit unserem Markteintritt haben wir mittlerweile über

300.000 neue Kunden gewonnen und gehören zu den Top-Anbietern von Risikolebens- und Sterbegeldversicherungen. Damit haben wir uns im Markt eine gefestigte Position als der Spezialist für die Hinterbliebenenabsicherung erarbeitet.

**finanzwelt:** Wie ist Ihr Ausblick für das Jahr 2025? Welche Schwerpunkte stehen auf Ihrer Agenda?

**Diegel»** Zunächst einmal geht es um die Umsetzung der bereits beschriebenen Maßnahmen und Strategien: Die weitere Stärkung unserer Position im Maklermarkt und der Aufbau einer starken Positionierung im Endkundensegment. Um bei diesen Aufgaben erfolgreich zu sein, werden wir natürlich auch die Produktseite weiterentwickeln. Ich bin überzeugt, die DELA wird für die eine oder andere positive Überraschung im neuen Jahr 2025 gut sein. (mho)





Du bist nicht allein.

# Neues Konzept für betriebliche Gesundheitsvorsorge

**Gesundheit fördern und gemeinsam mehr bewegen**

**Der bKV-Markt ist stark von Wachstum und Dynamik geprägt. Deshalb hat die R+V Krankenversicherung ihr Gesundheitskonzept PROFIL neu aufgestellt.**

Seit 2015 hat sich die Anzahl der Betriebe, die ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine bKV anbieten, mehr als verfünffacht. Damit erhalten inzwischen rund 1,8 Millionen Menschen eine betriebliche Gesundheitsvorsorge. Tendenz steigend.

Das neue Konzept richtet sich vor allem an Unternehmen ab zehn Mitarbeitenden und legt den Schwerpunkt auf neue, leistungsstarke Budgettarife. Diese gibt es nun in fünf Budgethöhen bis maximal 1.500 Euro pro Kalenderjahr. Das Budget kann frei für die versicherten Leistungen verwendet werden. Enthalten sind unter anderem Leistungen für Vorsorgeuntersuchungen, Sehhilfen, Naturheilverfahren sowie Zahnersatz.

Die Versicherten können zudem kostenlos verschiedene Gesundheitservices nutzen. Dazu zählen die Suche nach passenden Fachärzten oder Krankenhäusern sowie die Terminvereinbarung. Darüber hinaus können Angehörige in den entsprechenden Tarifen mitversichert werden und auch für privat krankenversicherte Mitarbeitende sind viele Tarife der neuen Produktwelt abschließbar.

„Mit dem neuen Gesundheitskonzept PROFIL haben wir ein extrem leistungsstarkes Produktkonzept auf den Markt gebracht und damit neue Standards gesetzt“, sagt Stefan Huhn, Vorstand der R+V Krankenversicherung. „Schon jetzt können wir sehen, dass das neue Konzept das bisher schon kräftige Wachstum der R+V Krankenversicherung zusätzlich beschleunigt, und das Jahr ist noch jung.“

## Ihre Kunden profitieren von vielen Vorteilen

- ✓ Einfach strukturiert, flexibel kombinierbar und bedarfsgerecht
- ✓ Keine Gesundheitsprüfung für Mitarbeitende
- ✓ Keine Wartezeiten
- ✓ Mitversicherung von Familienangehörigen möglich
- ✓ Versicherungsschutz auch für privat Krankenvollversicherte
- ✓ Weiterführung des Versicherungsschutzes ohne Gesundheitsprüfung nach dem Ausscheiden und bei Renteneintritt möglich
- ✓ Gesundheitservices mit echtem Mehrwert
- ✓ Digitale Verwaltung der bKV mit dem R+V-Firmenportal Vorsorge
- ✓ Mit unserem umfassenden Vermarktungspaket sind Mitarbeitende bestens über ihr attraktives Versorgungsangebot informiert



Beitragsfreistellung in entgeltfreien Zeiten

Attraktive Einheitsbeiträge

Mitversicherung laufender Versicherungsfälle

Keine Kombinationspflichten



*gilt für Großkollektive ab 10 Mitarbeitenden*

Mehr Informationen rund um die betriebliche Krankenversicherung finden Sie unter

[www.makler-gesundheit.de/profil](http://www.makler-gesundheit.de/profil)

Scan me



Schreiben Sie uns – wir sind gerne für Sie da!



Marion Schulz  
Maklerreferat



Frank Petzold  
Maklerreferat

Scan me



E-Mail: [mpg@ruv.de](mailto:mpg@ruv.de)

Zum 01.02.2025 hat Dr. Florian Sallmann den Vorstandsvorsitz bei der InterRisk übernommen. Zur Jahreswende war er zu Gast in der finanzwelt-Redaktion. Dreh- und Angelpunkt war die Frage, wohin sich die Gesellschaft künftig entwickeln wird. Insofern spielte die Motivlage Sallmanns eine entscheidende Rolle. Wie möchte er die InterRisk aufstellen, welche Teilbereiche gilt es zu stärken? Darüber hinaus ging er auch auf jene Produkte ein, die aktuell verstärkt im Fokus der Gesellschaft stehen.

**finanzwelt:** Herr Dr. Sallmann, Sie übernehmen den Vorstandsvorsitz bei der InterRisk. Welche Gründe haben letztlich den Ausschlag gegeben?

**Dr. Florian Sallmann»** Es gibt nicht den einen Grund, vielmehr ist es ein Bündel an Argumenten, die mich überzeugt haben.

**Dr. Sallmann»** Die InterRisk ist wie eine Perle, leicht verstaubt, die man etwas polieren muss und deren Wert von vielen verkannt wird. Fälschlicherweise, denn wir verfügen über alles, was eine Versicherungsgesellschaft auszeichnet. Die Menschen und das Miteinander stimmen, die InterRisk hat eine attraktive Produktpalette und das Unternehmen ist bei vielen Maklern seit jeher bekannt. Gleichwohl sollten wir an unserer Außenwirkung arbeiten – wir müssen unser Licht wahrlich nicht unter den Scheffel stellen. Hier gilt es anzusetzen, um den Aktionsradius zu erweitern und den Bekanntheitsgrad im Gesamtmarkt zu erhöhen.

**finanzwelt:** Bleiben wir einen Augenblick noch bei Ihrem Unternehmensslogan „Einfach herausragend – herausragend einfach“. Was darf man darunter verstehen?

## Ziel ist, die Bekanntheit der Marke zu steigern

Nach beruflich erfolgreichen Stationen bei anderen Gesellschaften bietet sich mir nun die Möglichkeit, die InterRisk Versicherungen als Vorstandsvorsitzender in eine neue Ära zu führen. Ich kann und werde mein Know-how, mein über Jahre gewachsenes Netzwerk und alle meine Erfahrungen nutzen, um die Gesellschaft voranzubringen. Potenziale heben, Synergien erzeugen, um die Zukunft aktiv und erfolgreich zu gestalten. Natürlich baue ich dabei auf einem grundsoliden Fundament auf.

**finanzwelt:** Das führt wahrscheinlich zu den weiteren Aspekten, die Sie bei der InterRisk nachhaltig überzeugt haben.

**Dr. Sallmann»** In der Tat. Die InterRisk Versicherungs-AG und InterRisk Lebensversicherungs-AG gehören zur börsennotierten Vienna Insurance Group, eine der führenden Versicherungsgruppen in CEE. Die Wurzeln der Vienna Insurance Group reichen weit bis in die Anfänge des 19. Jahrhunderts zurück. Das Unternehmen verfügt über eine große finanzielle Stärke und exzellente Bonität. Speziell die letztgenannten Aspekte sind für Versicherungsgesellschaften, aber auch für die Versicherer, in einem durchaus ambitionierten Marktumfeld von höchster Bedeutung. Insofern sind wir als InterRisk bei unserer Muttergesellschaft gut aufgehoben. Doch auch die InterRisk selbst ist bekanntlich kein Newcomer, sondern blickt hierzulande auf eine langjährige Erfahrung als reiner Maklerversicherer zurück.

**finanzwelt:** Ein interessanter Punkt. Wie verorten Sie Ihr Haus im deutschen Markt? Man hat sie vielleicht nicht immer auf den ersten Blick im Fokus.

**Dr. Sallmann»** Das Unternehmensverständnis der InterRisk leitet sich daraus ab, ausgezeichnete Produkte und herausragenden Service im Sinne der Kunden zu verbinden und das auf einfache Art und Weise. Das ist schnell gesagt, es muss gelebt werden. Dafür steht das Unternehmen seit jeher. Und natürlich ist die Umsetzung des Slogans in die Praxis ein fortlaufender Prozess. Produktfeatures müssen ständig angepasst und verbessert werden. Ein Grund dafür, dass wir in vielen Ratings auf den vorderen Plätzen zu finden sind. Und auch im Service geht es um stetige Optimierungen.

**finanzwelt:** Das ist eine schöne Überleitung. Das Produktspektrum der InterRisk ist eher zentriert oder breit aufgestellt?

**Dr. Sallmann»** Seit Bestehen ist die InterRisk produktseitig sehr breit aufgestellt. Ich nenne exemplarisch die Sparten Leben, BU oder Haftpflicht. Ich bin davon überzeugt, dass wir in allen Produktkategorien ein zuverlässiges, für unsere Kunden wichtiges Leistungsversprechen abgeben. Das gilt es, verstärkt nach außen zu transportieren. Natürlich gibt es Bereiche, die wir nicht bedienen, beispielsweise Kfz-Versicherung.

**finanzwelt:** Im vergangenen Jahr erhielten Sie u. a. eine Auszeichnung in der Kategorie Unfallversicherung. Was zeichnet hier Ihr Produkt im Besonderen aus?

**Dr. Sallmann»** Diese Auszeichnung hat uns riesig gefreut und spiegelt das Selbstverständnis der InterRisk als idealer

Lösungslieferant wider. Wir sehen uns darin bestärkt, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen, Produkte mit hervorstechenden Leistungsmerkmalen anzubieten und diese mit den Aspekten kompetenter Serviceleistung und hoher Transparenz zu verknüpfen. Übrigens ist die jüngste Auszeichnung sozusagen nur das i-Tüpfelchen gewesen auf die Erfolge der vergangenen Jahre.

**finanzwelt:** Gibt es Produkte, die Sie besonders hervorheben möchten?

**Dr. Sallmann»** Neben unserer Unfallversicherung, die bei vielen Partnern und Maklern gesetzt ist, möchte ich gerne den Fokus auf die fondsgebundene Rentenversicherung legen. Speziell in der heutigen Zeit ist es für viele Menschen wichtig, langfristig zu denken und vor allem dementsprechend zu handeln. Die private Altersvorsorge wird angesichts der bekannten Rahmenbedingungen immer wichtiger. Die Produkte müssen natürlich vergleichsweise einfach, verständlich und transparent sein. Unsere FondsRente ist eine fondsgebundene Rentenversicherung, bei welcher in unterschiedliche Fondskategorien investiert werden kann.

**finanzwelt:** Wie flexibel ist die FondsRente? Was zeichnet sie aus?

**Dr. Sallmann»** Bei der Fondsauswahl sind die Kunden sehr flexibel und können ihr individuelles Portfolio gemäß des eigenen Chance-Risiko-Profiles aus ETFs und/oder aktiv gemanagten Fonds selbst zusammenstellen. Je nach Anlage-schwerpunkt ergibt sich die Auswahl aus mehr als 100 Fonds der Kapitalanlagegesellschaften. Alternativ zur individuellen Auswahl haben wir für unsere Kunden drei Fondspakete zusammengestellt. Mit unserer FondsRente bieten wir eine moderne und attraktive Form des Vermögensaufbaus und der Altersvorsorge.

**finanzwelt:** Kein Gespräch, ohne das vielschichtige Thema der Digitalisierung zu streifen...

**Dr. Sallmann»** Digitale Prozesse halten Einzug in die Beratung. Die digitale Welle ist gekommen, um zu bleiben. Das sehen wir auch und versuchen, dem Vermittler die Arbeit zu erleichtern. Ich erwähne nur die Möglichkeiten der KI. Dennoch lebt unser tägliches Tun in erster Linie vom persönlichen Kontakt mit den Menschen. Dieser ist letztlich durch nichts zu ersetzen.

**finanzwelt:** Zum Abschluss bitte ein kurzes Statement zu Ihrer „Vision der künftigen InterRisk“.

**Dr. Sallmann»** Gerne. Wir sprachen eben über das Bildnis der etwas verstaubten Perle. Gemeinsam mit meinen Mitstreitern und einer hoch kompetenten Mannschaft habe ich mir das primäre Ziel gesetzt, die Bekanntheit der Marke zu steigern. Die InterRisk bietet eine breite Produktpalette und exzellenten Service. Das gilt es, künftig besser zu kommunizieren. Wir müssen uns nicht verstecken. Daraus ergibt sich dann zusätzliches Wachstum mit neuen Partnern. (ah)



# Cyber-Crime ist Chefsache

**Cyber-Kriminelle nehmen Unternehmen stärker ins Visier. Besonders aus dem Ausland droht Gefahr. Nur jedes dritte Delikt wird aufgeklärt. Mobilfunknetze und Internetverbindungen als Grundlagen für abgesicherte IKT-Infrastrukturen schwächeln außerhalb von Metropolregionen. Die Politik konzentriert sich dafür auf schärfere Gesetze, um Sicherheit zu erzeugen.**

Mit der Abwehr von Cyber-Attacken, die mitunter von nicht wohlgesonnenen Staaten ausgehen, bleiben die Unternehmen oftmals allein. Statt solchen Staaten und anderen Cyber-Kriminellen mit Nachdruck auf die Finger zu klopfen, drängen die verantwortlichen Politiker über Regulatorik die von Cyber-Attacken betroffenen Unternehmen von der Opferseite in eine Täterrolle. 2025 werden dafür gravierende Gesetze scharf geschaltet.

## Regulatorik

Nur jedes vierte Unternehmen hat bisher die DSGVO, die Datenschutz-Grundverordnung aus 2018, voll umgesetzt. Der Rest sieht kleinere und immerhin ein Viertel noch größere Umsetzungslücken. Das Gesetz zur Erhöhung der Sicherheit informationstechnischer Systeme überträgt in Version 2.0 dem Bundesamt für Sicherheit in der Informa-

tionstechnik, kurz BSI, mehr Durchsetzungskompetenz für die Cyber-Sicherheit von Unternehmen und für Verbraucher. Im Mittelpunkt stehen weiterhin kritische Infrastrukturen wie z. B. Mobilfunknetzbetreiber oder auch Rüstungshersteller. Dabei sollten deren Dienstleister und Zulieferer die erhöhten Sicherheitsanforderungen ebenso erfüllen. Anfang 2025 wird mit DORA die neue digitale und operationelle Resilienz in der europäischen Finanzwirtschaft ihren Einzug halten. Rund um die IKT, bzw. Informations- und Kommunikationstechnik, erreichen das Risikomanagement, die Behandlung und Vermeidung von Vorfällen sowie die Überwachung von Drittanbietern ein höheres Sicherheitslevel; zumindest in der Theorie. Viele Geschäftsführer, bei denen DORA die Verantwortlichkeit und alle Verpflichtungen primär verortet, dürften sich noch auf dem Weg zur Umsetzung von DORA befinden. Es bleibt angesichts noch kommender Gesetze fraglich, ob zuständige Aufsichtsbehörden langatmige Umsetzungszeiten wie zur DSGVO dulden.

Mit Verspätung kommt in 2025 die NIS-2-Richtlinie für mehr Cyber-Resilienz innerhalb der Europäischen Union. NIS steht für Network and Information Security. Rund 30.000 deutsche Institutionen und Unternehmen aus 18 sicherheitsrelevanten Sektoren, etliche davon aus dem Finanzwesen, kommen an die sehr kurze Cyber-Sicherheitsleine. Die besonders wichti-



gen Unternehmen mit über 250 Mitarbeitern oder 50 Mio. Euro Jahresumsatz treffen aktive Nachweispflichten über das voll funktionsfähige Risikomanagement. Wichtige Unternehmen mit über 50 Mitarbeitern bzw. 10 Mio. Euro Umsatz p. a. müssen diese Information zum Risikomanagement vorhalten und auf behördliche Anforderung vorlegen können. Verstöße regelt ein Bußgeldkatalog, welcher stattliche Zahlungen bis in den Prozentbereich des weltweiten Jahresumsatzes vorsieht.

## Restriktionen

Neu unter NIS-2 ist die explizite Geschäftsleitungsverantwortung bei Pflichtverletzungen. Bußgelder und Schadensersatz bestreiten verantwortliche Geschäftsleiter direkt aus ihrem Privatvermögen. NIS-2 zielt in kritischen Sektoren ähnlich wie DORA u. a. auf eine sichere IKT ab. Den physischen Schutz kritischer Einrichtungen vor Naturereignissen, Sabotage oder Terrorangriffe regelt die Critical Entities Resilience Directive, oder kürzer die CER. Beide Resilienz-Richtlinien sind bereits seit 2023 in der EU in Kraft. Mit der versäumten Einbindungsfrist bis Oktober 2024 in deutsche Gesetze riskiert Deutschland ein Vertragsverletzungsfahren mit der EU. Trotz einer Konzentration auf sicherheitskritische Sektoren mit Mitarbeiter- und Umsatzgrenzen rechnen Expertenkreise

ebenfalls mit Auswirkungen auf Dienstleister und Zulieferer der von CER bzw. NIS-2 betroffenen Unternehmen. Einwirkungen von dritter Seite sind ein wesentlicher Bestandteil im Unternehmensrisikomanagement. An einer Einbeziehung der externen Partner dürften die Geschäftsleiter angesichts ihrer Haftung mit dem Privatvermögen ein vitales Interesse haben.

## Risikomanagement

Eher früher als später dürften die neuen Gesetze ebenfalls Versicherungsmakler treffen. Schließlich ist ein passender Versicherungsschutz wichtig, falls Risikomanagementmaßnahmen in betroffenen Unternehmen versagen. Neben dem umfangreichen Cyber-Schutz sollten sich alle Geschäftsführer als „Directors and Officers“ um eine eigene D&O-Deckung in ausreichender Millionenhöhe bemühen. Die gesetzlichen Fallstricke rund um Datenschutz, IKT-Sicherheit und Cyber-Gefahren sind sehr eng gelegt. Opfer einer Cyber-Attacke rücken bei Versäumnissen durch den Gesetzgeber umgehend in die Täterschaft auf. Auch die Unternehmen selbst sollten sich vor finanziellen Verlusten aus Fehlern der Leitungs- und Aufsichtsorgane via D&O schützen. Um wachsamem Strafverfolgern zu begegnen, unterstützt die Straf-Rechtsschutz mit finanziellen Mitteln. Befähigte Rechtsexperten für Cyber-, Daten- und IKT-Sicherheitsvergehen sind rar und teuer. Die wirtschaftlichen Folgen aus Cyber-Angriffen können betroffene Unternehmen, ähnlich wie hohe Haftpflichtansprüche oder ein Betriebsausfall, in die Pleite katapultieren. Versicherungen garantieren dabei kein Schaden-Happyend. Allein die Melde- und Veröffentlichungspflichten bei Cyber-Vergehen können das Unternehmensimage in der öffentlichen Wahrnehmung schwer anschlagen. Kunden und Zulieferer machen gewöhnlich einen größeren Bogen um Betroffene und bevorzugen die unbescholtene Konkurrenz. Deshalb gehört die kontinuierliche Absicherung von Daten und IKT auf dem technisch neuesten Stand sehr weit oben auf die Geschäftsleitungsagenda.

Die Komplexität der Cyber-, Daten- und IKT-Sicherheit wächst und daraus erwachsende Fehlentscheidungen und Versäumnisse erfordern eben einen passenden D&O-Schutz. Etliche Unternehmen unterschätzen zudem Mitarbeiter, die gutgläubig, in Unkenntnis oder aus Vorsatz erhebliche Verluste verursachen. Sicherheitsverfahren, Schulungen sowie angemessene Überwachungen minimieren Diebstähle, Fehlüberweisungen, Unterschlagungen und andere kriminelle Aktivitäten, die von innen oder auch außen initiiert werden. Vertrauensschadenversicherer erwarten wie Cyber-, D&O-, Haftpflicht- oder Rechtsschutzversicherer die Einhaltung der relevanten gesetzlichen Regelungen und gängigen Sicherheitsrichtlinien. Und diese entwickelt der Gesetzgeber bekanntlich gerne und stetig weiter. (gg)

# Diagnosen, die das berufliche Ende bedeuten können

Die Berufsunfähigkeit (BU) kann jeden treffen. Auf was es bei einer BU-Versicherung ankommt, darüber sprach finanzwelt eingehender mit Dr. Jürgen Bierbaum, stellvertretender Vorsitzender der Vorstände ALH Gruppe. Zudem gingen wir im Gespräch auf die Reformvorschläge der privaten Altersvorsorge ein.

**finanzwelt:** Herr Dr. Bierbaum, die Pläne zur Reform der privaten Altersvorsorge liegen auf Eis. Es gilt abzuwarten, was eine neue Regierung letztlich umsetzt. Wie wichtig ist dieses Vorhaben ganz grundsätzlich?

**Dr. Jürgen Bierbaum»** Dieses Vorhaben ist grundsätzlich zu befürworten und es wird Zeit, dass sich etwas in die richtige Richtung bewegt. Die Gründe liegen auf der Hand. Ich greife zwei heraus. So sind die Zinsen, trotz des deutlichen Anstiegs, immer noch auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau. Das bedeutet, dass Garantieniveaus von über 80 % die Kapitalanlage stark einengen. Zum anderen leben die Menschen erfreulicherweise immer länger. Ein wichtiger Aspekt, den es bei der Ausgestaltung der Reformvorschläge zu berücksichtigen gilt.

**finanzwelt:** Kapitalmarktnahe Finanzprodukte in die Förderung bzw. Rentenphase mit aufzunehmen, werten Sie als richtigen Schritt?

**Dr. Bierbaum»** Prinzipiell braucht es diese Offenheit für eine kapitalmarktorientierte Altersvorsorge. Insbesondere die in den ursprünglichen Reformplänen vorgesehene Möglichkeit der Versicherten, in der Rentenphase 20 % der angesparten Summe in Anlagen wie Aktien investieren zu können, geht in die richtige Richtung.

**finanzwelt:** Kommen wir zu einem anderen wichtigen Thema: die Berufsunfähigkeit. Mitunter ist das dahinterliegende Risiko nicht immer in den Köpfen verankert.

**Dr. Bierbaum»** Es gibt viele Diagnosen, die im Zweifel das berufliche Ende bedeuten können. Der Krankenstand ist hoch und circa ein Viertel aller Beschäftigten werden im Laufe ihres Arbeitslebens zumindest vorübergehend berufsunfähig. Wer dann ohne Rücklagen und finanzielle Absicherung dasteht, dem droht möglicherweise der finanzielle Ruin. Insofern sollte sich jeder frühzeitig mit dem Thema eingehend befassen und eine Berufsunfähigkeitsversicherung in Betracht ziehen.

**finanzwelt:** Doch auch hierbei müssen Versicherte erstmal durch das Dickicht an Tarifen durchsteigen. Können Sie uns sagen, welche Merkmale wichtig sind?

**Dr. Bierbaum»** Das Risiko, berufsunfähig zu werden, kann mich früh oder spät im Arbeitsleben treffen. Insofern ist es wichtig,



die finanzielle Stabilität des Versicherers im Auge zu haben. Darüber hinaus sind hochwertige Versicherungsbedingungen, nachhaltige Produktkalkulation, gutes Underwriting und sorgfältige Leistungsregulierung entscheidend.

**finanzwelt:** Was bieten Sie hierbei als Versicherer den Kunden?

**Dr. Bierbaum»** Im vergangenen Jahr haben wir beispielsweise mit einer Überarbeitung unseres Berufsunfähigkeitsschutzes das Angebot für die Kunden deutlich angepasst. Ich erwähne die Option einer Beitragspause für bis zu 24 Monate bei unverändertem Versicherungsschutz und die neuen Gesundheits-services mit Schwerpunkt mentale Gesundheit.

**finanzwelt:** Gutes Stichwort zum Schluss. Die Psyche beeinträchtigt immer mehr Mitbürger...

**Dr. Bierbaum»** Psychische Erkrankungen sind die häufigste Ursache für eine Berufsunfähigkeit. Der Mangel an Therapieplätzen ist hinlänglich bekannt. Deshalb bieten wir Hilfe bei der Therapie-Terminfindung sowie unterstützende professionelle Online-Programme bei Stress, Depressionen, Angststörungen oder Burnout an. Es ist wichtig, die Menschen in diesen Situationen nicht allein zu lassen. (ah)

Eric Bussert,  
Vorstand Vertrieb und Marketing

# Cleverer KV-Voll-Tarif für Angestellte

## Top positioniert

Mit dem neuen Tarif Advanced Fit setzt HanseMerkur ein weiteres starkes Zeichen in der Privaten Krankenvollversicherung. Beitragsbewusste Angestellte profitieren vom besten Preis-Leistungs-Verhältnis am Markt und einer garantierten Beitragsrückerstattung von 1.000 € bei Leistungsfreiheit – und das alles ohne Selbstbeteiligung. Überzeugende Argumente für Ihre Kundengespräche und Ihren Vertriebs Erfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist  
**HanseMerkur**

# Alter Schutz und neues Risiko

**Für 2025 drohen den Schadenversicherern weiterhin tieferote Ergebnisse. Trotz massiver Beitragserhöhungen dürfte die Schieflage zwischen Beitragseinnahmen und Schadenaufwendungen wie beispielsweise für Fahrzeuge oder Gebäude anhalten.**

Trendwenden in puncto Fachkräftemangel, Reparaturkostenentwicklung oder klimabedingte Naturschadenergebnisse sind außer Sicht. Zudem drückt die Konjunkturentwicklung auf die Stimmung in vielen Führungsetagen. Versicherungen mit gehalts- oder umsatzbezogener Beitragsfindung werfen weniger ab. Auf der anderen Seite treten noch Schäden aus den besseren Geschäftsjahren zutage. Eine Pleitewelle lässt Firmenkunden verschwinden und bringt die verbleibenden Firmen in Liquiditätsengpässe oder sorgt für steigende Schadenquoten in der Kreditversicherung. Makler mit Firmen-, Fahrzeug- oder Gebäudeversicherungen sollten auf der Hut sein. Sofern

es für Schadenversicherer wirtschaftlich zu eng wird, stehen Schadensanierungen von Kundenbeständen ins Haus.

## Gebrandmarkte Kunden

Aus Schadengründen gekündigte Versicherungsnehmer sowie deren Makler haben es schwer, einen neuen Versicherer zu finden. Auch eigentlich unbescholtene Kunden können per schadenbedingter Sanierung des Vermittlerbestandes in die Nachversicherungsmühlen geraten. Bestenfalls erfolgen genaue Abfragen zur Risikosituation. Höhere Beiträge, weit gefasste Selbstbehalte oder ein eingeschränkter Deckungsumfang gehören zu den Maßnahmen, um eine angespannte Schadensituation in den Griff zu bekommen. Schlimmstenfalls winken der alte sowie die neuen potenziellen Versicherer ab und der Kunde bleibt schutzlos zurück. Eine heikle Situation für die betroffenen Kunden und Versicherungsmakler. Denn ohne detaillierte

Dokumentation der Schadensanierungshintergründe und konkreter Lösungsvorschläge münden Schutzlücken in eine Maklerhaftung. Im Wiederholungsfall zieht der Berufshaftpflichtversicherer die Notbremse. Zu den Bestandssanierungen gesellt sich dann für den Makler noch die Suche nach neuem eigenen Vermögenshaftpflichtschutz.

## Gebeutelte Versicherer

Die Situation der Schadenversicherer spitzt sich zu. Naturereignisse verhageln den Risikoträgern seit langem die Bilanzen und die Beitragsschraube lässt sich nicht unendlich drehen. Kunden mit schadenfreien Verträgen weichen auf andere Versicherer aus. Makler und Vergleichsportale sorgen dabei für mehr Transparenz in der Versicherungsauswahl. Verliert der sanierende Versicherer die guten Kundenrisiken, verschärft sich seine Schadensituation. Es verbleiben die höheren Risiken mit weniger Gewinnaussicht im Bestand. Verlassen die Makler, Pools und Vergleichler den sanierungsfreudigen Versicherer im großen Stil, rutschen die Ergebnisse in Richtung wirtschaftliches Aus. Solche Drohkulissen schränken die Sanierungsspielräume der Versicherer ein. Ohne passendes Augenmaß könnten Sanierungen unkontrolliert nach hinten losgehen. Das zunehmend engere Netz an Maklerpools, die miteinander kooperieren oder wirtschaftlich verschmelzen, bremst mitunter notwendige Bestandskorrekturen. Die Sanierungen konzentrieren sich dann auf Maklerbestände ohne schützende Poolanbindung.

## Belastete Maklerbüros

Jede schadenbedingte Sanierung bringt zuerst Mehrarbeit ins Maklerbüro. Sofern es lediglich bei Beitragserhöhungen bleibt, wird diese Mehrarbeit durch zusätzliche Cour-

tageteile honoriert. Eventuell sind dabei unzufriedene Kunden zu beruhigen oder auf neue Versicherer umzudecken. Trennt sich ein Versicherer im größeren Umfang von verlustreichen Geschäften, beginnt eine umfangreichere Suche nach neuen Risikoträgern für betroffene Kunden. Gibt der Versicherer ganze Geschäftsbereiche auf, entsteht den Versicherungsmaklern ein erheblicher Aufwand. In jedem Fall sind Kunden über Deckungslücken gegenüber dem alten Schutz, neue Risikobewertungen und neue Beitragsmodalitäten umfassend zu informieren. Während moderne Maklerverwaltungen die Neuversicherung von Verträgen unterstützen, dürften die erforderlichen Beratungsdokumentationen sowie die Schutz- und Konditionsvergleiche relativ viel Zeit rauben, bis alle Kunden einer Umdeckung zustimmen. Bleibt das Beitragsniveau für die Kundschaft idealerweise erhalten, steht das Maklerbüro trotz Mehraufwand ohne zusätzliche Vergütungen da.

## Zu guter Letzt

Versicherer sanieren gewöhnlich aus handfesten wirtschaftlichen Gründen. Davor ist kein Versicherungsmakler gefeit. Selbst vorbildlich schadenfreie Versicherungsverträge sind neu einzudecken, sofern sich der Versicherer vom Geschäft trennen möchte. Allerdings finden sich für gut betreute, schadenarme Kundenverträge leichter neue Risikoträger. Den Versicherungsmaklern bleibt lediglich, den sanierenden Versicherer bei künftigen Geschäften vorsichtiger zu bewerten. Um solchen Effekten entgegenzuwirken, sollten Versicherer frühzeitig die Kommunikation zu Maklern aufnehmen und die kommenden Umdeckungen bestmöglich unterstützen. Schadenexperten zufolge könnten Versicherer auf bessere Ergebnisse blicken. Rückgriffe gegen Schadenverursacher oder Mehrfachversicherungsausgleiche bleiben oftmals noch links liegen. Erfahrene Versicherungsmakler prüfen bei Sanierungsverhandlungen die noch offenen Schadenreserven und realisierten Rückgriffe der Versicherer, um anstehende Maßnahmen abzufedern. Sofern der Versicherer hier nicht alle Register gezogen hat, fehlen wichtige Basiswerte für eine Sanierung. Beide Seiten sollten sich in solchen Fällen einen neutralen Expertenrat einholen, bevor der Weg einer Schadensanierung als Ultima Ratio beschritten wird. (gg)



# Die Impact-Szene braucht internationale Vernetzung

Warum Events wie das International Impact Forum (IIF) der Deutschen Nachhaltigkeit wichtig für die Branche sind

Wenige Themen wurden in der Finanzszene 2024 so heiß diskutiert wie Impact Investing. Nachhaltigkeit fördern und dabei eine auskömmliche Rendite zu erzielen, ist längst zum Credo für viele große institutionelle Investoren geworden – schließlich boomt der Markt für Impact Investing seit Jahren. Um die globalen sozialen Herausforderungen und die Klimakrise gemeinsam zu bewältigen, ist eine international gut vernetzte Impact-Szene wichtiger denn je. Die Investmentgesellschaft Deutsche Nachhaltigkeit macht vor, wie ein gutes Netzwerk etabliert werden kann und veranstaltet auch 2025 wieder sein International Impact Forum (IIF) – neben Frankfurt am Main diesmal auch in den internationalen Metropolen Monaco, Abu Dhabi und Wien. Auf den Veranstaltungen gibt es die Gelegenheit, sich über die neusten Trends im Impact Investing auszutauschen. Die Speaker sind hochkarätig und decken ein breites Spektrum ab. In den Diskussionsrunden und beim Networking trifft sich das Who-is-who der internationalen Szene.

Impact Investing oder vereinfacht gesagt „messbar sinnvolles Investieren“ soll sowohl einen positiven Einfluss auf Umwelt und Gesellschaft haben als auch eine solide, marktgerechte Rendite generieren. Dabei hat sich der Anlagestil in den vergangenen Jahren zu einer festen Größe in der Finanzmarktbranche entwickelt und ist längst kein Nischenthema von „Öko-Investoren“ mehr.

## Hohe Wachstumsraten beim Impact Investing

Der Impact-Investing-Markt wächst stetig. Zu diesem Ergebnis kommt auch das Global Impact Investing Network (GIIN), das regelmäßig Studien zum Markt veröffentlicht. Laut der neusten Datenerhebung vom GIIN wird das Marktvolumen im Jahr 2024 weltweit auf rund 1,6 Bio. US-Dollar geschätzt. Seit dem Jahr 2019 wies der Markt laut GIIN somit eine jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 21 % bis Ende 2024 auf. Knapp 4.000 Organisationen – darunter Investment-Gesellschaften wie die Deutsche Nachhaltigkeit, Pensionsfonds, Versicherungen und Banken – hatten 2024 weltweit Assets under Management mit Impact-Fo-

kus. Die Studie liefert auch hinsichtlich der regionalen Verteilung vom Impact-Investments interessante Erkenntnisse: So stammen mit 45 % die meisten dieser Investoren aus Europa, gefolgt von 34 % aus den USA und Kanada. Dies untermauert, wie bedeutsam der europäische Markt für die Impact-Branche ist. Auch mit Blick auf die kommenden Jahre sieht die Studie Impact Investing nach wie vor als eines der wirkungsvollsten Mittel, um den Wandel hin zu einer gerechten und nachhaltigen Welt voranzutreiben. Deshalb ist es umso wichtiger, dass die Branche auch in Zukunft mit hohen Mittelzuflüssen rechnen kann und vor allem politisch weiterhin hohe Beachtung erfährt.

Mit **45** Prozent

stammen die meisten Impact-Investoren aus Europa.

Trotz gestiegener regulatorischer Anforderungen an Impact-Unternehmen, wie beispielsweise die CSRD-Richtlinie der EU, gibt es auch einige schwarze Schafe in der Branche. Sie betreiben sogenanntes Greenwashing. So ist es wenig förderlich für die gesamte Impact-Branche, wenn sich beispielsweise Modeunternehmen als umweltbewusst darstellen, bei genauerem Hinsehen aber gegen entscheidende Nachhaltigkeitskriterien verstoßen. Zum Beispiel, wenn sie trotz des Bewerbens nachhaltiger Materialien in ihrer Mode umweltschädliche, aus Plastik bestehende Textilien verwenden. Oder wenn Großkonzerne angeben, ihre Produkte und Rohstoffe aus nachhaltigen Quellen, ohne Zerstörung der Natur, zu beziehen, diese Behauptung aber einer Überprüfung nicht standhält. Beide Beispiele zeigen eine deutliche Diskrepanz zwischen der Impact-Außen- und der Realität. Hier wird auch eine weitere Herausforderung der Branche deutlich: Messbarkeit und Vergleichbarkeit. Entsprechend wird aktuell beispielsweise auf EU-Ebene intensiv an der Entwicklung und Etablierung

solcher Standards gearbeitet, wie die jüngst eingeführte CSRD-Richtlinie zeigt. Nachhaltigkeitsstandards sind ein wichtiges Mittel für Investoren, um Widersprüche innerhalb der Nachhaltigkeitsstrategie von Unternehmen schnell zu erkennen. Im Umkehrschluss können solche klar definierten Standards auch den positiven Effekt haben, dass sie zu weniger Greenwashing von Seiten der Unternehmen führen. Denn diese müssten sich dann noch stärker an die Impact-Richtlinien halten und noch transparenter kommunizieren.

Als Investmentunternehmen liegt der Beteiligungsfokus der Deutschen Nachhaltigkeit auf Firmen, deren Geschäftsmodelle positiven Impact im sozialen oder ökologischen Bereich haben. Vor diesem Hintergrund hat das Unternehmen ein ganz besonderes Interesse, dass sich internationale, allgemeingültige Standards zur Messbarkeit dieser positiven Effekte etablieren und stetig weiterentwickelt werden. Daran arbeitet die Deutsche Nachhaltigkeit entsprechend gemeinsam mit seinem umfangreichen Netzwerk, z. B. mit seinen Impact-Partnern. Dazu zählen u. a. Prof. Dr. Anabel Ternès, Zukunftsforscherin mit einer Professur für Kommunikationsmanagement an der SRH Berlin. Zudem ist sie geschäftsführende Direktorin des Berliner SRH-Instituts für nachhaltiges Management und einer der führenden Köpfe für Nachhaltigkeit und Digitalisierung in Deutschland. Ein weiterer institutioneller Partner der Deutschen Nachhaltigkeit ist PHINEO, ein Analyse- und Beratungshaus für wirkungsvolles gesellschaftliches Engagement. Die Impact-Partner stellen strategische Leitlinien und Fachwissen zum Thema Impact Investing bereit.

## IIF: Internationaler Roll-out nach erfolgreicher Auftaktveranstaltung

Regelmäßige Netzwerktreffen sind ein wichtiges Element, um gemeinsam das Impact Investing kontinuierlich weiterzuentwickeln. Die Auftaktveranstaltung des International Impact Forum der Deutschen Nachhaltigkeit im vergangenen Jahr in Frankfurt hat verdeutlicht, wie stark der Bedarf an Austausch ist: Die Veranstaltung im Herbst 2024 glänzte mit mehr als 300 Gästen, renommierten Speakern aus der internationalen Impact-Szene und regen Diskussionen. Zu den Top-Speakern zählten neben Anabel Ternès u. a. Anna Herrhausen (Nachhaltigkeits-Expertin und Vorständin von PHINEO), Prof. Dr. Othmar Karas (ehemaliger erster Vizepräsident des EU-Parlaments) sowie der ehemalige Tennisprofi und Energy-Investor Dominic Thiem. Dabei hat sich

vor allem ein Thema wie ein roter Faden durch die Veranstaltung gezogen: Die immer größer werdenden globalen Herausforderungen in den Bereichen Umwelt und Gesellschaft. Die Veranstaltung hat gezeigt, dass es besonders vor dem Hintergrund des fortschreitenden Klimawandels wichtiger denn je ist, wirkungsvolle Investitionen zu tätigen, um bei der globalen Erwärmung der Erde effizient gegenzusteuern. Immer wieder wurde von allen Teilnehmenden betont, dass es weiterer Anstrengungen bedarf, um auch die Messbarkeit der positiven Effekte aus dem Impact Investing zu verbessern und damit eine optimale Allokation von Ressourcen zu gewährleisten. Gleichzeitig ist die Vernetzung zwischen Wirtschaft, Investoren und Politik notwendig. Die Deutsche Nachhaltigkeit pflegt deshalb Kontakte zu politischen Persönlichkeiten, die auch in die Veranstaltungsreihe eingebunden werden. Mit dem erfolgreichen ersten Forum als „Rüstzeug“ sieht sich die Deutsche Nachhaltigkeit gut aufgestellt, um die Veranstaltung auch international als „Must“-Event der Impact-Branche zu verankern. Die neuen Veranstaltungsorte Monaco, Abu Dhabi und Wien eignen sich dafür bestens, da dort bereits jetzt eine rege Szene mit engagierten Investoren vorhanden ist (siehe mehr dazu im Interview mit Ole Nixdorff auf den nachfolgenden Seiten).



Insbesondere die geopolitischen Entwicklungen der vergangenen Monate zeigen, dass die Branche auch 2025 erheblichen Herausforderungen gegenübersteht. Um sie zu bewältigen, muss Impact Investing weltweit als fester Fak-

tor in die finanziellen Investmentprozesse integriert werden und darf nicht als Nischenthema behandelt werden. Die Ansätze dafür sind bestens, die Chancen und Wachstumsaussichten sind entsprechend hervorragend. Die Deutsche Nachhaltigkeit leistet mit den International Impact Foren

sowie ihrem Roll-out einen wichtigen Beitrag, um diesen Trend zu festigen und wendet Nachhaltigkeitskriterien selbstverständlich auch bei ihren eigenen Investmententscheidungen an. Für Anleger verbinden sich damit finanzielle und ökologische sowie soziale Rendite in idealer Weise.



Anna Herrhausen, Prof. Dr. Anabel Ternès, Othmar Karas und Hanno Schädel (v.l.n.r)



Tim Nixdorff, CEO der EcoMotion AG



Ole Nixdorff und Dr. Philipp Berkessy (Gründer und CEO, Berkessy Consulting)



Dominic Thiem, Energy-Investor  
und ehemaliger Tennisspieler



Ole Nixdorff, CEO, Deutsche Nachhaltigkeit



Während der Podiumsdiskussion wurde u. a. darüber diskutiert, wie sich Profit und Impact vereinen lassen

# „Durch starke internationale Netzwerke können wir soziale Herausforderungen und die Klimakrise bewältigen“

Interview mit Ole Nixdorff, CEO der Deutschen Nachhaltigkeit, über das International Impact Forum (IIF) 2025.

**finanzwelt:** Herr Nixdorff, das International Impact Forum (IIF) findet 2025 erstmals als Eventreihe neben Frankfurt am Main auch an internationalen Orten statt. Warum haben Sie sich dazu entschieden, international zu wachsen?

**Ole Nixdorff:** Die Entscheidung für einen internationalen Roll-out des IIF 2025 war eine logische Konsequenz, denn nachhaltiges Wirtschaften ist eine internationale Notwendigkeit. Demnach muss auch das Impact Investing international stattfinden. Es ist meiner Meinung nach nicht zielführend, wenn wir wichtige Themen, wie die Standardisierung von Impact-Kriterien, nur auf nationaler oder EU-Ebene vorantreiben. Wir müssen uns als Marktteilnehmer international vernetzen. Nach der erfolgreichen Auftaktveranstaltung unseres International Impact Forums in Frankfurt im vergangenen Herbst war uns schnell klar, dass wir das Event 2025 an mehreren internationalen Standorten stattfinden lassen wollen. Dieser Wunsch wurde auch mehrfach von Teilnehmenden an uns herangetragen. Wir haben sehr positives Feedback für das IIF 2024 erhalten und sind uns sicher, dass die Veranstaltungsreihe auch in diesem Jahr ein voller Erfolg wird.

“

**Es ist meiner Meinung nach nicht zielführend, wenn wir wichtige Themen, wie die Standardisierung von Impact-Kriterien, nur auf nationaler oder EU-Ebene vorantreiben.**

**finanzwelt:** ...und warum zusätzlich Abu Dhabi, Monaco und Wien?

**Nixdorff:** Die drei Städte sind wichtige Finanzstandorte mit hoher internationaler Bedeutung. Vor allem Abu Dhabi hat sich in den vergangenen Jahren zu einem bedeutenden Finanzdistrikt mit vielen starken Investoren vor Ort entwickelt. Das große Ziel unseres Events ist ja auch, dass sich innovative Impact-Unternehmen mit klugen und nachhaltigen Geschäftsmodellen gemeinsam mit kapitalmarktstarken Investoren vernetzen. Hier eignen sich die Investoren aus Abu Dhabi besonders, da sie sehr offen für innovative Technologien und neue Geschäftsmodelle sind. Daneben sind aber auch Wien und Monaco sehr wichtige Finanzzentren mit einer hohen Anzahl an Impact-Investoren. Wir gehen als Deutsche Nachhaltigkeit mit unseren Foren da hin, wo die entsprechenden Investoren und Opinion Leader bereits präsent sind. Frankfurt, Abu Dhabi, Monaco und Wien sind dabei erste Schritte, und wir werden sehen, wohin uns die Reise weiterführt. Denn Impact Investing gewinnt weltweit immer mehr an Bedeutung.

**finanzwelt:** Wo sehen Sie aktuell noch große Herausforderung beim Impact Investing?

**Nixdorff:** Das IIF 2024 hat gezeigt, dass vor allem noch Diskussionsbedarf in puncto Messbarkeit von Impact-Daten besteht. Investoren wie wir von der Deutschen Nachhaltigkeit benötigen für Investments vergleichbare, quantifizierbare Informationen, die den positiven Effekt auf Umwelt und Gesellschaft eindeutig belegen können. Hier herrscht insgesamt am Markt noch zu wenig Einheitlichkeit und Erfahrung, weshalb wir auf unserer Veranstaltung an ganz konkreten Praxisbeispielen aufzeigen, wie ein Impact Investment aussehen kann. Dazu werden auch auf der Veranstaltungsreihe in diesem Jahr wieder einige unserer Portfoliounternehmen Präsentationen abhalten.

**finanzwelt:** Was unternimmt die Deutsche Nachhaltigkeit bezüglich Messbarkeit von Impact?

**Nixdorff:** Gemeinsam mit unseren Impact-Partnern, die hochkarätige Experten sind, sowie unserem starken Netz-

werk investieren wir in aussichtsreiche Unternehmen auf Grundlage von einem standardisierten Regelwerk und einer Impact-KPI-Matrix, mit der wir die Quantifizierung von Impact bei Investments und seine Entwicklung noch besser messen, analysieren und dadurch auch verbessern können. Das ist ein dynamischer Prozess und wir entwickeln uns hier – wie die gesamte Branche – fortlaufend weiter. Natürlich haben wir gewisse Themen im Portfolio, wie Healthcare, Fitness und Mobilität, bei denen bereits intuitiv ein deutlicher Impact des Investments erkennbar ist, wir möchten es aber genauer wissen. Das ist ein Weg, der noch nicht zu Ende ist, aber wir kommen gut voran. Und natürlich werden solche

“

**Grundsätzlich sind wir von der Deutschen Nachhaltigkeit mit unseren Beteiligungen sehr diversifiziert aufgestellt.**

Themen auch auf allen Events in diesem Jahr ausgiebig diskutiert. Dabei lassen sich Theorie, die wichtig ist, und Praxis bestens verbinden.

**finanzwelt:** Auf welche Zukunftsmärkte im Bereich Impact Investing fokussiert sich die Deutsche Nachhaltigkeit derzeit? Können Sie hier ein paar Beispiele nennen?

**Nixdorff:** Grundsätzlich sind wir von der Deutschen Nachhaltigkeit mit unseren Beteiligungen sehr diversifiziert aufgestellt. Wir haben dabei vier relevante Investment-Schwerpunkte identifiziert, mit denen wir in unserem Beteiligungs- und Kundenportfolio Impact und Rendite erzielen: sauberes Wasser, Kreislaufwirtschaft, nachhaltige Mobilität und Fitness & Gesundheit. Im Bereich sauberes Wasser haben wir z. B. das spannende Unternehmen soapeya in unserem Portfolio, das eine wasserlose Seife herstellt, die vor allem in Gebieten, in denen Wasserknappheit herrscht, zum Einsatz kommt. Durch jeden Reinigungsvorgang mit soapeya werden rund zwei Liter (Trink)Wasser gespart. Hier wird also ein gut messbarer Impact sowohl auf die Umwelt als auch gesellschaftlich erzielt. Weitere Beteiligungsunternehmen von uns sind außerdem das Fitness- und Gesundheitsunternehmen EasyMotion Tec, das mit seinen Health-Lösungen ebenfalls einen deutlichen Impact auf die Gesundheit der Menschen erzielt. Auch spannend ist das Unternehmen EcoMotion, das eine CO2-sparende Parkhaustechnologie-Lösung entwickelt hat. Der hohe CO2-Ausstoß ist ja besonders in Megacitys ein großes Thema – EcoMotion leistet hier einen direkten positiven Beitrag.

**finanzwelt:** Was erwartet die Besucher des Forums in Wien, Abu Dhabi, Frankfurt und Monaco sonst noch?

**Nixdorff:** Wir werden eine attraktive und breit gefächerte Mischung an Gästen, Speakern und Experten auf alle vier Events einladen, darunter wieder Othmar Karas, Dominic Thiem und viele weitere spannende Partner. Wir wollen mit unserer Veranstaltungsreihe vor allem auch eine enge Verzahnung zwischen Unternehmen, Investoren und Politik gewährleisten. Dabei werden wir Analysen, die Makro-Sicht und die Praxis eng miteinander verknüpfen, damit unsere Gäste möglichst viel neues Wissen, Impulse und Inspiration mitnehmen können.



# Raus aus der Nische?!

**Nachhaltig investieren klingt gut. Es sollte sinnstiftend sein und jeder könnte sich im Idealfall daran beteiligen. Zumal die globalen Herausforderungen unserer Zeit mit nachweisbarem, nachhaltigem Investieren gelöst werden können. Impact Investing braucht mehr Rückenwind. Die Zukunft wird es uns allen danken.**

Das Investieren in Anlagen mit Nachhaltigkeitsmerkmalen hat zu kämpfen. Die gesamtgesellschaftlichen Umstände sorgen eher für Gegen- statt für Rückenwind. Dennoch ändert es nichts an der Wichtigkeit des Tuns. Eine besondere Form, vielleicht sozusagen das „wahre“ nachhaltige Anlegen ist Impact Investing. Anders ausgedrückt: das wirkungsvolle Investieren. Beim Impact Investing geht es nicht nur um Rendite, sondern in erster Linie darum, ökologisch und gesellschaftlich eine nachweisbare, positive Wirkung zu erzielen. Investoren achten hier besonders darauf, wie ernst die Unternehmen ihre Verantwortung übernehmen und welche effektiven Ergebnisse sie mit ihren Erzeugnissen erzielen. In diesem Umfeld ist auch die Frankfurter DN Deutsche Nachhaltigkeit als börsennotierter deutscher Impact Investor mit Fokus auf Unternehmen, die in nachhaltigen Zukunftsbranchen wie Erneuerbare Energien, E-Mobilität oder Healthcare positioniert sind, aktiv. „Wir investieren ausschließlich in Unternehmen, deren Geschäftsmodelle positive Auswirkungen auf die Umwelt und Gesellschaft haben und die attraktive Renditen erzielen können“, so CEO Ole Nixdorff.

## Kapitalbedarf ist riesig

Ein Blick auf die Datenlage verdeutlicht, wie wichtig dieses Ansinnen ist. Laut dem „Global Fixed Income Impact Report 2023“ von Nuveen ist es entscheidend für die Bewältigung systemischer Herausforderungen. Impact Investing mobil-



siert Kapital zur Lösung globaler Probleme und stimmt die Nachhaltigkeitsziele der Anlegenden mit ihren Investitionstaktiken ab. Im Report wird geschätzt, dass der weltweite Kapitalbedarf für die Finanzierung des Übergangs zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft rund 3 Bio. Dollar pro Jahr beträgt. Stichwort Klima: Entsprechende Investments auf dem Weg zu einer CO<sub>2</sub>-armen Zukunft zielen unter anderem darauf ab, den Anteil Erneuerbarer Energien am globalen Energiemix zu erhöhen und Treibhausgasemissionen zu reduzieren. Positive Signale gibt es. So hat sich die Wind- und Solarkapazität in der Europäischen Union laut einer Analyse in den vergangenen Jahren um fast zwei Drittel erhöht.



**Ole Nixdorff**  
CEO

DN Deutsche Nachhaltigkeit



Foto: © SASI SPACE - stock.adobe.com

Von 2019 bis 2023 stieg sie um 65 %, wobei Deutschland im Vergleich der Mitgliedsländer am meisten dazu beitrug, wie eine Studie der Denkfabrik Ember belegt. 22 % des Zuwachses der EU-Kapazität bei Wind- und Solarenergie ging demnach auf Deutschland zurück. Die messbaren Kriterien sind beispielsweise vermiedene CO<sub>2</sub>-Äquivalente oder der Anteil eingesparter Energie. CEO Nixdorff bringt in diesem Kontext an: „Wir sind unter anderem am E-Mobilitätsunternehmen ELARIS beteiligt, das mit seinen bedarfsgerechten und bezahlbaren Elektroautos einen wesentlichen Beitrag zur CO<sub>2</sub>-Reduktion leisten kann. Zudem halten wir u. a. auch eine Beteiligung am Health-Solutions-Unternehmen Easy-



**Anders Persson**  
CIO Global Fixed Income  
Nuveen Asset Management Europe

Motion Tec, bei dem das körperliche und seelische Wohlbefinden von gesundheitsorientierten Menschen an erster Stelle steht. Bei diesen Geschäftsmodellen ist der direkte positive Einfluss auf die Umwelt und die Gesellschaft ersichtlich. Weitere Beteiligungen von uns sind in den Bereichen Healthcare, nachhaltige Kreislaufwirtschaft oder ‚grüne‘ Infrastruktur.“

## Messung bedeutet Wirkung

Die genaue Messung ist dabei entscheidend, um das Vertrauen von Investoren aufzubauen und die Wirksamkeit – den Impact – von Investitionen nachzuweisen. Entsprechende Vehikel können auch Social Bonds oder Green Bonds sein. Green Bonds, d. h. grüne, nachhaltigkeitsbezogene Anleihen, haben in den vergangenen Jahren ein rasantes Wachstum erfahren. Unternehmen entdecken diese Finanzierungsform zunehmend für sich. Entscheidend in diesem Zusammenhang ist, dass der Impact direkt messbar ist. Vor kurzem hat Nuveen, ein globaler Vermögensverwalter, eine globale liquide Impact-Kreditstrategie aufgelegt, deren Ziel es ist, langfristige Renditen zu generieren und gleichzeitig eine direkte, messbare soziale und ökologische Wirkung zu erreichen. Sie wurde mit Investitionen in Höhe von rund 170 Mio. US-Dollar von einer Reihe globaler Investoren, darunter Gjenständige Pensjonsforsikring und Nuveens Muttergesellschaft TIAA, lanciert. „Nuveen hat eine lange Tradition darin, bei Produktinnovationen an der Spitze zu stehen. Angefangen bei unserem Gründer John Nuveen, der als Pionier auf dem Markt für Kommunalanleihen zur Finanzierung der US-Infrastruktur tätig war, bis hin zu unserer Arbeit in den letzten Jahren mit grünen, blauen und orangenen Anleihen“, so Anders Persson, CIO Global Fixed Income bei Nuveen.

## Bewegung auf Verbandsebene

Die Kooperation zwischen der Bundesinitiative Impact Investing e.V. (BIII) und dem Bundesverband Alternative Investments e.V. (BAI) im Rahmen einer gegenseitigen Mitgliedschaft markiert nach beiderseitiger Ansicht einen wichtigen Meilenstein auf dem Weg, Impact Investing in Deutschland im Mainstream zu etablieren. Gemeinsam setze man sich dafür ein, das Bewusstsein für die positiven Auswirkungen – gesellschaftlicher/ökologischer und finanzieller Art – des Impact Investing zu stärken. Darüber hinaus würde die Verbesserung der regulatorischen sowie strukturellen Rahmenbedingungen für Impact Investing mit dem Fokus auf Privatmärkte verfolgt, so die Argumentation. Fakt ist: Es bedarf enormer Kraftanstrengungen, um das wirkungsvolle Investieren zur Strahlkraft zu verhelfen. Die Bundesinitiative Impact Investing (BIII) bezifferte das Volumen von „impact generating“ Investments für 2022 auf knapp 10 Mrd. Euro. Setzt man dies ins Verhältnis zum Volumen aller Fonds und Mandate in Deutschland, ist offensichtlich, dass man sich (noch) in einer Nische mit viel Aufholpotenzial befindet. Es gilt, das Tempo zu erhöhen. (ah)

**Die goldenen Zeiten der Sachwerteindustrie reichen weit in die Vergangenheit zurück. Doch es gibt durchaus Signale zum Positiven. Die Zinswende hat im Besonderen das Real-Estate-Segment getroffen, auch hier ist Aufhellung in Sicht. Was bewegt die Sachwerteanbieter zum Jahresbeginn? Wo sind Chancen und welchen Erwartungen werden an die politischen Entscheider in Berlin gestellt. Eine Bestandsaufnahme.**

Positive Signale im Beteiligungsmarkt ermittelte die Ratingagentur Scope im vergangenen Jahr. Allein im 1. Halbjahr zeigte der Markt für geschlossene Publikums-AIF in Deutschland deutliche Anzeichen einer Erholung. Das prospektierte Angebotsvolumen stieg demnach in den ersten sechs Monaten auf rund 721 Mio. Euro, was einer Zunahme von 161 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Mehrere Fonds wurden bei der BaFin zum Vertrieb zugelassen. Und Private Equity als Assetklasse hat die arg gebeutelte Immobilienbranche beim Emissionsvolumen überholt. Laut Scope machten fünf Fonds dieser Assetklasse rund 60 % des gesamten Emissionsvolumens aus. In der Vergangenheit waren Immobilienfonds klar führend. Wie stellt sich nun das Bild zu Beginn 2025 dar?

### Zinshöhenflug beendet

„Besonders im Immobilienbereich zeigt sich, dass der Zinsgipfel überschritten ist und Investoren wieder verstärkt auf reale Werte bzw. Sachwerte setzen. Hinsichtlich der über ei-

nen längeren Zeitraum hinweg gefallen Immobilienpreise stellen wir seit dem Spätsommer 2024 eine Bodenbildung fest – eine Erholung der Preise auf das Niveau von vor vier bis fünf Jahren bleibt jedoch vorerst aus“, sagt Gordon Gründer, Vorstand der Primus Valor AG. Auch Florian M. Bormann, Geschäftsführer IMMAC Immobilienfonds GmbH, sieht den Sachwertemarkt derzeit in einer stabilen Lage, die Opportunitäten öffnet. „Trotz der aktuellen Herausforderungen bieten insbesondere Gesundheitsimmobilien weiterhin verlässliche Ertragsmöglichkeiten, was uns auch in unserem Vertrieb bestätigt“, so Bormann. Etwas differenzierter fällt das Fazit von Jens Freudenberg, Geschäftsführer Vertrieb, BVT Unternehmensgruppe, mit Blick auf den Schwerpunkt der US-Immobilien aus. „In Bezug auf unseren Fokusmarkt USA zeigen sich Anleger und Vertriebe noch verunsichert und abwartend“, so der BVT-Experte und betont gleichzeitig, dass die USA aktuell ein attraktiver Einkaufsmarkt seien. Wie Scope ermittelte, sind Private-Equity-Fonds beim Emissionsvolumen führend. Der Bundesverband Beteiligungskapital (BVK) kommt in einem Fazit zum 1. Halbjahr zum Ergebnis, dass sich der hiesige Markt nicht lösen konnte vom herausfordernden Umfeld. „Die Investitionen blieben auf insgesamt niedrigem Niveau und summierten sich im 1. Halbjahr 2024 auf 4,15 Mrd. Euro. Das Fundraising scheint jedoch wieder Fahrt aufzunehmen“, so der BVK in einem Statement. Letztere Aussage passt zur Einlassung von Nico Auel, Vorstand Munich Private Equity: „Unser Fundraising lief 2024 im Privatkunden- wie auch im institutionellen Segment sehr gut. Im institutionellen Bereich sehen wir steigendes Interesse an un-



# Mit etwas Rückenwind

## in die neue Saison

serer Anlage-Strategie, die sich ausschließlich auf den Lower Mid-Market fokussiert. Im Privatkundenbereich konnten wir beobachten, dass sich Finanzberater im Sachwertebereich breiter aufstellen und Private Equity neben Immobilien das führende Thema ist“, so Auel.

## Neue Produkte im Vertrieb plus ELTIF

Die befragten Emittenten gaben alle an, dass sie neue Fonds bereits aufgelegt haben oder diese in der Produktpipeline sind. Das ist letztlich Ausdruck der Tatsache, dass sich „der Wind zum Positiven gedreht“ hat. Die Zinswende ist eingetreten. Im laufenden Jahr dürfte die EZB die Zinsen weiter senken, das macht entsprechende Produkte im Sachwertebereich wieder attraktiver. Der positive Grundtenor ist sowohl bei Private Equity als auch bei Immobilien zu spüren. Bei Letzteren mehren sich die leicht optimistischen Daten und Erhebungen in den einzelnen Sub-Segmenten. Parallel dazu gewinnt der regulatorische Rahmen des ELTIF 2.0 zunehmend an Bedeutung. Viele Häuser springen sozusagen auf diesen Zug auf und ermöglichen auf diese Art und Weise privaten Anlegern die Teilhabe an diversen Sachwerten. Ein Vorteil der Neuauflage: Die Mindestanlage von 10.000 Euro wurde ebenso wie der Nachweis eines Gesamtportfolios von 100.000 Euro gestrichen. Dadurch können Kleinanleger theoretisch ab einem Euro in ELTIFs investieren. Munich Private Equity Vorstand Auel bemerkt: „2025 erweitern wir unser Produktportfolio um einen ELTIF, der ebenfalls nach unserem bewährten Dachfondsprinzip konzipiert ist und in führende europäische Lower-Mid-Market Zielfonds investiert. Wir sehen diesen als sehr gute Ergänzung zu unseren bisherigen Publikums-AIFs.“ Bei der BVT bleibt auch 2025 die klassische Investment-KG für illiquide Assets wie Immobilien zunächst der Standard. „Wir beobachten jedoch das Thema ELTIF sehr aufmerksam“, so Experte Freudenberg.

## Politik muss klaren Rahmen abstecken

In Kürze findet die Neuwahl zum Bundestag statt. In der Vergangenheit gab es viele Regularien und Vorschriften, die es einzuhalten galt. Anbieter mussten unter anderem die notwendigen Ressourcen vorhalten. Regulierungspause war ein geflügeltes Wort. Auch wurden Regularien angepasst. Das war auch beim ELTIF 2.0 der Fall. Insofern stellt sich die Frage, was sich die Sachwerteanbieter von den politischen Entscheidungsträgern erhoffen. Primus Valor Vorstand Grundler bringt es folgendermaßen auf den Punkt: „Wir wünschen uns von der Politik klare und verlässliche Rahmenbedingungen, die Investitionen in Sachwerte fördern, anstatt sie zu erschweren.“ Diese Forderung stellen alle Befragten unisono. Augen auf heißt es auch im Sachwertesegment. Die Produktpipeline ist gefüllt, die Stimmung tendenziell zumindest nicht schlecht, sondern leicht positiv. Insofern sollte man die Produktangebote durchaus näher analysieren und in Betracht ziehen. (ah)



**Gordon Grundler**  
Vorstand  
Primus Valor AG



**Florian M. Bormann**  
Geschäftsführer  
IMMAC Immobilienfonds GmbH



**Jens Freudenberg**  
Geschäftsführer  
BVT Unternehmensgruppe



**Nico Auel**  
Vorstand  
Munich Private Equity AG

# Es wird wieder in die Hände gespuckt

Der Immobilienmarkt ist in Bewegung. Nach einer rund zweijährigen Phase hoher Kreditzinsen und sinkender Immobilienpreise zeichnet sich seit Juni 2024 ein Richtungswechsel am Immobilienmarkt ab: Nicht allein durch Leitzinsmaßnahmen der Europäischen Zentralbank (EZB) haben sich die Finanzierungskosten für Immobilienkäuferinnen und -käufer spürbar reduziert.

Laut dem „Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt“, für das EY Real Estate eine Umfrage unter rund 150 am deutschen Immobilienmarkt aktiven Akteuren durchgeführt hat, erwarten zwei Drittel (67 %) von ihnen im Jahr 2025 steigende Transaktionsvolumen. Nach zwei Jahren mit deutlichen Rückgängen (2022: -40 %; 2023: -56 %) hatte sich, so das Trendbarometer, der deutsche Immobilien-Investmentmarkt im Jahr 2024 bei insgesamt 34,9 Mrd. Euro stabilisiert (2023: 29,3 Mrd. Euro). Für das Jahr 2025 erwarten die Experten eher

moderate Preissteigerungen zwischen 2 und 4 %. Diese Prognose basiert wohlgerne auf einer stabilen wirtschaftlichen Lage und den sinkenden Zinsen. Besonders in Städten und bei energieeffizienten Immobilien wird mit einem stärkeren Anstieg gerechnet. Ländliche Regionen mit geringer Nachfrage könnten hingegen stabil bleiben oder nur leicht zulegen. **Claudia Amelingmeyer**, Diplom-Sachverständige (DIA) und Leiterin des dezentralen Vertriebs bei der LBS Immobilien GmbH NordWest, erklärte in einer Sparkasse.de-Mitteilung: „Die Zinssenkungen machen Immobilien wieder finanzierbar – sowohl für private Käuferinnen und Käufer als auch für Kapitalanlegerinnen und Kapitalanleger. Dies regt die Nachfrage an.“ Denn die Zinsen beeinflussen nicht nur die Finanzierungsmöglichkeiten, sondern auch die Renditeerwartungen von Investoren. Der Markt zeigt nun seit Mitte 2024 erste Anzeichen einer Erholung, wie auch Daten des Statistischen Bundesamtes belegen. Die Kaufpreissteigerungen aus der 2. Jahreshälfte 2024 dürften sich 2025 fortsetzen, sofern die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stabil bleiben. Auch Amelingmeyer blickt optimistisch auf dieses Jahr: „Wir erwarten moderate Preissteigerungen, vor allem wenn die Zinsen weiter sinken. Wir werden zwar

keine zweistelligen Steigerungen mehr sehen wie in den Jahren 2018 bis 2020, aber 2 bis 4 % sind realistisch. Je stärker die Zinsen sinken, desto mehr könnte die Nachfrage anziehen.“ Mit dem neuen Jahr kommen zahlreiche Änderungen auf Immobilieneigentümer, Vermieter und Verwalter zu. „Steuerliche Entlastungen wie höhere Einkommensteuer-Freibeträge oder die Steuerfreiheit für kleinere Photovoltaikanlagen schaffen neue Spielräume. Zugleich erfordern die Grundsteuerreform und die Einführung der E-Rechnung eine aktive Vorbereitung“, erklärt dazu auch **Carolin Hegenbarth**, Bundesgeschäftsführerin des Immobilienverband Deutschland IVD.



finanzwelt konnte mit Unterstützung der Bettertrust GmbH eine kurze Branchenumfrage unter Immobilienexperten durchführen. Ihre Prognosen für 2025 gaben Tobias Bräunig, Gründer und Geschäftsführer der Freundeskreis Gruppe, Marco Mattes, Gründer und Geschäftsführer der Mattes Unternehmensgruppe, sowie Florian Bauer, Geschäftsführer von Bauer Immobilien.



**Tobias Bräunig**

**finanzwelt: Wie sind die Aussichten für den Wohnungsbau 2025?**

**Tobias Bräunig**» Trotz kontinuierlich sinkender Zinsen wird der Neubau in den kommenden Jahren nicht drastisch zunehmen. Dies liegt an den weiterhin hohen Rohstoffpreisen, den hohen Personalkosten und bürokratischen Hürden – selbst einfache Bauanträge dauern mittlerweile Jahre und die Planungskosten sind für Bauherren oft nicht kalkulierbar. Diese Faktoren in Kombination sorgen dafür, dass gerade Bestandsimmobilien immer wertvoller werden. Der akute Wohnraumangel und Druck auf den Mietmarkt in den Ballungsgebieten werden sich auch in den nächsten fünf bis zehn Jahren nicht entspannen – umso attraktiver ist es, in genau solchen Lagen bereits bestehende Immobilien zu besitzen.

**finanzwelt: Welche Entwicklungen sind voraussichtlich auf dem Zinsmarkt zu erwarten?**

**Bräunig**» Zunächst wird es wohl so sein, dass Amerika einen Vorstoß machen wird. Ich denke, wir könnten weitere Zinssenkungen sehen, da mit Donald Trump nun ein Präsident im Weißen Haus ist, der sehr wirtschaftsorientiert ist. Kurzfristig dürfte das dazu führen, dass viel Kapital in den Markt fließt. Damit dies geschieht, müssen die Zinsen logischerweise gesenkt werden. Wahrscheinlich wird sich diese Entwicklung auf Europa übertragen. Infolgedessen könnten die Immobilienpreise mittelfristig wieder steigen. Langfristig könnte dies jedoch dazu führen, dass eine höhere Inflation entsteht. Für Immobilieninvestoren ist das besonders interessant, da die Quadratmeterpreise weiter steigen könnten. Andererseits könnte dies auch dazu führen, dass man die Zinsen wieder anheben muss, um die Inflation einzufangen – was letztlich erneute Zinserhöhungen bedeuten würde. Die kommenden Jahre werden also durchaus spannend und bringen eine gewisse Volatilität. Gerade deshalb ist es wichtig, die langfristigen Trends und Potenziale nicht aus den Augen zu verlieren. Immobilien sind auf lange Sicht eine inflationsgeschützte Anlageklasse, die mit starken Substanzwerten untermauert ist.



**Florian Bauer**

**finanzwelt: Wie steht es 2025 um den Neubau?**

**Florian Bauer**» Die selbst gesteckten Neubauziele aus der Politik werden beim aktuellen Stand wieder verfehlt. Langsame Genehmigungsverfahren, hohe Baukosten und zu wenig Personal blockieren nachhaltigen Wohnungsbau momentan enorm. Das gilt sowohl für die Top Sieben als auch für B-Lagen. Gewinner dieser Entwicklung ist der Bestand. Denn dieser profitiert bei optimaler Gebäudequalität an Wert, sofern die Nachfrage steigt. Und darauf deutet heute nahezu alles hin.

**finanzwelt: Was bedeutet das für die Mieten?**

**Bauer**» Mieter müssen sich dementsprechend auf Mietanhebungen einstellen, sofern die Objekte seit Jahren ohne Mieterhöhung stehen. Diese Maßnahmen durch den Vermieter braucht es auch, um beispielsweise energetische Sanierungen zu finanzieren.



**Marco Mattes**

**finanzwelt: Verschiedene Faktoren beeinflussen die Bauwirtschaft, insbesondere auch die Materialkosten. Wie werden sich diese voraussichtlich entwickeln?**

**Marco Mattes**» Das wird wesentlich von der Frage bestimmt, wie sich die geopolitischen Krisen weltweit entwickeln. Je mehr die Lieferketten unter Druck geraten, desto teurer kann auch der Einkauf von Baumaterialien für Branchenunternehmer werden.

**finanzwelt: Welche Aspekte könnten die Mieten 2025 besonders stark beeinflussen?**

**Mattes**» Neben dem klassischen Prinzip von Angebot und Nachfrage wirken weitere Faktoren. Das betrifft beispielsweise die Frage der energetischen Sanierung, die durch erhöhte Mieten in Teilen oder komplett finanziert werden kann. Auch zum Thema Grundsteuer ist das letzte Wort noch nicht gesprochen. In welchem Rahmen die Erhöhungen auf die Mieter abgewälzt wird, bleibt eine zentrale Auseinandersetzung 2025. (sg)

# Rendite und Steuerersparnis mit sozialen Investments kombinieren

Wie Pflegeimmobilien steuerliche Vorteile bieten und Investitionspotenziale maximieren

Die Zinssenkungen der EZB Ende 2024 waren weitere positive Signale für Anleger, sich wieder stärker auf Immobilieninvestments zu fokussieren. Hinzu kamen ein KfW-Programm mit einem Volumen in Höhe von 880 Mio. Euro für vergünstigte Darlehen sowie die Verabschiedung des Wachstumschancengesetzes mit seinem zentralen Baustein der degressiven Abschreibung auf Abnutzung (AfA) bei neu gebauten Wohngebäuden. Im Ergebnis führten diese Maßnahmen zu einer deutlichen Belebung des Anlagegeschehens. Das gilt insbesondere für Pflegeimmobilien, die ähnlich einer Wohnung in einem Mehrfamilienhaus als Kapitalanlage erworben werden können. Diese Assetklasse erweist sich aufgrund ihrer großen Bedeutung für den demografischen Wandel in Deutschland seit jeher als äußerst robust und

nachhaltig. Mit den im vergangenen Jahr gesetzten Impulsen bietet sie für private Anlegerinnen und Anleger jetzt zusätzlich auch enorme Steuervorteile.

## Vorteile durch Direktinvestment

Pflegeimmobilien gelten als wertstabile und zukunftsfähige Anlage, mit der private Investoren monetär für ihr Alter vorsorgen und gleichzeitig dringend benötigte Pflegeplätze schaffen. Im Vergleich zu Eigentumswohnungen ist der Aufwand vergleichsweise gering. Denn Käuferinnen und Käufer solcher Pflegeapartments erhalten langfristig monatliche Mieteinnahmen – selbst bei Nichtbelegung der Wohneinheit. Die Miete wird durch indexierte Verträge, die über 20 Jahre und mehr abgeschlossen werden, auto-



© Carestone Service GmbH

Pflegeimmobilien wie hier in Salzgitter-Lichtenberg sind sinnstiftende Investments mit starkem Steuerhebel

matisch der Inflation angepasst. Um ihre regelmäßige Ausschüttung kümmert sich eine spezialisierte Verwaltung. Für die Instandhaltung im Gebäude ist vorwiegend der Betreiber verantwortlich. Er profitiert seinerseits von den hohen Qualitätsstandards der Häuser, die einerseits ein modernes Arbeitsumfeld für das Pflegepersonal und andererseits – denn das ist Zweck der hochwertigen Gebäude – natürlich ein attraktives Zuhause für die zukünftigen Bewohnerinnen und Bewohner schaffen. Die Käufer der Pflegeapartments werden außerdem selbst im Grundbuch eingetragen und können diese jederzeit vererben, verschenken, beleihen oder verkaufen.

### Steuerspar-Effekte mit attraktiven Abschreibungsmöglichkeiten

Die Verabschiedung des Wachstumschancengesetzes im März 2024 und die mit ihm eingeführte degressive AfA in Höhe von 5 % für Neubauten hat dabei einen Schub für die schnellere Refinanzierung von Investitionen ausgelöst. Steuerersparnisse, wie sie sonst vielleicht aus dem Denkmalschutzbereich bekannt waren, gelten nun auch bei Pflegeimmobilien. Hinzu kam eine Erhöhung der linearen AfA auf 3 %. Sie gilt für neu gebaute beziehungsweise im Jahr der Fertigstellung erworbene Wohngebäude und Wohnungen. Zusätzlich kann die degressive AfA mit den ebenfalls durch das Wachstumschancengesetz verbesserten Konditionen der Sonderabschreibung nach § 7b EStG verknüpft werden. Die Kombination all dieser Abschreibungen sorgt für einen enormen Steuerspar-Effekt mit Abschreibungsmöglichkeiten von über 40 % über fünf Jahre. Pflegeimmobilien sind damit nicht mehr nur nachhaltige und wertstabile Anlageoptionen, sondern werden damit auch zu „Steuer-Immobilien“.

### Digitale Lernplattform für mehr Produktmöglichkeiten und Beratungsqualität

Aus der Kombination von langfristigen Miet-Renditen und Steuerersparnis ergeben sich wiederum exzellente Verkaufsargumente für den Vertrieb. Um die großen Potenziale der Assetklasse zu heben, hat Carestone, der führende Entwickler und Vermarkter von Seniorenwohn- und Pflegeimmobilien, eigens eine digitale Lernplattform initiiert. „Mit der Trainstone Academy haben wir einen voll digitalen Bildungsträger für den Immobilien-Bereich in Deutschland geschaffen, um Finanzberater, Vermögensverwalter und natürlich Immobilienmakler durch hochwertige Weiterbildungen und exklusive Brancheneinblicke bestmöglich in ihrer Arbeit zu unterstützen – jederzeit und ortsunabhängig“, erklärt Sandro Pawils, CSO der Carestone Gruppe. Vermittler können die wertbeständigen Immobilien so noch besser in ihr Portfolio einbinden und damit außerdem Cross-Selling-Möglichkeiten nutzen.



Sandro Pawils, CSO der Carestone Gruppe

### Robuste Anlageoption mit Wachstumspotenzial

Bei all dem zeigt sich die Assetklasse der Pflegeimmobilien insgesamt als sehr verlässliche Anlageoption. Getragen wird all das vom demografischen Wandel. In einer beständig alternden Gesellschaft ist der Bedarf an Pflegeplätzen ungebrochen groß. Bis zum Jahr 2040 rechnen Experten mit einem Investitionsbedarf von 80 bis 125 Mrd. Euro für den Neubau und die Revitalisierung von Pflegeimmobilien. Jedes Jahr müssten 300 neue Pflegeimmobilien gebaut werden, um den Bedarf zu decken, doch es werden derzeit weniger als 230 realisiert. Auch deshalb attestieren Analysten dem demografisch getriebenen Pflegemarkt selbst in einem herausfordernden makroökonomischen Umfeld Wertstabilität, enormes Wachstumspotenzial und robuste Renditen. Gleichzeitig ist jede Investition in diesen Markt für Anlegerinnen und Anleger auch ein soziales Investment – mit der Schaffung eines neuen Pflegeplatzes. Finanzberater, Vermögensverwalter und Immobilienmakler mit entsprechendem Portfolio können ihren Kunden das große Potenzial dieser Assetklasse direkt erschließen.



#### Kontakt

Carestone Group GmbH  
An der Börse 3  
30159 Hannover  
Tel. +49 (0)511 / 261 52 - 0  
Fax +49 (0)511/261 52 - 299  
[info@carestone.com](mailto:info@carestone.com)  
[www.carestone.com](http://www.carestone.com)

# Zinsen im Sinkflug, Immobilienpreise am Limit?

Im Jahr 2025 könnten Immobilienkäufer und Bauherren endlich ein wenig durchatmen. Der Immobilienmarkt, der in den letzten Jahren durch hohe Zinsen, explodierende Baukosten und nahezu unerschwingliche Kaufpreise geprägt war, steht nun an einer Schwelle.

Der Zinsrückgang könnte den Traum vom Eigenheim endlich wieder greifbarer machen. Gleichzeitig bleiben jedoch die Immobilienpreise auf hohem Niveau, was eine zentrale Frage aufwirft: Ist jetzt der richtige Moment für den Immobilienkauf? Hier zeigt sich, warum das Jahr 2025 für viele eine entscheidende Chance sein könnte und welche Faktoren trotzdem bremsend wirken.

## Zinsmarkt: EZB-Kurswechsel und seine Bedeutung für Immobilienkäufer

Die Europäische Zentralbank (EZB) nahm 2024 eine überraschende Kehrtwende vor. Nach jahrelanger Straffung der Zinspolitik, die zur Bekämpfung der Rekordinflation eingeführt wurde, deutete sich erstmals eine moderate Lockerung an. Der Leitzins, der Ende 2023 noch bei stolzen 4 % lag, wurde mittlerweile auf 3,0 % gesenkt. Bei Bau in Deutschland gehen wir davon aus, dass bis Ende 2025 ein weiterer Rückgang auf etwa 2,5 % möglich ist. Dies öffnet ein Fenster für Baufinanzierungen: Die Bauzinsen, die sich 2023 in Spitzenzeiten auf über 4 % bewegten, könnten in 2025 bis auf 2,5 % bis 3,0 % zurückgehen. Zwar bleibt der Erwerb von Immobilien in vielen Regionen teuer, aber die Entlastung bei den Zinskosten könnte für viele Haushalte das entscheidende Signal sein, den Schritt in den Immobilienmarkt zu wagen. Faktisch bedeutet dies, dass eine Finanzierungsrate bei einem Zins von 3 % auf ein Darlehen von 300.000 Euro monatlich rund 250 Euro weniger kostet als bei einem Zinssatz von 4 %. Über eine Laufzeit von 20 Jahren gesehen, summiert sich das zu einer Ersparnis von etwa 60.000 Euro – ein erheblicher Unterschied, der das Eigenheim realistischer erscheinen lässt.

## Hohe Baukosten bleiben Stolperstein für Bauherren

Trotz der sinkenden Zinsen bleibt der Hausbau eine finanzielle Herausforderung. Materialkosten für Holz, Stahl und Dämmstoffe befinden sich nach wie vor auf hohem Niveau. Laut einer Untersuchung des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie ist der Erzeugerpreisindex für Energie seit 2020 um durchschnittlich 25 % gestiegen. Bei Baumaterialien wie Dämmstoffen lag der Preisanstieg allein im Jahr 2023 sogar bei bis zu 39 %. Zwar gibt es leichte Entlastungen bei bestimmten Rohstoffen, doch bleibt die Gesamtkostenstruktur im Baugewerbe angespannt. Zudem verschärft der Fachkräftemangel die Situation. Der demografische Wandel sorgt dafür, dass Handwerksberufe immer weniger Nachwuchs finden. Ein alarmierender Fakt: Laut einer ifo-Umfrage gaben im Durchschnitt der ersten zehn Monate 2024 etwa 24 % der Bauunternehmen an, dass ihre Bautätigkeit durch Fachkräftemangel eingeschränkt werde, was sich in längeren Wartezeiten und steigenden Arbeitskosten niederschlägt. Bauherren sollten daher nicht nur ausreichend Budget einplanen, sondern auch zeitliche Flexibilität – die Fertigstellungstermine könnten sich aufgrund des Personalengpasses weiter verschieben.

# REAL ESTATE WEALTH SUMMIT

Für  
Fachbesucher  
und  
Privatanleger

## DER KONGRESS FÜR PRIVATE WEALTH UND IMMOBILIENINVESTMENTS

### Wer sollte teilnehmen?

- Single Family Offices, Multi Family Offices, Banken Family Offices, vermögende Privatinvestoren
- Private Wealth und Private Banking Bereiche von Banken
- Freie Vermögensberater und Finanzvermittler
- Anbieter von Immobilien-Publikumsfonds, ELTIFs, Immobilieaktienfonds, ETFs
- Partner und Berater für den Aufbau eines direkten Immobilienportfolios und deren Übertragung auf Nachfolgenerationen

### Was Sie erwartet:

- Kurz nach der Wahl erfolgt die volks-, geo- und fiskalpolitische Einordnung durch das Institut der Deutschen Wirtschaft (IW)
- Scope präsentiert eine Analyse zum Marktumfeld geschlossener Immobilienfonds und dem neuen ELTIF
- Präsentationen und Diskussionen zu globalen Immobilienmärkten und Nutzungsarten mit namhaften Market Playern für indirekte und direkte Anlagen
- Chancen und Profile von liquiden Immobilieninvestments mit Aktien, Zertifikaten, ETFs und Anleihen
- Einblicke in die Vermögensmanagement Konzepte von Banken und Finanzberatern
- Und viel Raum für den persönlichen Austausch

**24. & 25. Juni 2025**  
Ehemaliges Hauptzollamt  
Hamburg

**EARLY BIRD  
DISCOUNT**



**bis 28.2.25**

[realestatewealth.de](https://realestatewealth.de)

Eine Veranstaltung von

**RUECKER  
EVENT**

**RUECKER  
CONSULT**

### Neue Umweltauflagen: Herausforderung oder Wertsteigerung?

Eine weitere zentrale Frage: Wie wirken sich die verschärften Umweltauflagen auf die Baubranche aus? Der Druck, nachhaltige und energieeffiziente Gebäude zu errichten, ist 2025 höher denn je. Das novellierte Gebäudeenergiegesetz (GEG), das seit Januar 2024 in Kraft ist, legt fest, dass Neubauten ihren jährlichen Energiebedarf für Heizung, Warmwasser, Lüftung und Kühlung auf maximal 55 % des Energiebedarfs eines vergleichbaren Referenzgebäudes beschränken müssen. Dies soll den Energieverbrauch und die CO<sub>2</sub>-Emissionen von Gebäuden deutlich verringern. Auch bei Bestandsgebäuden steigen die Anforderungen, was Sanierungen verteuern kann. Langfristig könnten diese Anforderungen jedoch vorteilhaft sein: Energieeffiziente Gebäude sind gefragt, bieten niedrigere Betriebskosten und könnten im Wert steigen. Eine Studie des Bundesverbands energieeffiziente Gebäudehülle (Buveg) prognostiziert, dass solche Immobilien im Durchschnitt 20 % höhere Preise erzielen könnten. Für Käufer und Bauherren könnte dies der richtige Zeitpunkt sein, um auf nachhaltige Baukonzepte zu setzen, auch wenn dies zunächst Mehrkosten verursacht. Langfristig könnten solche Immobilien nicht nur energetische, sondern auch finanzielle Vorteile bieten, indem sie den zukünftigen Wert sichern und gegen Energiekostenanstiege absichern.

### Ein schmaler Grat zwischen Chancen und Herausforderungen

Das Jahr 2025 könnte für Immobilienkäufer und Bauherren zur Balanceaufgabe werden: Sinkende Zinsen bieten die Möglichkeit, lang gehegte Wohnträume zu verwirklichen, doch hohe Kaufpreise und anspruchsvolle Umweltauflagen erfordern eine sorgfältige Planung. Käufer und Bauherren sollten jetzt genau hinschauen und ihre Möglichkeiten prüfen – wer frühzeitig investiert und klug plant, könnte von den aktuellen Entwicklungen profitieren. Für diejenigen, die in energieeffiziente Neubauten oder die Sanierung von Bestandsobjekten investieren, bietet das Jahr 2025 eine echte Perspektive für langfristige Wertstabilität. Ein Eigenheim bleibt für viele eine der größten Investitionen im Leben, und das Jahr 2025 bringt die Chance, diese mit günstigeren Rahmenbedingungen zu verwirklichen – jedoch nicht, ohne die Herausforderungen ernst zu nehmen. Wer bereit ist, sich diesen zu stellen und das Eigenheim als langfristige Investition betrachtet, könnte am Ende zu den Gewinnern gehören.



**Ricardo Tunnissen**  
Geschäftsführer  
Baufi Deutschland GmbH

# PFLEGEIMMOBILIEN ALS DIREKTINVESTMENT

**BIS ZU  
10.000 €**

an Einkommensteuer  
für Ihre Kunden  
sparen!

Für Ihre Kunden eine profitable Kapitalanlage.  
Für Sie die beste Möglichkeit, um Ihr Portfolio zu erweitern.

- bis zu 15 % Investitionsrendite
- bevorzugtes Belegungsrecht –  
auch für Angehörige
- starker Steuerhebel dank degressiver AfA

## VERTRIEBS- PARTNER WERDEN

Werden Sie zum  
Verkaufsprofi für  
Pflegeimmobilien





# Finanzstandort Deutschland weiter stärken

**Um den Finanzplatz Deutschland wettbewerbsfähiger und Unternehmen einen leichteren Zugang zum Kapitalmarkt zu gewähren, hatte das Bundeskabinett im November letzten Jahres das Zweite Zukunftsfinanzierungsgesetz beschlossen. Wie geht es nach dem Ampel-Aus nun weiter?**

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie Start-ups standen im Fokus des am 01. Januar 2024 in Kraft getretenen Ersten Zukunftsfinanzierungsgesetzes (ZuFinG). Verbesserte Rahmenbedingungen für die Mitarbeiterkapitalbeteiligung sollten die Wettbewerbsfähigkeit stärken. Bereits im August 2024 wurde der Entwurf des Zweiten Zukunftsfinanzierungsgesetzes veröffentlicht. „Mehr privates Kapital mobilisieren und Investitionen in Wachstumsfirmen erleichtern – das ist das Ziel des Zukunftsfinanzierungsgesetzes“, hieß es dann beim Beschluss im November. Die Bundesregierung wollte mit dem Gesetzentwurf „die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzstandortes Deutschland stärken – und zudem die Finanzierungsoptionen für junge, dynamische Unternehmen verbessern“.

Konkret ging es um einfachere steuerrechtliche Rahmenbedingungen. Denn diese sind ein wesentlicher Faktor für Investitionsentscheidungen. Darüber hinaus sollen Unternehmen leichter Zugang zum Kapitalmarkt erhalten. Das ist ein wichtiger Beitrag zur Dynamisierung der Wirtschaft – und zur Mobilisierung privaten Wachstums- und Investitionskapitals. Ein weiteres wichtiges Ziel: Kapitalmittel sollen stärker als bisher in Infrastruktur und Erneuerbare Energien investiert werden. Die Neuregelungen im Investmentsteuergesetz und im Kapitalanlagegesetzbuch schaffen einen rechtssicheren Rahmen, der bisherige Hemmnisse für solche Investitionen beseitigt.

Der Gesetzentwurf sah unter anderem folgende Maßnahmen vor: Investitionen in Venture-Capital-Fonds werden erleichtert. Zudem soll es attraktiver werden, Beteiligungen an Kapitalgesellschaften zu veräußern und die Einnahmen anschließend zu reinvestieren. Um die Rahmenbedingungen für Spitzenverdiener im Finanzsektor zu flexibilisieren, wird der Kündigungsschutz für Bezieher sehr hoher Einkommen im Finanzsektor gelockert. Entsprechende Regelungen, die es bisher nur für Managerinnen und Manager in systemrelevanten Banken gibt, sollen künftig auch für kleinere Geldhäuser, Versicherungen, Wertpapierinstitute und Kapitalanlagegesellschaften gelten. Bürokratieabbau ist der Bundesregierung ein wichtiges Anliegen. Das betrifft auch die Entbürokratisierung im Finanzmarktbereich. Deshalb werden hier zahlreiche Prüf-, Melde- und Anzeigepflichten gestrichen.

Errechnet wurde, dass alle Maßnahmen des Zweiten Zukunftsfinanzierungsgesetzes die deutsche Wirtschaft jährlich um etwa 45 Mio. Euro entlasten.



## Verabschiedung des Gesetzes höchst unwahrscheinlich?

Die vorgezogenen Neuwahlen haben nun das Zukunftsfinanzierungsgesetz gestoppt, das den Ausbau von Infrastruktur erleichtert hätte. Die europäische Rating-Agentur Scope fordert eine schnelle Verabschiedung unter der künftigen Regierung. „Das Interesse der Anleger an Infrastrukturinvestments wächst. Das hat mehrere Gründe. Zum einen ist die Nachfrage nach alternativen Investments hoch, um das Vermögen abseits von Aktien und Anleihen zu diversifizieren. Dass sich der Blick dabei verstärkt auf Infrastruktur richtet, hat auch mit der Schwäche der Konkurrenz zu tun: Klassische Immobilien sind weniger gefragt, weil deren Markt vor teils großen Herausforderungen steht“, schreiben die Rating-Experten.

Im Bereich Infrastruktur bestehe ein riesiger Bedarf an privatem Kapital. Unzählige Investitionsprojekte wollen gestemmt werden, doch die öffentlichen Kassen sind leer, was das Engagement privater Geldgeber so notwendig macht. „Umso bedauerlicher ist es, dass das Ende der Ampel-Koalition in

Berlin zu einem Stopp von Gesetzesvorhaben geführt hat, die Infrastrukturinvestments erleichtert hätten“, so Scope weiter. Im Zukunftsfinanzierungsgesetz II waren verschiedene Neuerungen für offene Immobilienfonds festgehalten. Den Produkten sollte ermöglicht werden, bis zu 15 % ihres Vermögens in Erneuerbare-Energien-Anlagen (Infrastruktur-Projektgesellschaften) zu investieren. Der Ausbau dieser Infrastruktur hätte dadurch wertvolle Unterstützung erhalten.

Durch die vorgezogenen Neuwahlen gilt der Grundsatz der Diskontinuität, womit alle parlamentarischen Vorlagen ihre Gültigkeit verlieren. Damit kann das Zukunftsfinanzierungsgesetz II im parlamentarischen Gesetzgebungsverfahren nicht weiterverfolgt werden. „Es bleibt zu hoffen, dass das Gesetz nach der Neuwahl nicht komplett verworfen, sondern an die erarbeiteten Ergebnisse angeknüpft wird. Alle betroffenen Verbände haben darauf hingewirkt und es ist sehr viel Arbeit in die Ausarbeitung der neuen Regeln geflossen. Diese Arbeit darf nicht umsonst gewesen sein, wengleich durch den Bruch der Koalition viel wichtige Zeit bis zur Umsetzung verloren gegangen ist. Zeit, die vor allem der Weiterentwicklung der Infrastruktur nun fehlt.“ (sg)

### Regelungen, die im Zukunftsfinanzierungsgesetz II vorgesehen waren

- ▶ Aufsichtsrechtliche Regelungen bzgl. Förderung von Investitionen in Erneuerbare Energien und Infrastruktur
- ▶ Einführung einer Definition von „Bewirtschaftung von Erneuerbaren Energien“
- ▶ Erwerb von Beteiligungen an Infrastruktur-Projektgesellschaften, deren Unternehmensgegenstand darauf beschränkt ist, Erneuerbare-Energien-Anlagen zu errichten, erwerben und zu halten, die zur Bewirtschaftung von Erneuerbaren Energien bestimmt und geeignet sind
- ▶ Beschränkung auf 15 % des Werts des Immobilien-Sondervermögens
- ▶ Klarstellung in Gesetzesbegründung, dass über Infrastruktur-Projektgesellschaften auch Pachtrechte erworben werden können
- ▶ Erwerb von Erneuerbare-Energien-Bewirtschaftungsgegenständen oder Gegenständen zum Betrieb von Lade-stationen für E-Mobilität
- ▶ Betrieb von Erneuerbare-Energien-Bewirtschaftungsgegenständen gemäß § 231 Abs. 3
- ▶ Neuerung durch den am 27.11.2024 verabschiedeten Regierungsentwurf: spiegelbildliche Anpassung der AnIV an die KAGB-Änderungen KAGB-E. Erneuerbare-Energien-Investitionen gem. § 231 Abs. 1 Nr. 8, § 231 Abs. 3 KAGB können nunmehr über die Immobilienquote abgedeckt werden.

# Der Trend macht Mut



**Das Jahr 2024 war kein gutes für die Anleger offener Immobilienfonds. Union Invest zum Beispiel wertete seinen Publikumsfonds „Unilmmo: Wohnen ZBI“ um 17 % ab, wobei manche Experten das sogar für zu wenig halten. Auch in anderen Fonds sind Verluste ein Thema.**

Seit dem Beginn des Ukraine-Kriegs vor drei Jahren und den darauffolgenden Zinssteigerungen sind die Preise für Wohnungen und Gewerbeimmobilien kräftig gefallen. Wie sollten die offenen Fonds nicht davon betroffen sein? Das gilt für Publikumsfonds und Angebote für institutionelle Großanleger gleichermaßen. Wie die Investoren reagieren können? Zum Beispiel mit Verkäufen der Anteile an der Börse. Das ist oft vorteilhafter als eine Kündigung der Anteile. An der Börse treffen sich Fakten und Fantasien. Angebot und Nachfrage prallen auf Grundlage des Marktes und der unterschiedlichen Erwartungen aufeinander. Das gilt nicht nur für Aktien und Wertpapiere, sondern auch für Sachwerte wie Immobilien. An der Börse handeln private Kapitalanleger Anteile an offenen Immobilienfonds derzeit mit einem Abschlag bis zu 20 % – ein Zeichen dafür, dass die Käufer die offiziellen Werte für zu hoch einschätzen. Aber auch institutionelle Anleger wie Banken, Pensionskassen, Versicherer und Versorgungswerke machen sich verstärkt Gedanken über ihre Investitionen in Immobilien. In ihren Überlegungen spielt der vorzeitige Ausstieg aus offenen und sogar geschlossenen Immobilienfonds ebenfalls eine Rolle. Das auf Sachwerte spezialisierte Analysehaus Scope hat bereits im vergangenen Jahr die Hälfte der erfassten offenen Immo-

bilienfonds für private Kapitalanleger abgewertet, allerdings mit unterschiedlichen Konsequenzen. „Das Rating ist immer ein Ergebnis des Rendite-Risiko-Profiles. Wir finden in den Fonds Portfolien mit unterschiedlichen Schwerpunkten: Wohnen, Büros, Einzelhandel. Dazu verschiedene Qualitäten und Standorte. Daher sind die Ergebnisse auch nicht einheitlich. Aber die Renditen sind überwiegend zurückgegangen und die Risiken gestiegen, was sich in sinkenden Ratings niederschlägt“, sagt **Sonja Knorr**, bei Scope verantwortlich für Alternative Investments und damit auch für Immobilienfonds. Nach Monaten kontinuierlicher Mittelabflüsse müssen viele Gesellschaften schon jetzt Immobilien verkaufen, um die Kündigungsvolumina der Anleger bedienen zu können. Mit Zuflüssen ist derzeit kaum zu rechnen. „Die aktuelle Situation macht die offenen Immobilienfonds nicht gerade zu attraktiven Investments. Wir werden daher weiter abschmelzende Fondsvermögen sehen“, prognostiziert Knorr.

Mut macht der Trend. In den letzten Monaten 2024 ebten die Mittelabflüsse aus den offenen Immobilienfonds unter dem Strich ab, wie Barkow Consulting meldet. Einen Grund dafür sieht das Beratungsunternehmen zwar in Sparplänen und automatischen Wiederanlagen der Ausschüttungen, doch sind die Rückgaben weit vom Höchstwert mit 729 Mio. Euro aus dem Juli vergangenen Jahres entfernt. Wobei auch klar ist, dass Kündigungen erst nach einer Wartefrist von zwölf Monaten wirksam werden. Das Jahr 2025 wird also spannend.



Scope-Analystin Knorr fürchtet dennoch deutlich weniger Wertverluste in den Fonds als nach der Wirtschaftskrise, als manche Angebote innerhalb kurzer Zeit die Hälfte ihrer Werte einbüßten. „Bei der damaligen Schiefelage mit den Schließungen ab 2011 hatten wir ein anderes Rückgabe-Regime. Außerdem eine andere Investoren-Struktur. Damals hatten sich Dachfonds mit großen Volumina beteiligt. Als die ihr Kapital zurückwollten, war das nicht zu steuern und zu planen“, so Knorr. Derzeit hätten die Fonds in der Regel geringere Kreditkosten und ausreichend Liquidität auf Tagesgeldkonten. Die Anleger müssten Kündigungsfristen einhalten, und die Banken vergeben immer noch mehr Kredite als in der Finanzkrise. „Die Fonds haben aktuell also mehr Möglichkeiten, die Herausforderungen zu meistern“, sagt die Fonds-Expertin.

Kein Grund zur Panik also, auch wenn sich nicht alle Anleger darauf verlassen möchten. So erklärt sich auch, dass der Sekundärmarkt, also der vorzeitige Handel mit Spezialfonds für institutionelle Investoren in Deutschland, an Bedeutung gewinnt. Das ist die zentrale Erkenntnis einer Befragung des CFIN, Research Center for Financial Services der Steinbeis-Hochschule, in Kooperation mit der Fondsbörse Private Markets. An der wissenschaftlichen Studie beteiligten sich mehr als 100 institutionelle Investoren, darunter Kreditinstitute, Versicherungen, Pensionskassen und Versorgungswerke. Und mehr als die Hälfte davon stuft vor allem Immobilienfonds (56 %) und Infrastrukturfonds (54 %) als attraktive Assetklassen für den Handel am Sekundärmarkt ein. „Gestiegene Zinsen, die Inflation und

neue ESG-Kriterien veranlassen institutionelle Investoren dazu, ihre Portfolios zu überprüfen und neu zu allokatieren. Der Sekundärmarkt bietet Altanlegern eine Option, Portfolios umzustrukturieren, ohne Anteile an Spezial-AIF zu kündigen. Neue Investoren profitieren von der Möglichkeit, in Fonds mit nachvollziehbarer Performance einzusteigen. Gerade bei Immobilienfonds sehen wir vermehrtes Interesse bei Verkäufern wie Käufern“, sagt **Jan Peter Schmidt**, Bereichsvorstand Private Markets an der Fondsbörse Deutschland. Gut ein Jahr nach dem Start des Sekundärmarktes summieren sich die mandatierten Verkaufsaufträge der institutionellen Anleger auf rund 100 Mio. Euro und umfassen Fonds mit Wohnungen, Büros und Logistikimmobilien.

Aber auch die Asset-Manager und Kapitalverwaltungsgesellschaften begrüßen die Möglichkeit des Handels. Denn er bietet eine Alternative zum Verkauf der Immobilien und vergleichbarer Investments, falls die Anleger offener Fonds kündigen und ihr eingesetztes Kapital zurückfordern sollten. In Zeiten sinkender Märkte wären Verluste für alle Beteiligten programmiert. Die Studie zeigt aber auch, dass es vielen Investoren an Erfahrung und Vertrautheit mit den Mechanismen des Sekundärmarkthandels fehlt. „Die aktuelle Situation ist für viele Marktteilnehmer eine neue Erfahrung. Bei durchgehend steigenden Immobilienwerten in den vergangenen Jahren mussten sie sich nicht mit den Vorteilen des rechtssicheren Handels unter dem Dach der Börse Hamburg, Hannover und Düsseldorf beschäftigen“, berichtet **Alex Gadeberg**, CEO der Fondsbörse Deutschland. „Grundsätzlich finden Institutionelle Investoren die Idee gut, Spezialfondsanteile über einen Sekundärmarkt zu handeln“, fasst Studienleiter **Dr. Thomas Jürgenschellert** die Umfrage zusammen. So nannten 43 % einen möglichen Kauf über den Sekundärmarkt attraktiv oder sogar sehr attraktiv, 41 % äußerten sich ähnlich über einen möglichen Verkauf. Die Mehrheit der institutionellen Investoren erwartet eine steigende Relevanz des Sekundärmarktes (54 %), wobei volumenstärkere Anleger die Bedeutung des Marktplatzes als höher einschätzen. „Die befragten Investoren legen besonderen Wert auf Regulierung und Transparenz, der Faktor Liquidität hat lediglich eine nachrangige Bedeutung“, sagt Dr. Jürgenschellert. Ein weiteres zentrales Ergebnis: Bei der Beurteilung aktueller Handelsplätze wird insbesondere der Preisbildungsprozess kritisch gesehen. Das gilt vor allem für die Verkäuferseite. Wer seine Anteile zu reduzierten Kursen veräußert, muss Verluste akzeptieren. Dazu ist nicht jeder bereit. Noch nicht.



**Markus Gotzi**  
Chefredakteur  
„Der Fondsbrief“

# Keine Buy-and-hold-Strategie

Abriss und Neubau sind nicht immer die besten Ideen auf den Immobilienmärkten. Vor allem bei der Berücksichtigung von ESG, was übersetzt ins Deutsche für Umwelt, Soziales und vorbildliche Unternehmensführung steht, ist die energetische Sanierung von Bestandsimmobilien häufig die bessere Wahl. Verifort Capital stellt dieses Konzept in den Fokus seines aktuellen Publikums-AIF. Der „VC Value Add Plus“ setzt auf die energetische Sanierung und nachhaltige Weiterentwicklung von Gewerbeimmobilien und den späteren Verkauf mit Gewinn – eine typische Mehrwert-Strategie also.

die Vorgaben durch die ESG-konforme Entwicklung von gewerblichen Bestandsimmobilien in B- und C-Städten. Bei einer relativ kurzen Laufzeit von sechs Jahren erwirbt der Fonds in mehreren Investitionsrunden Bürogebäude, Handelsimmobilien und Logistikobjekte mit Potenzial. Mit Maßnahmen zur energetischen Sanierung und einer Reduzierung des Leerstands will der Fonds Wertsteigerungen erzielen und strebt letztlich einen Verkauf mit Gewinn nach zwölf bis 36 Monaten an. Solch ein Konzept setzt ein aktives Asset- und Property-Management voraus. Mit sechs regionalen



Die BaFin hat das Angebot als Artikel-8-Fonds gestattet. Diese Fonds sind dazu verpflichtet, detailliert nachzuweisen, wie sie ökologische und soziale Merkmale im Investment-Prozess berücksichtigen und nachhaltige Investitionen mit einem ökologischen Ziel tätigen. Verifort Capital erfüllt

Niederlassungen nehmen die hauseigenen Experten die Entwicklung der Immobilien in die Hand. Das umfasst die gesamte Wertschöpfungskette von der Objektprüfung und den Ankauf über individuelle Sanierungsmaßnahmen bis zur Vermietung und den anschließenden Verkauf der Immo-

lien. In seinen Verkaufsunterlagen nennt das Unternehmen mehr als 1.400 angebotene Immobilien seit Anfang 2020 im Volumen von 15 Mrd. Euro. Davon hat das Team 10 % geprüft und letztlich vier Objekte im Volumen von 32,5 Mio. Euro für andere Fondsvehikel gekauft.

Beim Timing kommen dem Anbieter einige aktuelle Entwicklungen zugute. So neigt sich das Kapitel Home-Office dem Ende entgegen. Immer mehr Unternehmen rufen ihre Mitarbeiter zurück ins Büro. Ein Trend, der sich rund um den Globus abzeichnet. So hat Amazon zum Beispiel sein Personal in den USA dazu verdonnert, wieder an fünf Tagen im Büro zu arbeiten. In Deutschland sind die Büros in den Big-7-Städten im Schnitt wieder zu 72 % belegt, hat Jones Lang LaSalle herausgefunden. Vor einem Jahr waren es 63 %, vor Corona 79 %.

Chancen sehen die Fondsmanager aber nicht nur auf den Büromärkten, sondern auch bei Handelsimmobilien und Lagerhallen. Nach Corona hat sich der Just-in-time-Ansatz komplett gewandelt – jeder wird sich noch daran erinnern, dass Toilettenpapier und andere Konsumgüter Mangelware waren. Seitdem hat die Lagerhaltung wieder an Bedeutung gewonnen. „Logistikimmobilien konnten ihren im Vorjahr erstmals erreichten Spitzenplatz 2024 nicht ohne Grund verteidigen. Das bundesweite Transaktionsvolumen summierte sich auf rund 6,9 Mrd. Euro, was nicht nur den Spitzenplatz unter den Assetklassen, sondern auch einen Umsatzanteil von 27 % bedeutet“, schreibt BNP Paribas in seinem aktuellen Marktbericht.

Zu den potenziellen Verkäufern zählt Verifort Capital Bestandshalter ohne ESG-Kompetenz und Eigentümer, die beim CRREM-Pfad in die rote Zone laufen. CRREM steht für Carbon Risk Real Estate Monitor und bezeichnet ein Instrument, das den Ausstoß von Treibhausgasen bei Immobilien bewertet und Wege zur Dekarbonisierung aufzeigt. Können Immobilien die Anforderungen in Sachen Nachhaltigkeit nicht erfüllen, werden sie zu „Stranded Assets“, die wegen hoher Nebenkosten von Mietern links liegen gelassen werden und ohne ESG-Maßnahmen erheblich an Wert verlieren. Gute Gelegenheiten also für einen Einkauf zu günstigen Preisen.

In seinem Rechenwerk kommt der AIF auf ein Gesamtvolumen von 37,4 Mio. Euro. Anleger beteiligen sich zu Tickets ab 5.000 Euro mit 21,2 Mio. Euro. Hinzu kommt das Agio, das bei diesem Fonds nicht wie sonst üblich bei 5 % liegt, sondern nur 3 % beträgt. Der Anbieter selbst verdient erst am Ende der Laufzeit, und auch nur, wenn es besser läuft als prognostiziert. Eventuelle Überschüsse werden Fifty-Fifty zwischen Fondszeichnern und Verifort Capital aufgeteilt. Die Höhe des Fremdkapitals soll rund 15,5 Mio. Euro betragen. Der Fonds hat noch keine Darlehen aufgenommen, sondern will die Objekte bei Bedarf endfällig finanzieren.

Heißt: Die Kredite werden nicht laufend getilgt, sondern mit dem Objektverkauf komplett zurückgeführt. Der Anbieter rechnet hier mit Zinsen in Höhe von 5 % für den Kauf der Immobilien und mit 6 % für die Finanzierung der Value-Add-Maßnahmen. Der AIF von Verifort Capital verfolgt im Gegensatz zu üblichen Immobilienfonds keine „Buy-and-hold“-Strategie. Das Angebot sieht vielmehr verschiedene Investitionsphasen vor. Auszahlungen an die Anleger erfolgen aus Erträgen bei Veräußerung von Immobilien und nach der finalen Investitionsphase. Entsprechend stellt der AIF seinen Zeichnern keine regelmäßigen, jährlichen laufenden Auszahlungen in Aussicht. Die geplante Laufzeit ist bis Ende 2030 vergleichsweise überschaubar. Innerhalb der rund sechs Jahre sollen Anleger im Basis-Szenario einen Gesamtmittelrückfluss von 132,5 % erhalten, was eine Rendite von 4,6 % bedeutet. Die kurze Laufzeit und mehrere Investitionsrunden geben das steuerliche Konzept vor. Anleger erzielen mit dem Value-Add-Fonds keine Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, sondern aus Gewerbebetrieb. Zu den Konsequenzen am besten den Steuerberater fragen.

## Meiner Meinung nach...

Ein Immobilienfonds mit kurzer Laufzeit über sechs Jahre. Es erfordert ein aktives Sourcing und großes Maß an aktiver Managementleistung, bislang „braune“ Immobilien als „grün“ energetisch und nachhaltig neu zu positionieren, was viele Immobilieneigentümer scheuen. Das kann für antizyklische Investoren Rendite-Chancen bedeuten – solange es den Managern gelingt, vielversprechende Immobilien günstig zu kaufen. Voraussetzungen sind ein enges Netzwerk und belastbare Kontakte, um auch Off-Markets-Deals zu realisieren. Das ist dem Verifort-Team in der Vergangenheit mehrfach gelungen. Die energetischen und sonstigen ESG-Maßnahmen des Manage-to-Green-Ansatzes dürfen nicht zu teuer sein, müssen aber den Voraussetzungen eines Artikel-8-Fonds genügen.

### Transparenzhinweis

Der Autor hat Verifort Capital zu Beginn der operativen Tätigkeit bei der Kontaktaufnahme zu Medien und Vertriebspartnern unterstützt.



**Markus Gotzi**  
Chefredakteur  
„Der Fondsbrief“

# Rückenwind für nachhaltige Anlagen

**Nach Jahren volatiler Märkte im Bereich der dunkelgrünen Aktienanlage und damit einhergehend konjunktureller, aber vor allen Dingen auch geldpolitischer Unsicherheiten zeichnen sich für ethisch-ökologische Geschäftsmodelle im laufenden Jahr vielversprechende Perspektiven ab.**

Eine konsolidierte Marktsituation in einem geldpolitisch attraktiveren Umfeld in den USA und Europa schaffen sehr gute Rahmenbedingungen für eine Aufholjagd von Small- und Mid-Cap-Unternehmen gegenüber Large-Caps, die in Zeiten höherer Unsicherheiten seit 2022 als sogenannte Safe-Haven-Assets enorm profitieren konnten.

## Was spricht für diese These?

Es zeichnen sich zunächst Green Shoots am Horizont ab, was sich insbesondere in den konventionellen Russell Small- und Mid-Cap-Indizes widerspiegelt. Diese Marktsegmente, die in den letzten Jahren ebenfalls durch steigende Zinsen und Inflationsängste in Sippenhaft gekommen sind, gewinnen wieder an Attraktivität, einschließlich jener dunkelgrüner Geschäftsmodelle, die besonders unter höheren Fremdkapitalkosten, die Investitionen in Projekte wie Solarparks, Windkraftanlagen oder der Forschung und Entwicklung neuer umweltfreundlicher Technologien erschwert haben, litten. Mit der Aussicht auf eine weiter sinkende Inflation und niedrigere Zinsen im Jahr 2025 bieten sich neue Anlagechancen in den USA und dem Rest der Welt.

## Regulatorischer Rückenwind und technologische Innovationen

Der weltweite Klimawandel, aber auch geopolitische Entwicklungen fördern den säkularen Trend, ambitionierte Klimaziele zu erreichen. Privatpersonen und Unternehmen bekommen durch Subventionen, Steuererleichterungen und neue regulatorische Maßnahmen zusätzliche Anreize, in umweltfreundliche und innovative Technologien zu investieren. Beispiele hierfür sind neben der EU-Taxonomie verstärkte Reporting-Pflichten wie beispielsweise die Verpflichtung tausender Unternehmen, einen Nachhaltigkeitsbericht zu erstellen. Diese regulatorischen Veränderungen treiben Innovationen in Bereichen wie Erneuerbare Energien, Kreislaufwirtschaft und nachhaltiger Mobilität voran. Unternehmen, die sich auf Energieeffizienz,

Recycling oder CO<sub>2</sub>-Reduktion spezialisieren, dürften davon überproportional profitieren. Zudem gewinnt die Künstliche Intelligenz an Bedeutung – eine Technologie, die zwar große Energiemengen benötigt, die aber auch gleichzeitig die Nachfrage nach Erneuerbaren Energien zusätzlich ankurbelt.

## Small- und Mid-Caps als Wachstumstreiber

Small- und Mid-Cap-Unternehmen zeichnen sich durch ihre Agilität und Innovationskraft aus, was ihnen gegenüber Large-Cap-Unternehmen, die häufig stärkeren regulatorischen Beschränkungen unterliegen, einen Vorteil verschafft. Diese Flexibilität ermöglicht die Entwicklung nachhaltiger Geschäftsmodelle und spiegelt sich insbesondere im laufenden Jahr in einem höheren erwarteten Gewinnwachstum wider. Laut FactSet-Schätzungen sollen die Gewinne der im Russell 2000 gelisteten Unternehmen 2025 um beeindruckende 57 % steigen, während der S&P 500 voraussichtlich nur ein Wachstum von rund 15 % verzeichnen wird. Die Kombination aus einer relativ günstigen Bewertung dunkelgrüner Geschäftsmodelle, politischen Anreizen, technologischem Fortschritt und einem wachsenden Bewusstsein für Nachhaltigkeit machen Unternehmen, die einen positiven Beitrag für Mensch und Umwelt leisten, auch 2025 zu einer vielversprechenden Anlageform. Vor allem Small- und Mid-Cap-Unternehmen bieten nicht nur überdurchschnittliches Wachstumspotenzial, sondern tragen aktiv zur globalen Klimawende bei.

Investoren, die frühzeitig auf dunkelgrüne Aktien setzen, profitieren doppelt: Sie erzielen langfristig gute Renditen und leisten gleichzeitig einen Beitrag zur Ökologisierung der Wirtschaft.



**Nedim Kaplan**  
Chief Investment Officer  
ÖKOWORLD AG

»» **BEREIT,  
VON DER GRÜNEN  
ZUKUNFT ZU  
PROFITIEREN?**

Unsere **werthaltigen**  
CO<sub>2</sub> Zertifikate.



## „Die Fed wird erst einmal abwarten“

**Auch 2025 ist ein Jahr der großen Entscheidungen. Geht es mit der Inflation wieder bergauf? Bleiben die USA die unumstrittene Nummer eins in der Welt? Was passiert mit der deutschen Wirtschaft? Viele Fragen, die wir Carsten Mumm, Chefvolkswirt DONNER & REUSCHEL, im Januar stellten.**

**finanzwelt:** Herr Mumm, mit Blick auf die Kapitalmärkte, welche Erwartungshaltung haben Sie für 2025?

**Carsten Mumm»** Grundsätzlich haben wir positive Erwartungen. Die Inflation spielt nicht mehr die große Rolle wie in den letzten Jahren, wodurch die Leitzinsen in der Eurozone deutlich sinken können. Das dürfte auch für tiefere Anleiherendi-

ten und Finanzierungsbedingungen sorgen. Die Konjunktur in Europa sollte sich zumindest leicht erholen, allerdings wird Deutschland wohl das Wachstumsschlusslicht bleiben. Für den DAX und den S&P 500 rechnen wir mit Kurszuwächsen von bis zu 10 %, wobei wir eine Aufholung der Underperformer der vergangenen Jahre, oftmals kleinere und mittelgroße Unternehmen, für möglich halten. Der Euro dürfte vorerst schwach bleiben und nur im Falle positiver konjunktureller Überraschungen auf europäischer Seite wieder stärker aufwerten. Auch Gold sollte angesichts vielfältiger politischer Risiken und weiter steigender Staatsschulden sowie sinkender Zinsen zulegen können.

**finanzwelt:** In den vergangenen Jahren waren die USA global die Wachstumslokomotive. Wird das tendenziell so bleiben?

**Mumm»** In den USA schwächt sich die Wachstumsdynamik seit einigen Monaten ab. Allerdings gehen wir von einem Soft Landing aus, einer nur moderaten Abkühlung. Im Gesamtjahr 2025 wird die US-Wirtschaft mit mehr als 2 % wohl trotzdem noch etwa doppelt so stark wachsen wie die der Eurozone. Damit bleiben die USA als größte Volkswirtschaft ein wesentlicher globaler Wachstumstreiber. Die Region mit den höchsten Wachstumsraten ist jedoch Asien, vor allem Indien und viele kleinere südostasiatische Staaten.

**finanzwelt:** Mit dem Amtsantritt Trumps ändern sich einige Spielregeln. Kehrt die Inflation in Übersee zurück? Wie wird die Fed reagieren?

**Mumm»** Die US-Inflation liegt derzeit mit knapp 3 % ohnehin höher als in der Eurozone. Wenn Trump das Wachstum durch Steuersenkungen und Deregulierungen weiter befeuert, wird der Lohndruck am nahezu voll ausgelasteten Arbeitsmarkt weiter zunehmen und die Inflation anschieben. Vor allem aber drastische Zollerhöhungen und ggf. die Massenabschiebung von Migranten würden das Preisniveau nach oben schieben. Die Fed wird erst einmal abwarten. Wir rechnen zunächst mit nur zwei kleinen Leitzinssenkungen im laufenden Jahr. Sollte die Inflation aber stark anziehen, könnten es weniger werden.

**finanzwelt:** Was dürfen wir von der EZB angesichts des mauen Wirtschaftswachstums im 1. Halbjahr erwarten?

**Mumm»** Die EZB hat gute Gründe, die Leitzinsen weiter zügig zu senken. Der Inflationsanstieg über den Jahreswechsel ist u. a. auf einmalige Preisanhebungen – beispielsweise für das Deutschlandticket und den CO<sub>2</sub>-Preis – zurückzuführen und dürfte temporär bleiben. Im weiteren Jahresverlauf wird die Inflation nahe dem Ziel der EZB von 2 % liegen und wir rechnen mit insgesamt vier Leitzinssenkungen um jeweils 0,25 Prozentpunkte.

**finanzwelt:** Viel wird vom Bewertungsabschlag europäischer Aktien gegenüber den US-Pendants gesprochen. Hat Europa aktuell die Stärke, um Boden gegenüber den amerikanischen Wettbewerbern gutzumachen?

**Mumm»** US-Aktien haben eine viel stärkere Positionierung in High-Tech-Segmenten, allen voran bei Künstlicher Intelligenz und der benötigten Hardware. In Europa hingegen liegt der Fokus auf der klassischen Industrie und damit Mitteltechnologien wie Anlagen-, Fahrzeug- oder Maschinenbau. Diese leiden jedoch unter der seit Jahren schwachen Industriegüternachfrage, vor allem aus China, und haben ohnehin niedrigere Wachstumsraten. Zudem erhalten europäische Anbieter zunehmend Konkurrenz auf den Weltmärkten, ebenfalls vor allem durch chinesische Anbieter. Der Bewertungsabschlag könnte sich zumindest teilweise abbauen, wenn konkrete Strukturreformen, beispielsweise durch die

neue Bundesregierung, zu einer Verbesserung der Standortqualität führen, oder – und diese Möglichkeit muss man einkalkulieren – wenn der Ukrainekrieg enden sollte.

**finanzwelt:** Die Schere innerhalb Europas klapft auseinander. Spanien performt, wohingegen Frankreich und Deutschland stark schwächeln. Finden letztere auf die Erfolgsspur zurück?

**Mumm»** In Deutschland ist die Chance dafür größer, wenn es eine schnelle und handlungsfähige Regierungsbildung gibt. Und wenn die neue Bundesregierung die Ertüchtigung des Standorts ganz oben auf ihre Agenda setzt und konkrete Schritte umsetzt. Ich erwarte das, denn ohne entscheidende Fortschritte könnte bei der dann folgenden Bundestagswahl eine Mehrheitsbildung der politischen Mitte schwierig werden. In Frankreich ist die politische Lage schon jetzt festgefahren. Es sieht eher nach einer Hängepartie bis zum Sommer und schließlich Neuwahlen aus, bei denen dann die politische Rechte noch mehr Zulauf bekommen könnte.

**finanzwelt:** Wie stehen Sie zu einem Aussetzen der Schuldenbremse?

**Mumm»** Die Schuldenbremse ist grundsätzlich sinnvoll, denn den Regierungsparteien fällt es in Demokratien offensichtlich schwer, die Staatsausgaben zu senken. Allerdings bestehen in Deutschland so große Defizite, etwa bei der Infrastruktur, der Verteidigung, der Energieversorgung oder bei der Startup- und Innovationsförderung, dass es fatal wäre, wenn notwendige Investitionen wegen der Schuldenbremse nicht getätigt werden könnten. Zumal staatliche Aufträge auch die schwache Konjunktur stützen könnten. Ich bin daher für eine Reform der Schuldenbremse. Es muss mehr Spielraum für die Finanzierung von Investitionen – ausdrücklich nicht für konsumtive Zwecke – geben.

**finanzwelt:** 2025 ist in China das Jahr der Schlange. Ein ganzer Katalog von Maßnahmen zur Stützung der angeschlagenen Wirtschaft wurde angekündigt. Bringen diese den erhofften Rückenwind?

**Mumm»** Es sieht noch nicht danach aus. Derzeit gehen wir eher von einem schwächeren Wachstum in China aus, vor allem weil strukturelle Probleme die Wirtschaft ausbremsen. Am wichtigsten ist die Konsolidierung des Immobiliensektors, des größten Wachstumstreibers der Jahre vor der Coronakrise. Die seit Jahren fallenden Immobilienpreise bremsen über einen negativen Vermögenseffekt aber auch den privaten Konsum aus. Dadurch stockt die von der Regierung erwünschte Stärkung der Binnenwirtschaft, um die Exportabhängigkeit zu reduzieren. Zudem sinkt künftig aufgrund der stark alternden Bevölkerung die Einwohnerzahl Chinas und die starke Machtkonzentration auf Xi Jinping erhöht politische und rechtliche Risiken für Unternehmen. Deutlich verbessern würden sich die Perspektiven wohl am ehesten durch eine wieder stärkere marktwirtschaftliche Ausrichtung, was aber kurzfristig kaum zu erwarten ist. (ah)



**GIB DEINEM  
GELD  
DIE RICHTIGE  
RICHTUNG**

KOMPROMISSLOS GRÜNE INVESTMENTS  
[www.oekoworld.com](http://www.oekoworld.com)



**ÖKOWORLD**



## Das Jahr der Small- und Mid-Caps?

Das Börsenjahr 2024 feuerte auf allen Zylindern, denn die wichtigsten Aktiensegmente lieferten Wertzuwächse. Ein genauer Blick offenbart jedoch, dass nun schon das zweite Jahr in Folge einige wenige großkapitalisierte Aktien die höchsten Performances auf sich vereinten und gesamte Indizes mit sich zogen. Doch US-amerikanische Technologiewerte, die jüngst unbestreitbar die Haupttreiber der globalen Aktienmärkte waren, sind derzeit mit einem exorbitanten Kurs-Gewinn-Verhältnis von 40 bepreist. Gleichzeitig prognostizieren die meisten Analysten bei den bis dato besonders dominanten „Glorreichen Sieben“ ein um rund ein Drittel zurückgehendes Gewinnwachstum. Und obwohl es sehr riskant erscheint, nicht in die Tech-Giganten zu investieren, liegen die rechnerisch größten Chancen eher im Rest des Marktes.

In den letzten Jahren keimte bereits des Öfteren die Hoffnung auf, dass die historisch belegte Outperformance von Nebenwerten zurückkehrt. Doch tatsächlich konnten immer weniger Unternehmen den Markt übertreffen. Mit Donald Trumps Einzug ins Weiße Haus und der Rückkehr des „Make America Great Again“-Mottos könnte dies zumin-

dest in den USA Realität werden. US-Small- und -Mid-Caps kristallisieren sich mit einem Bewertungsabschlag von 25 % gegenüber Large-Caps als mögliche Favoriten heraus, zumal das Analysehaus Research Affiliates mit langfristigen Erträgen von 7 % pro Jahr gegenüber rund 5,5 % bei Standardwerten rechnet.

Trump's Protektionismus hat bekanntlich das Ziel, die heimischen Industriestandorte zu beflügeln. Seine geplanten Einfuhrzölle können vor allem die Wettbewerbssituation und somit die Preissetzungsmacht kleinerer US-Firmen verbessern. Falls es der US-Regierung planmäßig gelingt, ausländische Firmen in den USA anzusiedeln, dürften sich daraus auch zusätzliche Geschäftspotenziale für US-Zulieferfirmen, die sich meist im Nebenwerteuniversum bewegen, ergeben. Selbstverständlich hat die merkantilistische Politik des US-Präsidenten aber auch Nebenwirkungen. Seine Einwanderungspolitik würde zum Beispiel den Nachschub an günstigen Arbeitskräften aus Niedriglohnländern teilweise versiegen lassen, was zu höheren Lohnkosten führen dürfte. Am stärksten dürften jedoch exportorientierte Nationen wie Deutschland unter Trump leiden, deren Wirtschaft derzeit kaum mehr auf die Beine zu kommen scheint. Dennoch ergaben sich auch für deutsche und europäische Nebenwerte kleine Lichtblicke. Sollte China seine Immobilienkrise und Konsumschwäche in den Griff bekommen, könnte das insbesondere europäische Industrie-Nebenwerte beflügeln. Ein aller Wahrscheinlichkeit nach zum Euro aufwertender US-Dollar würde unterdessen die negativen Effekte der US-Zölle abschwächen, während die im Euroraum voraussichtlich stärker sinkenden Zinsen Wachstumsimpulse darstellen.

Im Hinblick auf die Bewertungsabschläge, die industrie-freundliche Trump-Politik und die noch immer robuste US-Wirtschaft könnte 2025 tatsächlich zum Jahr der Nebenwerte werden, allerdings vorrangig in den USA. Europäische Nebenwerte sind in der schwächeren Ausgangslage und werden von der Trump'schen Politik zusätzlich belastet. Für risikofreudige Investoren bieten sie aber immerhin das größere positive Überraschungspotenzial. Und Totgesagte leben eben oft länger.



**Maximilian Kreitlmeier**

Teamleiter Portfoliomanagement und Analyse  
Fonds Finanz Maklerservice GmbH

# Aus RWB wird Munich Private Equity

**Private Equity für Privatanleger – Das Original gibt es nur bei uns.**

Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung sind wir der Pionier der Branche und machen diese renditestarke Anlageklasse seit 1999 für jeden zugänglich. Ab 50 Euro im Monat oder 5.000 Euro Einmalanlage.



## „Ein flexibler, dynamischer Ansatz ist entscheidend“

Gemischte Portfolios hatten es in den vergangenen Jahren nicht einfach. Die Gemengelage war schwierig, der Gegenwind vorhanden. Nun könnte das Thema Multi Asset wieder aufblühen. Zur grundsätzlichen Einordnung der Verhältnisse und den Spezifika sprach die Chefredaktion mit Jakob Tanzmeister, Managing Director, Multi-Asset Solutions bei JPMorgan AM.

**finanzwelt:** Herr Tanzmeister, das vergangene Jahr ging mit vielen Herausforderungen einher. Das wird wahrscheinlich auch für 2025 gelten. Wie sollten sich Investoren angesichts dieser Gemengelage verhalten?

**Jakob Tanzmeister»** In der Tat hat das vergangene Jahr einige einschneidende Ereignisse mit sich gebracht. Nach dem rasanten Zinsanhebungszyklus der Vorjahre haben wir den Beginn der Zinssenkungen gesehen. Basis dafür waren die gesunkenen

Inflationsraten dies- und jenseits des Atlantiks und auch das Ausbleiben einer Rezession in den USA. Natürlich gab es geopolitische Risiken, deren ökonomische Strahlkraft war aber doch eher begrenzt. So war es trotz dieser ganzen geopolitischen Unwägbarkeiten insbesondere für die Aktienmärkte, aber auch für die Kreditmärkte, ein ausgesprochen gutes Jahr. Mit Blick nach vorne und unter Berücksichtigung der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen in den Vereinigten Staaten wie auch in Europa stehen wir nun erneut an einem Scheideweg. Wieviel Raum gibt es noch für weitere Zinssenkungen und in welcher Höhe? Darauf gilt es, sich einzustellen und die Portfolios rechtzeitig anzupassen.

**finanzwelt:** Sie haben es bereits anklingen lassen: Die wirtschaftliche Entwicklung in den USA hat viele überrascht. Die „harte Landung“ fiel aus. Kommt 2025 eine Rezession?

**Tanzmeister»** Nach unserer Einschätzung sind die Vorzeichen so gestellt, dass wir es in Amerika eher mit einer ‚weichen Landung‘ zu tun bekommen sollten. Sprich, dass eine (harte) Rezession auch für das laufende Jahr eher ein Randszenario bleibt. Zwar hat die Inflation in den USA zum Jahresende erwartungsgemäß wieder angezogen. Die Kerninflation hat sich jedoch etwas abgeschwächt. Insgesamt befinden sich die USA in puncto Wirtschaft und Arbeitsmarkt nach wie vor in einer starken, robusten Verfassung. Die Fed sieht sich folglich nicht in Zugzwang, die Zinsen rasch und deutlicher zu senken.

**finanzwelt: ...dennoch kommt die neue US-Administration mit viel Bohei und teilweise drastischen Plänen daher.**

**Tanzmeister»** Das stimmt. Anleger sind jedoch gut beraten, den Lärm möglichst auszublenden und ihren Fokus auf die fundamentale Entwicklung der Unternehmen zu lenken. Das, was im Wahlkampf gesagt wird, ist eine Sache. Das, was letztlich in der Realpolitik umgesetzt wird, oftmals eine andere. Die Erfahrungen der ersten Trump-Präsidentschaft, beispielsweise sein Wettern gegen die großen Tech-Konzerne, geben hierzu Aufschluss. Generell gilt, dass der ‚amerikanische Exzeptionismus‘ wahrscheinlich weiter andauern wird und sich die Entkopplung der Wirtschaftsleistung und der Geldpolitik von anderen Regionen fortsetzt.

**finanzwelt: Blättert man durch die Zeitungen, liest man wieder vermehrt über Multi-Asset-Strategien und deren Chancen. Ist nach den schwierigen Jahren jetzt die Zeit reif für gemischte Portfolios?**

**Tanzmeister»** Die Attraktivität von Multi Asset ist eindeutig gestiegen. Dies ist auch auf die Neubewertung bei Anleihen in den vergangenen Jahren zurückzuführen. Dadurch konnten auf der Bondseite wieder höhere Renditen eingekauft werden als zu Zeiten der Niedrigzinsperiode. Die zehnjährigen US-Staatsanleihen rentierten beispielsweise kürzlich bei fast 5 %. Und auch sonst finden sich zahlreiche Gelegenheiten in diesem Bereich. Bonds, die einerseits der Stabilisator in der Portfolioallokation sind, können zusätzlich mit einem attraktiven Chance-Risiko-Profil überzeugen. Hinzu kommt die Aktienseite, die, je nach regionaler und sektoraler Schwerpunktsetzung, ordentliche Erträge abliefern.

**finanzwelt: Ein gutes Stichwort. Anleger machen sich mitunter Sorgen über die Höhenflüge bei einigen Indizes. Wird die Luft nicht dünner?**

**Tanzmeister»** Einige Märkte, insbesondere die US-amerikanischen, sind in der Vergangenheit sehr gut gelaufen. Entsprechend sind einige Tech-Titel hoch bewertet. Gleichwohl sind wir der Meinung, dass US-Unternehmen zusätzlichen Rückenwind durch höhere Gewinne und eine mögliche Lockerung des Regulierungsumfelds erhalten. Darüber hinaus haben sich US-Aktien im Anschluss an Zinssenkungen tendenziell gut entwickelt. Bezogen auf den US-Aktienmarkt

gehen wir zudem davon aus, dass sich die Schere zwischen den sehr gut gelaufenen Tech-Werten und dem breiteren Markt zunehmend schließen wird.

**finanzwelt: Wie wichtig ist die Diversifikation bei Multi Asset?**

**Tanzmeister»** Der breiten Diversifikation hinsichtlich Anlagestile und Sektoren, auch innerhalb von Anlageklassen, messen wir neben dem aktiven Management eine besondere Bedeutung bei. Angesichts von teilweise hohen Aktienbewertungen und der immer noch hohen Volatilität am Anleihemarkt ist Wachsamkeit gefragt. So haben sich beispielsweise in den vergangenen Monaten Investoren im großen Stil von ihren US-Zinspapieren getrennt; im Gegenzug zogen die Renditen stark an. Das gilt es, im Portfoliokontext zu berücksichtigen. Somit ist ein flexibler, dynamischer Ansatz entscheidend, um Opportunitäten wahrzunehmen und mögliche Risiken auszubalancieren.

**finanzwelt: US-High-Yield-Bonds erzielten zuletzt ansehnliche Renditen. Sind die Aussichten in diesem Segment intakt?**

**Tanzmeister»** US-Hochzins-Unternehmensanleihen dürften auch im laufenden Jahr dank des vergleichsweise robusten Wachstums der US-Wirtschaft einer allgemein besseren Kreditqualität und einer potenziell unterstützenden Unternehmenspolitik gut abschneiden. Trotz enger Spreads bleiben US-Hochzinsanleihen widerstandsfähig. Nach wie vor sind die Ausfallraten niedrig – insofern bieten die Papiere attraktive Renditen. Im US-Hochzinsbereich finden wir die Sektoren Gesundheitswesen und Energie spannend. Auch der europäische Automobilsektor kann selektiv interessant sein.

**finanzwelt: Wir sprechen über Streuung. Ein paar Takte zu Gold, das im vergangenen Jahr sehr glänzte und manche Anleger überraschte. Ist das Edelmetall ein Baustein im Multi Asset-Universum?**

**Tanzmeister»** Es ist zumindest interessant, die Entwicklung des Goldpreises zu verfolgen. Der Zusammenhang zwischen sinkenden Zinsen und höherem Goldpreis ist so nicht immer gegeben. Vielmehr haben wir höhere Notierungen beim Edelmetall bereits bei den steigenden bzw. noch nicht fallenden Zinsniveaus gesehen. Notenbanken traten vermehrt als Käufer auf. Allerdings wirft Gold keine laufenden Erträge ab und ist von daher in unserer Multi-Asset-Income-Strategie nicht vertreten.

**finanzwelt: Alles in allem blicken Sie hoffnungsvoll durch die Multi-Asset-Brille?**

**Tanzmeister»** Die Vorzeichen sind gut. Viele Investoren werden angesichts der teilweise hohen Aktienbewertungen vorsichtiger und präferieren nun gemischte Portfolios. Andererseits sinken die Zinsen und bis dato konservative Anleger positionieren sich etwas chancenreicher, um Rendite jenseits der Inflation zu erzielen. (ah)

# Vorsicht an der Bahnsteigkante

**Auch in den ersten Wochen des neuen Jahres ist von einem Abschwung an den internationalen Börsenplätzen nichts zu sehen. Die Euphorie hält, getragen von niedrigen Zinsen und in der Erwartung guter Quartalsergebnisse, an. Das kann, muss aber nicht so weitergehen. Etwas Vorsicht ist in diesen Zeiten ratsamer denn je zuvor.**

Zum Zeitpunkt der Texterstellung wird der neue US-Präsident Trump im Amt vereidigt. Alle Blicke der Welt richten sich auf das Spektakel in Washington. In den vergangenen zwei Monaten nach seiner erneuten Wahl ist viel passiert. Trump präsentierte seine Mannschaft und diese hat auf dem internationalen Parkett ordentlich für Aufsehen gesorgt. Der US-Milliardär Elon Musk zieht im Hintergrund die Fäden. Er und weitere Entscheidungsträger pflegen einen neuen Umgangston. Das bekommen auch wir in Europa zu spüren.

## Folgen für die Kapitalmärkte

In den Vereinigten Staaten ist die wirtschaftliche Lage intakt. Noch immer. Vielleicht auch künftig. Viele Ökonomen hatten in der Vergangenheit mit einem Abschwung gerechnet. Dieser blieb bis dato aus. Zwar ist die Inflation zuletzt auf 2,9 % angestiegen, doch es war mit einem höheren Plus gerechnet worden. Das gab wieder etwas Rückenwind. Dennoch ist das Bild nicht ungetrübt. Die Rendite der 10-jährigen US-Staatsanleihen lag in der Spitze bei knapp 5 %. Das könnte als Alarmsignal gewertet werden und einen möglichen Abverkauf an den Aktienmärkten auslösen. Insbesondere die Verschuldung, gemessen am BIP, steigt stetig. Das war auch bei der ersten Präsidentschaft in den USA der Fall.

Insofern benötigen Trump & Co. auf Dauer niedrige Zinsen, um dem Schuldendienst nachzukommen. Nebenbei bemerkt gibt es auch die Situation am Arbeitsmarkt, die es genauer zu analysieren gilt. Es könnte, und das mit Wirkungen rund um den Globus, in den kommenden Monaten durchaus ungemütlicher werden. Die Schwankungsbreite der Kurse wird zunehmen. Auch darf nicht unberücksichtigt werden, dass die Erwartungen an die Highflyer der vergangenen Monate/Jahre (Tech-/KI-Stars) höher sind; entsprechend ist auch das Enttäuschungspotenzial. Das sind einige der Risiken, die die künftige Sicht trüben könnten und die Party etwas vermiesen. „Kater nach der Party“ ist nichts Fremdes.

## Unwägbarkeiten auch in Europa

Deutschland und viele Mitgliedstaaten befinden sich in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten. Die Verunsicherung in der Bevölkerung ist relativ hoch. Die Arbeitslosenquote ist leicht angestiegen. Und ob hierzulande mit der Wahl am 23. Februar der große Durchbruch kommt, steht in den Sternen. Natürlich sind die Bewertungen, speziell in der zweiten bzw. dritten Reihe, bei deutschen Unternehmen vergleichsweise günstig. Aber auch das ist kein Freifahrtschein. Hier gilt es, die Spreu vom Weizen sorgsam zu trennen. Welche Geschäftsfelder haben das Potenzial, sich durchzusetzen und gute Erträge zu erwirtschaften? Zur Wahrheit gehört auch, dass Europa als Ganzes wohl auch in Zukunft den Entwicklungen in den USA hinterherlaufen wird. Die Entrepreneurinnen sitzen im Silicon Valley, nicht in Berlin oder anderswo. Augen auf, wachsam sein und trotzdem selektiv Chancen nutzen könnte das Motto der Zukunft sein. (ah)

Foto: © tonstock - stock.adobe.com

# „Aktuell sind die Erwartungen wieder an einem Extrempunkt angelangt“



**Luca Pesarini, Gründer und Chief Investment Officer von ETHENEA, kennt die Finanzmärkte aus dem Effeff. finanzwelt sprach mit ihm Mitte Januar zur Situation an den Märkten und den hauseigenen Fonds.**

**finanzwelt:** Mit Blick auf die kommenden Monate, wie werden sich die Finanzmärkte (möglicherweise) entwickeln, Herr Pesarini?

**Luca Pesarini»** Die aktuelle Lage ist geprägt von Unsicherheiten. Während Zinssenkungen und eine robuste US-Wirtschaft die Finanzmärkte stützen, sorgen Geopolitik und erste Maßnahmen des neuen US-Präsidenten für Volatilität. Unternehmensanleihe-Spreads bleiben historisch niedrig, sofern größere externe Schocks ausbleiben. Aktienkurszuwächse dürften mit der Gewinnentwicklung einhergehen, weitere Bewertungsanstiege halten wir jedoch für unwahrscheinlich. Langfristig erwarten wir eher leicht sinkende Zinsen; andernfalls könnte das Gegenwind für Aktien bedeuten und Anpassungen erfordern. Den US-Dollar sehen wir weiterhin als überbewertet an.

**finanzwelt:** Ihr Haus steht für Erfahrung im Managen von gemischten Portfolios. Was zeichnet einen guten Multi-Asset-Manager, auch abseits der Asset-Allokation, aus?

**Pesarini»** Neben der flexiblen Allokation sind zwei zusätzliche Elemente bedeutend. Für uns ist entscheidend, eine

klare Meinung zu haben und sich nicht von Narrativen ablenken zu lassen. Unsere Makro-Thesen sind ein entscheidender Erfolgsfaktor. Zudem sind wir überzeugt, dass sich Geduld auszahlt. Chancen tauchen auf – wir bleiben geduldig und handeln auf Basis einer durchdachten, menschlichen Perspektive.

**finanzwelt:** Die Finanzmärkte sind im steten Wandel. Nach rasanten Zinsanstiegen sehen wir nun Zinssenkungen. Möglicherweise auch wieder eine Kehrtwende in den USA. Wie gehen Sie mit diesen Herausforderungen um?

**Pesarini»** Die Narrative und die eingepreisten Zinsschritte waren sehr volatil und wurden in beide Richtungen übertrieben. Wir denken: Aktuell sind die Erwartungen wieder an einem Extrempunkt angelangt. Sowohl die langfristigen Inflations- als auch Wachstumserwartungen sind zu hoch. Dementsprechend werden nur noch wenige Zinssenkungen erwartet. Aus unserer Sicht sind wir immer noch in einer Phase der Normalisierung der Inflation. Eine zweite Welle wie in den 70er Jahren halten wir ohne externe Schocks für unwahrscheinlich. Gerade diese Extrempunkte eignen sich, um von einer Trendumkehr zu profitieren. Das heißt, während wir das Gros der Zeit nicht nur bei Aktien, sondern auch bei Zinsen mit dem Trend gehen, eröffnet sich aktuell eine Chance, eine konträre Position einzugehen. Wir setzen deshalb über unser Overlay auf fallende Zinsen.

**finanzwelt:** Wie schützen Sie sich beispielsweise vor Marktrisiken, speziell auch im Ethna-AKTIV?

**Pesarini»** Wir erwirtschaften für unsere Kunden eine Rendite, indem wir bewusst Marktrisiken eingehen und somit versuchen, die verfügbaren Risikoprämien abzuschöpfen. Dabei verändert sich über die Zeit das Verhältnis von Chance zu Risiko. Erstes Steuerungselement sind Anpassungen der strategischen Asset-Allokation. Zur kurzfristigeren und eher taktischen Umsetzung greifen wir in der Regel auf hochliquide Derivate in den verschiedenen Assetklassen zurück.

**finanzwelt:** Welche Argumente sprechen bei der Wahl von Multi-Asset-Portfolios generell für Ihr Haus?

**Pesarini»** Wir verwalten drei Fonds, den Ethna-DEFENSIV (reines Anleihenprodukt), den Ethna-AKTIV (Multi-Asset-Fonds mit bis zu 49 % Aktien) und den Ethna-DYNAMISCH (Multi-Asset-Produkt mit bis zu 100 % Aktien). Unsere Fonds bieten Lösungen für unterschiedliche Anlagewünsche. (ah)

# Mehr als Curry und Hinduismus

Diejenigen, die in den vergangenen zwei Jahrzehnten über Investmentmöglichkeiten in Asien nachdachten, kamen an der Supermacht China nicht vorbei. Spätestens mit der Corona-Pandemie und der nach wie vor schwellenden Immobilienkrise ist Peking ins Schleudern geraten. Ganz anders der indische Nachbar. Das Land hat sich gemauert und zieht Investoren an. Nach einer fulminanten Rally ist die Frage, ob in Neu-Delhi noch Luft nach oben ist.

„Wird Indien Deutschlands neues China?“, lautete die Headline eines Artikels der Deutschen Welle vom Herbst des vergangenen Jahres. Ähnlich äußerten sich die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK). Keine Frage, das Land hat seit einiger Zeit wieder Rückenwind. Investoren hoffen auf ordentliche Renditen und legen ihre Gelder an. Oftmals wurde der Staat nur als verlängerte Werkbank Chinas abgetan. Doch die Fortschritte, insbesondere die Wirtschaftsleistung, sind erheblich. Gepaart mit einer jungen, wachsenden Bevölkerung strebt Indien zur Weltmacht heran. Die Börse frohlockt. Zu viel der Euphorie? Jürgen Maier, Fondsmanager im Team CEE & Global Emerging Markets bei Raiffeisen Capital Management, dazu: „Die indische Wirtschaft hat sich in den letzten Jahren sehr dynamisch entwickelt. Besonders beeindruckend ist die Vielzahl an Infrastrukturprojekten, die derzeit umgesetzt werden. Diese Projekte treiben nicht nur die wirtschaftliche Entwicklung voran, sondern verbessern auch die Lebensqualität der Bevölkerung erheblich. Wir haben einige dieser Projekte in Mumbai besichtigt.“

## Verbesserte Rahmenbedingungen und Technologieführerschaft

Laut des GTAI (Germany Trade and Invest) ist Indien das bevölkerungsreichste Land der Welt. Wirtschaftlich schließt der Subkontinent ebenfalls zu den Großen auf. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt liegt Indiens Wirtschaft derzeit auf Platz fünf, so das GTAI. Laut Prognosen wird die

jährliche Wirtschaftsleistung bis Ende der Dekade die von Deutschland und Japan überholen. Seine Anziehungskraft als Investitionsziel wird durch eine große Bevölkerung von aufstrebenden und jungen Verbrauchern untermauert. Das beeindruckende Wachstum des Landes, die gestärkten Corporate-Governance-Standards und das große Universum an Unternehmen, die hohe Kapitalrenditen erwirtschaften, tragen zur Attraktivität des Landes bei. Insbesondere die Wachstumsraten im so wichtigen Sektor Technologie sind beeindruckend. „Seit Jahren rüstet sich Indien auf, um mit China als führendem Technologiemarkt der Region konkurrieren zu können. Lieferkettenprobleme in der Pandemie-Ära beschleunigten den Erfolg des Landes bei der Anwerbung ausländischer Technologieunternehmen. Jetzt ziehen die Kapitalanlagen nach“, merkt Dina Ting, Head of Global Index Portfolio Management bei Franklin Templeton, in diesem Zusammenhang an. Das untermauert auch Fondsmanager Maier: „Der IT-Outsourcing-Bereich floriert weiterhin. Die Nachfrage nach IT-Dienstleistungen ist stark, und die Implementierung von Künstliche-Intelligenz-Tools nimmt zu. Viele Unternehmen verfügen über umfangreiche Datensätze über ihre Kunden und deren Kundenverhalten, nutzen diese jedoch noch nicht für gezielte Auswertungen. Indische IT-Unternehmen greifen diese Schwäche auf und unterstützen dabei, Daten so aufzubereiten, dass sie für gezielte KI-Projekte nutzbar gemacht werden können.“

## Modi treibt Land voran

Die Erfolgsgeschichte Indiens ist untrennbar mit einem Namen verbunden: Narendra Modi, der seit 2014 amtierenden Premierminister. Im vergangenen Jahr ist er, trotz Stimmverlusten, zum dritten Mal gewählt worden. Er steht für Reformen und hat einiges bewirkt. Dabei steht nicht nur die Technologieführerschaft im Fokus des Interesses. Auch andere Branchen wie Infrastrukturausrüster, insbesondere Farben- und Zementunternehmen, können vom Streben des Landes nach einer verbesserten Qualitätsinfrastruktur profitieren. Gut geführte Unternehmen in diesen Branchen,

## INDIENS WIRTSCHAFT

- BIP pro Kopf 2023: 2.500 US-Dollar
- Arbeitslosenquote 2023: 4,17 %
- Wirtschaftswachstum 2023: 8,15 %
- Staatsverschuldung in Relation zum BIP 2023: 82,75 %
- Haushaltssaldo in Relation zum BIP 2023: -8,62 %

Quelle: <https://de.statista.com/themen/1274/indien/#topicOverview>, Abruf am 18.01.2025





**Jürgen Maier**  
Fondsmanager  
Raiffeisen Capital Management



**Dina Ting**  
Head of Global Index Portfolio Management  
Franklin Templeton

die sich durch hohe Renditen und einer geringen Verschuldung auszeichnen, werden mit der Entwicklung Indiens florieren. „Gemessen an Indiens beeindruckendem Umfeld für Börsengänge (IPO) sind die Unternehmen dort optimistisch. Die 258 Börsengänge des Landes machten bis Ende des 3. Quartals 30 % der weltweiten Gesamtzahl und 12 % der aufgebrachten Gelder aus, in einer Wirtschaft, die etwas mehr als 3 % des globalen BIP ausmacht“, so Expertin Ting.

#### Was lässt sich daraus ableiten?

Fakt ist, der übergroße Bruder China steckt auch zu Beginn 2025 weiter in der Krise. Dies trotz eines Wachstums

im vergangenen Jahr von mehr als 5 %. Indien lockt nach wie vor mit guten Renditen und erhöhter Attraktivität. Dennoch stellt sich die Frage, wieviel Euphorie bereits in den Kursen eingepreist ist. Geht das noch etwas? Tatsächlich schlägt sich die Erfolgsstory Indiens auch an der Börse nieder. Der SENSEX 30 steht Mitte Januar bei mehr als 76.000 Zählern. Anfang 2020 waren es „nur“ 40.000 Punkte. Insofern sind die Kurse in den zurückliegenden Jahren gut gelaufen. 2024 war ein gutes, aber kein überdurchschnittlich gutes Aktienjahr. Vom Höchststand Ende September ist der Aktienindex schon deutlich zurückgekommen. Im Kontext der Portfoliodiversifikation bleibt Indien aber interessant. Und nebenbei lässt sich die Story gut verkaufen. (ah)

#### INFO

Indien liegt in Südasien und grenzt im Norden an das Himalaya Gebirge, im Süden an den Indischen Ozean. Indien hat Grenzen mit Pakistan, dem chinesischen Autononomiegebiet Tibet, Nepal, Bhutan, Myanmar und Bangladesch. Im Indischen Ozean grenzt Indien an Sri Lanka und die Malediven. Mit einer Landesfläche von rund 3,3 Millionen Quadratkilometern ist Indien das siebtgrößte Land der Welt. Indien ist Mitglied der BRICS-Staaten, der G20 und Teil diverser internationaler Kooperation, unter anderem mit ASEAN, oder den USA, Japan und Australien in der Sicherheitskooperation Quad Allianz.

Quelle: <https://de.statista.com/themen/1274/indien/#topicOverview>, Abruf am 18.01.2025



Luftpanorama der Skyline von Mumbais Lower Parel



# Die Vereinigten Krypto-Länder von Amerika

**Die Kurse der Kryptowährung Bitcoin zeigten bereits im Endspurt des amerikanischen Wahlkampfs eine positive Entwicklung und erreichten nach dem Wahlsieg von Donald Trump ein neues Rekordhoch.**

Nach dem überraschend klaren Sieg bei den US-Präsidentenwahlen feierten nicht nur Donald Trump und seine Unterstützer, sondern auch Krypto-Investoren. Der Bitcoin stieg in den Tagen nach den Wahlen auf ein Rekordhoch von mehr als 100.000 Dollar – beflügelt von der Hoffnung auf eine kryptofreundliche Finanzpolitik Trumps. Der bisherige Chef der US-Börsenaufsicht SEC, Gary Gensler, galt als Krypto-Skeptiker. Er setzte strikte Regeln für Geschäfte mit Digital-Währungen durch und ging hart gegen Betrugsfälle mit Krypto-Werten vor. Nach der Wahl Trumps hatte Gensler seinen Rückzug angekündigt – Trump wiederum will nun Krypto-Befürworter Paul Atkins zum neuen SEC-Chef machen. „Er erkennt an, dass digitale Assets und andere Innovationen entscheidend sind, um Amerika größer zu machen als je zuvor“, schrieb Trump in üblicher Bescheidenheit über Atkins.

Bemerkenswert sei die Geschwindigkeit, mit der die älteste Kryptowährung zuletzt gestiegen sei, berichten Analysten. Das Bitcoin-Geschäft startete 2009, blieb lange bei sehr niedrigen Kursen unbedeutend. In den Jahren danach gab es immer wieder Höhenflüge, auf die jeweils ein jäher Absturz folgte. Noch vor Monaten hätten Experten das Knacken der 100.000er-Marke für unrealistisch gehalten. Doch angesichts einer derart dynamischen Eroberung der Marke dürfte der

Bitcoin nicht nur institutionelle Investoren anlocken, sondern auch Privatanleger. Donald Trump hatte mehrfach angekündigt, dass er Amerika zur „Welthauptstadt für Krypto und Bitcoin“ machen wolle und dass er der „Pro-Innovations- und Pro-Bitcoin-Präsident“ sein möchte. Der neue Commander-in-Chief steht damit im deutlichen Gegensatz zur Biden-Regierung, die eine strengere Regulierung von Kryptowährungen angestrebt hatte. Trump selbst hatte noch vor einigen Jahren gegen digitale Kryptowährungen gewettert. Unter anderem sagte er, sie seien kein Geld, ihr Wert sei hochvolatil und aus der Luft gegriffen.

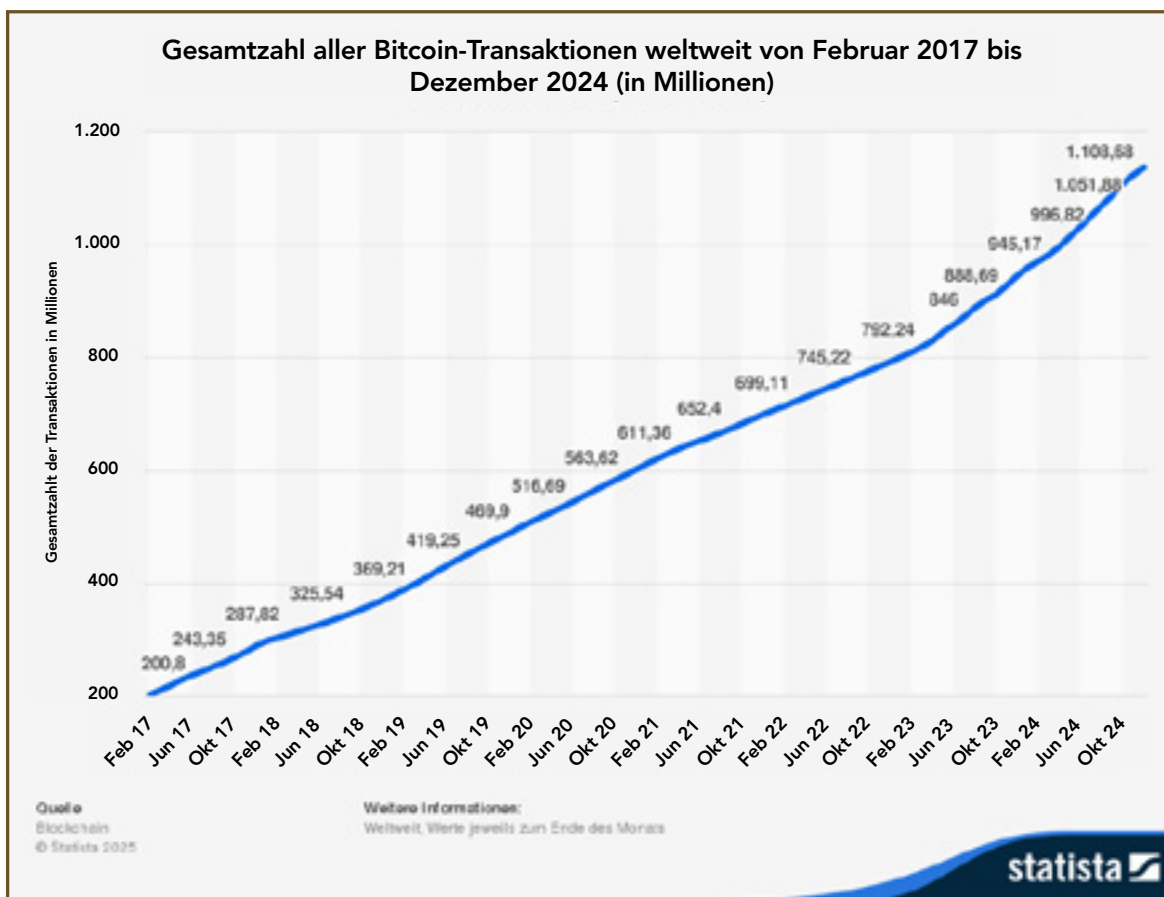
Trump hat also eine Drehung um 360 Grad vollzogen und nicht nur wahlkampftechnisch ein Auge auf die wohl bekannteste Kryptowährung geworfen. Mit dem „World Liberty Financial“ entwickelt seine gesamte Familie eine eigene „Decentralized Finance“-Plattform und investiert auch in andere Token. Trump führt bei der Plattform World Liberty Financial den Titel Chief Crypto Advocate, Eric Trump und Donald Trump Jr. sind als Web3-Botschafter engagiert, sein Sohn Barron Trump wird als DeFi-Visionär aufgeführt. Der Branchendienst Cryptonews hatte darüber berichtet, dass World Liberty Financial am 12. Dezember insgesamt 12 Mio. USDC (Stablecoin, der an den Wert des US-Dollars gekoppelt ist) in die drei Kryptowährungen Ethereum (ETH), Chainlink (LINK) und Aave (AAVE) investiert. Die höchste Summe floss mit 10 Mio. USDC in Ethereum. Mit Chainlink kooperiert das DeFi-Projekt bereits seit Mitte November: Chainlink soll die Plattform durch die Gewährleistung von wichtigen Preisdaten

und die Interoperabilität zwischen verschiedenen Blockchains unterstützen. Das World Liberty Financial Projekt soll den US-Dollar in der dezentralen Finanzwelt stärken, indem es eine Plattform bietet, auf der Nutzer Kryptowährungen ohne klassische Banken verleihen und leihen können – so die Aussagen der Verantwortlichen. Einige Marktbeobachter sprechen davon, dass es sich vorrangig um eine Plattform für den Handel von Stablecoins dreht. Das World Liberty Financial Projekt hat einen eigenen Token gestartet, der als Herzstück der Plattform dienen soll.

Während also das World Liberty Financial Projekt mit dem dahinterstehenden Trump-Clan einiges an Kritik einfährt, scheint die Kryptoszene eher positiv gegenüber der generellen Ausrichtung des designierten US-Präsidenten in Bezug auf Digitalwährungen zu sein. Kaum verwunderlich, da sich sowohl Donald Trump also auch (andere) Krypto-Anleger denselben Wunsch teilen: ein steigender Bitcoin-Preis. Marktbeobachter und Spekulanten scheinen kaum mehr etwas auszuschließen. Bei einer Wette auf Polymarket setzen 27 % ihr Geld darauf, dass Trump Media noch im Jahr 2025 eine Krypto-Börse übernimmt. Ebenfalls 27 % Prozent glauben, dass Donald Trump schon in den ersten 100 Tagen seiner Amtszeit eine nationale Bitcoin-Reserve ins Leben ruft. Nicht nur Privatanleger sehen Kryptowährungen vor diesem Hintergrund auf goldene Zeiten zusteuern. Rund 33 % der Profi-Anleger halten Digitalwährungen wie Bitcoin inzwischen bereits für eine praktikable Alternative zu Gold.

Neben Elon Musk, der 2021 über Tesla große Mengen an Bitcoins kaufte und 2022 teilweise wieder verkaufte, wird auch die bereits erwähnte Ernennung von Paul Atkins zum Leiter der SEC dazu beitragen, den Status der Kryptowährung weiter zu festigen. Denn Atkins, der von 2002 bis 2008 unter George W. Bush die SEC leitete, gehört zu den renommiertesten Befürwortern dieser Währung. Die SEC vollzieht damit einen Wandel. Da sie bislang bei der Beurteilung des Bitcoins eher zurückhaltend war, hatte sie lange Zeit die Genehmigung von Bitcoin-ETFs zurückgewiesen. Diese wurde erst im Januar 2024 erteilt.

Der schrittweise Aufstieg des Bitcoins zu einer anerkannten Währung könnte die globale Geldordnung grundlegend verändern. Auch die Zurückhaltung der Zentralbanken nimmt allmählich ab. So erklärte Jerome Powell, der Präsident der US-Notenbank, kürzlich auf einem von der New York Times organisierten Gipfeltreffen: „Es ist genau wie Gold, nur ist es virtuell, digital.“ Diese Aussage markiert einen wichtigen Meilenstein. Besonders bemerkenswert sei, dass Powell keinen direkten Wettbewerb zwischen Bitcoin und dem US-Dollar sieht: „Es ist keine Konkurrenz für den Dollar, sondern im Grunde eine Konkurrenz für Gold.“ Als jüngste Entwicklung hat Trump übrigens noch vor seiner Amtseinführung die digitale Gedenkmünze „Meme Coin \$Trump“ veröffentlicht. Der bringt derzeit eine Marktkapitalisierung von rund 10 Mrd. Dollar auf die Waage. Auch von seiner Frau Melania gibt es mittlerweile einen Meme Coin, den sogenannten „\$Melania“. (sg)



## In der nächsten Ausgabe erwarten Sie unter anderem diese Themen:

### Nebenwerte

Die Stars der zweiten und dritten Reihe hatten es in der jüngeren Vergangenheit nicht einfach. Viele Nebenwerte wurden regelrecht abgestraft. Die schwächelnde Konjunktur und die um sich greifende Zinswende setzten einigen Unternehmen stark zu. Ist jetzt der Zeitpunkt gekommen, um wieder auf die Small- und Mid-Caps zu schauen? Wir geben Ihnen einen Überblick.



### FemSurance

In den zurückliegenden Jahren ist viel passiert, was die Frauenförderung in der Versicherungswirtschaft angeht. Immer mehr Frauen überzeugen im Vertrieb. Doch die Ansprache und entsprechende Weiterbildungsprogramme sind oftmals noch zu sehr auf männliche Kollegen ausgerichtet. Was gilt es zu tun? Wie ist der Stand der Dinge? finanzwelt klärt auf.

### Private Equity

Das vergangene Jahr war auch für die Beteiligungsbranche mit Chancen und Herausforderungen verbunden. Zuletzt machte sich ein verstärktes Wiederaufleben des Dealflows breit. Eine neue Phase beim Abschluss von Transaktionen wurde eingeleitet. Ebenfalls die Erkenntnis, unter den gegebenen Marktbedingungen Exits durchzuführen. Wie ist das Private-Equity-Segment zu Beginn 2025 positioniert? Wir liefern detaillierte Einblicke.



# finanzwelt

## IMPRESSUM

#### CHEFREDAKTION

Alexander Heftrich (ah)  
a.heftrich@finanzwelt.de

#### ART DIRECTOR

wirkungswerk GmbH & Co. KG  
kontakt@wirkungswerk.com

#### PROJEKTLEITUNG

LEKTORAT/LESERSERVICE  
Angela Schnell  
schnell@finanzwelt.de

#### BILDREDAKTION

Sabrina Henkel  
s.henkel@finanzwelt.de

#### REDAKTION

Stefan Gehrke (sg)  
gehrke@finanzwelt.de  
Günter Giese (gg)  
giese@finanzwelt.de  
Markus Hofelich (mho)  
hofelich@finanzwelt.de

#### AUTOREN DIESER AUSGABE

Philip Filhol  
Markus Gotzi  
Peter Gundermann  
Nedim Kaplan  
Maximilian Kreitlmeier  
Philipp Sandor  
Ricardo Tunnissen

#### VERKAUFSPREIS

Einzelheft 4,50 Euro  
Jahresabonnement: 25,- Euro  
inkl. Versandkosten, inkl. MwSt.  
(Inland). Die finanzwelt kann nur  
direkt beim Verlag abonniert  
werden und ist nicht im Handel  
erhältlich.

#### DRUCK

Silber Druck oHG  
Otto-Hahn-Straße 25  
34253 Lohfelden

#### GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dorothee J. Schöneich  
(V. i. S. d. P.)

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Magazins darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form – durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder andere Verfahren – vervielfältigt oder verbreitet werden.

#### VERLAG

FW-Verlag GmbH  
Söhnleinstraße 17  
65201 Wiesbaden  
Tel.: (06 11) 267 66 - 0  
Fax: (06 11) 267 66 - 18  
www.finanzwelt.de  
info@finanzwelt.de  
ISSN-Nr.: 2701-7478

# Gegründet 1995. „Start-Up“ 2021! Zukunft im Visier ...



## 1995 – Gründung

Start der PRIME VALUES Ethik-Fonds durch Dr. Höller Vermögensverwaltung, später Übernahme durch Hauck Aufhäuser.

## 2021 – Neuausrichtung

Mittels eines Management-Buy-Out wird das Unternehmen unabhängig aufgestellt. Die Fondsportfolios werden konzentrierter ausgerichtet, die Reaktionszeit im Fondsmanagement durch intensivere Chartanalyse deutlich erhöht.

## 2025 – Gut aufgestellt

Über ½ Mrd. Euro Anlagegelder in Vermögensverwaltung und PRIME VALUES Fonds.  
(Stand Januar 2025)


## 1995 - 2025 – Firmenjubiläum

Wir feiern den 30. Geburtstag.

Lernen Sie uns im  
Kurzvideo kennen:



Arete Ethik Invest AG  
Talstrasse 58  
8001 Zürich / Schweiz  
Phone. +41442201122  
Mail: info@arete-ethik.ch

 arete-ethik.ch





**2**  
**SCHICHT**  
**WWK**  
 Wir sind dabei!  
 Riester und bAV

## Wir starten durch **RIESTERN WIE FRÜHER**

**Lukrativ für Kunden und Vermittler dank gestiegenem Rechnungszins**

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

**WWK VERSICHERUNGEN** Vertriebsberatung: +49 89 5114-2000 oder [info@wwk.de](mailto:info@wwk.de)



**WWK**  
 Eine starke Gemeinschaft