

patriarch.

MULTI-MANAGER GMBH

Ausgabe 39 | April 2026

Wie wird die zukünftige „Krisenwährung“ der Deutschen aussehen?

Seite 20-24



Ist Performance-Fee ein negativer Faktor?

Eine Detailbetrachtung
anhand der Patriarch-
Fondsfamilie

Seite 11-13

Macht Währungshedging bei Fondsanlagen Sinn?

Eine Praxisbetrachtung
anhand von beispielhaften
Fondslösungen

Seite 31-34

Vertriebstipp:

Orientierung statt Fake News:

Wie wissenschaftliche Fakten die
Finanzberatung stärken

Seite 62-63

DAS INVESTMENTMAGAZIN
performer.



Dirk Fischer
Geschäftsführer

dirk.fischer@patriarch-fonds.de

Martin Evers
Vertriebsleiter

martin.evers@patriarch-fonds.de

Dirk Lehner
Vertriebsleiter

dirk.lehner@patriarch-fonds.de

Uwe Lampe
Vertriebsunterstützung

uwe.lampe@patriarch-fonds.de

Andreas Wurm
Vertriebsunterstützung

andreas.wurm@patriarch-fonds.de

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

der BVI vermeldet gerade für das Jahr 2025 ein „starkes Jahr für die Fondsbranche“ mit den höchsten Mittelzuflüssen bei Publikumsfonds seit 2021. Auch ist die Zahl der Depots der Bundesbürger auf ein Rekordhoch von 37 Millionen (davon allein 6 Millionen neu nur in den letzten 2 Jahren) gestiegen. Alle Fondsgesellschaften verwalten zum 31.12.2025 mittlerweile ebenfalls rekordverdächtige 4.851 Milliarden Euro. Die Teilhabe am Kapitalmarkt nimmt damit spürbar zu und immer mehr Menschen erkennen, dass Wertpapiere ein zentraler Baustein für die Altersvorsorge und den Vermögensaufbau sind, so der BVI. Das ist kundenseitig eine wirklich äußerst erfreuliche Entwicklung, zu welcher wir als gesamte Industrie jahrelang über das Thema Finanzbildung gemeinsam beigetragen haben, und die sich nun langsam auszuzahlen scheint.

Somit rosarote Zeiten für alle Fondshäuser und Berater, oder? Leider nein, zumindest wenn man als Fondshaus nicht gerade BlackRock oder Vanguard heißt. Denn der massive Preiskrieg, welcher zuerst die Personenversicherungswelt über die Effektivkostenquote ereilt hat, ist längst auch in der Fondswelt über die TER bzw. die ex-ante-Kosten-deklaration angekommen. Daher lohnt es sich, bei solchen Statistiken aufmerksam auch zwischen den Zeilen zu lesen.

So entfielen beispielsweise von den 86 Milliarden Euro Nettomittelzufluss bei offenen Publikumsfonds im Jahr 2025 satte 57 Milliarden Euro bereits auf Aktien- und Renten-ETFs. Versteht sich von selbst, dass damit die ETFs auch mit Abstand die Fondskategorie mit dem höchsten Wachstum waren. Apropos Nettomittelzufluss – 90% der Fondsanbieter hatten in einem solchen Boomjahr gar keinen Nettomittelzufluss, sondern Nettomittelabfluss! Das traf insbesondere die Anbieter von aktiven Fondslösungen.

Doch auch die Beraterwelt verändert sich hierüber massiv, denn ETFs zahlen keine Bestandsprovisionen. Somit hilft nur noch die Flucht in Modelle mit wiederkehrenden Einnahmen auf der Depotebene (Servicegebühren bzw. Fondsvermögensverwaltungen). Einen Qualitäts- bzw. Kompetenzunterschied zu anderen Beratern über ETFs darzustellen, wird damit sicherlich auch immer schwieriger.

Wo keine Marge bleibt, da wird es jedoch traditionell schwierig. Das haben nun auch die Neobroker gemerkt und gehen bei der Abwicklung gegenüber den ETF-Fondshäusern nun auf die Barrikaden und fordern hinter den Kulissen Bestandsprovisionen für das Listing und die Abwicklung von ETFs! Ein klares Statement, wenn auch juristisch eigentlich ein unmögliches Begehren. Aber im großen Stil ohne Verdienst Geld wechseln, will eben auch niemand. Die wirtschaftliche Schmerzgrenze scheint für viele Marktteilnehmer in Deutschland in jedem Fall offensichtlich erreicht!

Bleibt die abschließende Frage, wie es mit der teureren, aktiven Fondsszene im Rahmen dieser Tendenzen weitergehen wird? Eine Frage, die wir schon im letzten performer prominent gestellt haben und die auch das Patriarch-Leitthema auf dem diesjährigen Fondskongress war. Wir sind überzeugt, dass aktive Fondsideen auch weiterhin von den Anlegern gewählt werden, wenn deren Qualität überzeugend und überproportional hoch ist. Viele Beispiele zu solch exzellenten Fondslösungen finden Sie einmal mehr in diesem performer, zu dessen Lektüre ich Ihnen nun viel Spaß wünsche!

Ihr

Dirk Fischer
Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH

Inhalt & Impressum

- **FONDSVERMÖGENSVERWALTUNG:** Standardisierte oder individuelle Fondsvermögensverwaltung? 4
Ein Glaubenskrieg am Beratermarkt mit Pro und Contra für beide Seiten 4
- **STRATEGIE:** Die Patriarch Multi-Manager GmbH im Wandel der Zeit 9
Von der innovativen „Produktschmiede“ zum kreativen „(Fonds-)Ideenpool“ 9
- **WISSEN:** Ist Performance-Fee ein negativer Faktor? – Eine Detailbetrachtung anhand der Patriarch-Fondsfamilie 11
- **DACHFONDS:** Vom Abgeltungssteueroptimierungsinstrument zum grünen Investment 14
Zwei Jahrzehnte Patriarch Select Dachfondsfamilie 14
- **MISCHFONDS:** Investieren im Schatten der KI-Angst 18
Warum der NASDAQ 100 trotz „AI Scare Trade“ attraktiv bleiben kann 18
- **TITELTHEMA:** Wie wird die zukünftige „Krisenwährung“ der Deutschen aussehen? 20
- **VERSICHERUNGEN:** A&A Superfonds-Police verfeinert das Investmentuniversum 26
Vermittlerwünsche konsequent umgesetzt 26
- **VERANSTALTUNGEN:** 16 Jahre nach dem EU-Rettungsschirm – wie geht es Griechenland heute?
Das Patriarch Beratersymposium 2026 macht sich vor Ort einen Eindruck 28
- **WISSEN:** Macht Währungshedging bei Fondsanlagen Sinn? 31
Eine Praxisbetrachtung anhand von beispielhaften Fondslösungen 31
- **PERSONAL:** Nachruf zum Tod von Markus Leinhos. 35
Das Patriarch-Team trauert um den beliebten Ex-Kollegen 35
- **AKTIENFONDS:** Aufhören, wenn es am schönsten ist – der Lotse geht von Bord 36
Stabwechsel beim TT Contrarian Global 36
- **AKTIENFONDS:** KI-Entwicklung nimmt weiter Fahrt auf – Anwendungen erobern den Alltag 38
- **VERSICHERUNGEN:** Vom Vermittlermarkt gewünschte Innovationen nun in der Pipeline 40
Mediolanum Life Plan glänzt mit Sonderkonditionen zum baldigen fünfjährigen Bestehen 40
- **AKTIENFONDS:** Von wegen „Wirtschaftsmacht Deutschland ade“ – der Patriarch Classic TSI beweist das Gegenteil! . . . 42
- **VERANSTALTUNGEN:** „Tempowechsel 2026“ ist final konzipiert – Patriarch geht erneut ins Kloster 44
- **BILDUNG:** „Führung ist kein Titel, sondern Verantwortung unter Druck“ 46
Ein Interview mit Freddy Kremer, Gründer und Geschäftsführer des Kremer College. 46
- **ROHSTOFFE:** Ein Gastbeitrag von Dana Kallasch: Rohstoffminen – Motor der modernen Wirtschaft 49
- **MISCHFONDS:** Ein Gastbeitrag von Tobias Gabriel: Warum statische Portfolios in Polykrisen nicht mehr funktionieren . . 52
- **RESEARCH:** Ein Gastbeitrag von Mike Glöckner: Physical AI – Die nächste industrielle Revolution 54
- **MISCHFONDS:** Bringen Sie etwas „Schweizer Handschrift“ in Ihre defensiven Depotbausteine! 58
- **VERSICHERUNGEN:** Ein Gastbeitrag von Matthias Wiegel & Thorsten Dorn: Die richtige Fondsauswahl in einer
Police hat nichts mit Glück zu tun – Fortlaufende Nachberatung von Fondspolicen endgültig sicher machen 60
- **VERTRIEBSTIPP:** Orientierung statt Fake News: Wie wissenschaftliche Fakten die Finanzberatung stärken 62

IMPRESSUM

Herausgeber
Patriarch Multi-Manager GmbH
Ulmenstraße 37-39
60325 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0)69 - 715 89 90 - 0
Fax: +49 (0)69 - 715 89 90 - 38

www.patriarch-fonds.de
info@patriarch-fonds.de

performer – DAS INVESTMENTMAGAZIN FÜR VERMITTLER

Copyright

Das Copyright für alle Beiträge liegt bei der Patriarch Multi-Manager GmbH. Den Artikeln und Empfehlungen liegen Informationen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Gewähr für die Richtigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Dies schließt jeglichen Haftungsanspruch aus.

Layout & Bildkonzept
etage3 design + digital GmbH

Bildquellen: Titelseite: dreamstime.com/Foryouinf;
Seite 5: freepik.com/The Yuri Arcurs Collection; Seite 9: patriarch;
Seite 11: istock.com/matdesign24; Seite 14: freepik.com/fine_array_design;
Seite 16: freepik.com/Kvetka.design; Seite 18: istock.com/gremlin;
Seite 20: dreamstime.com/Foryouinf; Seite 26: istock.com/DKosig;
Seite 28: istock.com/asiafoto; Seite 31: istock.com/sunara;
Seite 31, 32, 33, 34: freepik.com/Lisa Vector; Seite 35: patriarch;
Seite 36: istock.com/gremlin; Seite 38, 39: freepik.com/rawpixel.com;
Seite 43: freepik.com/rawpixel.com; Seite 44, 45: patriarch;
Seite 46: freepik.com/kutsallenger; Seite 49: istock.com/wen ya;
Seite 50: istock.com/Oselote; Seite 52: istock.com/imaginima;
Seite 54: istock.com/PhonlamaiPhoto; Seite 58: istock.com/butenkow;
Seite 60: istock.com/Thapana Onphalai; Seite 62: istock.com/sonares

Standardisierte oder individuelle Fondsvermögensverwaltung?

Ein Glaubenskrieg am Beratermarkt mit Pro und Contra für beide Seiten

Die Fondsvermögensverwaltung (kurz FVV) boomt seit Jahren. Ausgelöst durch den Bürokratiewahnsinn des Regulators, bietet die Fondsvermögensverwaltung in vielfachem Sinne Erleichterung als „schicke, zukunftstaugliche Verpackungsform“ für das Fondsgeschäft des Beraters.

Anlagevermittlung statt Anlageberatung

Dies liegt im Wesentlichen daran, dass der betroffene Vermittler nicht wie bei einem gemeinsam mit dem Kunden zusammengestellten Fondspickerdepot „berät“ und hierfür bis auf die tiefe Ebene der Fondsauswahl haftet, sondern dass er bei einem Managed Depot lediglich eine Strategie „vermittelt“ und auch lediglich für die richtige Identifizierung der Risikoneigung (also der Strategieauswahl) haftet. Dazu ist der Protokollierungsaufwand um ein Vielfaches geringer und erst einmal aufgesetzt, lassen sich alle eingebrachten Kunden bei einem zukünftigen Strategiewechsel mit einer einzigen Order ohne erforderliche Mandantenzustimmung auf einen Schlag umpositionieren. Eine erhebliche Zeitersparnis.

Als wäre das nicht schon der Vorteile genug, nehmen einige Abwickler auf einem EuGH-Urteil aus 2015 fußend auch vermittelte Fondsvermögensverwaltungsdepots ohne Erlaubnis des einreichenden Vermittlers nach §34f GewO an. So erschließt manche Fondsvermögensverwaltung damit Vermittlern ein Kapitalanlageinstrument für die eigene Kundschaft in einem Segment, welches ansonsten gar nicht zugänglich wäre. Kein Wunder also, dass die Fondsvermögensverwaltung seit Jahren einen solchen Siegeszug in der Vermittlerschaft erlebt.

Zwei Systeme als Angebot

Spannend ist jedoch, dass sich dabei zwei unterschiedliche Ausprägungen den Vermittlermarkt teilen.

Zum einen standardisierte Fondsvermögensverwaltungen wie beispielsweise die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung, die investmentpoolunabhängig überall von jedem Vermittler genutzt werden kann.

Deren inhaltliche Gestaltung erfolgt aber unabhängig vom vermittelnden Finanzberater durch den mandatierten Manager.

Zum anderen bietet praktisch jeder Investmentpool als Gegenstück seinen Partnern an, eigene individuelle Fondsvermögensverwaltungsstrategien für ihn aufzulegen. Der Aufbau ist i.d.R. immer gleich. Dazu wird der Investmentpoolhaftungspartner als Vermögensverwalter mandatiert (z.B. Reuss Private bei Fondnet, DFP bei JDC, Bank für Vermögen bei der BCA/Carat etc.), und dieser lässt sich vom auftraggebenden Vermittler aus einem Anlageausschuss „indirekt“ die gewünschte Anlagephilosophie und Zielfonds vorgeben.

Dabei stellt sich natürlich die Frage, welche Vor- und Nachteile beide Systeme bieten. Dem wollen wir im Nachfolgenden einmal analytisch auf den Grund gehen und viele Unterschiede der beiden Varianten kritisch beleuchten.

Der Wunsch nach „der eigenen Handschrift“

Das Hauptmotiv für Finanzberater mit Hilfe eines Pools und Vermögensverwalters eigene individuelle FVV-Strategien aufzulegen, ist definitiv **der Wunsch, die eigene Anlagestrategie aus dem früheren Fondspicking irgendwie auf die Seite der Fondsvermögensverwaltung hinüberzuretten**. Verständlich, denn schließlich war dies jahrelang das Erfolgskonzept des Beraters und wurde auch dem Endkunden gegenüber so kommuniziert. Und dieses vormals erfolgreiche „Storytelling“ wollen die Finanzberater im Rahmen der Vermittlung gerne aus voller Überzeugung fortsetzen. Bei einer standardisierten Fondsvermögensverwaltung gäbe der Vermittler dagegen seine Einflussnahme auf die vermittelten Strategiedepots komplett auf, was einigen merklich schwerfallen würde, schließlich erfordert dies natürlich Vertrauen in das standardisierte System. Wer diesen Weg jedoch wählt, hat **noch einmal mehr Zeitersparnis**, da derjenige sich nicht mit der Aufstellung der Allokationen, wie bei der individuellen FVV, beschäftigen muss.



Befangenheit versus Neutralität

Ein elementarer Unterschied, der in beide Richtungen ausschlagen kann, ist, **wie stark der Finanzberater bei beiden FVV-Systemen persönlich mit dem finalen Ergebnis verknüpft wird**. Bei der individuellen FVV kann er sich im positiven Falle vom Kunden feiern lassen, muss im negativen Ergebnisfall aber auch in Sachen Kritik den Kopf hinhalten, da er das Konzept ja zurecht „als seine Strategie“ beworben und dem Kunden seine Einflussnahme versichert hat. Bei der standardisierten FVV ist die Beraterposition immer neutral.

Im positiven Fall wird der Vermittler zwar für die Auswahl der FVV gelobt, die eigentliche Managementleistung und Lorbeeren hat er aber nicht zu verantworten. Dafür kann er sich im negativen Ergebnisfall auch hinter der Leistung des Drittmanagers „verstecken“ und steht bei Kritik nicht direkt und unmittelbar am Pranger. Am Ende eine klare Philosophiefrage. Dennoch ist dies ein Faktor, den viele Freunde einer standardisierten FVV in einem schwierigen Börsenjahr, wie z.B. 2022, sehr zu schätzen wussten.

Juristisch extrem dünnes Eis

Leider wird bei der individuellen FVV vom Vermittler oft übersehen, dass er sich mit dem Konzept der „beratenden Einflussnahme auf die Allokation aus dem Anlageausschuss heraus“ und der gleichzeitigen Vermittlung solcher Strategien an die eigenen Kunden als Finanzberater wissentlich in einen **klaren Interessenkonflikt** begibt. Insbesondere, da er auch noch Vergütungen direkt vom Kunden für die Anlagevermittlung erhält, um einem potenziellen, latenten Provisionsverbot bei einer Vergütung aus dem Produkt zu entgehen, was ansonsten ohne Interessenkonflikt (z.B. in der standardisierten FVV) ja eine durchaus kaufmännisch vorausschauende Sichtweise ist. Bereits vor 8,5 Jahren stellten die beiden Juristen Riquarts und Diedrich im performer (siehe Ausgabe 22, Seite 49) eindeutig heraus, dass es sich bei solchen individuellen Konstrukten um „**Schattenvermögensverwaltungen**“ handelt, die im Fall der Fälle keiner Kundenklage aufgrund des klaren Interessenkonfliktes standhielte. Schattenvermögensverwaltung deshalb, weil vordergründig zwar der haftende Vermögensverwalter die Dinge zu bestimmen scheint, indirekt dies aber

doch aus dem Anlageausschuss vom dort vertretenen Vermittler erfolgt. Diesen Aspekt scheinen die Vermittler aber offensichtlich nach der Devise „wo kein Kläger, da kein Richter“ dennoch billigend in Kauf zu nehmen, wie die Markttendenz zeigt.

Mehr Einfluss auf die generelle Ausgestaltung

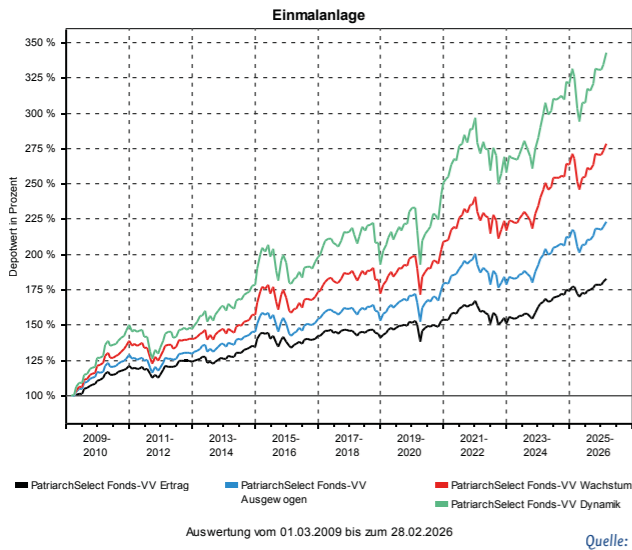
Ein weiterer von den Beratern sehr geschätzter Punkt zugunsten einer individuellen FVV-Lösung ist die Mitsprache bei der grundlegenden Aufsetzung des Konzeptes. Angefangen von der Kostenstruktur über die generellen Zielfondskriterien, die zu wählende Depotbank, bis hin zur Vergütungsstruktur. Die Vergütung für den Vermittler liegt beim individuellen FVV-Konzept i.d.R. auch höher als beim standardisierten Konzept, da die Kosten für den externen Fondsmanager/Fondsberater nicht geleistet werden müssen und diese Marge häufig noch zusätzlich an den Vermittler als Einnahme ausgekehrt wird.

Bei der standardisierten FVV-Variante kann der interessierte Vermittler zwar die verschiedenen Angebote im Markt vergleichen, muss die final gewählte FVV dann aber so annehmen, wie sie bereits aufgesetzt ist.

Wieviel Substanz und MiFID-Kompetenz hat der Hafter?

Ein Pro für die standardisierte FVV ist eindeutig die **Hafterebene**. Während bei den diversen individuellen FVVs die beauftragte Bank lediglich die Lagerstelle darstellt und die Produkthaftung bei einem der 700 freien Vermögensverwalter in Deutschland liegt, so ist beispielsweise beim standardisierten PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungskonzept die FNZ **als beauftragte Bank nicht nur Lagerstelle, sondern zusätzlich der haftende Vermögensverwalter**. Mit allen MiFID-Pflichten und Reportings. Dies gilt auch für das Thema ESG, denn alle Patriarch-FVVs sind ja auch noch grün gemäß §8 TVO. Dies bedeutet natürlich einen riesen Qualitätsunterschied zwischen einer großen, weltweit agierenden, modernen, bonitätsstarken Bank als Hafter oder einem kleinen, regionalen Vermögensverwalter (dessen individuelle Bonitätskraft für einen Haftungsfall jeder selbst einschätzen muss), der vielen Vermittlern gegenüber ihren Endkunden verständlicherweise entscheidend wichtig ist.

GRAFIK 1 PatriarchSelect FVV über die letzten 17 Jahre



Visualisiert die beliebte, übliche Standardperformancebetrachtung über alle Krisen hinweg, wie es die Grafik 1 am Beispiel der PatriarchSelect FVV per Stichtag 28.2.26 für die letzten 17 Jahre zeigt, mehr den unterschiedlichen Anlageerfolg über die verschiedenen Risikoklassen einer FVV, so verweist die ebenfalls mögliche Darstellung der Ergebnisse als Renditedreieck (nachfolgend am Beispiel der Strategie PatriarchSelect „Wachstum“ exemplarisch dargestellt in Grafik 2) mehr auf das Chancen-/Risiko-verhältnis, welches ein Investor für eine solche potenzielle Anlage mitbringen sollte.

Die ebenfalls darstellbare „rollierende Betrachtung von Szenarien“ über den historischen Verlauf einer langjährigen, standardisierten FVV-Strategie liefert nochmal einen unschlagbaren, zusätzlichen Wettbewerbsvorteil in der Ergebnisbeweisdarstellung, insbesondere für besonders kritische Kunden.

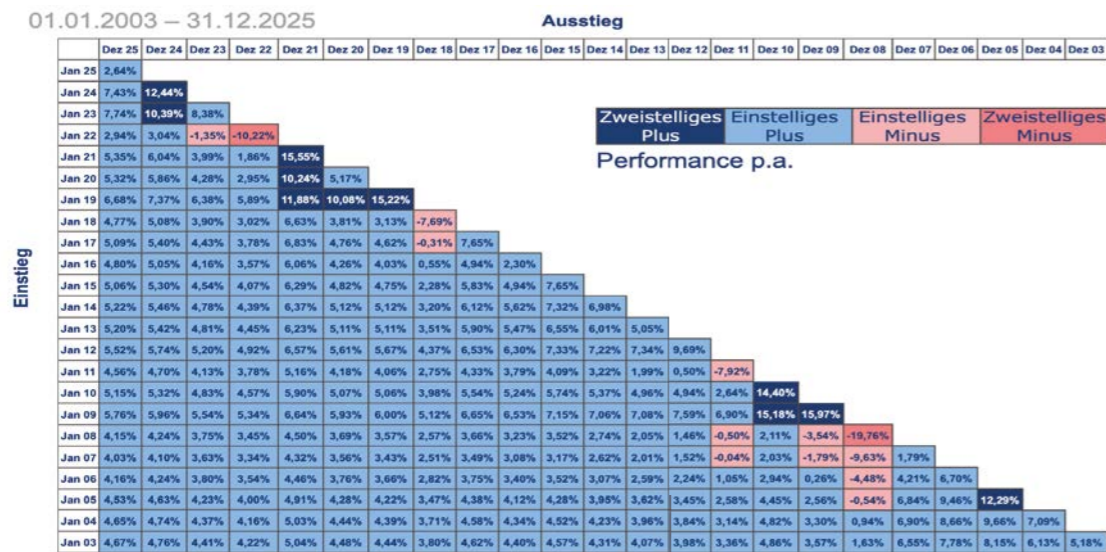
Nur eine rollierende Darstellung zeigt nicht irgendeinen zufälligen, beliebigen Vergangenheitsverlauf, sondern ALLE möglichen Szenarien, eliminiert damit die Zufallskomponente und überzeugt mit echten Wahrscheinlichkeitsaussagen.

Ein Beispiel: Eine Kundin möchte 100.000€ in die PatriarchSelect FVV-Strategie „Dynamik“ mit Entnahmeplan investieren. Davon möchte sie 10 Jahre lang nun 400€ pro Monat entnehmen. Frage der Kundin: Hätte das in den letzten 17 Jahren mit dem Beratervorschlag für sie funktioniert?

Die vorhandene Historie ist ein unschlagbarer Vorteil im Verkauf

Konkurrenzlosen Vorteil genießen standardisierte FVVs gegenüber ihren individuellen Konkurrenten natürlich aufgrund ihres langjährigen Track-Records. Im Gegensatz dazu kann eine individuelle FVV nur stets ohne jegliche Historie neu aufgelegt werden und zunächst einmal nur mit „Erwartungen“ locken. Und welcher Interessent möchte etwa keine „Vergangenheitsbeweise“ für sein individuelles Anliegen gezeigt bekommen?

GRAFIK 2 Renditedreieck: PatriarchSelect Managed Depot Wachstum



Quelle: FVBS, BVI Methode, Ohne Gewähr 01.01.2015 – 31.12.2025

Während eine neue, individuelle FVV-Strategie nun nicht liefern kann, sieht das bei einer Strategie mit langer Historie wie folgt aus: Die rollierende Betrachtung ermittelt das gewünschte Ergebnis nun für jeden möglichen Einstiegsmonat in den letzten 17 Jahren mit 10 Jahren Laufzeit in die Zukunft. Ergebnis: **84 mögliche Szenarien/Einstiegsmonate hätte es gegeben**. Entnahme immer 48.000€. Depotwert im schlechtesten Fall nach 10 Jahren = 85.181€ (3,64% Nettorendite). Im besten Fall = 150.028€ (8,41% Nettorendite). Und das Wichtigste, der **Durchschnittswert = 115.147€ (6,05% Nettorendite)**. Siehe Grafik 3. Eine Betrachtung, die extremes Vertrauen schafft und verkäuferisch unersetzlich ist.

Die Grundvoraussetzung, um so zu arbeiten, ist natürlich eine lange Historie mit guten Ergebnissen bei der Wahl der standardisierten Strategie. Bei den PatriarchSelect FVV-Strategien ist beides gegeben. So lassen sich die Patriarch-buy-and-hold-Strategien bis zu 24 Jahre mit guter Performance zurück betrachten. Aber auch die Trend200-Timingstrategien sind ebenfalls bereits seit 15 Jahren sehr erfolgreich am Markt unterwegs.

Wer verkäuferisch gerne so arbeiten und argumentieren möchte, um sich nicht durch den Verzicht darauf die Beratung unnötig schwer zu machen, dessen Entscheidung ist bereits zugunsten einer guten, standardisierten FVV gefallen, da eine individuelle FVV keine dieser Darstellungsformen aufgrund der fehlenden Historie bieten kann.

Die Interessen Dritter nicht vergessen: „Vermittlerbindungsinstrument“ FVV!

Nachdem wir nun vorstehend alle beleuchteten Aspekte immer aus Vermittlersicht betrachtet haben, wollen wir zuletzt eine weitere, ganz entscheidende Interessenlage in der Darstellung nicht vergessen. Und dies ist die Motivation des Investmentpools des Finanzberaters.

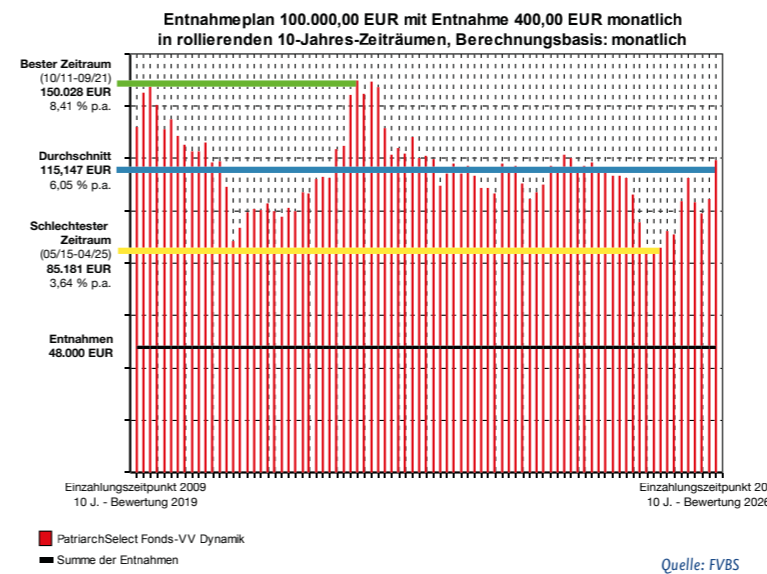
Während der einreichende Vermittler bei einer standardisierten, poolübergreifenden FVV, wie z.B. der PatriarchSelect FVV, unabhängig und neutral bleibt, da er diese Fondsbestände beraterseitig bei einem potenziellen Poolwechsel jederzeit verlegen und damit mitnehmen kann, ist eine individuelle FVV stets ein pooleigenes System. Insbesondere, da der mandatierte, haftende Vermögensverwalter IMMER eine Tochterfirma des Investmentpools ist. Das heißt, mit der Auflage einer individuellen FVV bei einem beliebigen Pool, hat der Vermittler sich mit diesen Assets auch zwingend an den Pool gebunden! Ein Sachverhalt, der vielen Vermittlern erst in einem Streitfall bewusst wird. Von Seiten des Pools stellt dies aber ein ganz klares, strategisches Vermittlerbindungsinstrument und eine dauerhafte Bestandssicherung dar. Für Vermittler, die ihre Unabhängigkeit über alles stellen, daher ein klares No-Go.

Gute Argumente für beide Systeme

Je mehr man sich mit unserer Analyse beschäftigt, desto mehr wird einem klar, dass beide Systeme ihre Berechtigung haben, jedes aber auch seine KO-Kriterien hat. Daher wird bei allem Hype um das generelle Thema FVV die finale Entscheidung zwischen den beiden Systemwegen immer eine Philosophiefrage und Gewissensentscheidung auf der Einzelmaklerebene bleiben. Dabei gibt es kein richtig oder falsch. Der Finanzberater muss einfach wissen, welcher Weg im Rahmen seiner Geschäftsstrategie im Umgang mit seinen Kunden zu ihm am besten passt.

Die grundsätzliche Richtungsentscheidung vom Fondspicker hin zum Anlagevermittler von FVV-Strategien ist jedoch in jedem Fall clever und effizient mit Blick auf zukunftsorientiertes Fondsgeschäft.

GRAFIK 3 PatriarchSelect FVV Modell „Dynamik“ Rollierende 10-Jahres-Rendite



Quelle: FVBS

IHR BESTER ANLAGEBERATER: SIE SELBST.

Truevest, das vollautomatisierte Selbstberatungstool, das Geldanlegen einfach macht.

Je nach Risikoneigung und dazu passend gewählter Strategie, erzielten truevest-Kunden Renditen von **2,5% - 10% p.a. netto nach Kosten** in den letzten 2,5 Jahren (Stichtag: 28.2.2026)

SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN?

www.truevest.de



Die Patriarch Multi-Manager GmbH im Wandel der Zeit

Von der innovativen „Produktschmiede“ zum kreativen „(Fonds-)Ideenpool“

Den kleineren Spezialisten in der Finanzdienstleistungsszene wird oft nachgesagt, dass ihre Existenzberechtigung in der schnelleren Reaktionszeit und vor allem in der Wandlungsfähigkeit an die sich stetig verändernden Marktanforderungen liegt. Ein Paradebeispiel für ein solches Unternehmen scheint die Frankfurter Fondsboutique Patriarch Multi-Manager GmbH zu sein. Im Konzert der großen Player hat sich die Patriarch seit über zwei Jahrzehnten offensichtlich beeindruckend positioniert und etabliert. Attribute wie kompetent, innovativ, kundenorientiert, flexibel und verlässlich, begegnen einem, wenn man im Markt nach einem Bild zur Wahrnehmung der Frankfurter Company nachhört. performer wollte es genauer wissen und hat bei Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch, nachgefragt:

performer: Sie leiten ihr Unternehmen nun schon im 19. Jahr, Herr Fischer. Was hat sich an der heutigen Positionierung der Patriarch am meisten verändert?

Fischer: In den ersten 10 Jahren unserer Unternehmensgeschichte waren wir eine rein innovative, aber klassische Produktschmiede. Wenn wir eine gute Finanzlösung erkannt haben, haben wir diese im Anschluss stets selbst gebaut und lediglich das Management drittbesetzt. Mit wachsendem Bekanntheitsgrad unseres Labels haben wir unsere Strategie überdacht und in Richtung zusätzlicher Promotion von qualitativ hochwertigen Lösungen von Partnergesellschaften erweitert. Warum alles selbst kreieren, wenn so viel Gutes schon am Markt ist, es viele Protagonisten einfach nur noch nicht kennen? Das ist deutlich effizienter und erhöht die Neutralität gegenüber unserer B2B-Kundschaft. Das ist sicherlich der größte Schwenk in unserer Unternehmensgeschichte gewesen, der uns aber sehr gut bekommen ist. Heute liegen knapp 2/3 unserer Tätigkeit auf dem Drittvertrieb und nur noch 1/3 bei unserer klassischen Herkunft, der eigenen Produktwelt und damit dem Produktbau.

performer: Sind Sie sicher, dass alle Marktteilnehmer diese Positionierungsveränderung schon verinnerlicht haben, Herr Fischer?

Fischer: Da legen Sie zurecht den Finger in die Wunde. In der Praxis bei all den mit uns in Verbindung stehenden Beratern ist die veränderte Produktlandschaft der Patriarch natürlich längst Normalität und sozusagen unbewusst schon in Fleisch und Blut übergegangen. Kein Wunder, denn unsere Ideen kann jeder Finanzberater eindecken, wo immer er üblicherweise abwickelt. Wir liefern nur die Idee und werden bei finaler Umsetzung aus dem Produkt honoriert. Daher war die dortige Neupositionierung ein schleichender, aber automatischer Prozess.

Fragt man jedoch Mitbewerber, Journalisten, Ratingagenturen oder bisherige Neukunden, die bisher wenig mit uns in Verbindung standen, nach unserem Tun, so ist die Antwort stets „ah, das sind doch die Frankfurter Produktkreature“. Hier ist der Schwenk in die Neuzeit also noch nicht erfolgt. Was wir uns selbst ankreiden, da wir dies auch nach außen bisher viel zu wenig visibel gemacht bzw. zu wenig kommuniziert haben. In Zukunft werden wir stark unter dem Zusatzlabel „(Fonds-)Ideenschmiede“ agieren. „Fonds“ bewusst in Klammern, da wir ja auch zwei Labelpolitiken und einige Fondsvermögensverwaltungslösungen anbieten.

performer: Hätten Sie denn zur besseren Darlegung mal einige Praxisbeispiele zu ihren letzten Vertriebsproduktideen?

Fischer: Gerne. Im Dezember des letzten Jahres haben wir beispielsweise das Vertriebsmandat für den Schmitz & Partner Global Defensiv (WKN: A0M1UL) übernommen. Ein Top-Fonds eines Schweizer Vermögensverwalters, welcher noch nahezu unentdeckt in Deutschland war. Mit Plus 29% im Jahr 2025 ein echter Volltreffer. Im zweiten Quartal 2025 hatten wir unsere Zusammenarbeit mit dem Bad Homburger Vermögensverwalter Taunus Trust gestartet. Hier steht der TT Contrarian Global (WKN: A3CRQ7) im Fokus, welcher 2025 sogar mit Plus 39% abschloss. Aber vergessen wir mal nicht unsere eigene Produktpalette. Hier erfreut sich der Patriarch Classic TSI (WKN: HAFX6Q) einer seit Jahren stetig wachsenden Beliebtheit. Kein Wunder, ein

Fonds, der seit 12 Jahren einen rein quantitativen Ansatz belegbar extrem erfolgreich verfolgt, passt in Zeiten von KI natürlich perfekt in die Zeit. Und Plus 15% im Jahr 2025 bestätigten einmal mehr den hervorragenden Track-Record, ebenso wie der gerade erhaltene **Euro-Funds-Award für das 10-Jahres-Ergebnis**. Und dies sind nur drei von vielen qualitativ ähnlich reizvollen Ideen für ambitionierte Fondspicker, Dachfondsmanager oder Vermögensverwalter.



performer: Die richtigen „Abräumer“ sollen aber laut Marktfeedback ihre Minenfonds aus dem Hause Commodity Capital gewesen sein?

Fischer: Sie sind mal wieder gut informiert. Ja, mit Renditen von 145% und 93% in 2025 haben der Commodity Capital Global Mining Fund (WKN: A0YDDD) und der Structured Solution Next Generation Resources Fund (WKN: HAFX4V) wirklich sensationell performt. Da wir aber keine Performanceblender sind, wissen wir auch, dass die Rohstoffe und Minenwerte im Jahr 2025 sicherlich ein Ausnahmejahr erlebt haben und wissen dies mit unseren Kunden gemeinsam realistisch zu bewerten.

performer: Die Fondskonzepte in allen Ehren, zuletzt hörte man aber auch immer wieder von einer innovativen Einmalbeitragspolice, die ihr Haus vor 4,5 Jahren aus Italien nach Deutschland gebracht hat. Was hat es damit auf sich und wie wichtig ist das Versicherungsgeschäft als Standbein für Sie?

Fischer: Das ist korrekt. Dabei handelt es sich um den **Mediolanum Life Plan** mit seinem integrierten Alleinstellungsmerkmal eines einzigartigen Beitragsdepots, der Intelligent Investment Strategy. Diese stornofreie Police ist zurecht seit Jahren der Renner in ihren Heimatmärkten Italien und Spanien und wir sind sehr stolz, dass es uns gelungen ist, dieses Konzept nach Deutschland zu holen. Die Intelligent Investment Strategy liefert quasi einen Cost-Average-Ansatz 2.0 und eliminiert das Timingrisiko bei einer Aktieninvestition in einer Police. Damit eröffnet sich über das Produkt mit knapp 80% aller Deutschen die größte vorhandene Kundenzielgruppe. Ich meine damit Menschen, die Aktien als Renditeturbo bräuchten, bisher aber keiner Lösung dazu vertraut haben. Die Intelligent Investment Strategy steuert emotionslos und nach klaren Regeln das Investitionstiming in den Aktienmarkt und sorgt für stetig konstante Rückkaufswerte. Die Umsätze kennen seit Markteinführung daher zurecht nur die stark steigende Richtung. Das Konzept ist wirklich konkurrenzlos und einzigartig.

Daraus kann man bereits den zweiten Teil ihrer Frage ablesen. Der Versicherungsbereich ist für uns enorm wichtig. Schließlich gibt es nahezu fünf Mal so viele Berater mit der Erlaubnis für dieses Segment als für das Fondssegment. Dazu sind viele, elementar wichtige Aspekte wie steuerliche Vorteile, die Absicherung biometrischer Risiken oder die Generationenoptimierung von Vermögen einfach nur über den Versicherungsbereich darstellbar.

performer: Und wie unterscheidet sich hierbei Ihre andere Labelpolice, die A&A Superfonds-Police?

Fischer: Die **A&A Superfonds-Police** ist unsere Lösung für ratierliche Sparformen, die nicht im Depot erfolgen sollen. Sie ist kostenseitig ein absoluter Preishammer und über die AXA mit einem systemrelevanten Versicherer versehen. Dazu ist sie die einzige Versicherungslösung deutschlandweit, in welcher man Patriarch Fondsvermögensverwaltungslösungen als Policenmotor für verlässliche Rendite einsetzen kann.

Unsere beiden Versicherungslösungen sind also keine „Oder-Konzepte“, sondern „Und-Konzepte“, da sich beide perfekt mit unterschiedlichen Stärken ergänzen. Genau so nutzen dies auch die mit uns kooperierenden Partner.

performer: Soweit der Blick in die Vergangenheit. Aber was sind die Pläne für die Zukunft? An welchen Vertriebsideen arbeiten Sie aktuell?

Fischer: Sie haben natürlich recht. Bei allem Erfolg ist Stillstand immer Rückschritt. Daher liegt aktuell unser Fokus auf dem Thema ELTIF. Hier arbeiten wir gemeinsam mit unserem Mutterkonzern, der Heliad AG, für interessierte Kunden am Zugang in die Assetklasse Venture Capital via ELTIF. Die Heliad AG ist hier Spezialist und der ELTIF die perfekte Hülle. Ein weiterer, interessanter Bereich ist das neue Altersvorsorgedepot als quasi bessere und aktienlastigere Riesterfortführung in Zukunft. Hier prüfen wir ebenfalls, wie wir uns dort bestmöglich positionieren können.

Sie sehen also, ob man uns nun als Produktschmiede oder Ideenpool wahrnimmt, so wirklich zur Ruhe kommt ein innovativer Spezialanbieter wie wir eigentlich nie. Das ist aber auch genau richtig so.

performer: Ein schönes Schlusswort, Herr Fischer. Wir bedanken uns für das informative Gespräch und wünschen auch in den nächsten Jahren weiterhin viel Erfolg!

Ist Performance-Fee ein negativer Faktor?

Eine Detailbetrachtung anhand der Patriarch-Fondsfamilie

Im Rahmen einer Fondsausgestaltung ist wohl kaum ein Aspekt so umstritten und heiß diskutiert wie das Thema Performance-Fee. Die Begründung ist schnell zur Hand. Performance-Fee ist eben eine zusätzliche Kostenkomponente, die das Fondsresultat des Anlegers schmälert. Die Befürworter der Performance-Fee führen dagegen stets an, dass diese Stellschraube für noch mehr Engagement, Sorgfalt, Risikokontrolle und Motivation beim verantwortlichen Fondsmanagement sorgt. Außerdem symbolisiere es die Interessengleichheit von Management und Investoren.

Schlechte Erfahrungen in der Vergangenheit

Wenn mit Performance-Fee doch so viel Positives im Sinne des Anlegers beim Fondsmanagement ausgelöst werden kann, worauf begründet sich dann die nachhaltige Kritik im Markt? Dieser berechtigte Malus stammt noch aus den Anfängen des ergebnisbezogenen Partizipationsfaktors. Damals legten einige Fondshäuser (besonders viel Kritik erntete dabei die DWS) das Thema Performance-Fee so aus, dass bei jedwedem Ergebnis immer eine prozentuale Partizipation anfällt, wenn ein Vergleichsindex geschlagen wird. Zum besseren Verständnis hier ein Beispiel:

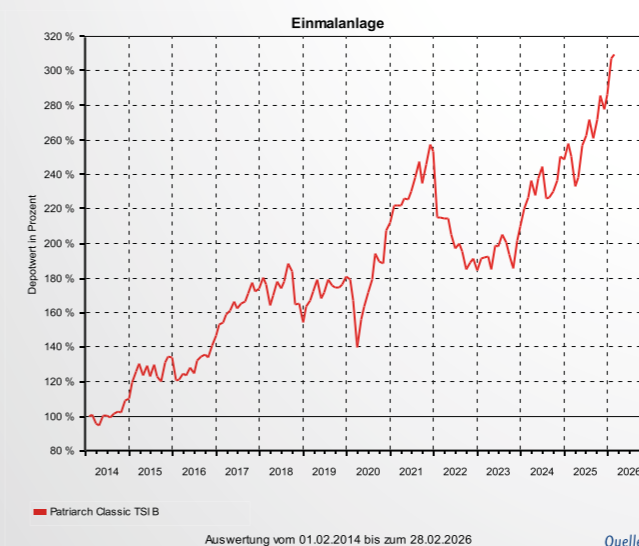
Nehmen wir an, die Vergütungsformulierung lautete damals „10% Performance-Fee auf eine Überperformance gegenüber der hinterlegten Benchmark“. In einer Aktienbaisse weist die Benchmark nun ein Resultat von -25% aus. Der Fonds dagegen „nur“ einen Verlust von -20%. Nun war die damalige, gewagte Logik der Fondshäuser, dass man ja die Benchmark um 5% „outperformed“ hat, und von diesem „Erfolg“ nun 10% Performance-Fee, also 0,5%, als Verdienst dem Management zustehen. Das Anlegerergebnis verschlechterte sich damit von -20% auf -20,5% über die Performance-Fee.

Es wird nicht überraschen, dass diese Art der Performance-Fee keine großen Freunde fand, mittlerweile von allen Aufsichtsbehörden verboten ist und zurecht der Vergangenheit angehört.

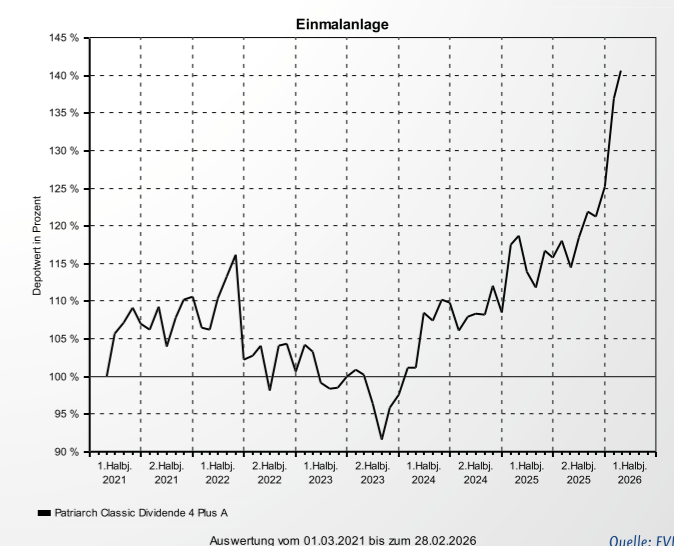
Sprung in die Neuzeit zu fairen Performance-Fee-Regelungen

Heutzutage kann von solchen Verfehlungen der Vergangenheit keine Rede mehr sein. Im Gegenteil, alle Aufsichtsbehörden haben ganz klare Vorgaben für Performance-Fee-Regelungen formuliert, damit diese wirklich im Interesse der Anleger aufgestellt sind. Dazu nachfolgend einige wichtige Erläuterungen von Begrifflichkeiten:

GRAFIK 1 Performance des Patriarch Classic TSI seit Auflage



GRAFIK 2 Performance des Patriarch Classic Dividende 4 Plus über die letzten 5 Jahre



High-Water-Mark-Regelung:

Bedeutet, dass eine Performance-Fee überhaupt erst anfallen darf, wenn der Fonds seinen historischen Höchststand wieder erreicht und überschritten hat.

Hurdle-Rate:

Bedeutet, dass bis zum Erreichen dieser Renditeschwelle der Ertrag zu 100% dem Anleger zusteht und die Performance-Fee erst vom Mehrertrag oberhalb der Schwelle berechnet wird.

Beispiel: Hurdle-Rate liegt bei +5%. Hinterlegte Performance-Fee sind 10%. Fondsergebnis ist +10%. Dann stehen die ersten 5% voll dem Anleger zu. Von den weiteren 5% Ertrag gehen 10% als Performance-Fee an das Fondsmanagement (= 0,5%). Nettoergebnis des Fonds für den Anleger somit +9,5%.

Stichtagsbewertung:

Zur Vereinfachung der Berechnung gilt häufig nicht jeder der 365 Tage im Jahr als Performance-Fee-relevant, sondern ausschließlich ein jährlicher Vergleichsstichtag, häufig der 31.12. eines Jahres.

Anrechnung von Dividenden bei ausschüttenden Fonds:

Ein wichtiger Faktor bei ausschüttenden Fonds ist, dass jedwede Ertragsausschüttung aus einem Fonds (egal, ob monatlich, quartalsweise, halbjährlich oder jährlich) immer als Abschlag den Fondskurs nachhaltig reduziert. Daher müssen erfolgte Auszahlungen bei der Stichtagsbewertung zur Performance-Fee immer wieder hinzugezählt werden.

Beispiel: Wir betrachten einen ausschüttenden Fonds mit stichtagsbezogener Performance-Fee-Regelung jährlich zum 31.12. und einer High-Water-Mark-Regelung, aber keiner Hurdle-Rate. Fondskurs per 31.12. des Vorjahres 100€. Eine Auszahlung im Mai des laufenden Jahres von 4€ ist erfolgt. Fondskurs per 31.12. des laufenden Jahres 98€. Additiv ist der Kurs per 31.12. des laufenden Jahres bei 102€ (98€ + 4€). Performance-Fee fiel also auf 2€ an.

Von der Theorie in die Praxis – reale Beispiele aus der Patriarch-Fondswelt

Wie weh tut nun der Performance-Fee-Renditeverlust dem Anleger in der Praxis wirklich, wenn denn eine Performance-Fee anfällt? Dazu schauen wir uns mal nachfolgend ausgewählte Patriarch-Fonds an. **Patriarch Classic TSI (WKN: HAFX6Q):** Ein jährlich ausschüttender Fonds mit einer stichtagsbezogenen (31.12.) High-Water-Mark Performance-Fee von 10% oberhalb einer Hurdle-Rate von 3%. Wie die Grafik 1 erahnen lässt, lag der letzte

historische Höchststand per Stichtag 31.12. für den TSI-Fonds bei einem Kurs von 23,39€ am Jahresende 2021. Erst zum Jahresende 2025 überschritt der TSI-Fonds diesen historisch relevanten Höchststand zum Stichtag mit einem Kurs von 24,39€. Dazu wurden die in den Jahren 2022 – 2025 abgeschlagenen Ausschüttungen (in Summe 8%) zusätzlich angerechnet und die Hurdle-Rate von den ersten 3% oberhalb des neuen Höchstkurses zu 100% für den Anleger berücksichtigt. Alles darüber war dagegen mit 10% Performance-Fee-relevant. **In Summe kostete dies den Anleger 0,96% netto, sodass sein Jahresergebnis 2025 nicht +15,96%, sondern +15% betrug. Ein sehr fairer Deal,** wenn man bedenkt, dass das TSI-Management in den ebenfalls starken Jahren 2023 und 2024 (+13,66% und +18,71%) aufgrund des schwachen Jahres 2022 noch ohne jegliche erfolgsbezogene Partizipation leer ausging.

Patriarch Classic Dividende 4 Plus (WKN: HAFX6R): Hier können wir die Fondserläuterung kurz halten, da exakt dieselben Regelungen wie beim Patriarch Classic TSI für das Thema Performance-Fee auch bei diesem Fonds hinterlegt sind. Einziger Unterschied ist die Ausschüttung von 4% jährlich (quartalsweise à 1%) beim Patriarch-Dividendenfonds, im Vergleich zu 2% jährlich einmalig beim TSI-Fonds.

Der Blick auf die Grafik 2 zeigt den „Performanceverlauf“ des Fonds. Hier werden richtigerweise alle erfolgten Auszahlungen hinzugerechnet und man kann gut erkennen, dass das starke Ergebnis im Jahr 2025 oberhalb der High-Water-Mark und der Hurdle-Rate eine Performance-Fee ausgelöst hat. Würde man sich den reinen „Kursverlauf“ des Fonds anschauen, könnte man dies nicht sofort ablesen. So lag der letzte historische Stichtagshöchststand per Ende 2021 bei einem Kurs von 9,10€ und der Kurs per 31.12.25 lag „optisch“ nur bei 8,68€. In der Zwischenzeit waren aber in Summe gute 1,35€ an gebündelten Ausschüttungen an die Anleger ausgekehrt und vom Kurs abgeschlagen worden, die nun hinzuzuzählen sind. Somit eine klare Sache, dass Performance-Fee anfällt.

In Summe kostete den Anleger die Performance-Fee im Jahr 2025 damit exakt 1,28% Rendite und reduzierte das Nettoergebnis von +16,69% auf +15,41%. Auch hier dasselbe Bild wie beim TSI-Fonds. Das gute Vorjahr 2024 mit +11,19% ging noch zu 100% ohne Abzug an den Anleger, da für das Fondsmanagement noch das schwache Jahr 2022 bis zum historischen Höchststand aufzuholen war.

Ein Beispiel ohne Hurdle-Rate

Bei einem anderen Fonds der Patriarch, dem **Patriarch Select Wachstum (WKN: A0JKXX)**, finden wir ebenfalls eine Performance-Fee-Regelung von 10% zum Stichtag

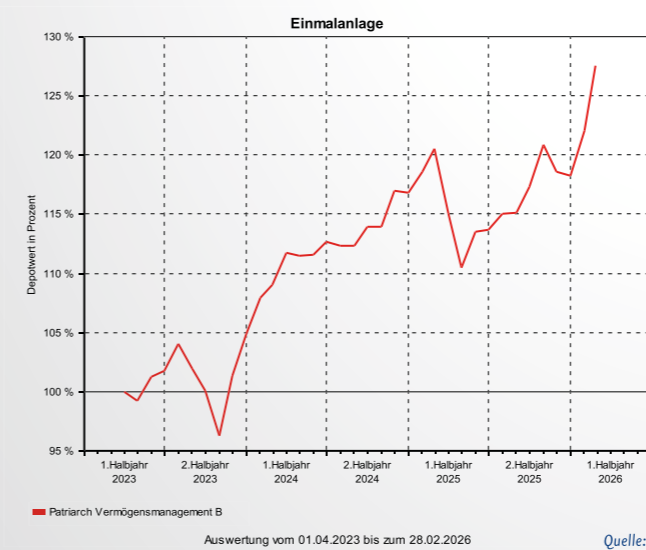
31.12. eines Jahres vor. Hier wurde allerdings auf eine Hurdle-Rate verzichtet. Die Begründung ist einfach und nachvollziehbar. Beim beliebten Dachfonds reden wir nicht über einen stark schwankenden Aktienfonds, sondern über ein risikojustiertes Balanced-Mandat. Die Schwankungen sind niedriger und die Renditeerwartung dafür etwas geringer, sodass es fair ist, wenn das Management vom ersten Euro an beim Erreichen eines neuen Höchststandes dabei ist.

Wie wichtig eine solche „Motivationschraube“ für das Management gerade bei einem vielleicht zunächst eher langweilig wirkenden Fondsmandat ist, zeigt eindrucksvoll die folgende Grafik 4.

Seit immerhin schon 17 Jahren hechtet der Fonds durch extrem solides Management **von Höchststand zu Höchststand**. So auch wieder per 31.12.2025. Erneut wurde der gerade erst am 31.12.2024 neu aufgestellte historische Höchststand wieder einmal übertroffen. **Dieses Mal zwar nur um 1,75%, daher war die abzuziehende Performance-Fee auch nur 0,16%. Es verblieben 1,59% als Nettojahresergebnis, immerhin.** Der für ein Mischfondsmandat äußerst starke Gewinn aus dem Jahr 2024 (+11,94%) konnte komplett gehalten und noch ausgebaut werden. Damit wurde das Fondsziel wieder einmal erreicht. Was will man als Kunde mehr?

Es muss doch auch ohne Performance-Fee gehen

Wer trotz aller aufgezeigter Sinnhaftigkeit von heutigen fairen Performance-Fee-Regelungen dennoch eine Lösung komplett ohne Erfolgsbeteiligung wünscht, wird natürlich ebenso in der Patriarch-Fondspalette fündig.

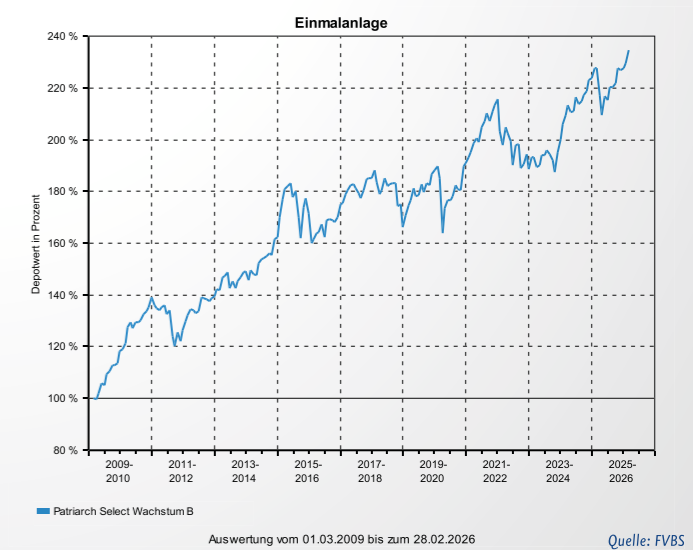
GRAFIK 3 Patriarch Vermögensmanagement über 3 Jahre

Hier ist ein anderes Balanced-Fondsmandat, der **Patriarch Vermögensmanagement (WKN: AOEQ04)**, hervorzuheben. Der für eine Stiftung kreierte, aber für Jedermann offene Fonds, fährt seinen seit 1.4.2023 aufgesetzten Managementansatz völlig ohne Performance-Fee und ist trotzdem sehr erfolgreich unterwegs, wie die Grafik 3 per Stand 28.2.2026 zeigt.

Auch ohne Performance-Fee konnte das Fondsmanagement gerade seinen historischen Höchststand seit Managementübernahme vor fast 3 Jahren erzielen. Und 8,68% p.a. netto, davon 4% jährlich ausgeschüttet, können sich auch bestimmt gut sehen lassen.

Definitiv kein Ausschlusskriterium

Wie unser Streifzug durch die Patriarch-Fondswelt zeigt, führen viele Wege erfolgreich ans Ziel. Mal mit Performance-Fee, mal ohne. Am Ende entscheidet ohnehin die generelle Fondsqualität, denn Performance-Fee kommt heutzutage wirklich nur im historischen Erfolgsfall zum Tragen. Und genau dieser Fall ist ja auch absolut im Sinne des Investors. Der dann entstehende Effekt ist in der dargestellten Relation mit Sicherheit als Anleger auch gut verschmerzbar. Somit bleibt festzuhalten, dass Fonds mit Performance-Fee heutzutage definitiv kein Ausschlusskriterium darstellen. Eher ganz im Gegenteil. Man muss die komplizierten Regelungen einfach nur einmal verstanden haben. Dazu hoffen wir, mit dieser Analyse unseren Teil dazu beigetragen zu haben.

GRAFIK 4 Patriarch Select Wachstum über die letzten 17 Jahre

Vom Abgeltungssteueroptimierungsinstrument zum grünen Investment

Zwei Jahrzehnte Patriarch Select Dachfondsfamilie



Im August 2026 ist es so weit. Die Patriarch Select Dachfondsfamilie wird 20 Jahre alt! Anlass genug, einmal einen Rückblick auf die Geschichte der beliebten Fonds der Frankfurter Fonds-Produktschmiede zu werfen.

Entstehung der Gesetzgebung geschuldet

Die Geburtsstunde der Patriarch Fund-of-funds ist eigentlich überwiegend dem Gesetzgeber zu verdanken, so ehrlich muss man schon sein. Als Ende 2008 die Einführung der Abgeltungssteuer in Deutschland anstand, war aus dem viel früheren Gesetzesentwurf bereits ersichtlich, dass Dachfonds eine massive Bevorteilung via Steuerverschiebungs- und Zinseszinsseffekt gegenüber anderen Investitionsformen erfahren würden. Insbesondere im Vergleich zum bisherigen Liebling der Kundschaft bei breit gestreuten und risikooptimierten Fondskonstrukten – den Fondsvermögensverwaltungen. Und damit dem damaligen Hauptgeschäft der Firma Patriarch.

Man muss es der früheren Geschäftsführung als Weitsicht attestieren, bereits 2 Jahre vor Termin zu reagieren und die bestehenden, vermutlich in Zukunft unter Druck kommenden Fondsvermögensverwaltungskonstrukte, als Dachfonds zu klonen und mit demselben Fondsmanager und Fondsberater und derselben Philosophie somit in der neuen, steuerlich begünstigten Verpackung zeitnah aufzulegen.

Die Patriarch Select Dachfondsfamilie mit dem defensiven Baustein Patriarch Select Ertrag (WKN: A0JKXW), dem Balanced-Mandat Patriarch Select Wachstum (WKN: A0JKXX) und der offensiven Strategie Patriarch Select Chance (WKN: A0JKXY) war damit geboren!

Zeitsprung – 20 Jahre später sind viele Mitbewerberdachfonds vom Markt verschwunden

Nach der beschriebenen, euphorischen Marktphase für das Dachfondssegment vor knapp zwei Jahrzehnten ist mittlerweile viel am Markt passiert. Der damalige Steuerverschiebungseffekt hat über die Einführung der steuerlichen Vorabpauschale deutlich an Attraktivität eingebüßt und Dachfonds sind in der Beliebtheit im Rahmen des über die ETFs forcierten Gebührenkriegs am Fondsmarkt aufgrund ihrer doppelten Kostenstruktur ebenfalls deutlich nach hinten gerutscht.

Das logische Ergebnis – viele Anbieter konnten hier nicht mehr mithalten und sind mit ihren Dachfonds mittlerweile wieder vom Markt verschwunden. Obwohl das Instrument des Dachfonds für die breite Masse der Investoren gerade vom Risiko-/Chancenverhältnis nach wie vor Sinn macht, ist über die aufgeführten Aspekte aus einem Boommarkt nunmehr ein Randmarkt geworden. Umso attraktiver natürlich für die Wenigen, die sich dort nach wie vor behaupten können.

Wie steht es um die Patriarch Select Dachfonds?

Im Gegensatz zur Konkurrenz erfreuen sich die Patriarch Select Dachfonds nach wie vor ungebrochener Beliebtheit. Was nicht überrascht, denn den Erfolg der Fonds kann man am besten an der hinterlegten Performance-Fee ablesen. Diese Erfolgskomponente ist eine High-Water-Mark-Komponente, die nur anfällt, wenn ein neuer historischer Kurshöchststand per Jahresende erreicht wird, was verständlicherweise bei fast 20 Jahren Historie nicht permanent vorkommen kann.

Beim Patriarch Select Wachstum wurde dieser neue Höchststand jedoch per 31.12.2025 gerade frisch aufgestellt und mittlerweile per Ende Februar 2026 schon wieder erneut 3% überschritten!

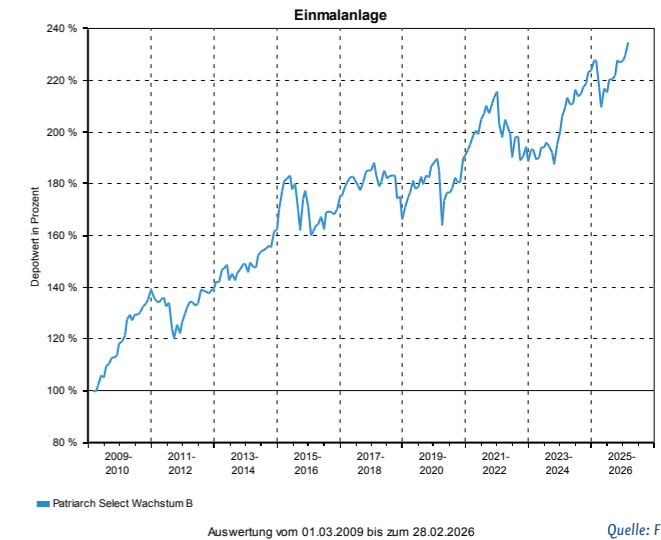
Auch der defensivste Fonds, der Patriarch Select Ertrag steht hier nur wenig nach. Per 31.12.25 hat es zwar noch nicht mit einem neuen historischen Höchststand funktioniert. Der dafür erforderliche Anteilskurs (nach Anrechnung der bereits abgeschlagenen jährlichen Ausschüttungen) liegt bei 13€ pro Stück. Per 28.2.2026 ist der Fonds nun mit 13,01€ pro Anteil gerade angekommen. Lediglich der offensive Patriarch Select Chance konnte die Anlegererwartungen nicht durchgehend erfüllen. Dieser läuft immer noch dem Kursverlust aus dem Jahr 2022 (Ausbruch Ukraine-Krieg) und dem Dollarrücksetzer im Jahr 2025 hinterher. Aber 2 von 3 ist ja auch keine schlechte Quote.

Konstanz ist das Zauberwort

So sehr der Blick auf die Aktualität natürlich interessiert, so entscheidet bei den Patriarch-Investoren in den Dachfonds doch eher die langfristige Entwicklung. Und die kann sich, nachfolgend exemplarisch am mittleren Fonds Patriarch Select Wachstum dargestellt, absolut sehen lassen.

So erzielte beispielsweise ein Investor mit mittlerer Risikoneigung über die letzten 17 Jahre (seit Ende der Finanzkrise) in dem Fonds netto nach laufenden Spesen auskömmliche 5,14% Rendite p.a.. Addiert ergeben sich daraus 135% Kapitalwachstum (Stichtag 28.2.2026). All dies wurde erzielt ohne große Schwankungen. Genauso, wie es Dachfondsinvestoren schätzen. (Grafik 1)

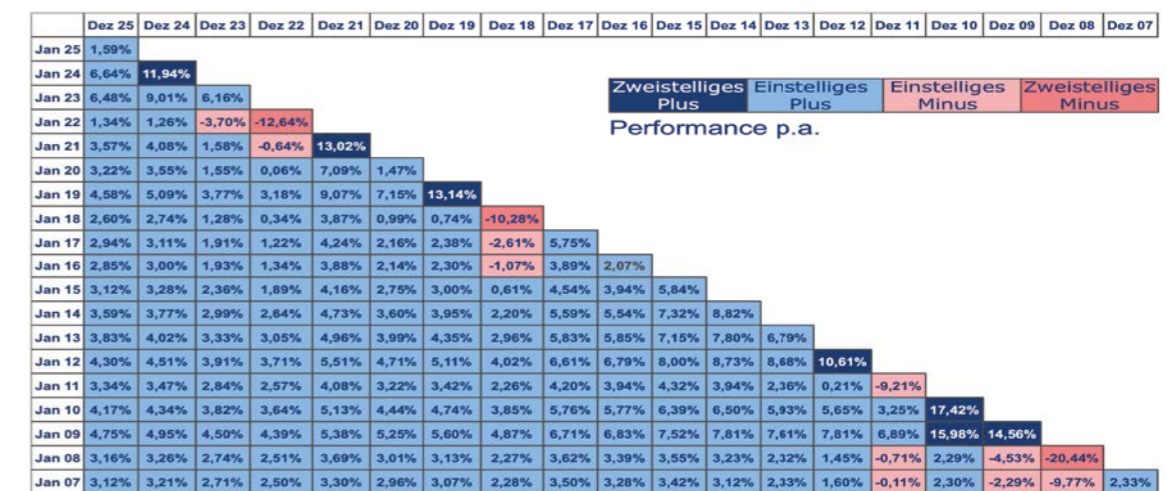
GRAFIK 1 Verlauf Patriarch Select Wachstum über die letzten 17 Jahre



Konstantes Management und Anlagestil

Solche Ergebnisse entstehen nicht durch Zufall, sondern durch Disziplin. Alle Patriarch Select Dachfonds unterliegen seit dem ersten Tage ihres Bestehens unverändert der Fondsberatung durch die DJE Kapital AG, fußend auf dem ebenfalls unveränderten „Patriarch-Best-Advice-Allokationsansatz“. Anscheinend eine sehr verlässliche und konstante Managementmethodik. Dabei liegt der Fokus nie auf Renditemaximierung, sondern stets auf Risikokontrolle. Dies belegt eindrucksvoll das nachfolgende Renditedreieck des betrachteten Fonds.

GRAFIK 2 Renditedreieck Patriarch Select Wachstum (A0JKXX) – 01.01.2007 - 31.12.2025



Von 190 verschiedenen, möglichen, jährlichen Halteperioden seit Auflage des Patriarch Select Wachstum, sind gerade einmal 7% davon negativ (in rot im Renditedreieck). Davon mehr als die Hälfte auch noch mit einem Minusergebnis von unter 5%. Das ist ein Risiko-/Renditeverhältnis, wie es Anleger suchen und lieben.

Besonders beliebt als Entnahmeplan

Wie kann man sich ein solches Risiko-/Renditeprofil als Investor besonders gut zunutze machen? Na klar, über einen Entnahmeplan. Wer hätte da nicht gerne einen besonders konstanten Verlauf, um sein Ziel beispielsweise zur Altersvorsorge zu erreichen?

Schauen wir uns das vorherige Beispiel daher einmal als Entnahmeplan an. Ein Anleger, der vor 17 Jahren 100.000€ in den Patriarch Select Wachstum eingezahlt hat, konnte seither monatlich 400€ entnehmen (in Summe über den Zeitraum stolze 81.600€) ohne, dass sein Depot geschrumpft wäre, siehe Grafik 3. Im Gegenteil, dieses läge per 28.2.2026 nach 17 Jahren sogar bei 118.327€ „Restbetrag“. Kein Wunder, dass der Patriarch Select Wachstum so gut bei Entnahmeplankunden als Lösung ankommt.

Die Patriarch Select Dachfonds und die „grüne“ Note

Doch es kommt noch besser. Die Patriarch Select Dachfondsfamilie geht auch mit der Zeit. Seit 2024 haben sich die Dachfonds freiwillig den ESG-Transparenzanforderungen in Sachen Nachhaltigkeit unterworfen und sind „light green“ nach Artikel 8 TVO.



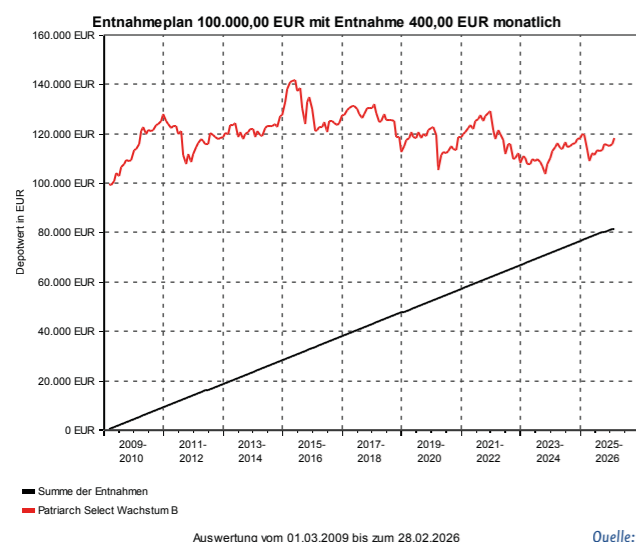
Das ist für Dachfonds, die ihr anvertrautes Kapital über eine Vielzahl verschiedener Zielfonds streuen, bei weitem keine Selbstverständlichkeit, sondern ein echter Kraftakt. Aber die Investoren freuen sich natürlich über so viel Engagement und Weitblick.

Und was ist mit den höheren Kosten?

Bleibt der Kritikpunkt, dass Dachfonds ein eher teures Investment sind. Das mag zwar durchaus so sein, und ist bei einem Vehikel wie einem Dachfonds mit einer doppelten Kostenstruktur eh unvermeidbar.

Wenn man sich die alle bereits nach laufenden Spesen dargestellten Nettoergebnisse in diesem Beitrag in Relation zum eingegangenen Risiko ansieht, sowie die flexiblen Einsatzmöglichkeiten der Fonds plus die zusätzliche grüne Komponente der Assets, und last but not least die attraktive Bestandsvergütung von 0,8% p.a. auf Plattformebene für den Vertrieb vor Augen führt, so kann man wohl eher final festhalten, dass Qualität einfach ihren Preis hat ...

GRAFIK 3 Patriarch Select Wachstum als Entnahmeplan



Zukunft. Jetzt!

AXA Konzern AG
Stefan Johannes Schreiber
Key Account Manager Leben
Maklervertrieb
Tel.: 01520 9372742
stefanjohannes.schreiber@axa.de



Mehr Infos unter
axa-makler.de

Begleiten Sie uns auf eine faszinierende Reise in die Welt der Altersvorsorge. Entdecken Sie die moderne Investmentberatung von heute – einfach, sicher und professionell. Mit **JUSTINVEST** für eine fondsgebundene Altersvorsorge am Puls der Zeit!

Know You Can



Investieren im Schatten der KI-Angst

Warum der NASDAQ 100 trotz „AI Scare Trade“ attraktiv bleiben kann

Die Börse war schon immer ein Ort, an dem Zukunft gehandelt wird – und Zukunft beinhaltet Unsicherheit. Derzeit kulminiert diese Unsicherheit im sogenannten „AI Scare Trade“. Die Sorge: Künstliche Intelligenz könnte etablierte Geschäftsmodelle schneller untergraben, als Unternehmen sich anpassen können. Ganze Branchen erscheinen potenziell gefährdet, allen zurzeit voran Software-Unternehmen. Entsprechend nervös reagieren Investoren, insbesondere bei technologiegetriebenen Indizes wie dem NASDAQ 100.

Doch gerade in solchen Phasen lohnt es sich, einen Schritt zurückzutreten und strukturell zu denken.

Zunächst ist der NASDAQ 100 kein beliebiger Technologieindex, sondern vereint viele der global führenden Innovationsunternehmen. Es handelt sich überwiegend um Marktführer mit starker Kapitalbasis, hoher Cashflow-Generierung und ausgeprägter Preissetzungsmacht. Historisch zeigt sich: Disruption trifft selten die Stärksten zuerst. Vielmehr sind es oft kleinere, weniger kapitalisierte Anbieter, die Marktanteile verlieren. Die großen Plattform- und Infrastrukturunternehmen verfügen über Ressourcen,

Datenzugang und Skaleneffekte, um technologische Umbrüche aktiv mitzugestalten – statt von ihnen überrollt zu werden.

Gerade beim Thema KI liegt ein zentraler Punkt: Viele potenzielle Gewinner sitzen bereits im NASDAQ 100. Halbleiterhersteller liefern die Rechenleistung, Cloud-Anbieter stellen die Infrastruktur, Softwarekonzerne integrieren KI-Funktionalitäten in bestehende Anwendungen. Produktivitätsgewinne durch Automatisierung und intelligente Systeme könnten langfristig die Margen erhöhen und nicht zwingend senken. Während kurzfristig Unsicherheit über Geschäftsmodelle dominiert, kann KI langfristig zu einer Beschleunigung von Wachstum und Effizienz führen.

Ein Blick in die Vergangenheit relativiert zudem die aktuelle Nervosität. Das Internet, die Einführung von Smartphones oder der Aufstieg der Cloud lösten ebenfalls massive Umbrüche aus. Zwischenzeitliche Überbewertungen und scharfe Korrekturen gehörten dazu. Doch langfristig entstand enorme Wertschöpfung – und diese konzentrierte sich bei einigen wenigen dominanten Akteuren.

Wer in strukturellen Wachstumsphasen investiert blieb und Volatilität aushielt, wurde häufig belohnt.

Hinzu kommt der strukturelle Charakter vieler Geschäftsmodelle im NASDAQ 100. Digitalisierung, Datenökonomie, Cybersecurity, Automatisierung und Halbleiterbedarf sind keine zyklischen Modethemen, sondern langfristige Trends. Selbst wenn konjunkturelle Schwächen oder KI-bedingte Anpassungen temporär auf Umsätze drücken, bleiben die fundamentalen Treiber intakt. Unternehmen investieren weiter in Effizienz, Skalierung und Innovation – gerade in einem Umfeld steigender globaler Wettbewerbsintensität.

Aus Bewertungssicht kann der „AI Scare Trade“ sogar Chancen eröffnen. Wenn Unsicherheit zu überproportionalen Kursabschlägen führt, verbessert sich das langfristige Chance-Risiko-Verhältnis. Qualitätsunternehmen zu derzeit moderateren Multiplikatoren zu erwerben, war historisch oft eine solide Strategie. Märkte tendieren dazu, Risiken kurzfristig zu überschätzen und Anpassungsfähigkeit zu unterschätzen.

Natürlich bleiben Risiken real. KI kann Geschäftsmodelle verändern, Margen verschieben und Wettbewerbsdynamiken neu ordnen. Zudem ist nicht garantiert, dass heutige Marktführer automatisch die Gewinner von morgen sind. Technologischer Wandel verläuft selten linear. Für private Anleger bedeutet das jedoch nicht zwangsläufig Rückzug, sondern vielmehr Disziplin: breite Diversifikation, langfristiger Anlagehorizont und die Bereitschaft, Schwankungen auszuhalten.

Der NASDAQ 100 steht sinnbildlich für Innovationskraft und strukturelles Wachstum. Kurzfristige Angst vor Disruption ist verständlich – doch Innovation war schon immer Motor von Produktivität und Wohlstand. Wer langfristig investiert, partizipiert nicht nur an einzelnen Technologien, sondern an der Anpassungsfähigkeit großer, kapitalstarker Unternehmen.

Der „AI Scare Trade“ mag für Volatilität sorgen. Für geduldige Anleger kann er jedoch weniger Bedrohung als Gelegenheit sein – vorausgesetzt, man investiert mit Weitblick statt mit Schlagzeilen.

Und hierfür bietet der **RL&C Global Dynamik Fonds (A1XBKZ)** die ideale Basis, da sein Anlageuniversum identisch mit den Aktien des NASDAQ 100 ist.

Der RL&C – Global Dynamic Fonds ist ein flexibler globaler Mischfonds mit Fokus auf Aktien innovativer Unternehmen weltweit. Ziel des Fonds ist die Erreichung eines möglichst hohen Wertzuwachses unter Berücksichtigung einer aktiven Risikosteuerung. Die Netto-Aktienquote kann zwischen 0% und 100% betragen. Zur Vermeidung übergroßer Drawdowns wird eine Absicherungsstrategie verfolgt. Dabei werden Derivate als Sicherungsoverlay für Kurs- und Währungsrisiken eingesetzt.



Landingpage
RL&C - Global Dynamic

ROSENBERGER, LANGER & CIE.



Hinweis:
zum Teil wurde der
Text durch ChatGPT
unterstützt

Wie wird die zukünftige „Krisenwährung“ der Deutschen aussehen?

Solange es Währungen bzw. Papier- und Münzgeld gibt, begleitet die Konsumenten parallel schon immer eine gewisse „Ur-Skepsis“ bezüglich der Stabilität des aktuell gegebenen Zahlungsmittels. Kein Wunder, denn immer wieder gab es in der Geschichte Währungsreformen mit erheblichen Kapitaleinschnitten oder vorherige Hyperinflationen, bei denen das Vertrauen in das Zahlungsmittel verloren ging. Auch wir Deutschen können hier auf längst vergangene Währungen wie die Goldmark oder die Reichsmark verweisen.

Reservealternativen in der Vergangenheit

Aus dieser Sorge heraus diversifizierten die Deutschen in der Vergangenheit immer schon einen kleinen Teil ihres Vermögens in mögliche „Ersatzwährungen“, falls es mit dem Hauptzahlungsmittel einmal Probleme geben sollte. Angefangen von anderen Währungen (exemplarisch häufig der Dollar) über Gold, Silber und Diamanten, bis hin zu anderen Sachwerten wie Aktien oder Immobilien, um nur einige Optionen zu nennen.



Der Sprung in die Gegenwart

Auch aktuell leben wir in bewegten Zeiten, geprägt von politischen und kriegerischen Unsicherheiten, aber auch hoher Überschuldung der meisten Staaten. Auch wenn wir in der performer-Redaktion natürlich neutral und keine Euro-Währungskritiker sind, wollen wir uns dennoch den zentralen Fragen zu dieser Thematik aus Kundensicht nachfolgend einmal stellen.

Sind die Lösungen der Vergangenheit in Sachen „Krisenwährung“ immer noch dieselben? Oder kommen neue Optionen wie beispielsweise Kryptowährungen hinzu? Unterliegen viele dieser Optionen nicht starken Schwankungen? Welche Charakteristika bringen die verschiedenen Alternativen zum Euro im Detail für einen deutschen Investor mit sich? Begleiten Sie uns nachfolgend bei unserem Streifzug durch die potenziellen Finanzsurrogate der Zukunft.

Der naheliegendste Weg – die Flucht in eine alternative Währung

Der einfachste Weg eine Diversifikation zum Euro als Absicherung zu erzielen, ist natürlich die Beimischung einer anderen Währung. Doch welche? Naheliegend wäre der US-Dollar, den es seit weit über 200 Jahren in unveränderter und offensichtlich krisenresistenter Form gibt. Grundsätzlich richtig. Doch die Staatsverschuldung der USA hat mittlerweile nie gekannte Höhen erreicht und die aktuelle Wirtschaftskraft hat auch schon bessere

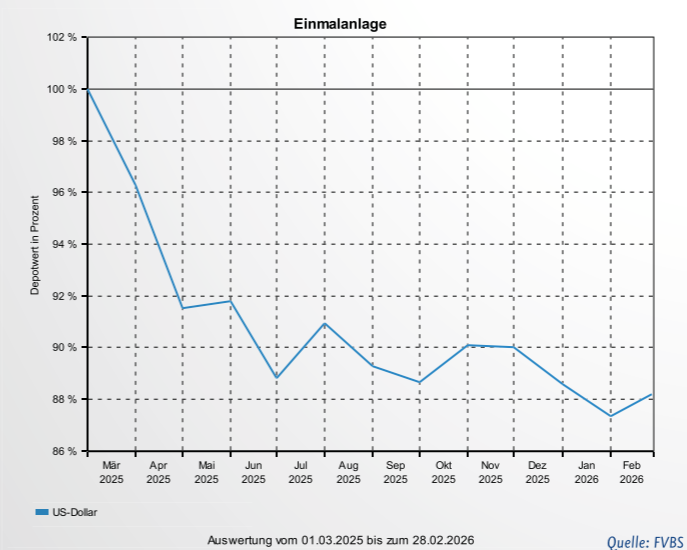
Zeiten gesehen. Die konsequente Quittung dafür gab es in den letzten 12 Monaten (siehe Grafik 1). Mit 12% Wertverlust gegenüber dem Euro wäre der US-Dollar zumindest kurzfristig definitiv kein „safe haven“ gewesen.

Zu Zeiten von Nummernkonten und Inhaberanonymität wäre vermutlich früher nun der Schweizer Franken genannt worden. Seit die Schweizer Banken ihr „Steuerparadiesprivileg“ eingebüßt haben, ist damit jedoch auch der Schweizer Franken etwas aus dem Blickfeld verschwunden. Völlig zu Unrecht, wie sich nachfolgend zeigt. Denn, die dortige Wirtschaft ist kerngesund und finanziell absolut stabil, was sich eindrucksvoll am Verlauf der Währung widerspiegelt (siehe Grafik 2).

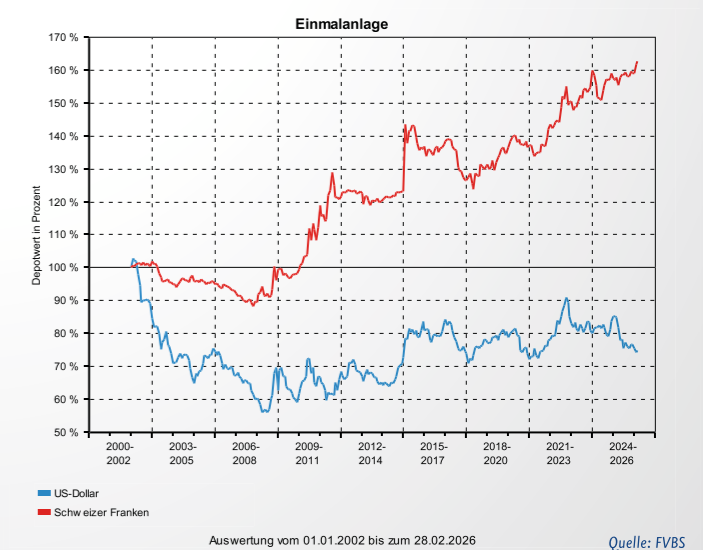
Und zwar nicht nur in der jüngsten Vergangenheit, sondern in der Grafik mal seit der Einführung des Euros als Barzahlungsmittel in Deutschland dargestellt. Nicht nur gegenüber dem Euro (100% Linie) erringt der Schweizer Franken einen Erdrutschsieg (63% Wertgewinn), ebenso gegenüber dem Dollar (88% Wertgewinn), der sogar noch gegenüber dem Euro 25% verliert. Alles mit unveränderter Tendenz bis in die Gegenwart.

Wirtschaftsdaten lügen also nicht. Wer auf die reine Diversifikation der Währungen setzt, dürfte beim Schweizer Franken weiterhin richtig liegen und eine gute Wahl treffen.

GRAFIK 1 US-Dollar über die letzten 12 Monate



GRAFIK 2 SFR vs Dollar und Euro seit 24 Jahren





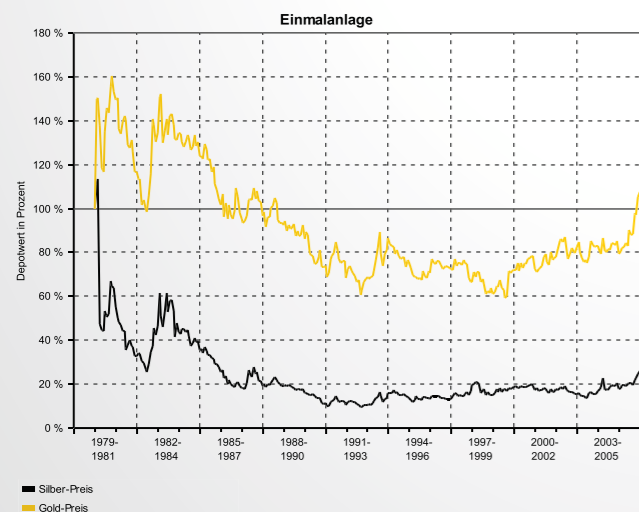
Die einzig wahren Währungen bleiben Gold und Silber

Gold und Silber waren schon Symbole für Wohlstand und Reichtum, bevor es überhaupt Währungen gab. So sind die beiden Edelmetalle auch heute nach wie vor für viele Menschen die Werterhaltbringer Nr.1. Gar nicht so selbstverständlich, wie man vielleicht glauben mag, denn immerhin bringt eine Anlage in den beiden Edelmetallen keinerlei Verzinsung. Dazu gab es in der langen Historie der beiden Luxusgüter auch immer wieder extrem lange Phasen ohne Wertsteigerung. So beispielsweise in den 25 Jahren zwischen 1980 – 2005, wie Grafik 3 zeigt. Im Gegenteil, Silber büßte damals sogar 80% seines Wertes ein.

Nicht so jedoch in der jüngeren Vergangenheit. Die letzten 20 Jahre, und insbesondere im Jahr 2025, gab es für die beiden Edelmetalle absolut kein Halten mehr, wie Grafik 4 zeigt.

Eine Verneunfachung beider Metalle steht in den letzten zwei Jahrzehnten zu Buche. Alleine 255%

GRAFIK 3 Wertentwicklung Gold und Silber: 1980-2005



Auswertung vom 01.01.1980 bis zum 31.12.2005

Quelle: FVBS

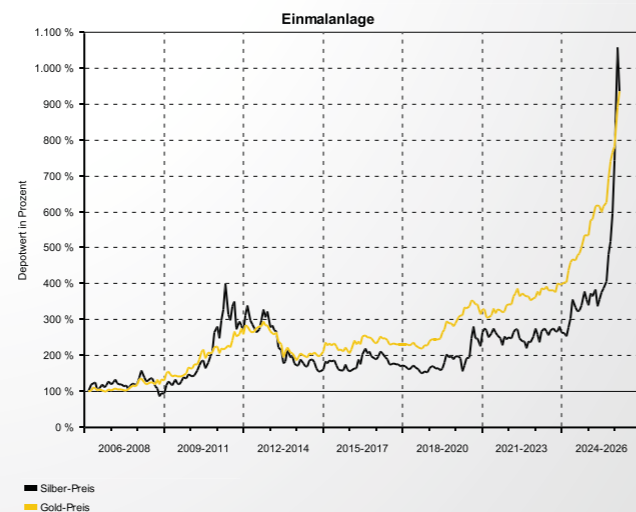
Kursgewinn beim Silber und 160% beim Gold entfielen dabei auf die letzten 12 Monate (Stand 28.2.26).

Kann es da überhaupt noch Fragen nach sonstigen, alternativen Krisenwährungen geben? Auch das Thema Ressourcenknappheit und der immer größere Einsatz der Edelmetalle als Industriematerialien lässt doch gar keinen anderen Schluss zu, sollte man meinen.

So haben offensichtlich auch viele Spekulanten gedacht und die Edelmetallkurse zuletzt in nie geahnte Höhen getrieben. Bis der heiß gelaufene Edelmetallmarkt am 30.1.2026 mit einem nie gesehenen Kursverlust crashte. Silber verlor an einem Tag zwischenzeitlich bis zu 35% seines Wertes und Gold immerhin gut 15%. 6,5 Billionen Dollar Vermögen wurden an einem Tag vernichtet! Ein Tag, der selbst den berühmten „schwarzen Freitag“ 1987 am Aktienmarkt weit negativ überflügelte. Nur mit dem Unterschied, dass gar keine Aktien an den Verlusten beteiligt waren! Zugegeben, viele Beteiligte verloren nur vorher aufgelaufene Gewinne, aber ist das das gesuchte Risikoprofil einer Krisenwährung? Entscheiden Sie selbst.

Vielleicht ist der Ansatz des Patriarch-Produktpartners Commodity Capital, welcher nicht in die Edelmetalle selbst, sondern in die Aktien der Miningesellschaften investiert, die diese Edelmetalle schürfen, sogar die logischere Alternative.

GRAFIK 4 Wertentwicklung Gold und Silber über die letzten 20 Jahre



Auswertung vom 01.03.2006 bis zum 28.02.2026

Quelle: FVBS



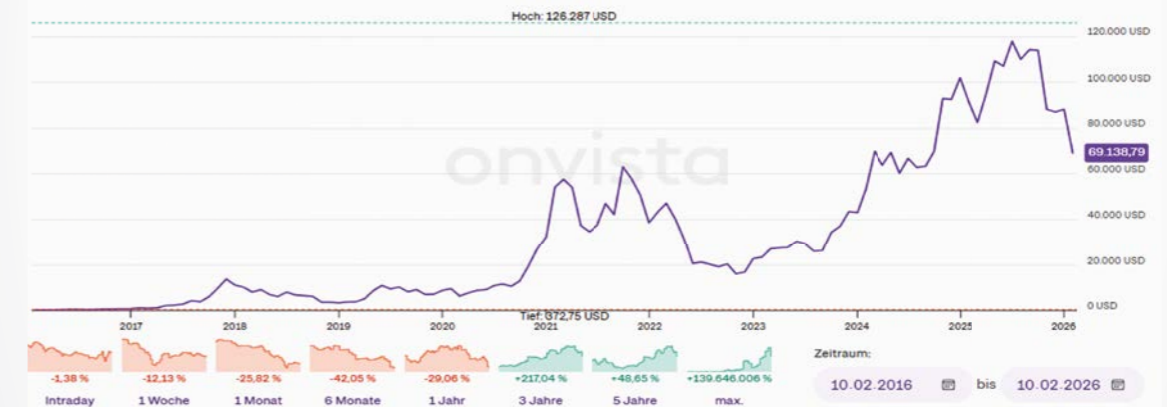
Dem Banksystem mit Kryptowährungen den Rücken gekehrt

Mancher Investor stellt sich dagegen die Frage, ob unser aktuelles Banken- und Währungssystem mit seinen Möglichkeiten überhaupt noch der richtige Zufluchtsort ist? Die Verfechter von Kryptowährungen sehen dies ja seit eh und je als ihr Hauptargument für ihre Art der „Kapitalanlage“. Zu kaum einer Investitionsoption sind die Meinungen so konträr

zueinander. Während die eine Front der Vertreter generell keinen Substanzwert in einer Kryptowährung erkennen kann (Kritiker wie Warren Buffett sind ja hinreichend bekannt), so ist der Bitcoin als populärster Vertreter der Assetklasse anderswo wie z.B. in Japan offiziell rechtlich anerkannt und zugelassenes Zahlungsmittel. Im Ergebnis erschien die Erfolgsstory der künstlich geschürften Währungen zumindest lange Zeit unaufhaltsam und wahnsinnig lukrativ, wenn man sich beispielsweise den 10-Jahreschart des Bitcoins anschaut (Grafik 5). Wer früh dabei war, konnte sein Investitionskapital über das letzte Jahrzehnt tatsächlich problemlos verhundertfachen!

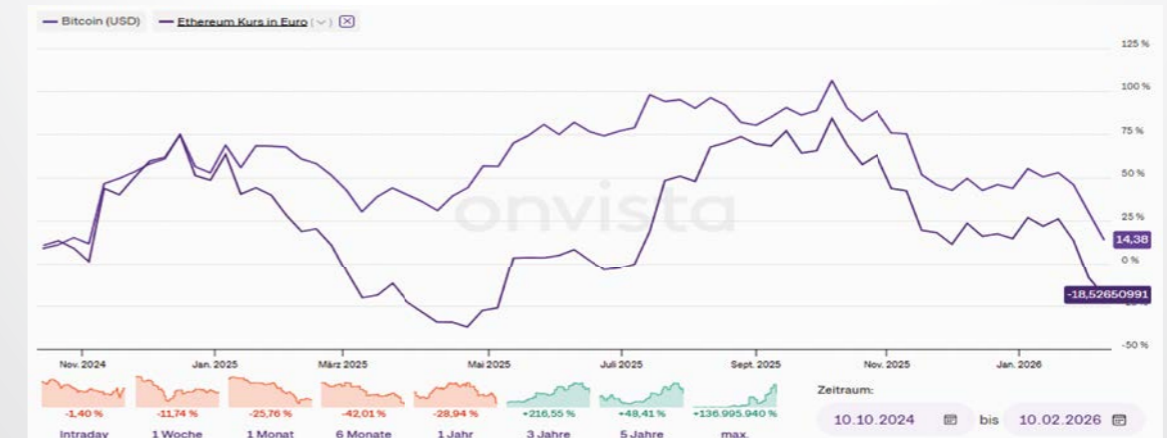
Einen letzten Turbo erhielt das System noch mit dem Wahlsieg von Donald Trump, einem bekennenden Kryptofreund, im September 2024.

GRAFIK 5 10 Jahre Bitcoin



Quelle: Onvista 10.2.16 - 10.2.26

GRAFIK 6 Entwicklung Bitcoin seit 2. Amtsantritt Donald Trump



Quelle: Onvista 10.10.24 - 10.2.26

Danach schien zunächst einmal mehr „the sky is the limit“ für die populärsten Coins wie Ethereum oder Bitcoin zu gelten. Doch mit Ausblick auf die Einführung der verstärkten Transparenzvorschriften und Handelsvorschriften, sowie erhöhten Regulierungs- und Kontrollauflagen für die Kryptowährungen zum Jahreswechsel 2025/2026 scheint deren Herrlichkeit erst einmal ein jähes Ende gefunden zu haben.

Nach einer zunächst knapp 110%igen Kurssteigerung beim Bitcoin und von 80% bei Ethereum über das erste Jahr der zweiten Amtszeit Trumps stehen heute (Stand 10.2.2026) gerade noch verbliebene 15% beim Bitcoin zu Buche, und bei Ethereum liegen wir sogar schon knapp 20% im Minus. Somit ein Kurssturz von 45% beim Bitcoin und 60% beim Ethereum in den letzten nur 5 Monaten (siehe Grafik 6)!

Als Fazit darf man daraus wohl festhalten, dass die Freunde von Kryptowährungen aufgrund ihrer grundsätzlichen Ausrichtung absolut keine Fans von verstärkten Kontroll- und Handelsmechanismen sind. Wie die Entwicklung hier zukünftig weitergeht, bleibt abzuwarten.

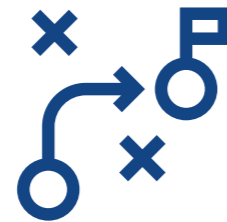
Der lang anhaltende, starke Aufwärtstrend ist in jedem Fall mit dem deutlichen Absturz der letzten 5 Monate zunächst einmal klar gebrochen. Auch hier stellt sich mit Blick auf die jüngste Volatilität ebenso die Frage, ob die Kryptowährungen als aktuelle Krisenwährung wirklich taugen.



Immobilien und Aktien

Bleibt noch „die Investition in Steine“ und die Unternehmensbeteiligung via Aktien bzw. Aktienfonds. Hier können wir uns vermutlich kurzfassen, da die Immobilie ja seit Urzeiten das Lieblingskind der Deutschen ist. Auch mit allen Vor- und Nachteilen wie eher überschaubarer Wertsteigerung, sowie Vermietungsrisiko, wenn sie als Kapitalanlage erworben wurde. Die Mär vom „Einbahnstraßenverlauf“ von Immobilien ist spätestens seit der Finanzkrise und zuletzt auch wieder in der Zinssteigerungsphase mit Preisverfall zwischen 2020 – 2022 endgültig Geschichte. Bei den Aktien- bzw. Aktienfondsinvestments ist das

Profil genau umgekehrt. Langfristig lukrativ von der Renditeseite her, aber mit viel höheren Kursschwankungen versehen. Nichtsdestotrotz ist unbestritten, dass nach jeder Währungsreform die Zinseinlagen voll betroffen waren, die Sachwerte jedoch immer weiter ihren dann häufig sogar gestiegenen Wert repräsentierten. Beides ist also schon mehrfach als „Krisenwährung“ erprobt und bewährt.



Individuelle Strategie gefragt

Es wird sie wenig überraschen, liebe Leser, dass wir Ihnen in der behandelten Frage keine Pauschalempfehlung geben können. Dazu sind insbesondere die Risikoprofile der betrachteten Optionen zu unterschiedlich. Vermutlich fehlen auch noch weitere Alternativen wie beispielsweise Investments in Kunst oder Diamanten, um nur einige zu nennen, in unserer Analyse.

Schließlich ist ja auch jeder Anleger- und Beraterstypus anders und „glaubt“ mehr oder weniger an einzelne der unterschiedlichen Varianten. Letztendlich sollte man nun einmal auch dort investieren, wo es aussichtsreich erscheint, aber einem als Investor auch zusätzlich ein gutes Gefühl beschert.



Der digitale Euro wirft seine Schatten voraus

Viel wichtiger ist uns bei dieser Betrachtung eine Sensibilität für das Thema auszulösen. Gerade in einer Zeit, in der eine hitzige Debatte zwischen den Vorteilen eines digitalen Euros und dem Bargeld als Sinnbild für den Erhalt der Freiheit des Konsumenten entbrannt ist, kann ein Seitenblick auf alternative Krisenwährungen mit Sicherheit niemals schaden.

Diversifikation hat bisher immer nur demjenigen geschadet, der keine hatte ...



terrAssisi Aktien I AMI

Marktumfeld

Für 2026 erwarten unsere Ökonomen in den USA moderates Wachstum und in Europa eine konjunkturelle Belebung. Sinkende US Zinsen und stabile Rahmenbedingungen in Europa stützen die Märkte. Unternehmensgewinne sollten in den USA deutlich zulegen und in Europa wieder wachsen. Trotz einzelner Risiken wie möglicher Belastungen durch steigende Finanzierungskosten, Bewertungsniveaus oder sektorale Rücksetzer bleibt das Umfeld für Aktien insgesamt konstruktiv.

Anlagestrategie

Der terrAssisi Aktien investiert in Unternehmen, die neben ökonomischen auch Umwelt- und Sozialkriterien in ihre Firmenstrategie einbeziehen. Grundlage der Auswahl ist das Nachhaltigkeitsresearch von ISS ESG. Einen zusätzlichen ethischen Filter stellen die Grundsätze des Franziskanerordens dar. Anhand von Positivkriterien werden diejenigen Unternehmen aus einem globalen Investmentuniversum herausgefiltert, die einen besonders starken Einfluss auf die Dimensionen des ESG haben (absoluter Best-in-Class-Ansatz). Außerdem sind Ausschlusskriterien definiert, die sicherstellen, dass nicht in kontroverse Geschäftsfelder oder Geschäftspraktiken investiert wird, die den Werten von Franziskaner Helfen widersprechen. Im Zuge der Portfoliokonstruktion aus dem Nachhaltigkeitsuniversum wird nur in Unternehmen investiert, die auch bei der fundamentalen Analyse eine hohe Qualität aufweisen. Dabei wird auf eine Dividenden- und eine Wachstumsstrategie zurückgegriffen.



Ihr Ansprechpartner

David Krahenfeld
Leiter Vertrieb Wholesale & Produktmarketing
david.krahenfeld@ampega.com
Telefon: (02 21) 79 07 99 - 713

ampega.
Talanx Investment Group

Morningstar Rating



Performancechart

DE0009847343



Angaben in %

Stand: 31.01.2026

Chancen	Risiken
Attraktive Aktienmarktrenditen	Einzeltitelrisiken
Nachhaltiges Fonds-konzept	Währungsrisiken
Langfristige Erträge	Allgemeine Marktrisiken

terrAssisi Aktien I AMI

KVG/Asset Manager	Ampega Investment GmbH		
ISIN	DE0009847343	ausschüttend	
Auflage am	01.05.2009		
Laufende Kosten	1,35 %		
Fondsvolumen	1,52 Mrd. €		

	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
Performance (p.a. in %)	-4,60	10,50	9,60	9,90
Volatilität (p.a. in %)	13,30	11,60	13,10	15,40

Handelbarkeit	EA		SP	
	EA	SP	EA	SP
comdirect	✓	✓	FNZ FodB	✓
DAB	✓	✓	MFund	✓
FFB	✓	✓	V-Bank	✓
FNZ ebase	✓	✓		✓

SRI 4 | ●●●●

ESG Fund Rating





A&A Superfonds-Police verfeinert das Investmentuniversum

Vermittlerwünsche konsequent umgesetzt

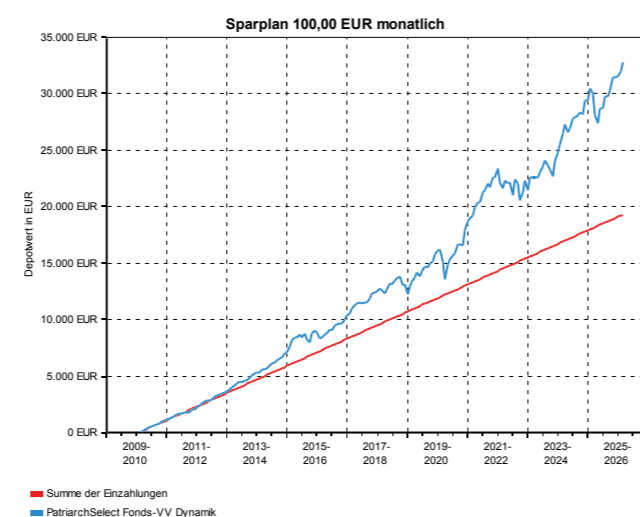
Wenn ein Konzept schon so lange (16 Jahre) erfolgreich am Markt ist wie die A&A Superfonds-Police der Patriarch in Kooperation mit dem Versicherer AXA, sind von Zeit zu Zeit immer mal wieder Innovationen angebracht. Dazu hört die Patriarch traditionell stets zunächst in den Vermittlermarkt hinein und prüft dann, was an Wünschen sinnvoll und dazu zeitnah umsetzbar ist. So auch beim zum 1.1.2026 angepassten, neu wählbaren Fondsuniversum der beliebten Labelpolice.

Herzstück bleiben die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungslösungen

Die nachfolgend aufgelisteten und betrachteten Verfeinerungen sind innerhalb der Patriarch-Versicherungslösung allerdings eindeutig immer Satellitenfonds bzw. Beimischungen. Das Basisinvestment bilden stets die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungslösungen, da es in Sachen Personenversicherung in erster Linie immer um verlässliche Ergebnisse und konstante Rückkaufswerte vor riskanter Renditemaximierung geht. Schließlich will der versicherte Kunde sicher sein Sparziel, wie z.B. die Altersvorsorge, erreichen. Auch der betreuende Vermittler ist ebenso an einem ruhigen, konstanten und stressfreien Verlauf für seinen Kunden interessiert. Wohl dem, der dazu auf die PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung als Lösung setzt, wie die Grafik einer ratierlich besparten A&A Superfonds-Police seit Produkteinführung vor 16 Jahren am Verlauf zeigt.

Da man bei einem ratierlichen Sparconcept aufgrund des Cost-Average-Effektes und der langen Laufzeit auf eine hohe Aktienquote setzen sollte, zeigt unsere Betrachtung in der Analyse die Strategie „Dynamik“ mit 75% dauerhafter Aktienquote, siehe Grafik 1. Ordentliche 6,36% p.a. (bereits nach allen Fondskosten) mit niedriger Volatilität stehen dort zum Stichtag 28.2.2026 zu Buche. Somit genau die richtige Wahl, um die geschilderten Anforderungen langfristig zu erfüllen!

GRAFIK 1 Mit der PatriarchSelect FVV Dynamik ratierlich besparte A&A Superfonds-Police seit Auflage



Auswertung vom 01.03.2010 bis zum 28.02.2026

Quelle: FVBS

Doch auch die alternativen Strategien „Wachstum“ (dauerhafte 55% Aktienquote) und „Ausgewogen“ (dauerhafte 40% Aktienquote) erfreuen sich bei konservativeren Kunden als Basisinvestment ähnlich großer Beliebtheit. Dies gilt alternativ auch für alle vorhandenen „Trend200-Strategien“ für die Kunden und Vermittler, die eher Timingstrategien bevorzugen.

Sonderwünsche nun noch besser erfüllbar

Doch neben dem elementaren Basisinvestment soll eine gute Police dem Versicherten als Satelliteninvestments auch die Möglichkeit geben, zusätzlich seine Favoritenthemen in konzentrierter Form beizumischen. Dies ist generell bei der A&A Superfonds-Police kein Problem, da der Sparbeitrag auf bis zu 10 Fondslösungen aufgeteilt werden kann. Bisher fehlten aber noch einige wenige Anlageoptionen, die Vermittler immer wieder nachgefragt hatten. Hier ist nun konsequent an den gewünschten Stellschrauben nachgebessert worden.

Regionale Abdeckung aller relevanten Märkte ergänzt

Mit der Aufnahme des Franklin FTSE China UCITS ETF USD Acc. (IE00BHZZR147) und des iShares MSCI Emerging Markets Latin America UCITS ETF USD Dis. (IE00B27YCK28) per 1.1.2026 in das A&A Superfonds-Policen Fondsuniversum wurde die immer häufigere Nachfrage nach optionalen Satelliteninvestments in chinesische oder lateinamerikanische Aktien konsequent aufgegriffen und erfüllt. Beide Wünsche sind für kleinere, spekulative Bausteine im Sparprozess der Policenlösung absolut nachvollziehbar. Für China spricht vieles als aktuell eher antizyklisches Aktienmarktinvestment (performer berichtete in der letzten Ausgabe ausführlich hierzu auf den Seiten 30-33). Und in Sachen Lateinamerika liegt der Blickwinkel insbesondere auf den Entwicklungen in Brasilien, aber auch Mexiko. Wer hier also einen Zeh ins Wasser stecken möchte, kann dies mit der A&A Superfonds-Police nun tun.

Pro und Contra zum Thema „Sicherheit/Verteidigung“

Egal, wie man dazu persönlich steht, als Berater kommt man seit Ausbruch des russischen Angriffskrieges gegen die Ukraine am Thema Verteidigungssicherheit nicht mehr vorbei. Wer hier in aller Breite über die Teilbereiche Rüstung, industrielle Widerstandsfähigkeit, Ressourcenunabhängigkeit, Cybersicherheit, Cloud-Computing, Lebensmittel- und Gesundheits-sicherheit etwas investieren möchte, kann dies nun

über den BNP Paribas Funds – Europe Strategic Autonomy I EUR (LU3051940420) ebenfalls im Rahmen der A&A Superfonds-Police tun. Ob man diese Option offensiv oder reaktiv als Beimischung nutzen möchte, ist natürlich jedem Beratertyp selbst überlassen.

Eine Lösung für muslimische Kunden

Ein ganz besonderer, neuer Baustein ist der iShares MSCI World Islamic UCITS ETF USD Dis. (IE00B27YCN58).

Kenner unter ihnen wissen vermutlich, dass im Islam Zinsgeschäfte (Riba) nach Koran und Scharia strikt verboten sind, da sie als ausbeuterisch gelten. Muslime dürfen daher weder Zinsen zahlen noch einnehmen, was nur eine besondere Art von Kapitalanlagen zulässt. Sogenannte „Scharia-konforme Finanzanlagen (Halal)“ basieren stattdessen auf Gewinn- und Verlustbeteiligung, realen Wirtschaftsgütern (Immobilien, Rohstoffe) und der Vermeidung von Branchen wie Alkohol, Glücksspiel oder Waffen. Eine solche Lösung bietet gläubigen Muslimen nun der vorstehende Fonds im Rahmen der A&A Superfonds-Police.

Innovationen, die neue Kunden erschließen

Neuerungen machen immer dann Sinn, wenn diese vorhandene Lücken schließen und den Zugang zu neuen Kundengruppen ermöglichen. Mit den beleuchteten Verbesserungen des A&A Superfonds-Policen Fondsuniversums ist das definitiv gelungen. Auch wenn die Themen aufgrund der Risikostruktur eher Beimischungen darstellen, bieten sie hervorragende Ansätze zu Gesprächsthemen und Feinjustierungen für ein heutiges, modernes Policeninvestment und damit sicherlich auch einmal mehr ein Abheben gegenüber den Versicherungskonkurrenzangeboten, wie man es seit Produkteinführung vor 16 Jahren von der A&A Superfonds-Police gewohnt ist. Mit dem damaligen Versprechen „einer sich ständig anpassenden, innovativen Lebenszykluspolice“ hat die Patriarch gemeinsam mit der AXA einmal mehr Wort gehalten.



16 Jahre nach dem EU-Rettungsschirm – wie geht es Griechenland heute?

Das Patriarch Beratersymposium 2026 macht sich vor Ort einen Eindruck

Sehr viele Jahre ist es her, dass das Premium-Informationsevent der Patriarch für Berater bereits einmal in Griechenland (auf Kreta) Station gemacht hat. Seit damals ist viel passiert.

Eine wirtschaftlich schwere Zeit liegt hinter den Griechen

In den Nachwehen der Finanzkrise geriet die griechische Wirtschaft 2010 in eine fatale Schiefelage. Es galt einen drohenden Staatsbankrott abzuwenden und die Europäische Union musste das angeschlagene Land (neben einigen anderen wie Island oder Irland) als Mitglied der Europäischen Währungsunion unter seinen finanziellen Rettungsschirm nehmen.

Ein keinesfalls unumstrittener Prozess in den Partnerländern der EU, denn schließlich investierte die Staatengemeinschaft über 3 Rettungspakete und einen Schuldenschnitt sage und schreibe 278 Mrd.€ zur Rettung der griechischen Wirtschaft, bevor die

Griechen schließlich 2018 den Rettungsschirm wieder verlassen konnten. Geblieben sind Schulden, die noch über Jahrzehnte zurückzuzahlen sind. Die aktuelle Staatsverschuldung gemessen am Bruttoinlandsprodukt lag zuletzt immer noch um die 150%, kommt aber immerhin von einem Niveau jenseits von 200%. Verständlich, dass der Kostenaufwand in den EU-Partnerländern nicht gerade für Begeisterungstürme gesorgt hat, da die Gelder natürlich auch in der jeweils heimischen Wirtschaft gerne gesehen worden wären.

Gesetzliches Rentensystem schwer getroffen

Doch auch die Griechen selbst mussten schwere Einschnitte hinnehmen. So musste insbesondere das komplette Rentensystem auf Hellas vollständig reformiert werden. Darüber entstanden aktuellen und zukünftigen griechischen Rentnern enorme Einbußen, um Gegenfinanzierungsbausteine für die Rettungspakete leisten zu können.

Wie steht es heute um die griechische Wirtschaft?

Knapp acht Jahre ist der Ausstieg aus dem Rettungsschirm nun her und um die Sorgen zur griechischen Wirtschaft ist es erfreulich ruhig geworden. Selbst der Aktienmarkt, gemessen am Athex Composite, boomt. Wer die letzten 6 Jahre beispielsweise mal mit unserem DAX vergleicht, wie in der folgenden Grafik dargestellt, wird das doppelte Ergebnis beim griechischen Markt erkennen. In Gänze reden wir über deutliche 250% Plus in kürzester Zeit mit verstärkter Dynamik insbesondere in den letzten 3 Jahren! Auch die überall schwierigen Börsenjahre 2020 und 2022 wurden erstaunlich gut verkraftet.

Zeit sich selbst ein Bild zu machen

Solche wirtschaftlichen Regionen im Umbruch bzw. Aufbruch waren schon immer als Destination für das Patriarch-Bildungsforum prädestiniert, da neben der reinen fachlichen Wissensvermittlung durch die Referenten, schon immer die zusätzliche ökonomische Horizonterweiterung vor Ort Teil des Programms ist. Somit bot sich Griechenland, präziser die nun erwähnte 3-Finger-Region bei Thessaloniki, hervorragend für das Patriarch-Beratersymposium 2026 an. Man darf also sehr gespannt sein, was die Teilnehmer erwartet und welche Eindrücke sie mit zurück nach Deutschland nehmen werden. Bietet sich Griechenland beispielsweise zukünftig verstärkt für Investitionen an?

Ansonsten vertraut man dem bewährten Konzept

Beim anstehenden Ablauf vom 3. – 6.5.2026 gibt es wenig Veränderungen. Zwanzig glückliche Teilnehmer,

die über das bewährte Losverfahren ermittelt werden, dürfen sich auf ein breites Highlight an Fachvorträgen zu diversen Finanzthemen freuen. Auch hier setzt die Patriarch auf News, Anregungen und Vertriebstipps vom bewährten Referententeam aus den Häusern BNP Paribas Asset Management, Commodity Capital AG, DJE Kapital AG, Franklin Templeton Investment Services GmbH, Christian Hintz Vermögensverwaltung GmbH, AXA Konzern AG, Mediolanum International Funds Ltd, Morgan Stanley Investment Management Ltd, Niederlassung Deutschland, Rosenberger, Langer & Cie. GmbH, neben den hauseigenen Impulsen der Patriarch.

Zwei neue an Bord

Qualitativ hochwertige Verstärkung für das Referententeam gibt es aber dennoch. So wird erstmals Dr. Holger Schmitz von der gleichnamigen Schmitz & Partner AG Einblicke in die Denkweise am Schweizer Kapitalmarkt vermitteln. Und mit Andreas Schidlowski kehrt ein langjährig geschätzter Referent und Wegbegleiter unter neuer Flagge der renommierten Apo Asset Management GmbH zurück in die „Symposium-Familie“.

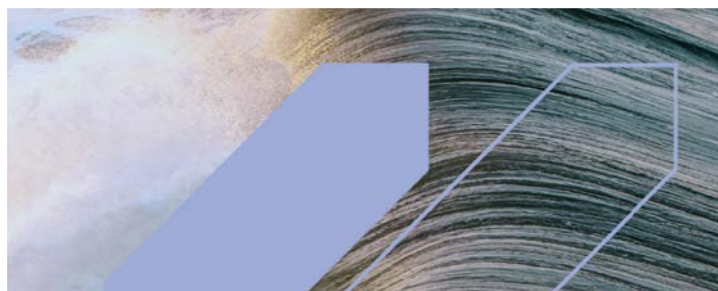
Alle Vorbereitungen sind also abgeschlossen und es ist somit für die glücklichen Gewinner „angerichtet“. Nun sind wir einfach gespannt, wer sich über eine Teilnahme freuen darf und wünschen jetzt schon eine erkenntnisreiche und informative Zeit im Land der Philosophen und der Demokratie.

GRAFIK 1 Griechischer vs. deutscher Aktienmarkt über die letzten 6 Jahre



Quelle: Onvista





Ampega Credit Opportunities Rentenfonds

Marktumfeld

2025 war geprägt von Unsicherheit durch die US-Handelspolitik, dennoch zeigte sich die Weltwirtschaft resilient. Das globale Wachstum lag bei 3,3%. Deutschland wuchs nach zwei Rezessionsjahren leicht (+0,2%), blieb aber strukturell schwach. Die Eurozone beschleunigte sich auf 1,4%, die USA wuchsen solide um 2,0%, getragen vom Konsum und KI-Investitionen. China erreichte erneut 5,0%. Sinkende Inflation ermöglichte Zinssenkungen in Europa und den USA, während Aktienmärkte neue Höchststände erzielten.

Anlagestrategie

Der Fonds investiert hauptsächlich in Unternehmensanleihen, sowohl in Senior- als auch in nachrangige Schuldtitel, mit Schwerpunkt auf Emittenten, die im oberen High Yield Segment (BB+, BB, BB-) bzw. unteren Investment Grade (BBB, BBB-) bewertet sind. Der Fonds wird aktiv gesteuert und investiert überwiegend in EUR Schuldtitel. Die Auswahl und Gewichtung der Anleihen erfolgt nach dem fundamentalen Bottom-Up Investmentansatz der Ampega in Verbindung mit dem proprietären Multi-Faktor Modell, welches als Grundlage für die Bewertung der relativen Attraktivität von Instrumenten dient. Zu Zwecken der Diversifikation kann eine Beimischung in Emerging Markets und Collateralized Loan Obligations (CLO) erfolgen. Zur Absicherung und Wertsteigerung kann der Fonds in Credit Default Swaps (CDS) investieren.



Ihr Ansprechpartner

David Krahenfeld
Leiter Vertrieb Wholesale & Produktmarketing
david.krahenfeld@ampega.com
Telefon: (02 21) 79 07 99 - 713

ampega.
Talanx Investment Group

Morningstar Rating **★★★★★**

Performancechart **DE000A2QFHD8**



Angaben in % Stand: 31.01.2026

Chancen	Risiken
Asymmetrisches Renditeprofil im Crossover	Steigende Drawdowns in Stressphasen
Prognose von Rising Stars	Timing-Risiko bei Rising Stars
Diversifikation zu klassischen IG-Portfolios	Sinkende Liquidität in Stressphasen

Ampega Credit Opportunities Rentenfonds

KVG/Asset Manager	Ampega Investment GmbH	
ISIN	DE000A2QFHD8	ausschüttend
Auflage am	15.04.2021	
Laufende Kosten	0,61 %	
Fondsvolumen	90 Mio. €	
	1 Jahr	3 Jahre
Performance (p.a. in %)	5,66	9,16
Volatilität (p.a. in %)	1,39	2,72

comdirect	✓	FNZ FodB	✓	✓
DAB	✓	MFund		
FFB	✓	V-Bank	✓	
FNZ ebase				

SRI 2 | ●●

ESG Fund Rating **★★★★★**
RATED BY ISS ESG

Macht Währungshedging bei Fondsanlagen Sinn?

Eine Praxisbetrachtung anhand von beispielhaften Fondslösungen

Wenn am Ende des Jahres ein finales Fondsergebnis zu Buche steht, haben stets viele kleine Faktoren zum Endresultat beigetragen. Eine dieser Komponenten stellt auch Jahr für Jahr der Währungseffekt dar, wenn der betroffene Fonds Investments außerhalb der Eurozone enthält. Über diesen Sachverhalt kann sich die Fondsperspektive dann verständlicherweise verbessern, oder auch verschlechtern.

Zwei Möglichkeiten stehen im Raum

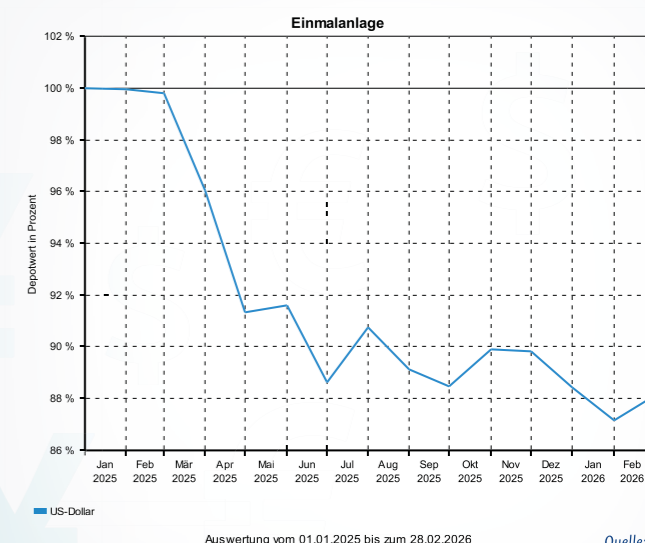
Wie geht man als Fondshaus bzw. Fondsmanager nun damit um? Grundsätzlich sind ja zwei Optionen gegeben. Entweder man nimmt den Währungseffekt, ob positiv oder negativ, als gegeben hin – dann spricht man vom „free flow“ der Währung. Oder man möchte beim Ergebnis unbeeinflusst bzw. neutral vom Währungseffekt sein und sichert die betroffene(n) Währung(en) via Option(en) ab – die Experten sprechen hier vom „Hedging“. Doch was davon ist nun sinnvoll und empfehlenswert?

Das Jahr 2025 sorgte über die deutliche Dollarabwertung für Diskussionsbedarf

Während der Währungseffekt in vielen Jahren, da oft nur marginal, eher wenig für Gesprächsbedarf

sorgte, lieferte das letzte Jahr genau das gegenteilige Bild, insbesondere über die extreme Dollarabwertung gegenüber dem Euro, wie die nachfolgende Grafik 1 per Stichtag 28.2.2026 zeigt.

GRAFIK 1 Entwicklung US-Dollar zum Euro vom 01.01.2025 BIS 28.02.2026



Auswertung vom 01.01.2025 bis zum 28.02.2026

Quelle: FVBS

Knapp 12% Wertverlust in gerade einmal 14 Monaten taten allen ungesicherten Dollarkomponenten in jedwedem Fonds enorm weh und offenbarten ein beinahe schon vergessenes Risiko für einen von der Währungsseite her ungesicherten Fonds. Warum beinahe vergessen? Weil über lange Sicht beim Verhältnis Euro/Dollar meist eher der gegenteilige Fall, also Performancerückenwind über einen steigenden Dollar, der Fall war. Beweis gefällig? Schauen wir uns einmal das Austauschverhältnis der beiden Währungen über einen langen Zeitraum von 14,5 Jahren von Beginn 2008 bis Mitte 2022 an (Grafik 2).

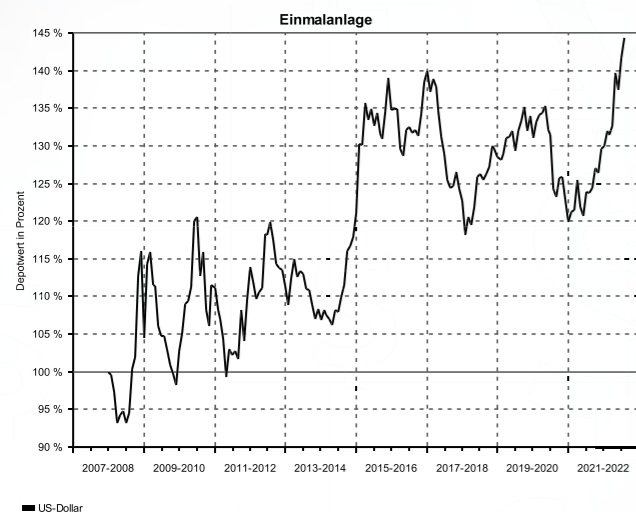
Dort erkennt man einen permanenten Wertverlust des Euro von in Summe gut 45% oder schleichend knapp 3% p.a., die einem währungsseitig ungesicherten Fonds mit beinhalteter Dollarkomponente eine willkommene und recht konstante jährliche Zusatzperformance erbrachte.

In den 2,5 Jahren vor 2025 folgte dann zunächst eher eine Seitwärtsphase bei der Währungsparität, bevor der große Währungsabsturz zu Beginn 2025 einsetzte.

Die Auswirkungen innerhalb von Fonds mit nur einer Anteilstranche

Nun haben die Kunden der Berater aber i.d.R. keine reinen Dollar-Währungskonten, sondern Investmentfonds mit beinhalteten Dollarkomponenten. Wie wirken sich solche Währungseffekte nun also konkret auf Fondsanlagen aus?

GRAFIK 2 Entwicklung US-Dollar zum Euro vom 01.01.2008 BIS 31.07.2022



■ US-Dollar

Auswertung vom 01.01.2008 bis zum 31.07.2022

Quelle: FVBS

Dazu ist zunächst die Fondsphilosophie entscheidend. Einige Anbieter offerieren nämlich nur eine erhältliche Tranche für Investoren, und damit wird den Anlegern die Ausrichtung zum Währungsrisiko bzw. zur Währungschance vom Fondsmanagement ohne Wahlrecht direkt bei Kauf vorgegeben.

Ein solcher Fall sind beispielsweise die beiden Fonds **Patriarch Classic TSI** (WKN: HAFX6Q) und **Patriarch Classic Dividende 4 Plus** (WKN: HAFX6R). Beide Fonds offerieren nur eine Tranche, die währungstechnisch ungesichert agiert. Beide Fonds halten immer in etwa 50% ihrer Anlagen in amerikanischen Aktien, also in US-Dollar.

Dies war im Jahr 2025, wie schon aufgezeigt, kontraproduktiv und schmälerte darüber das gute Ergebnis beider Fonds (jeweils +15% für 2025). Ohne die negative und ungesicherte Währungskomponente hätte das Ergebnis beider Fonds noch erfreulicher und eindeutig oberhalb von +20% für 2025 gelegen.

Ein Effekt, den das Fondsmanagement aber bewusst hinnimmt, da die Dollarkomponente in vielen Vorjahren dafür auch andererseits oft eine positive Zusatzperformance erbrachte.

Andere Fondshäuser überlassen dem Berater bzw. Kunden die Wahl

Ein anderes System wählen häufig größere Fondshäuser, indem diese verschiedene Anteilsklassen zu einem Fonds auflegen, die sich beispielsweise im vorhandenen, oder nicht vorhandenen, Währungshedging innerhalb des Fonds unterscheiden. Hier liegt dann die Wahl des favorisierten Weges bei Berater und Kunde.

Ein Praxisbeispiel von der Aktienfondsseite

Schauen wir uns auch hier ein Beispiel an. Wir haben uns dazu des internationalen Aktien-Flaggschifffonds aus dem Hause Mediolanum International Funds, dem **Mediolanum Best Brands Morgan Stanley Global Selection** (WKN: A0NJYZ) bedient, und ihn in seiner gehedgten und ungehedgten Variante gegenübergestellt.

Das Dollargewicht im Fonds dürfte aufgrund seiner internationalen Ausrichtung gemessen am MSCI World über die Jahre stets so um die 60% des Fondsvolumens ausgemacht haben.

Nun haben wir uns zunächst den identischen, zuvor aufgezeigten dollarbegünstigten 14,5 Jahreszeitraum in der Gegenüberstellung in der Grafik 3 angeschaut.

Dass das Ergebnis in diesem Zeitraum zugunsten der ungehedgten Variante ausfällt, ist nach den Vorausführungen keine Überraschung. Aber die Höhe des Effektes ist doch überraschend. Wir erinnern uns – der reine Währungseffekt (Grafik 2) lag bei 45% Mehrwert. Zwischen den beiden Fondsvarianten liegt die Mehrrendite p.a. bei 50%, aber der Mehrwert des Gesamtzuwachses (inkl. Zinseszinsseffekt) über die 14,5 Jahre zugunsten der ungehedgten Variante liegt sogar bei 70%!

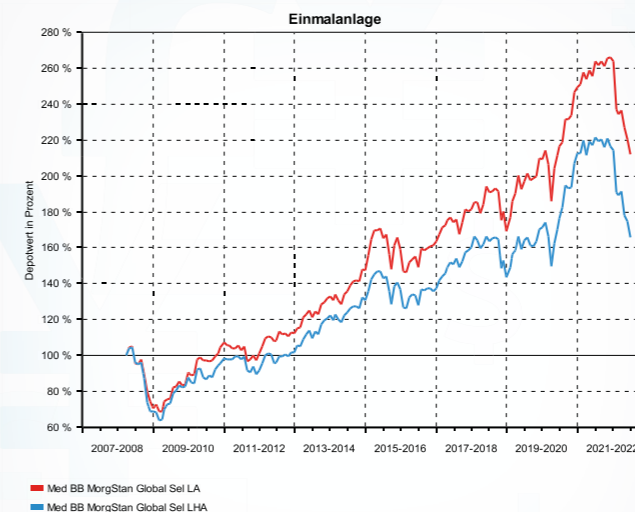
Wer nun jedoch denkt, dass damit die Frage bereits klar beantwortet und dies ja wohl eine eindeutige Entscheidung sei, der sollte sich unbedingt auch Grafik 4 anschauen.

Hier haben wir uns mal den letzten 14 Monaten für unseren Vergleich gewidmet, dem Zeitraum des starken Dollarverfalls. Nun kippt das betrachtete Bild doch deutlich. Die Performance fällt nun mit knapp 7,5% plus zugunsten der gehedgten Variante aus! Und nicht nur das. Das Jahresergebnis des Fonds kippt auch von deutlich positiv über die Währung ins Negative.

Wie entscheiden sich Kunden und Berater?

Da dies kein einheitliches Bild liefert, hat uns interessiert, wie sich Kunden und Berater entscheiden.

GRAFIK 3 Entwicklung MBB Morgan Stanley Global Selection gehedgt und ungehedgt bis Juni 2022



■ Med BB MorgStan Global Sel LA
■ Med BB MorgStan Global Sel LHA

Auswertung vom 01.04.2008 bis zum 30.06.2022

Quelle: FVBS

Dies ist gut ablesbar am Fondsvolumen in den jeweiligen Tranchen. Von den gut 4 Mrd. € Fondsvolumen im betrachteten Fonds, liegen knapp 3 Mrd. € in den beiden ungehedgten Anteilsklassen (ausschüttend und thesaurierend). Das heißt also, 75% der Berater und Kunden haben sich aus freien Stücken für die ungehedgte Variante entschieden.

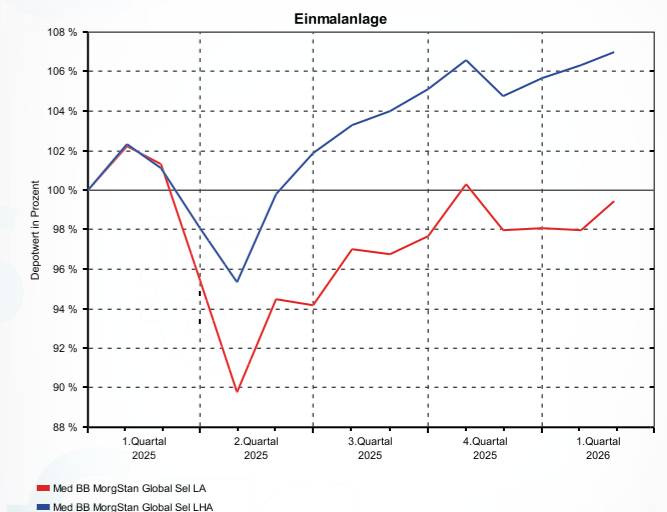
Außerhalb von Aktienfonds spielt der Effekt doch keine Rolle, oder?

Wenden wir uns noch einem interessanten Aspekt zu, denn außerhalb von Aktienfonds wird dem Währungseffekt vermeintlich oft weniger Beachtung geschenkt. Ein fataler Irrtum, wie wir in der performer-Redaktion glauben.

Dazu nochmal ein Beispiel aus der Fondswelt des europäischen Fondshauses Mediolanum International Funds. Dieses Mal von der Rentenfondsseite. Dafür haben wir uns den langjährig bewährten und beliebten **Mediolanum Best Brands Global High Yield** (WKN: 157006) zur Analyse ausgewählt. Der über 3 Mrd.€ schwere Hochzinsanleihefonds investiert über die Jahre immer rund 85% seines Volumens in US-Dollar Titel. Somit ist er ein perfektes Beispiel, wie sich der Währungseffekt auf einen Rentenfonds auswirken kann.

Bei der analogen Betrachtung des Verlaufes in der positiven Dollarperiode von 2008 – Mitte 2022 sieht man auch hier in der Gegenüberstellung der währungsgesicherten und -ungesicherten Anteilsklassen einen enormen Unterschied (Grafik 5).

GRAFIK 4 Entwicklung MBB Morgan Stanley Global Selection gehedgt und ungehedgt jüngerer Zeitraum



■ Med BB MorgStan Global Sel LA
■ Med BB MorgStan Global Sel LHA

Auswertung vom 01.01.2025 bis zum 28.02.2026

Quelle: FVBS

Wofür uns dieser Vergleich (vermutlich sehr überraschend für viele) verblüffend die Augen öffnet, ist, dass der Währungseffekt bei einem Rentenfonds sogar noch um ein Vielfaches stärker ins Gewicht fällt, da die durchschnittliche Jahresrendite eines Rentenfonds deutlich geringer ist, wie die eines Aktienfonds!

So liegt die durchschnittliche Jahresrendite der ungehedgten Fondsvariante über die 14,5 Jahre Dollarhaussa 150% höher. Beim Gesamtergebnis inkl. Zinseszinsseffekt liegen wir sogar beim Dreifachen Ergebnis! Beinahe unglaublich, oder?

Wenn der Wind sich dreht

Nun dürfte es mittlerweile keinen Leser mehr überraschen, dass der Effekt aber ebenso deutlich ins Gegenteil umschlägt, wenn die Währung, wie im Jahr 2025, an Wert verliert (Grafik 6).

So verlor die von der Währungsseite her ungesicherte Fondsvariante nun aber auch deutliche 8,5% in den jüngsten 14 Monaten in Relation zur gehedgten Version.

Kundenvotum eher uneinheitlich

Auch hier interessiert uns natürlich, welche Variante im Rentenfondssegment Berater und Kunden bevorzugen. Anders als beim vorher betrachteten Aktienfonds, sind die knapp 3,4 Mrd. € des Mediolanum Best Brands Global High Yield nahezu exakt hälftig über die gesicherte und ungesicherte Fondsvariante verteilt. Während die Tendenz beim Aktienfonds klar in Richtung „free floating“ der Währung ging, so sind sich beim Rentenfonds

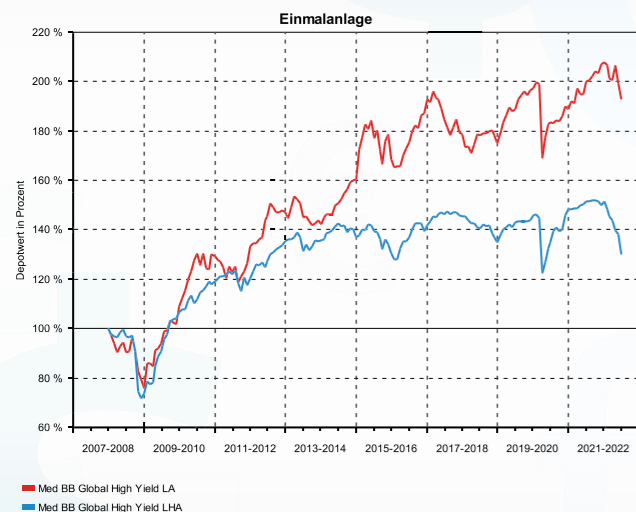
die Marktprotagonisten offensichtlich uneinig, ob ein Hedging nicht vielleicht doch Sinn macht.

Unbestritten wichtige Komponente

Wir von der performer-Redaktion können Ihnen natürlich abschließend auch nicht abnehmen, wie sie sich zum Thema Währungsrisiko bzw. Währungschance zukünftig positionieren werden. Abgesichert, oder ungesichert. Und auch wir wissen natürlich nicht, ob beispielsweise der zuletzt vollzogene US-Dollarverfall nur ein temporäres Phänomen war, welches schnell wieder in die zuvor häufig vorherrschende Gegenrichtung zurückdreht, oder ob wir eher erst den Anfang eines längeren Abwärtstrends sehen.

Eines zeigt unsere Betrachtung aber sehr eindringlich: Wer meint, sich leisten zu können, bei der eigenen Depotpositionierung sich mit diesem Aspekt nicht befassen zu müssen, geht vermutlich den größten Fehler von allen ein!

GRAFIK 5 Entwicklung MBB Global High Yield gehedgt und ungehedgt langer Zeitraum bis Juni 2022



Auswertung vom 01.01.2008 bis zum 30.06.2022

Quelle: FVBS

GRAFIK 6 Entwicklung MBB Global High Yield gehedgt und ungehedgt jüngerer Zeitraum



Auswertung vom 01.01.2025 bis zum 28.02.2026

Quelle: FVBS

Nachruf zum Tod von Markus Leinhos

Das Patriarch-Team trauert um den beliebten Ex-Kollegen

Auch wenn wir im performer stets lieber über die positiven Dinge des Lebens und an den Finanzmärkten berichten, so gehören leider auch die Schicksalsschläge, sowohl an der Börse wie auch im wahren Leben, als andere Seite der Medaille einfach dazu.

Erlösung nach langem Leidensweg

So hat das Patriarch-Team voller Bestürzung am 28.10.2025 vom Tod des ehemaligen Kollegen Markus Leinhos erfahren. Der bei den Patriarch-Kunden sehr beliebte Ex-Mitarbeiter begleitete die Frankfurter Fondsboutique 2 Jahre lang von März 2016 bis März 2018 im Innendienst und verließ das Unternehmen dann krankheitsbedingt auf eigenen Wunsch. Von Seiten Patriarch hatte man damals alle Bemühungen unternommen ein Arbeitsumfeld zu gestalten, welches Herrn Leinhos trotz erheblicher körperlicher Einschränkungen eine Weiterarbeit ermöglichen sollte. Insbesondere, da seine fachlichen, aber auch menschlichen Qualitäten, vom ganzen Team stets sehr geschätzt wurden. Am Ende scheiterte dies dann leider dennoch am schnell fortschreitenden Krankheitsverlauf.

In den Jahren nach seinem beruflichen Ausscheiden wurde Markus Leinhos im privaten Umfeld aufopferungsvoll gepflegt und liebevoll begleitet. Markus Leinhos wurde 54 Jahre alt.



Markus Leinhos

Eine Lücke in der Patriarch-Familie hinterlassen

„Da wir uns bei der Patriarch nicht nur als Firma, sondern immer auch als Familie verstehen, hat uns der Verlust von Markus Leinhos tief getroffen“, so Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer. „Ich habe Markus 2016 bewusst zur Patriarch geholt, da er nicht nur sehr vertriebslich orientiert und fachlich extrem kompetent war, sondern auch menschlich besonders gut zu uns ins Team gepasst hat. Wir werden ihn immer als sehr hilfsbereit, kundenorientiert, engagiert und witzig in Erinnerung behalten. Es hat bereits damals im Jahr 2018 sehr weh getan zu wissen, dass wir ihm mit all unseren Möglichkeiten nicht helfen konnten. Umso mehr schmerzt nun sein endgültiger Verlust, auch wenn es für ihn vermutlich eine Erlösung gewesen sein dürfte. Das Patriarch-Team wird ihn nie vergessen – er bleibt immer einer von uns!“

Aufhören, wenn es am schönsten ist – der Lotse geht von Bord

Stabwechsel beim TT Contrarian Global

Wer 1950 geboren wurde und heute noch voller Leidenschaft extrem erfolgreich und mit viel Engagement und Verantwortung das tägliche Börsengeschehen verfolgt und analysiert, hat sich mehr Freiraum und weniger Stress mehr als verdient. So denkt man offensichtlich auch im Hause Taunus Trust über die langjährige Managergallionsfigur Peter E. Huber.

Das Zepter wird übergeben

Am 1.4.2026 übernahm **Jan David Meyer** das Lead-Fondsmanagement beim **TT Contrarian Global (WKN: A3CRQ7)** von **Peter E. Huber** auf dessen eigenen Wunsch hin, der diesen globalen Aktienfonds seit dem Start am 1.12.2021 mit großem Erfolg verantwortet hat.

2025 – ein weiteres Erfolgsgeschichte für den TT Contrarian Global

„2025 war ein gutes Börsenjahr“ urteilt Peter E. Huber über sein letztes Jahr als verantwortlicher Fondsmanager beim „TT Contrarian Global“. **Der internationale Aktienfonds konnte in einem Jahr fast 40% zulegen** (siehe Grafik 1), während etwa der iShares MSCI World in Euro nur auf ein Plus von 7,4% kam. Der Fonds profitierte von der guten Entwicklung asiatischer Aktien (insbesondere in Südkorea, Japan und China), sowie der Hausse in europäischen Bankaktien und den Engagements in Goldminentiteln. Gebremst wurde der positive Trend durch die verhaltene Entwicklung bei Chemie-, Auto-, Öl- und Gasaktien.

Kein Newcomer, sondern die logisch erste Wahl

Beim Management des „TT Contrarian Global“ setzt Jan David Meyer fortan die bewährte, antizyklische, bewertungsorientierte Anlagestrategie unverändert fort. Meyer ist dabei der logische, fließende Übergang

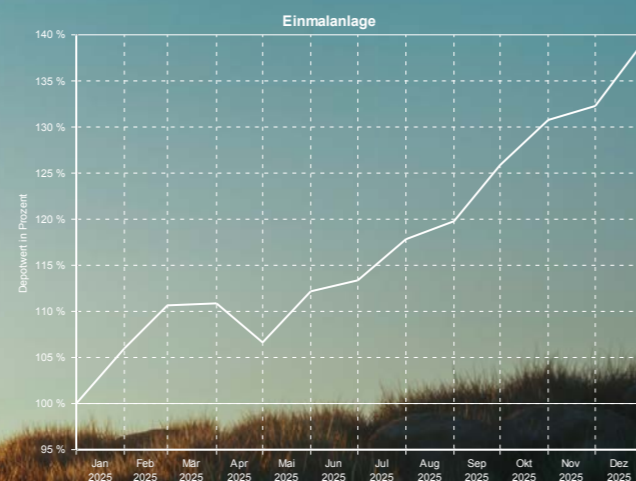
in der Fondsleitung, denn seit 2020 ist er bereits Teil des Teams für die antizyklischen Fondsstrategien an der Seite von Huber und betreut bereits seinen eigenen, antizyklischen Multi-Asset-Fonds, den „**TT Contrarian Flexible (WKN: A40UUM)**“. In diesem Fonds legt er aktuell einen starken Fokus auf defensive Qualitätsaktien, sowie eine antizyklische Kassenhaltung, da „nach dem starken Anstieg der Bewertungen an den Börsen stärkere Rückschläge jederzeit möglich sind“. Unterstützt wird Meyer von **Co-Manager Norbert Keimling**, der seit mehr als 20 Jahren in der Kapitalmarktforschung für Peter E. Huber tätig ist.

Keine Experimente

Damit bleibt der Bad Homburger Vermögensverwalter Taunus Trust einmal mehr seiner Linie treu und setzt mit dem bereits lange voll involvierten, und nun zukünftig allein verantwortlichen Fondsmanagerteam aus Meyer und Keimling auf eine konsequente Inhouse-Weiterentwicklung, um den firmeneigenen Contrarian-Ansatz weiter zu hegen und zu pflegen.

Richtig so – die Investoren hätten es sich mit Sicherheit genauso gewünscht und Peter E. Huber sei nach vielen, vielen Erfolgsgeschichten für die Anleger ein wenig mehr Freiraum in seiner neuen Lebensphase von Herzen gegönnt.

GRAFIK 1 Fondswertentwicklung in 2025



Auswertung vom 01.01.2025 bis zum 31.12.2025

Quelle: FVBS



Bevor wir Geld in Aktien investieren, investieren wir Zeit in Unternehmen.

DJE – Zins & Dividende:

Unser Investmentfonds für regelmäßige Erträge



➔ [dje.de/zins-dividende-xp](https://www.dje.de/zins-dividende-xp)

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das PRIIPs-KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf www.dje.de unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter www.dje.de/de/zusammenfassung-der-anlegerrechte abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Auszeichnungen und langjährige Erfahrung garantieren keinen Anlageerfolg.



AI LEADERS

KI-Entwicklung nimmt weiter Fahrt auf

Anwendungen erobern den Alltag

Das Jahr 2025 war für das Management des AI Leaders Fund (WKN: A2PFOM) sicherlich herausfordernd. Nicht, weil Künstliche Intelligenz als Investmentthema in Frage gestellt worden wäre, sondern weil erratische Aussagen und Aktionen des US-Präsidenten Donald Trump für einen Vertrauensverlust insbesondere beim Dollar sorgten, der ein zweistelliges Performance-Ergebnis des Fonds verhinderte. Dies führte dazu, dass die Wertentwicklung des Fonds knapp über der Nulllinie abschloss.

Dabei hat Künstliche Intelligenz im vergangenen Jahr in vielen Bereichen den Schritt von Experimenten in produktive Anwendungen weiter vollzogen, aus dem staunenswerten Spielzeug wurde ein Alltagswerkzeug. KI ist leise, still und heimlich in Dinge hineingewachsen, die man sowieso schon nutzt: Office-Programme, Smartphones, Kundenportale, Suchfunktionen, Bildbearbeitung, Übersetzungen. Insofern ist KI längst kein abstraktes Narrativ mehr, sondern ein greifbarer Faktor mit Disruptionspotenzial, der Geschäftsmodelle herausfordert und für eine klare Trennung von Gewinnern und Verlierer sorgt.

Welche Trends sind im Jahr 2025 wirklich nach vorne gerückt?

1) KI als „Copilot“ statt als Showeffekt.

Das große Versprechen „KI macht alles“ wurde 2025 pragmatischer: KI hilft beim Formulieren, Zusammenfassen, Recherchieren, Erklären, Präsentieren, beim Schreiben von E-Mails, beim Auswerten von Tabellen. In vielen Firmen hat sich der Fokus verschoben: weg von Piloten aus der Innovationsabteilung hin zu messbaren Verbesserungen in konkreten Arbeitsabläufen. Eine McKinsey-Umfrage¹ zeigt, dass KI-Nutzung in Unternehmen sehr verbreitet ist, aber das Skalieren im ganzen Unternehmen weiterhin schwierig bleibt – viele stecken noch zwischen Testphase und echter Breitenwirkung.

2) „Agenten“: KI, die nicht nur antwortet, sondern Aufgaben abarbeitet.

2025 war das Jahr, in dem man häufiger hörte: „Die KI soll das nicht erklären, sie soll es erledigen.“ Agenten bedeutet: Eine KI kann (innerhalb von Regeln) mehrere Schritte selbst planen – z. B. Informationen holen, einen Entwurf erstellen, Rückfragen stellen, ein Ticket anlegen, eine Bestellung vorbereiten. Gartner² nannte KI-Agenten als eine der am schnellsten voranschreitenden Innovationen im KI-Umfeld 2025.

3) Multimodalität wird normal.

KI kann nicht mehr nur Text, sondern auch Bilder, Audio oder Screenshots verstehen und erzeugen – und das ist im Alltag oft hilfreicher als große Worte: „Was steht auf diesem Foto?“, „Welche Schraube fehlt?“, „Fass dieses Meeting-Audio zusammen“, „Erklär mir diese Grafik“. Das wirkt unspektakulär, spart aber Zeit.

4) Governance & Regeln: vom Nebenthema zum Pflichtprogramm.

Je mehr KI in Prozesse wandert, desto wichtiger werden Leitplanken: Datenschutz, Nachvollziehbarkeit, Urheberrecht, Risikoklassen, Dokumentation. In Europa prägt das der EU AI Act. Offizielle EU-Informationen betonen die schrittweise Anwendung über mehrere Jahre – mit weiterem Hochlauf der Pflichten bis 2027.³

5) Kosten- und Effizienzdenken ersetzt reinen Größenwettbewerb.

Viele merken: Nicht jede Aufgabe braucht das „größte“ Modell. 2025 ging es stärker um Kosten pro Aufgabe, Geschwindigkeit, Verlässlichkeit, und darum, ob ein Modell „gut genug“ ist – manchmal sogar lokal auf einem Gerät oder in einer geschützten Umgebung.

Aber was ist mit Blick auf 2026 zu erwarten?

Agenten werden „erwachsen“ – und dadurch strenger.

2026 dürfte mehr Automatisierung in Standardprozesse wandern (Bestellungen, Terminierung, HR-Abläufe, IT-Tickets). Aber: Gerade, weil Agenten handeln, werden Freigaben, Protokolle, Rollenrechte und Auditierbarkeit wichtiger. Viele Unternehmen werden Agenten zunächst in „eingezäunten Spielplätzen“ einsetzen (nur bestimmte Tools, nur bestimmte Daten, klare Stopp-Regeln).

Mehr Fokus auf Compliance in Europa.

Mit dem weiteren Hochlauf der EU-Regeln werden Firmen 2026 stärker nachweisen müssen, was sie einsetzen, wofür, mit welchen Risiken und Kontrollen.

KI wird unauffälliger – dafür allgegenwärtiger.

2026 wird KI weniger als „Chatfenster“ wahrgenommen und mehr als Funktion: „Zusammenfassen“-Button, „Antwortvorschlag“, „Bild verbessern“, „Erklär mir das“, „Finde das relevante Dokument“. Der Hype nimmt ab, der Nutzen bleibt.

GRAFIK 1 Ai Leaders vs. MSCI World seit Einführung Topas



Besserer Umgang mit Unternehmenswissen.

Viele KI-Projekte scheitern nicht an der KI, sondern am Datenchaos: veraltete Dokumente, fehlende Rechte, widersprüchliche Versionen. Der Trend geht zu „AI-ready data“ und sauberer Informationsarchitektur – nicht glamourös, aber entscheidend.

Physical AI dürfte kapitalmarktorientiert die nächste strukturelle Investitionswelle nach generativer KI darstellen. Während GenAI primär Software-Margen und Cloud-Umsätze treibt, adressiert Physical AI die Automatisierung realer Wertschöpfungsketten – Industrie, Logistik, Bau, Landwirtschaft und Mobilität. Das verschiebt KI vom Capex-unterstützten Tool zum produktiven Produktionsfaktor. Physical AI beschreibt die Verschmelzung von KI mit realer, physischer Handlungsmacht.

Bewertungsseitig ist das Thema derzeit noch kapitalintensiv und stark visionsgetrieben (hohe F&E-Quote, lange Amortisationszeiten). Kurzfristig profitieren vor allem Infrastrukturwerte; echte Skaleneffekte bei Humainoiden oder vollautonomen Systemen liegen vermutlich eher im 5–10-Jahres-Horizont.

Langfristig ist Physical AI jedoch ein potenzieller Multi-Billionen-Dollar-Produktivitätshebel – mit signifikanter Relevanz für Wachstums-, Industrie- und Technologielokationen.

Für diese Entwicklungen ist der AI Leaders Fund (WKN: A2PFOM) bestens aufgestellt.

Bei den Positionen des AI Leaders Fund handelt es sich um Gesellschaften mit einer führenden Marktposition in einem Segment der KI-Wertschöpfungskette oder in einem zentralen Anwendungsfeld. Der Fonds investiert somit weltweit in Unternehmen, die im Zuge der KI-Transformation nachhaltige Wachstumschancen besitzen.

GRAFIK 2 Ai Leaders vs. S&P 500 seit Einführung Topas



Aus Sicht der Fondsmanager Christian Hintz und Tilmann Speck steht bei der Titelauswahl im Vordergrund, welche Unternehmen in der Lage sind, Investitionen in Rechenleistung, Dateninfrastruktur und Software in belastbare Geschäftsmodelle zu führen. Welche Unternehmen schaffen es, KI in skalierbaren Strukturen verfügbar zu machen, die Kosten der Nutzung zu senken oder die Integration in kritische Prozesse zu ermöglichen. Die Fondsmanager erwarten nicht, dass der US-Dollar erneut in vergleichbarer Größenordnung wie letztes Jahr nachgibt. Andererseits dürfte der Investitionsdruck im KI-Bereich weiterhin hoch bleiben. Viele Unternehmen investieren, weil sie sich strategisch gezwungen sehen, Anschlussfähigkeit in Produkten und Prozessen zu sichern.

Unterstützt wird das Management in der Assetallokation durch den Einsatz von TOPAS (KI gestütztes Risikomanagement). Seit September 2022 weist der AI Leaders konstant das beste Risiko-Ertrags-Verhältnis aller KI-Aktienfonds auf und kann damit jedes Aktienportfolio nachhaltig optimieren.

So wurden im Vergleich die Indices S&P 500 und MSCI World geschlagen.

Hier die Daten der letzten Jahre

2025: +0,19% · 2024: +23,44% · 2023: +37,42%

Mit derzeit 161 Positionen ist der AI Leaders Fund für die disruptive KI-Zukunft bestens gerüstet. Wenn Sie im größten Umwälzungsprozess der bisherigen Wirtschaftsgeschichte engagiert sein wollen, ist der AI Leaders Funds eine ausgezeichnete Wahl.



Landingpage

¹The state of AI in 2025 (November 2025) ²Gartner Hype Cycle Identifies Top AI Innovations in 2025 (5.Aug.2025) ³Timeline for the Implementation of the EU AI Act
Hinweis: Zum Teil wurde der Text durch ChatGPT unterstützt.

Vom Vermittlermarkt gewünschte Innovationen nun in der Pipeline

Mediolanum Life Plan glänzt mit Sonderkonditionen zum baldigen fünfjährigen Bestehen

Im Oktober 2026 wird es so weit sein. Die Deutschlandpremiere der innovativen Einmalbeitragspolice Mediolanum Life Plan jährt sich zum fünften Mal. Die Fangemeinde an Vermittlern rund um das einzigartige Konzept des irischen Versicherers ist mittlerweile poolübergreifend extrem angewachsen, was der Assekurateur aus Dublin nun bereits zum Jahresanfang seinen treuen mit ihm kooperierenden Beratern deutlich versüßen möchte.



Höhere Provisionen auf ausgewählte Verträge bis 31.5.2026

So zahlt der Versicherer quasi als „vorgezogenen Jubiläumsbonus“ im Zeitraum von Februar bis Mai 2026 für die Neuvermittlung von Mediolanum Life Plan Verträgen ab einer Höhe von 40.000€ über nahezu jeden abwickelnden Distributor aus einem vertragsunabhängigen Marketingtopf eine Zusatzvergütung von 20% auf Maklerpoolebene auf die einmaligen Abschlusskosten. Unabhängig davon, ob es einen H05-Tarif (5% Abschlusskosten) oder einen H06-Tarif (2,5% Abschlusskosten) betrifft. Welcher Anteil des Jubiläumsbonus exakt final auf der Vermittlerebene ankommt, richtet sich nach den Verträgen zwischen dem Berater und seinem jeweils betroffenen Pool.

Wichtig ist festzuhalten, dass die zeitlich befristete Zusatzvergütung keinerlei Kostenerhöhung im vermittelten Vertrag bedeutet! Die zusätzliche Vergütungskomponente stammt aus einer separaten einmaligen Marketingaktion und führt zu keinerlei Veränderungen der Vertragskomponenten. Die Kundenseite ist also unverändert. Es ist lediglich ein Dankeschön an die mit Mediolanum International Life via Distributoren kooperierenden Vermittler, die einen sehr gelungenen Produktstart über die ersten 5 Jahre am deutschen Versicherungsmarkt möglich gemacht haben.



Verbesserungsvorschläge sind in Arbeit

Doch damit nicht genug. Mediolanum International Life hat zusätzlich in den Markt gehorcht und sich der häufigsten Vermittlerwünsche bereits hinter den Kulissen angenommen. Dies stellt übrigens einen permanenten Prozess dar, welcher beispielsweise bereits Anfang 2025 in der Einführung des neuen Tarifes H06 (niedrigere Abschlussprovision, höhere Bestandsprovision) gipfelte und einem klaren, nachdrücklichen Vermittlerwunsch entsprang.



„Verbundene Leben“

Unter anderem heißt es „coming soon“ für das Wunschthema der zukünftigen Kombination mehrerer möglicher, gleichzeitiger Versicherungsnehmer in einem Vertrag („verbundene Leben“), wie wir aus dem Hause Mediolanum International Life erfahren. Ein ganz wichtiger Faktor bei der generationenübergreifenden Vermögensstrukturierung bzw. -übertragung mit Hilfe eines Versicherungsvertrages. Auch das Erbschaftssteuerrecht spielt hier eine Rolle. Beliebt sind sogenannte 99% zu 1% Kombinationen. Zum Beispiel zwischen Großeltern und Enkeln, wenn die abgebende Generation zumindest noch ein „Vetorecht zu Lebzeiten“ behalten möchte. Im Todesfall eines der beiden Versicherungsnehmer, endet der Vertrag dann auch nicht, sondern wird vom verbliebenen Versicherungsnehmer dann mit 100% Recht am Vertrag fortgeführt. Aktuell kann dies der Mediolanum Life Plan noch nicht darstellen, sondern lediglich unterschiedliche Personen als Versicherungsnehmer bzw. versicherte Person. Damit sind aber nicht alle Varianten in der Vertragsgestaltung darstellbar. Somit ein deutlicher Fortschritt, wenn die Umsetzung dann zeitnah erfolgt sein wird.



„Unendliche“ Intelligent Investment Strategy

Ein weiterer, immer wiederkehrender Beraterwunsch ist ebenfalls in Arbeit. Es geht um ein „unendliches IIS“. Zur Erinnerung: Die sogenannte Intelligent Investment Strategy (IIS) ist eine systematische ratielle Umschichtung aus einem anfänglichen defensiven Beitragsdepot über bisher wahlweise 3, 4 oder 5 Jahre in Aktienfonds. Mit überproportionaler Umschichtung pro Aktienexposure in fallenden Börsenzeiten und Gewinnmitnahmen und Rückführung ins defensive Investment in Börsenhausphasen (Cost-Average 2.0). Siehe Grafik

Das Ziel ist die Vermeidung des Timingrisikos einer Einmalanlage durch die Verteilung auf viele Kaufzeitpunkte. So weit, so gut. Es blieb jedoch immer die Frage, was nach Ablauf der Umschichtungsphase passiert, wenn die Gelder des Kunden dann zu 100% in Aktienfonds liegen und ein potentieller Börsencrash drohen könnte. Dann erhöht sich das Risiko-/Chancenprofil des Vertrages bei unveränderter Risikoneigung des Versicherten natürlich deutlich.

Dazu gab es schon lange von Beraterseite den Wunsch, das IIS nicht enden zu lassen, sondern möglichst unendlich zu verlängern. Das nimmt zwar Chancen nach oben, bietet aber mehr Sicherheit gegenüber einem plötzlichen Einbruch der Aktienkurse.

Auch an dieser Lösung wird bei Mediolanum International Life aktuell eifrig gearbeitet.

Beide kommenden Tariffeatures obliegen natürlich vor Markteinführung immer noch einer strengen Prüfung und vorheriger, finaler BAFin-Genehmigung, werden aber bereits selbst als Vorinformation für einige Vorfremde am Vermittlermarkt sorgen. Man darf gespannt sein, welche zusätzlichen, weiteren Ideen und Anregungen im Rahmen dieses Refreshing noch von den Dubliner Produktkreaturen aus dem Hut gezaubert werden.

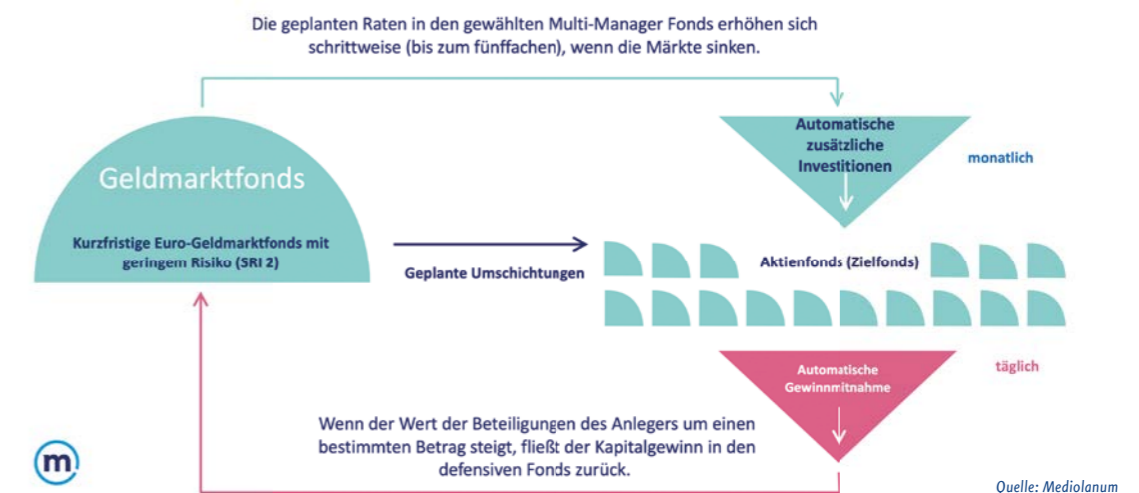


Den deutschen Markt verstanden

Mediolanum International Life scheint endgültig am deutschen Markt angekommen zu sein. Eben nicht nur als einer von vielen austauschbaren Produktanbietern, sondern als ein Haus, welches sich wirklich bemüht, die Marktanforderungen zu verstehen und am eigenen Angebot stetig zu verbessern, wenn es dem Kunden- und Vermittlerwohl dient. Es ist schön zu sehen, wenn solch ein ehemaliger „Newcomer“ für den deutschen Markt nicht vergisst, sich bei Erfolg bei denjenigen zu bedanken, die ihm in der schwierigen Anfangszeit Vertrauen geschenkt haben. Von solchen Anbietern dürfte es ruhig mehr in der deutschen Finanzszene geben ...



GRAFIK 1 Wie die Intelligent Investment Strategy („IIS“) funktioniert



Von wegen „Wirtschaftsmacht Deutschland ade“ – der Patriarch Classic TSI beweist das Gegenteil!

Wo man hinhört, nur Gejammer. Mit der deutschen Wirtschaftsmacht und Vorreiterstellung in so vielen Branchen ist es aus, wenn man den Stimmen im Markt glauben darf. Der deutsche Mittelstand liegt am Boden, die Innovationsfähigkeit ist überschaubar und der Anschluss wurde in vielen Segmenten verschlafen, so heißt es.

Doch ist dem wirklich so? Ein beliebter Aktienfonds, der Patriarch Classic TSI (WKN: HAFX6Q) ist bereits vor 12 Jahren angetreten, um das Gegenteil zu beweisen!

Freiwillig stets die Hälfte des Vermögens in deutschen Aktien

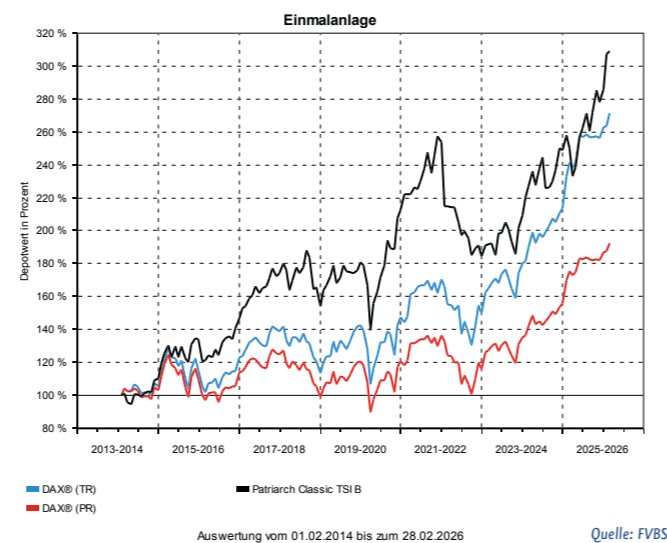
Wer heute einen internationalen Aktienfonds managt, hält i.d.R. maximal 5% bis 10% in deutschen Werten. Andere Regionen scheinen auf den ersten Blick aussichtsreicher und erhalten deshalb bei der Investition den Vorzug. Nicht so beim internationalen Aktienfonds Patriarch Classic TSI. Seit seiner Auflage vor genau 12 Jahren investiert der Fonds konsequent **stets um die 50% seines Vermögens in deutschen Aktien**. So natürlich auch aktuell. Und dies mit erstaunlichem Erfolg! So schloss der Fonds alle 12 Jahre seines Bestehens mit dieser Strategie mit einem zweistelligen Ergebnis ab, zehnmal positiv und zweimal negativ. Perse schon einmal eine top Bilanz für einen Aktienfonds. Doch es kommt noch besser.

Denn mit dieser Strategie überbot der Fonds das Jahresergebnis des Leitindex für deutsche Aktien (DAX) in einer Vielzahl von Jahren zusätzlich deutlich. So beispielsweise in 2014 mit +10,3% statt 2,65%, in 2015 mit +21,3% statt +9,56%, in 2017 mit +18,6% statt +12,51% oder in 2020 mit +17,5% statt +3,55% beim DAX, um nur einige Jahre zu nennen. Dabei kommt noch erschwerend hinzu, dass unser DAX ein Performanceindex (blau in der Grafik) ist, welcher alle ausgeschütteten Dividenden der im Index beinhalteten 40 Aktiengesellschaften hinzurechnet und dazu auch noch keinerlei jährliche Kosten, wie bei einem Investmentfonds üblich, verursacht.



Beides somit Punkte, bei denen ein Fonds normalerweise nicht mithalten kann. Dennoch schlägt der Patriarch Classic TSI den deutschen Leitindex seit Auflage (Grafik Stand 28.2.2026). Wenn man nun sogar fair mit dem Kurs-DAX ohne Dividenden vergleicht (rot in der Grafik), **dann reden wir von einem Erdrutschsieg mit mehr als dem doppelten Endergebnis**. Und wohlgemerkt nicht mit einer höheren Risikokomponente/Volatilität.

GRAFIK 1 Performance Patriarch Classic TSI vs. DAX-Indices seit Auflage



Wie kann der TSI-Fonds so erfolgreich in Deutschland investieren? Geheimnis Nr.1!

Bleibt natürlich die Frage, was der Fonds bei seinem Deutschlandaktienengagement über all die Jahre anders macht? Die erste Antwort ist, dass der Patriarch Classic TSI seine erfolgreichen Investments im breiteren HDAX sucht. Unter den dortigen 120 mittelgroßen deutschen Aktien finden sich einfach weit mehr Rosinen, als unter den Dickschiffen im normalen DAX. So findet sich aktuell (Stichtag 28.2.2026) unter den Top 10 des Fonds beispielsweise eine Siemens Energy, eine Nordex, eine flatex DEGIRO, eine SMA Solar Technology, eine Hochtief, eine Bilfinger ebenso wie eine Aurubis.

Wie kann der TSI-Fonds so erfolgreich in Deutschland investieren? Geheimnis Nr.2!

Richtig verblüffend wird es, wenn man sich fragt, WER die deutschen Aktienfavoriten für den Patriarch Classic TSI herauspickt. Der TSI-Fonds vertraut einem rein maschinellen Auswahlverfahren, basierend auf den mathematischen Auswertungen einer Momentumstrategie nach Robert Levy. Dabei werden ohne menschliches Zutun immer die knapp 25 zur eigenen, jüngeren Vergangenheit trendstärksten deutschen Aktien aus dem HDAX selektiert. Wohlgermerkt ohne eine begleitende Fundamentalanalyse! Was heißt, dass sich das Computersystem des TSI-Fonds gar nicht dafür interessiert, wie es um die jeweilige Aktiengesellschaft von den Wirtschaftsdaten her steht bzw. was die Unternehmen tun, sondern lediglich ob die Firma bzw. der Aktienkurs gerade „einen Lauf“ gemessen an der eigenen Historie hat.

So investiert der TSI-Fonds völlig emotional ungehemmt und unbeeinflusst von jeglicher Nachrichtenlage in die so ermittelten, favorisierten deutschen Werte.

Man findet dann auch, wie vorstehend an den aktuellen Top 10-Werten aufgezeigt, stets eine breite Streuung über Investments in deutschen Aktien aus einer Vielzahl von Branchen.

Learning für uns Menschen

Auch, wenn es auf den ersten Blick hart erscheinen mag, dass uns erst ein maschinelles Fondsmanagement aufzeigen muss, über wie viele attraktive Aktiengesellschaften und Investitionsmöglichkeiten Deutschland in jedem Wirtschaftszyklus verfügt, so sollte uns das Beispiel doch lehren, sich niemals von der allgemeinen Gemengelage zu sehr verunsichern zu lassen.

Und wer sich das selbst nicht zutraut, der kann sich für Investments in den deutschen Aktienmarkt ja einfach direkt dem TSI-Fonds anvertrauen ...

 TSI Fonds





„Tempowechsel 2026“ ist final konzipiert Patriarch geht erneut ins Kloster

Schön, wenn sich spontane Ideen aufgrund des großen Anklangs zu festen Gegebenheiten entwickeln. So verhält es sich mit dem besonderen Veranstaltungsformat „Tempowechsel“, welches Fondsconsultant Drescher & Cie. unterstützt von einigen Fondsgesellschaften (federführend u.a. die Ampega) im Jahr 2023 erstmals entwickelt und umgesetzt hat.

Worum geht es bei Tempowechsel?

Bei Tempowechsel ist der Name Programm. Die Idee hinter der Veranstaltung ist es, die hektische und oft selbstverliebte Finanzdienstleistungsindustrie mal nachdrücklich mit einer anderen Weltanschauung und einem anderen Tagesalltag in Berührung zu bringen. Und zwar im Rahmen einer mehrtägigen Veranstaltung innerhalb von Klostermauern. Den Teilnehmern wird bei Interesse dabei die volle Teilnahme am Kirchenalltag, sowie extrem große Zeitfenster zur freien Verfügung gewährt, um die Gelegenheit zu erhalten, einmal der normalen beruflichen Routine zu entfliehen und ungewohnte Aspekte auf sich wirken zu lassen. Zum Beispiel einmal mit etwas weniger Luxus klarzukommen, das Handy einmal beiseitezulegen (digital detox) oder ein wenig innezuhalten und einfach mal in sich selbst hineinzuhorchen.

Natürlich beinhaltet die Veranstaltung dennoch ein umfangreiches, abwechslungsreiches und berufliches Vortragspflichtprogramm, welches aber tatsächlich nur ein Teilmotiv der Veranstaltung bildet. Der Hauptfokus liegt sicherlich auch auf dem ansonsten nicht erfahrbaren, gebotenen Perspektivwechsel.



Selektive Teilnahme

Aufgrund der begrenzten Kapazitäten in den Klöstern ist die einmal im Jahr stattfindende Veranstaltung verständlicherweise personell limitiert. Grob 25 Teilnehmern wird die Chance zu dieser Erfahrung jährlich geboten. Der Eigenbeitrag beträgt 100€ pro Person. Die persönliche, religiöse Ausrichtung spielt übrigens keine Rolle, und die Teilnahme an den kirchlichen Messen ist nicht verpflichtend, sondern freiwillig. Jeder referierenden Gesellschaft, wie der Patriarch, stehen daher lediglich 5 begehrte Teilnehmerplätze pro Jahr zur Verfügung. Für diejenigen, bei denen es mit einer Teilnahme klappt, ist es aber garantiert eine sehr spezielle und einzigartige Erfahrung.

Patriarch gezielter Unterstützer der Veranstaltung

Seit der zweiten Durchführung im September 2025 im Kloster Steinfeld in der Eifel, begleitet die Patriarch Multi-Manager GmbH „Tempowechsel“ aus voller Überzeugung. Bei der 2025er Durchführung sogar in Kombination mit der Patriarch-Muttergesellschaft Heliad AG und unterstützt vom Co-Vorstand, Julian Kappus.

Im September 2026 ist es wieder so weit und Patriarch-Geschäftsführer Dirk Fischer darf wenige, ausgewählte Kunden dieses Mal für 3 Tage ins Kloster Weltenburg an der Donau (Nähe Regensburg) zum diesjährigen „Tempowechsel“ einladen.

Für 2027 ist Großes geplant!

Zur vierten Durchführung von Tempowechsel im Jahr 2027 ist ein ganz besonderer Besuch geplant. Tempowechsel will dann in Italien in Assisi haltmachen, der Hochburg des Franziskaner-Ordens. Sicherlich auch innerhalb der bisherigen Historie von Tempowechsel noch einmal ein ganz besonderes Highlight.

Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer, der die Tempowechsel-Veranstaltungen von Seiten der Frankfurter Fondsboutique stets selbst begleitet, meint dazu: „Tempowechsel liegt mir als Veranstaltung ganz besonders am Herzen. Dabei geht es mir gar nicht um die Perspektive aus Sicht eines bekennenden Katholiken, sondern viel mehr der von uns allen. Jener eines oft über den beruflichen Alltag getriebenen und gehetzten Protagonisten, dem viel zu selten die Gelegenheit zuteilwird, einmal für kurze Zeit bewusst eine Vielzahl von Dingen vorübergehend auszublenden und sich auf die wirklich wichtigen Prioritäten im Leben zu konzentrieren. Eine Erfahrung, die ich absolut nicht missen möchte und einmal im Jahr sehr genieße und daher nur empfehlen kann.“



„Führung ist kein Titel, sondern Verantwortung unter Druck“

Ein Interview mit Freddy Kremer, Gründer und Geschäftsführer des Kremer College

Seit beinahe einem Jahrzehnt begleitet und entwickelt Freddy Kremer mit seinem gleichnamigen College und mit Hilfe zahlreicher hochkarätiger Gast-Referenten Führungskräfte aus allen Branchen. Dabei geht es um gezielte Kompetenzanalysen zur Weiterentwicklung von individuellen Fähigkeiten und Skills, um den Anforderungen der heutigen Berufswelt als Teamleader bestmöglich gerecht zu werden.

Doch unsere Berufswelt verändert sich derzeit rasant. performer wollte von ihm wissen, wie sich das generell auf das Thema Führung, und insbesondere auf das in seiner Akademie vermittelte Wissen, auswirkt.

performer: Herr Kremer, Sie begleiten nicht nur Führungskräfte aus der Finanzdienstleistungsindustrie, sondern aus allen Branchen. In Ihren Trainings sind die Teilnehmer dabei auch bunt gemischt. Gibt es hier merkbare Unterschiede zu den Anforderungen an eine leitende Kraft in den verschiedenen Berufssegmenten?

Kremer: Ja – und nein. Natürlich gibt es branchenspezifische Unterschiede: Ein Geschäftsführer im Maschinenbau denkt stärker in Produktionszyklen und Effizienzkennzahlen, ein Finanzdienstleister in Risiko- und Compliance-Strukturen, ein Unternehmer im Tech-Bereich in Skalierung und Innovationsgeschwindigkeit.

Aber die Führungsarchitektur dahinter ist identisch. Es geht immer um drei Ebenen:

- 1) **Selbstführung** – Klarheit, Entscheidungsfähigkeit, emotionale Stabilität
- 2) **Menschenführung** – Kommunikation, Vertrauen, Konfliktfähigkeit
- 3) **Unternehmensführung** – Strategie, Priorisierung, Umsetzungskraft.

Persönlichkeit und Empathie ist der Hebel für Erfolg in der Zukunft.

Und genau deshalb arbeiten wir mit fundierter Diagnostik – weil Führung nicht bei Prozessen beginnt, sondern bei Menschen.

performer: Nach fast einem Jahrzehnt des Bestehens Ihres College tritt die Generation der „Baby Boomer“ langsam aus den Führungssesseln ab. Erleben Sie heute eine neue Generation von „Führungskräften“, aber auch „zu führenden Mitarbeitern“? Wenn ja, was hat sich auf beiden Seiten geändert?

Kremer: Absolut. Wir erleben einen Paradigmenwechsel. Die Baby Boomer waren stark leistungsorientiert, loyal und häufig hierarchisch geprägt. Die jüngeren Generationen sind deutlich werteorientierter, selbstbewusster und hinterfragen Sinn und Führungskultur stärker. Das ist kein Problem – das ist eine Chance!

Die neue Generation akzeptiert Autorität nicht mehr automatisch aufgrund eines Titels. Sie folgt Kompetenz, Haltung und Integrität. Und auch die neuen Führungskräfte ticken anders: Sie wollen weniger Macht, mehr Wirksamkeit. Weniger Status, mehr Gestaltungsspielraum. Das bedeutet: Führung wird anspruchsvoller. Wer heute führt, muss psychologisch geschulter, reflektierter und kommunikativer sein als noch vor 20 Jahren. Oft ist die Überführung in die neue Generation in einigen Unternehmen eine echte Herausforderung.

performer: Eine provokante Nachfrage: Könnte man sagen, ob eine Firma dem „Nachwuchskräfte-mangel“ erliegt oder im „Battle of Talents“ eher als Sieger hervorgeht, liegt stark am Charisma der potentiellen Führungskraft im Einstellungsgespräch und in der Marktwahrnehmung?

Kremer: Charisma allein reicht nicht. Aber Ausstrahlung ist ein Faktor. Im „Battle of Talents“ gewinnt

nicht das Unternehmen mit der höchsten Gehaltsstruktur – sondern das mit der klarsten Führungskultur. Talente entscheiden sich heute für:

- **Entwicklungsmöglichkeiten**
- **Entscheidungsfreiheit**
- **Sinnstiftung**
- **Führungspersönlichkeiten, die Orientierung geben**

Eine Führungskraft ist immer auch Markenbotschafter des Unternehmens. Wenn sie keine Vision kommunizieren kann, keine Begeisterung erzeugt und keine Klarheit ausstrahlt, wird sie keine Top-Talente anziehen. Aber entscheidend ist Substanz. Charisma ohne Kompetenz entlarvt sich sehr schnell.

performer: Künstliche Intelligenz verändert die Arbeitswelt. Welche Veränderungen und Anforderungen ergeben sich daraus für Führungskräfte?

Kremer: KI ersetzt keine Führung – sie macht schlechte Führung sichtbar. Routinetätigkeiten werden automatisiert. Analytische Prozesse werden schneller.

Was bleibt – und sogar wichtiger wird – sind:

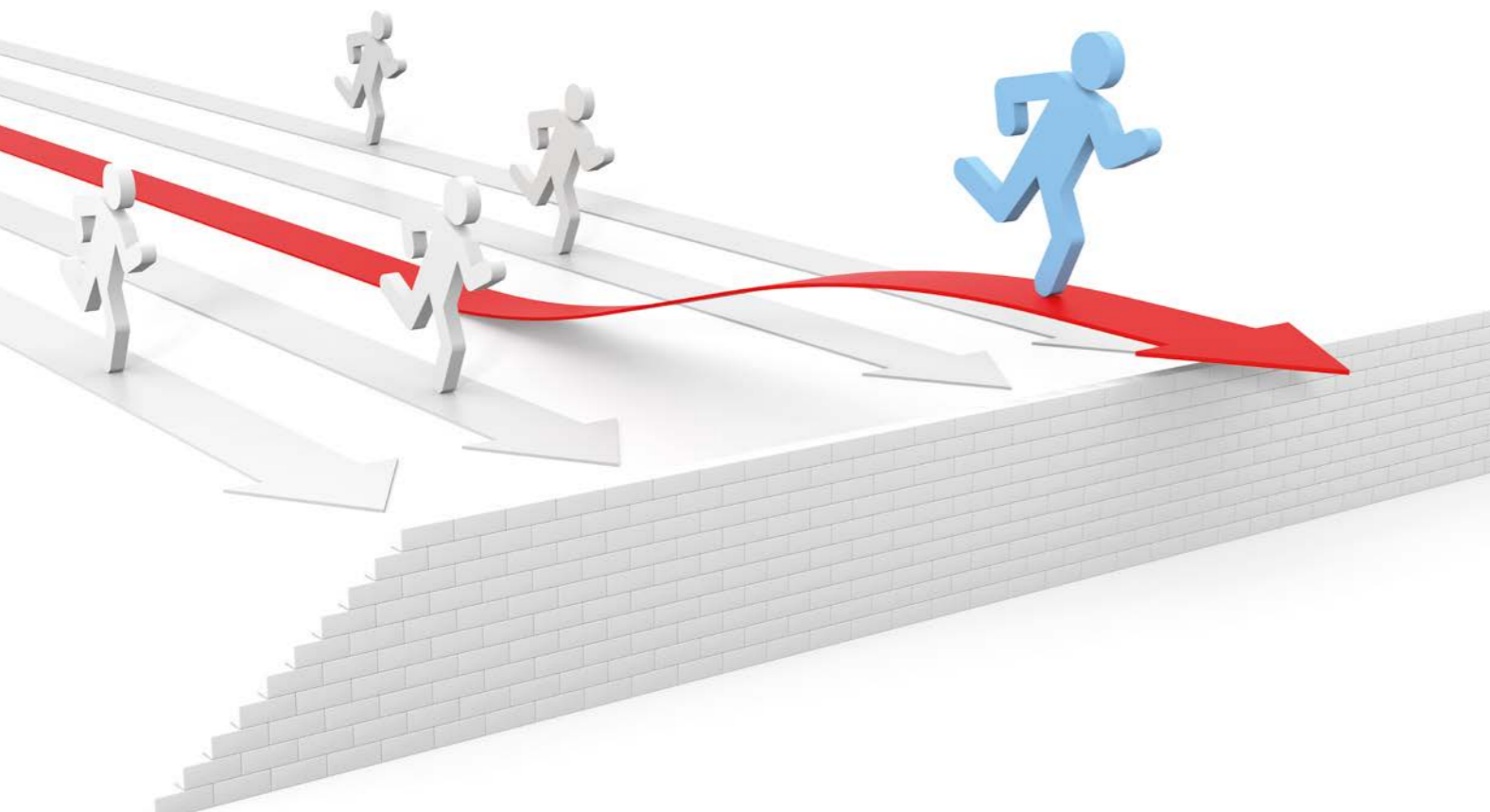
- **Urteilsfähigkeit**
- **Ethische Verantwortung**
- **Emotionale Intelligenz**
- **Entscheidungsstärke unter Unsicherheit**

Die zentrale Frage lautet: Was kann KI besser – und was muss der Mensch besser können als je zuvor?

Führungskräfte müssen technologisch verstehen, strategisch einordnen und menschlich führen. Wer nur verwaltet, wird ersetzt. Wer Orientierung gibt, wird gebraucht. Wir sollten als Unternehmen viel schneller die Chancen dieser Technologie erkennen und auch einsetzen. In einem globalen Marktumfeld werden wir sonst abgehängt.

performer: Der deutsche Standort steht stark in der Kritik. Viele Ihrer Kunden sind international. Führt man im Ausland anders – oder vielleicht sogar besser?

Kremer: Anders – ja. Besser – nicht pauschal. In den USA erleben wir oft mehr Entscheidungsfreude und Geschwindigkeit. In der Schweiz oder Skandinavien häufig mehr Konsensorientierung.



In Südeuropa eine stärkere Beziehungskultur. Deutschland ist extrem strukturiert, präzise und qualitätsgetrieben – manchmal aber auch zögerlich. Was wir lernen können: Mut zur Entscheidung. Fehlerkultur. Mehr unternehmerisches Denken auf allen Ebenen.

Aber wir sollten unsere Stärken nicht kleinreden. Der deutsche Mittelstand ist weltweit Vorbild – gerade in nachhaltiger Führung.

performer: Sie haben Ihr Trainingsangebot erweitert: Neben „Fit-for-LEADERSHIP“ gibt es nun „Fit-for-MANAGEMENT“. Wie unterscheiden sich die zwei Angebote und für welche Zielgruppe sind sie geeignet?

Kremer: „Fit-for-LEADERSHIP“ ist unser Fundament. Hier geht es um Selbstreflexion, Persönlichkeitsdiagnostik, Kommunikationskompetenz, Führungsgrundlagen und Führungstools. Es richtet sich an Unternehmer, Führungskräfte und Teamleiter, die ihre Wirksamkeit systematisch steigern möchten.

„Fit-for-MANAGEMENT“ ist die nächste Ebene – die Königsdisziplin.

Dort arbeiten wir mit Geschäftsführern, Vorständen und Inhabern an:

- Strategischer Unternehmensführung
- Skalierung
- Nachfolge
- Governance
- High-Level-Entscheidungsarchitektur

Während Leadership stark auf den Menschen fokussiert, geht Management stärker auf System, Struktur und strategische Hebel.

Kurz gesagt:

Leadership beantwortet die Frage „Wie führe ich Menschen?“

Management beantwortet die Frage „Wie führe ich ein Unternehmen, damit die Führungskräfte ein gutes Leadership umsetzen können.“ Beide Programme gehören zusammen!

performer: Wir bedanken uns für das sehr informative Gespräch, Herr Kremer.

FREDDY KREMER



Freddy Kremer, ehemaliges Vorstandsmitglied eines international tätigen Investmentunternehmens, ist Experte für B2B-Vertriebsstrategien. Vorherige Stationen in seiner Karriere als Führungskraft waren die Geschäftsführung in einer bundesweit tätigen Unternehmensberatung sowie die Vertriebsverantwortung als Vorstandsmitglied eines Hamburger Emissionshauses.

Er ist Autor des Bestsellers „Reich durch Beziehungen“ sowie „Fit for Success“ und gilt zudem seit langem als Spezialist für strategische Unternehmensführung.

Seine Leidenschaft für den Spitzensport machte Freddy Kremer im Jahr 2005 und 2012 zum Europameister im internationalen Automobilsport. Erfahrungen mit Extremsituationen im Automobilsport und die Erfolgsfaktoren des Spitzensports versteht Freddy Kremer präzise in die Unternehmenswelt zu transferieren.

KREMER COLLEGE
LEADERSHIP PROGRAMS

www.kremer-college.de



Rohstoffminen

Motor der modernen Wirtschaft

Ein Gastbeitrag von Dana Kallasch

Betrachtet man aktuelle Wirtschaftstrends, dominieren Schlagworte wie Künstliche Intelligenz, Energiewende, Elektromobilität oder Big Data. Hochmoderne Industrien treiben die globalen Börsen mit Unternehmen wie NVIDIA, Apple, Tesla oder Meta an. Was dabei oft übersehen wird: Diese Industrien sind in hohem Maße von Rohstoffen abhängig.

Allein NVIDIA und Apple verbrauchen jeweils rund zehn Tonnen Gold pro Jahr, Tesla etwa 10.000 Ton-

nen Lithium. Diese Rohstoffe sind jedoch keineswegs selbstverständlich verfügbar – sie müssen zunächst in Minen gewonnen werden. Rohstoffminen bilden damit einen unverzichtbaren Teil der industriellen Wertschöpfungskette und stehen am Anfang vieler High-Tech-Industrien.

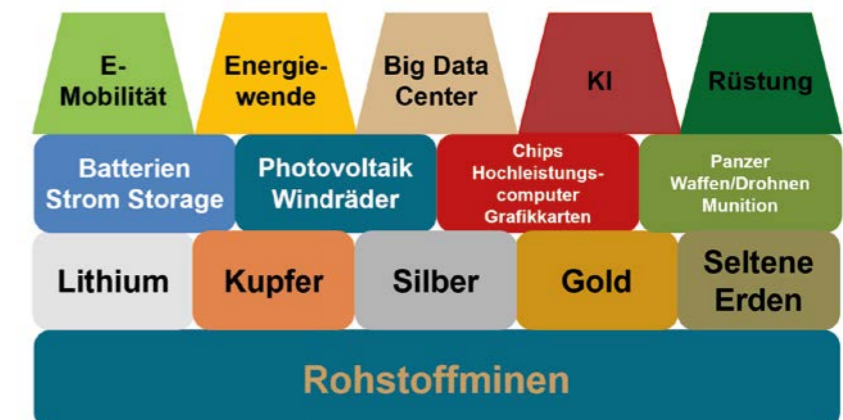
Erschwerend kommt hinzu, dass die Förderung vieler Rohstoffe bereits heute den globalen Bedarf nicht vollständig deckt. Angebotslücken werden teilweise durch Recycling oder den Abbau von Lagerbeständen geschlossen.

Fokus Branchen

Basisprodukte

Rohstoffe

Basisproduktion





Doch Rohstoffe sind nicht nur für die High-Tech-Industrie essenziell. Ein Blick auf einige zentrale Metalle zeigt ihre breite wirtschaftliche Bedeutung.

Lithium

Lithium ist ein klassischer Industrierohstoff. Rund 80 % der weltweiten Produktion werden in Batterien und Akkumulatoren eingesetzt – mit stark steigender Nachfrage durch Elektromobilität und Energiespeicher.

Darüber hinaus besitzt Lithium wichtige Materialeigenschaften: In der Glasproduktion erhöht es die Hitzebeständigkeit, etwa bei Ofensichtfenstern oder Cerankochfeldern. In der Luft- und Raumfahrt werden Aluminium-Lithium-Legierungen eingesetzt, die leichter und gleichzeitig stabiler als reines Aluminium sind. Das macht sie besonders attraktiv für gewichtssensible Bauteile.

Kupfer

Kupfer ist einer der wichtigsten Industriemetalle überhaupt. Es wird vor allem in der Bauindustrie (Rohre, Dächer), in der Stromversorgung sowie in der Elektroindustrie verwendet. Diese drei Bereiche machen rund 70 % des weltweiten Kupferverbrauchs aus.

Der restliche Bedarf entfällt unter anderem auf Elektromobilität, Elektronik und Konsumgüter. Mit dem Ausbau erneuerbarer Energien, Stromnetzen und Elektromobilität dürfte die Nachfrage weiter deutlich steigen.

Silber

Silber ist sowohl Edelmetall als auch bedeutendes Industriemetall. Neben seiner Rolle als Anlageprodukt – etwa in Form von Münzen, Barren oder Schmuck – ist es vor allem in der Industrie unverzichtbar.

Rund 42 % der Produktion werden in Elektronik und Elektrotechnik eingesetzt, weitere etwa 20 % in der Photovoltaik. Damit entfallen rund 60 % der gesamten Silbernachfrage auf industrielle Anwendungen.

Zusätzlich wird Silber aufgrund seiner antibakteriellen Eigenschaften in der Medizintechnik eingesetzt, beispielsweise in Wundversorgungsprodukten.

Seit mehreren Jahren besteht ein strukturelles Angebotsdefizit von durchschnittlich rund 80 Mio. Unzen jährlich, das bislang durch Lagerbestände ausgeglichen wird. Eine besondere Herausforderung: Rund 70 % des Silbers fallen lediglich als Nebenprodukt bei der Förderung von Gold- oder Kupfererzen an und können daher nur begrenzt gezielt gesteigert werden.

Gold

Gold gilt seit Jahrhunderten als Wertaufbewahrungsmittel. Neben privaten Investoren erwerben auch Zentralbanken jährlich große Mengen als strategische Reserve – im Durchschnitt bis zu 1.000 Tonnen pro Jahr.

Neben seiner monetären Funktion gewinnt Gold auch industriell an Bedeutung. Etwa 10 % der weltweiten Produktion fließen bereits in industrielle Anwendungen. Gold ist ein hervorragender elektrischer Leiter und zugleich korrosionsbeständig. Dadurch eignet es sich besonders für hochwertige elektronische Komponenten, etwa in Servern, Rechenzentren oder Hochleistungselektronik.

Auch in der Medizintechnik – beispielsweise bei Implantaten – sowie in der Raumfahrt, etwa als Schutzbeschichtung gegen Hitze und Strahlung, ist Gold unverzichtbar.

Investieren in Rohstoffminen

Angesichts steigender Rohstoffnachfrage stellt sich für Investoren die Frage, wie sie an dieser Entwicklung partizipieren können.

Die Commodity Capital AG hat sich seit ihrer Gründung auf Small- und Mid-Cap-Minenunternehmen spezialisiert und bietet zwei Aktienfonds mit Fokus auf diesen Sektor an.

Der **Commodity Capital Global Mining Fonds (AOYDDD)** investiert zu rund 70 % in Gold- und Silberminen. Der Fonds konnte in den vergangenen Jahren eine sehr erfolgreiche Entwicklung verzeichnen.

Der zweite von der Gesellschaft verwaltete Fonds ist der **Structured Solutions Next Generation Resources Fonds (HAFX4V)**. Der Anlageschwerpunkt liegt auf strategisch bedeutsamen Industriemetallen mit hoher Relevanz für Zukunftstechnologien, insbesondere Lithium, Kupfer und Seltene Erden. Ergänzend werden auch Edelmetalle wie Gold und Silber berücksichtigt. Der Fonds konnte in den vergangenen Jahren ebenfalls eine überzeugende Wertentwicklung erzielen.

GRAFIK 1 Commodity Capital Global Mining Fonds

	1M	6M	lfd. Jahr	1J	3J	5J	10J	seit Auflage
Performance (eff.)	8,19%	82,87%	21,18%	174,08%	190,23%	88,31%	829,34%	128,99%
Volatilität (p.a.)	34,08%	33,56%	40,05%	32,09%	26,28%	26,91%	29,24%	29,49%
Max. Drawdown	-7,27%	-13,51%	-13,51%	-17,40%	-27,17%	-60,74%	-60,74%	-88,13%
Sharpe Ratio	5,24	7,39	5,04	5,60	1,50	0,43	0,83	0,15

Quelle: Fact Sheet vom 05.03.2026, BVI Methode, Ohne Gewähr

GRAFIK 2 Structured Solutions Next Generation Resources Fonds

	1M	6M	lfd. Jahr	1J	3J	5J	10J	seit Auflage
Performance (eff.)	6,56%	84,88%	20,31%	133,12%	23,44%	45,44%	416,97%	164,17%
Volatilität (p.a.)	32,88%	35,02%	39,40%	31,04%	26,15%	26,10%	25,97%	26,61%
Max. Drawdown	-6,43%	-14,57%	-14,23%	-22,74%	-57,04%	-67,47%	-68,90%	-75,59%
Sharpe Ratio	3,89	7,21	4,81	4,37	0,16	0,22	0,66	0,21

Quelle: Fact Sheet vom 05.03.2026, BVI Methode, Ohne Gewähr

DANA KALLASCH



Gründerin und CEO Commodity Capital AG



Warum statische Portfolios in Polykrisen nicht mehr funktionieren

Ein Gastbeitrag von Tobias Gabriel

Am 28. Februar 2026 griffen die USA und Israel den Iran an. Innerhalb von Stunden war die Straße von Hormuz geschlossen, 20 Prozent des globalen Öls blockiert. Brent sprang auf über 80 Dollar, Gold überschritt 5.300 Dollar, der Stoxx 600 verlor in zwei Tagen fast fünf Prozent. Was danach passierte, war für viele Portfolios schmerzhaft: Treasury-Renditen stiegen, statt zu fallen. Die alte Logik „Aktien runter, Anleihen rauf“ versagte. Wer statisch investiert war, wurde von mehreren Seiten gleichzeitig getroffen. Und die Iran-Krise traf auf einen ohnehin fragilen Markt: KI-Aktien unter Beschuss, Software-Werte im freien Fall, ein US-Aktienmarkt so konzentriert wie seit 1932 nicht mehr.

Für Berater stellt sich eine unbequeme Frage: Was schützt eigentlich noch, wenn alles gleichzeitig fällt?

Das Ende der bequemen Diversifikation

Die klassischen Rezepte funktionieren nicht mehr zuverlässig. Der IWF zeigt, dass Aktien und Anleihen seit 2020 in Stressphasen gleichzeitig fallen. Die Grundlage von 60/40-Portfolios – die negative Korrelation – ist brüchig. Gold hat sich seit 2024 verdoppelt, weil Anleger nach Absicherung suchen, die tatsächlich funktioniert. Goldman Sachs schreibt, systematische Ansätze böten „strukturelle Vorteile, die für 2026 entscheidend sind“. Die Frage ist nicht ob, sondern wie man es anders macht.

Ein System, das sich anpasst statt vorherzusagen

Der HAC Quant STIFTUNGSFONDS wird von einem quantitativen System gesteuert – dem HAC-Pfadfindersystem mit 10 Jahren Live-Trackrecord im Markt. Kein Portfoliomanager entscheidet, ob Aktien oder

Gold übergewichtet werden. Das System beobachtet laufend Marktdaten und passt die Struktur an. Kein Autopilot, sondern ein Cockpit voller Instrumente, die zusammen ein präziseres Bild ergeben als jede Einzelmeinung. Das System investiert in Aktien, Anleihen, Gold und Rohstoffe. Die Gewichtung folgt dem Prinzip des relativen Momentums – was läuft, bekommt mehr Gewicht – optimiert unter einem strikten Schwankungsbudget. Alle Berechnungen laufen parallel über mehrere Zeitfenster und werden gemittelt. Das verhindert Hektik bei Ausreißern und Trägheit bei echten Trendwechseln.

Drei Augen sehen mehr als eins

Wie viel Aktienrisiko angemessen ist, entscheiden drei unabhängige Perspektiven: Eine bewertet das wirtschaftliche Umfeld und passt ihre Gewichtung laufend an, je nachdem welcher Faktor gerade die Märkte treibt. Die zweite misst systemischen Stress – nicht ob einzelne Märkte fallen, sondern ob die normalen Beziehungen zwischen Märkten zusammenbrechen. In der Woche nach dem Iran-Angriff ist genau dieser Indikator angesprungen. Die dritte prüft die Marktbreite auf Sektorebene und wird vorsichtig bei trügerischen Erholungsrallyes.

Die drei Perspektiven werden nicht einfach gemittelt – der Mechanismus reagiert auf Übereinstimmung und Abweichung. Stimmen alle drei überein, wird das Signal verstärkt: hohe Überzeugung, volles Engagement. Widersprechen sie sich, wird es automatisch konservativer. Der Fonds erhöht sein Aktienexposure nur, wenn mehrere unabhängige Quellen grünes Licht geben. Ein einzelner optimistischer Indikator reicht nicht – das System verlangt Konsens, bevor es offensiv wird.

Jeder Baustein arbeitet

Aktives Währungsmanagement steuert das Dollar-Exposure – in 2025 kostete der schwache Dollar Euro-Anlegern fast die Hälfte der US-Aktienrendite. Die Durationssteuerung investiert Cash-Bestände aktiv in Staatsanleihen statt auf Tagesgeld. Und die Aktiauswahl liefert ein quantitativ gefiltertes Portfolio aus 30–50 Titeln, das alle 40–60 Tage neu zusammengesetzt wird. An keiner Stelle wird Rendite verschenkt.

Warum gerade jetzt?

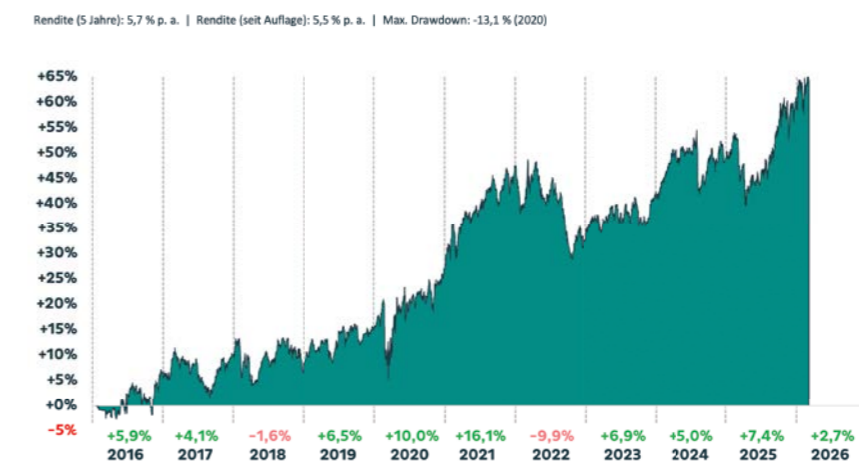
Iran-Krieg, Ölpreisschock, KI-Fragezeichen, Korrelationsbruch zwischen Aktien und Anleihen – das World Economic Forum nennt es Polykrise. Für Portfolios bedeutet das: Wer auf ein einzelnes Szenario setzt – ob Soft Landing, KI-Boom oder schnelles Kriegsende – geht eine Wette ein, die sich als teuer erweisen kann. Ein adaptives System setzt keine Wette auf ein Szenario. Es baut ein Portfolio, das verschiedene Ausgänge überleben kann.

Das heißt nicht, dass es keine Verluste geben kann. Aber die Verluste bleiben kontrolliert, weil das System an mehreren Stellen gleichzeitig reagiert: Aktienquote runter, Gold rauf, Dollar-Exposure anpassen, Absicherung aktivieren. Nicht weil ein Mensch am Freitagabend die Nachrichten liest und Montagmorgen hektisch umschichtet – sondern weil die Daten sich verändern und das System darauf reagiert.

Für Berater bietet der HAC Quant STIFTUNGSFONDS eine klare Erzählung für das Gespräch mit dem Mandanten: Kein Star-Manager, der recht haben muss. Kein statisches Modell, das auf Annahmen von gestern beruht. Sondern ein transparentes, regelbasiertes System, das in Krisenzeiten seine Aktienquote systematisch reduziert, in günstigen Phasen konsequent erhöht – und dazwischen an jeder möglichen Stelle Rendite generiert, statt sie liegenzulassen.

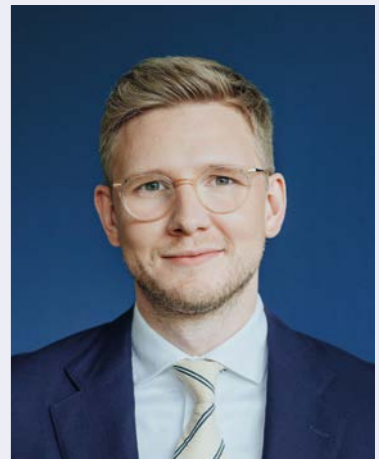
Fast 30 Jahre Vermögensverwaltungskompetenz von HAC, verbunden mit modernster quantitativer Methodik. Nicht Prognose, sondern Systematik. In einer Welt, die zunehmend unvorhersagbar wird, ist das kein Nischenansatz. Die Strategie feierte am 30.12.2025 ihr 10-jähriges erfolgreiches Jubiläum und krönte dieses Anfang März, mitten in der Krise mit einem Alltime-High!

GRAFIK 1 HAC Quant STIFTUNGSFONDS flexibel global I (WKN: A143AN)
Stand: 10.03.2026



Quelle: HAC

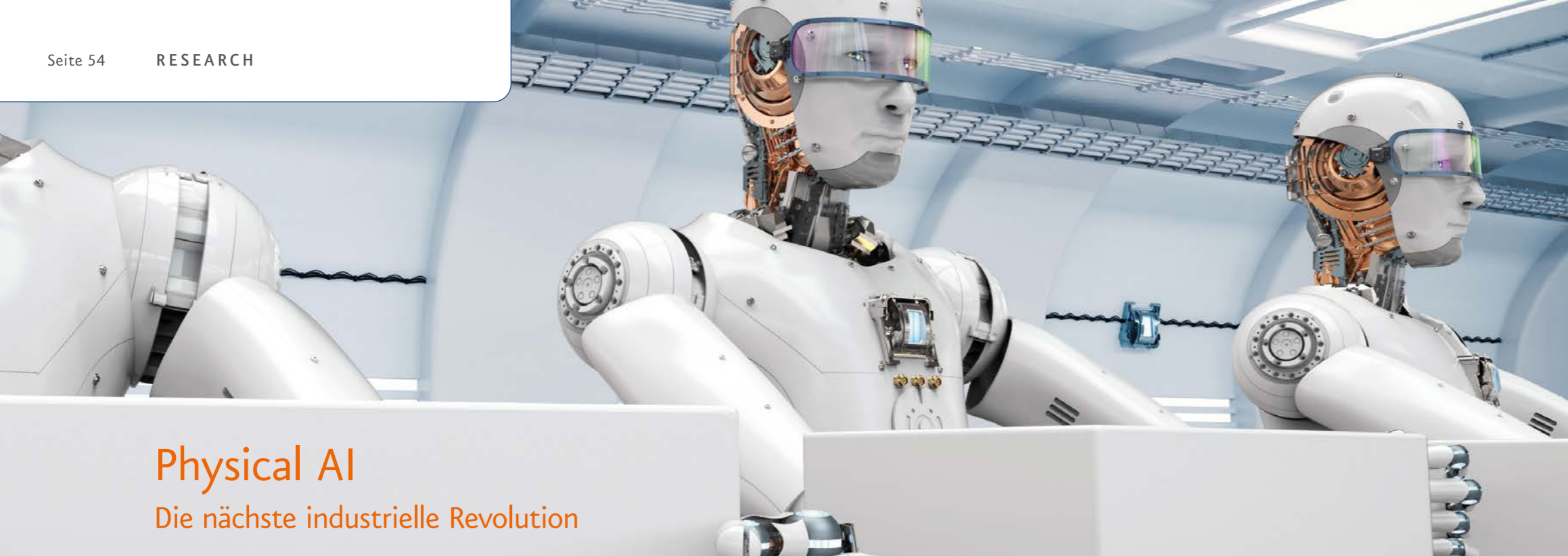
TOBIAS GABRIEL



M.Sc. Vorstand der HAC Vermögensmanagement AG aus Hamburg

Er verantwortet als Vorstand das Asset Management der HAC Vermögensmanagement AG. Sein Team verbindet datengetriebene Portfoliosteuerung mit der Verpflichtung zu Transparenz und Nachvollziehbarkeit. Neben Finanzmärkten und Finanzpsychologie faszinieren ihn Naturwissenschaften und das Strategiespiel Go – das weltweit komplexeste Brettspiel, in dem es nicht um Dominanz, sondern um die effiziente Nutzung begrenzter Ressourcen geht. Eine Parallele zur Portfoliokonstruktion, die nicht zufällig ist.

 **HAC**
Vermögensverwaltung seit 1996



Physical AI

Die nächste industrielle Revolution

Ein Gastbeitrag von Mike Glöckner

Die Robotik steht 2026 an einem Wendepunkt, der weit über klassische Maschinenbauzyklen hinausgeht. Absehbar ist eine Verschmelzung von künstlicher Intelligenz (KI), Sensorik, Daten und physischer Aktorik – der Eintritt der KI in die „Physical Economy“ (Morgan Stanley), nachdem sie zuvor vor allem die Wissensökonomie skaliert hat. Wie bei der Elektrifizierung, dem Internet oder dem Smartphone geht es um eine Basistechnologie, die ganze Branchen umbaut.

Entsprechend groß sind die Erwartungen: Morgan Stanley prognostiziert, dass sich der weltweite Robotik-Umsatz von heute rund 100 Mrd. US-Dollar bis 2035 auf etwa 2,6 Bio. US-Dollar (das 25-Fache) erhöhen wird und bis 2050 weiter auf rund 25 Bio. US-Dollar (das Zehnfache ab 2035) steigen wird. Das entspräche rund 20% des heutigen weltweiten BIP von rund 115 Billionen US-Dollar und läge damit in einer Größenordnung nahe der BIPs der größten Wirtschaftsräume (USA, China, EU).

Humanoide Roboter: Vom Labor in die industrielle Skalierung

Bei Humanoiden ist der Sprung am sichtbarsten: Noch vor wenigen Jahren waren humanoide Systeme vor allem Prestigeprojekte akademischer Labore. Heute arbeiten Dutzende Unternehmen an der industriellen Skalierung. Besonders dynamisch ist China mit über 150 Unternehmen. Die chinesische Entwicklungs- und Reformkommission hat bereits vor einer möglichen Blase gewarnt. Im März finalisiert China den neuen Fünfjahresplan,

in dem Physical AI/Embodied Intelligence als einer von sechs strategischen Schwerpunktbereichen gilt. Chinas Vorteil ist systemisch: eine starke Elektrofahrzeug- und Elektronikindustrie, staatliche Programme und eine sehr tiefe Supply Chain. Auch in der Forschung zeigt sich die Führung: In fünf Jahren wurden fast 8.000 Humanoid-Patente in China angemeldet, in den USA etwa 1.500 und beim Europäischen Patentamt 228.

Die Folge ist eine Prototypen- und Produktwelle unter anderem bei chinesischen und internationalen Anbietern. Auf der CES 2026 in Las Vegas kamen 25 der 38 Robotik-Aussteller mit Humanoid-Demonstrationen aus China (Südkorea: 6, USA: 4) – bei rund 150.000 Besuchern war dies eines der zentralen Themen. Eine Supply-Chain-Analyse von Morgan Stanley zeigt den Kostenvorteil: Die Fertigung mit Komponenten außerhalb Chinas (~131 Tsd. US-Dollar) kostet etwa dreimal so viel wie mit einer chinesischen Supply Chain (~46 Tsd. US-Dollar).

Die Einsatzfelder humanoider Systeme folgen einem klaren Muster: Sie übernehmen Aufgaben, die langweilig, gefährlich oder repetitiv sind, insbesondere in der Logistik, in Fabriken, Fulfillment-Zentren oder auf Montagebändern. JP Morgan erwartet bis 2050 mehr als eine Milliarde humanoide Einheiten, davon etwa die Hälfte im Haushalt. Unter Einbeziehung aller Robotertypen (Drohnen, autonome Fahrzeuge, Industrieroboter etc.) reichen Schätzungen bis auf 6,5 Milliarden Einheiten. Erste Serien mit vier- bis fünfstelligen Jahresstückzahlen sind für 2026 von mehreren Herstellern und Boston Dynamics angekündigt, 2027 dürfte die Skalierung weiterer Hersteller folgen.

Beim „Gehirn“ vieler Systeme dominiert derzeit NVIDIA mit Jetson- und Robotik-KI-Chips. Der Markt bleibt in Bewegung: So stellte Boston Dynamics auf der CES 2026 den neuen Atlas vor (in Partnerschaft mit Google DeepMind). Zudem wechselte der Leiter des Humanoid-Programms eines großen US-Anbieters zu Boston Dynamics. Für Anfang 2026 sind weitere Updates angekündigt. ARM gliederte sich in drei Bereiche, einer davon fokussiert sich auf Physical AI.

Autonome Fahrzeuge: Datenplattformen auf Rädern

Autonome Fahrzeuge stellen derzeit die ausgereifteste Form von Physical AI dar. Waymo (Alphabet) expandiert aggressiv und betreibt Flotten in mehreren US-Städten. Für 2026 ist eine Ausweitung auf rund 20 Städte mit etwa einer Million wöchentlichen Fahrten geplant, darunter Phoenix, San Francisco, Los Angeles und Atlanta. Laut Morgan Stanley soll die Zahl der autonom gefahrenen Meilen bis 2030 auf knapp eine Milliarde pro Jahr steigen. Dieser Datenstrom dient als Trainingsgrundlage für weitere physische KI-Systeme.

Ein großer US-Anbieter verfolgt einen konträren Ansatz: Er nutzt ausschließlich Kameras und verzichtet vollständig auf LiDAR. Dadurch werden die Hardwarekosten reduziert und die Skalierbarkeit für den Massenmarkt der Robotaxis angestrebt. Waymo hingegen setzt auf Sensorvielfalt, Redundanz und maximale Sicherheit. China dominiert auch hier: Mit einem geschätzten Anteil von rund 60 % an weltweit ausgelieferten L2+-Fahrzeugen sammelt das Land besonders viele reale Fahrdaten. Diese gelten als zentraler Rohstoff autonomer Systeme.

NVIDIA hat auf der CES 2026 eine neue Plattform für selbstfahrende Autos vorgestellt und arbeitet unter anderem seit acht Jahren mit einem deutschen Automobilhersteller zusammen. Ein neues Modell mit Level 2+ soll 2026 in den USA, Asien und Europa auf den Markt kommen. Zusätzlich bietet NVIDIA mit Omniverse eine Simulationsumgebung, in der Systeme physikalische Regeln wie Aktion und Reaktion lernen und seltene Ereignisse virtuell trainieren können. Dies stellt eine Alternative zu Milliarden realer, oft repetitiver Kilometer dar. NVIDIA ist in diesem Bereich ähnlich wie das Android-Betriebssystem für Smartphones einzuordnen – eine technisch valide Alternative zu den großen Playern auf dem Markt der selbstfahrenden Autos.

Drohnen & Air Mobility – die nächste Stufe der Autonomie

Drohnen und Low-Altitude-Robots sind kein Zukunftsthema, sondern ein bereits boomender Markt. DJI aus China (nicht börsennotiert) kontrolliert rund 70 Prozent des globalen Drohnenmarkts – eine Dominanz, die in kaum einem anderen KI-Segment existiert. Der Ukraine-Krieg hat gezeigt, wie kostengünstige, kleinteilige und fernsteuerbare Systeme klassische Militärtechnologien verändern und deren Entwicklung beschleunigen. In der zivilen Nutzung wächst die Anwendung in der Landwirtschaft (rund ein Drittel von Chinas Ackerland wird per Drohne bewirtschaftet) sowie bei Inspektionen, Vermessungen und in der Logistik.

Start-ups wie Shield AI oder Auterion arbeiten an Schwarmautonomie, was auch für autonome Verkehrssysteme und mobile Robotik relevant ist. In Deutschland ist das militärische Drohnen-Start-up Helsing aus München prominent. In der letzten Finanzierungsrunde im Juni 2025 wurde das Unternehmen mit rund 12 Mrd. Euro bewertet und zählt damit zu den fünf wertvollsten Tech-Start-ups Europas.

Logistik & Warehouse Robotics – dort, wo Robotik bereits heute profitabel ist

In der Logistik ist der ROI bereits klar sichtbar. Amazon hat das Verhältnis Mensch:Roboter von 5:1 (2017) auf nahezu 1:1 gesenkt (ca. eine Million Roboter sind im Einsatz, während 1,2 Millionen Mitarbeiter in den Lagern und der Logistik beschäftigt sind) und gilt in absoluten Zahlen als weltweit führend. Bis 2027 plant Amazon, rund 40 weitere hochautomatisierte Fulfillment-Zentren zu errichten (bisher sind es fünf).

Bis 2033 sollen 75 % der Lagerhaltung automatisiert ablaufen. Die Effizienzgewinne werden unter anderem mit rund 10 Mrd. US-Dollar pro Jahr beziffert. Auch Walmart setzt Roboter breit ein (Regalprüfung, Bodenreinigung, Kommissionierung für Pickup-Bestellungen) und will bis Ende 2026 rund 65 % der Märkte automatisiert haben.

Brain Computer Interfaces:

Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine

Brain-Computer-Interfaces (BCIs) sind wohl die extremste Variante von Physical AI für die menschliche Vorstellungskraft: die Schnittstelle zwischen Mensch und KI. Neuralink hat bis Ende 2025 zwölf Probanden Chips implantiert und berichtet von über 15.000 Stunden Nutzungsdaten. Die Perspektive reicht von medizinischen Anwendungen über kognitive Erweiterungen bis zur (Fern-)Steuerung von Robotern. China verfolgt BCIs mit einer nationalen Roadmap („NeuCyber“) bis 2030, und Morgan Stanley schätzt den US-TAM (gesamter adressierbarer Markt) für neurotechnologische Implantate bis Mitte des kommenden Jahrzehnts auf rund 400 Mrd. US-Dollar.

Big Tech:

Wettlauf um die Physical-AI-Plattformen

Unternehmen wie Meta, Google, NVIDIA und zunehmend auch Apple und Amazon investieren massiv in die Bereiche Robotik und Physical AI und erweitern ihre Teams. Auch OpenAI arbeitet an Robotern. Die Robotik eröffnet neue Wachstumsfelder und zwingt Big Tech, KI in die reale Welt zu erweitern, um nicht selbst disruptiert zu werden. Die dafür notwendigen Werkzeuge entstehen gerade: Vision-Language-Action-Modelle (zum Beispiel DeepMinds „Genie“ oder Metas „V-JEPA“), Daten realer Interaktionen (unter anderem über Metas RayBan) sowie Simulationswelten (NVIDIA) und Computing-Stacks, die als Standard für die Robotersteuerung dienen sollen. Wer diese Plattformebenen kontrolliert, wird perspektivisch Teile ganzer physischer Wertschöpfungsketten kontrollieren – ähnlich wie bei Android/iOS, nur diesmal für Roboter.

Für Anleger lassen sich drei Ebenen unterscheiden: Erstens gibt es die Entwickler und Integratoren von Robotern, zweitens die Plattformanbieter für Entwicklung, Training/Simulation und Betrieb (inklusive KI-Modelle) und drittens die spezialisierten Komponentenlieferanten in einer fragmentierten Supply Chain, zu denen beispielsweise Sensoren, Kameras, Chips, Aktuatoren und Motoren gehören.

Physical AI:

Plattformwandel mit industrieller Tragweite

Physical AI entwickelt sich zum umfassendsten, technologischen Transformationsmotor seit Jahrzehnten und wird die Weltwirtschaft neu ordnen. KI wandelt sich vom digitalen Werkzeug zum Akteur in der realen Welt: in Fabriken, auf Straßen, in der Luft – und perspektivisch im menschlichen Körper. Die stärksten Impulse kommen aus den Bereichen Humanoide, autonome Mobilität, Drohnen, Logistikautomatisierung und BCIs. An den Schnittstellen dieser Bereiche entsteht ein Ökosystem mit einem potenziellen Marktvolumen von mehreren zehn Billionen Dollar – und damit einer der bedeutendsten strukturellen Investmenttrends unserer Zeit.

Rechtliche Hinweise

Marketing-Anzeige: Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen geben die aktuelle Einschätzung der DJE Kapital AG wieder. Diese können sich jederzeit, ohne vorherige Ankündigung, ändern. Alle getroffenen Angaben sind mit Sorgfalt entsprechend dem Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Erstellung gemacht worden. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann jedoch keine Gewähr und keine Haftung übernommen werden.

MIKE GLÖCKNER



Analyst DJE Kapital AG



mediolanum
INTERNATIONAL LIFE

LANGFRISTIGE FINANZIELLE SICHERHEIT MIT EINEM DISZIPLINIERTEN UND SYSTEMATISCHEN ANSATZ

Ähnlich wie Radfahrer, die ihre Energie und Ressourcen für jede Etappe ihrer Reise richtig einteilen müssen, sollten Anleger ihre Vermögensplanung sorgfältig überdenken und die richtige Strategie für jede Lebensphase festlegen: Karriere, Familie, Eigenheim und Ruhestand.

Steigende Inflation, geopolitische Unsicherheiten und volatile Kapitalmärkte stellen uns vor Herausforderungen, aber mit der Volatilität kommen auch höhere Renditen.

Auf der MedMotion zeigen wir, wie Volatilität – mit einem langfristigen Ansatz – auch von Vorteil sein kann und was es mit dem Mediolanum Intelligent Investment Strategy Tool auf sich hat.

Einfache, effiziente Lösungen können komplexe Planungen vereinfachen und langfristige finanzielle Sicherheit schaffen.

Ob langfristige Vermögensplanung, Erbschaft oder finanzielle Sicherheit – die MedMotion bietet im April praktische Einblicke in diese komplexen Themen.

Scannen Sie
den QR-Code
für mehr Infos



Haftungsausschluss Mediolanum International Life dac („MIL“) unterliegt der Aufsicht der Central Bank of Ireland als Einrichtung, die gemäß den Verordnungen der Europäischen Union (Versicherung und Rückversicherung) von 2015 zugelassen wurde, Geschäfte im Bereich Lebensversicherungen zu tätigen. Der hierin enthaltene Kommentar gibt die Meinung von MIL wieder und kann im Laufe der Zeit Änderungen unterliegen. Diese Veröffentlichung wurde von MIL zu Informationszwecken herausgegeben und richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger. Es wird empfohlen, dass Sie sich hinsichtlich Ihrer individuellen finanziellen Situation an einen professionellen Berater wenden und sich nicht auf Material aus dieser Publikation oder den Medien verlassen. Der Inhalt dieser Publikation stellt keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf eines bestimmten Wertpapiers oder zur Verfolgung einer bestimmten Anlagestrategie dar. Eine Zusammenfassung der mit einer Anlage in den Fonds verbundenen Anlegerrechte ist auf Deutsch, Englisch, Italienisch, Spanisch und Katalanisch unter <https://www.mifl.ie/ir> erhältlich.

Bringen Sie etwas „Schweizer Handschrift“ in Ihre defensiven Depotbausteine!

In einer Welt, die immer mehr gekennzeichnet ist von autokratischer Politik, kriegerischen Auseinandersetzungen, Rohstoffknappheit und schwierigen Handelsbeziehungen, sind defensivere Depotpositionen als Ruhepol für das Gesamtvermögen unabdingbar.

Doch wem soll man sich gerade für diesen sensiblen Bereich anvertrauen? Die Frankfurter „Fondsdeuschmiede“ Patriarch hat sich dafür im benachbarten Ausland umgeschaut und empfiehlt Kunden dazu ein wenig mehr „Schweizer Sichtweise“ für Ihre Geldanlage.

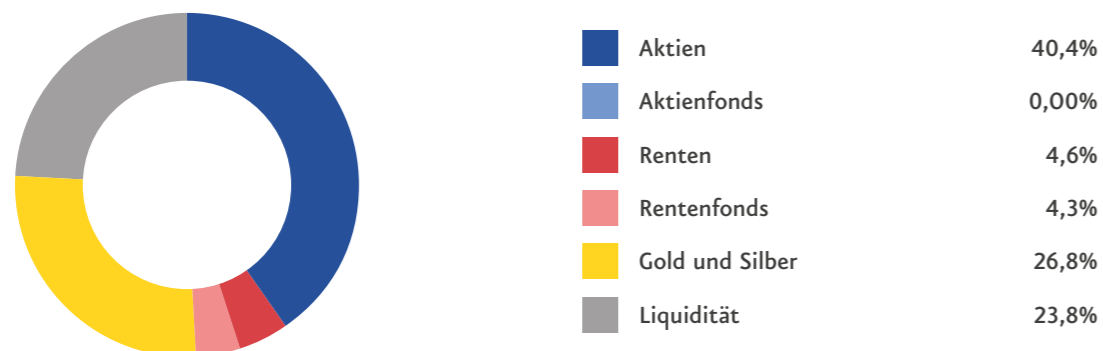
Dazu bedienen sich kooperierende Investoren der Patriarch seit jüngstem des gut 18 Jahre erfolgreich am Markt etablierten „Schnitz & Partner Global Defensiv“ Fonds (WKN: A0M1UL). Dieser beliebte, defensive Mischfonds wird seit seiner Auflage von Dr. Holger Schnitz, deutscher Vermögensverwalter in der italienischsprachigen Schweiz, beraten.

Er tut dies nicht nur äußerst erfolgreich für seine Investoren (lt. DAS INVESTMENT seit vielen Monaten der beste defensive Mischfonds), sondern auch noch aus einem ganz speziellen Blickwinkel heraus, nämlich dem eines neutralen Schweizer Kapitalanlegers.

Was ist das Erfolgskonzept?

So setzt er für seine Kunden bereits seit Jahren nicht auf Euro oder Dollar, sondern konsequent auf den Schweizer Franken. Physische Rohstoffe sind als Inflationsschutz ebenso schon immer ein Muss im Portfolio. Und natürlich darf auch für defensive Kunden zumindest ein kleiner Aktienanteil als weitere Sachwertkomponente ebenfalls nicht fehlen, überwiegend angelegt in Schweizer Qualitätswerten wie Roche, Novartis oder Nestle. Wer an diesem speziellen Ansatz partizipieren will, kann das entweder im Rahmen einer individuellen Vermögensverwaltung ab 1 Mio.€ Schweizer Franken tun, oder man investiert in den identisch gemanagten Fonds mit beliebigem Kapital.

GRAFIK 1 Schnitz & Partner Global Defensiv



Quelle: Schnitz & Partner

Ein ungewöhnlicher Ansatz, der sich aber bestens auszahlt

Dieser Exotenstatus in einem ansonsten durch den polarisierenden Wettbewerb zwischen den USA, Asien und Europa geprägten Weltbild ist den Investoren sehr gut bekommen und lässt auch für die Zukunft hoffen, wie der nachfolgende Vergleich mit den anderen defensiven Wettbewerbern über die letzten 5 Jahre zeigt. Starke 10,88% p.a. nach laufenden Spesen brachte der Fonds über diese Periode (Stichtag 28.2.26) seinen konservativen Anlegern ein und damit gut das fünffache Ergebnis (!) seiner Mitbewerber, egal ob Dach- oder Mischfonds.

Absolut herausragend dabei die Performance im Jahr 2025 mit beinahe unglaublichen +29% für einen konservativen Mischfonds. Doch aufgepasst – 2025 profitierte der Fonds aufgrund seiner jahrelangen Positionierung indirekt auch vom starken Rohstoffboom. Somit ein Ausnahmeergebnis, was auf keinen Fall hochgerechnet werden sollte.

Kostolany's Lehren umgesetzt

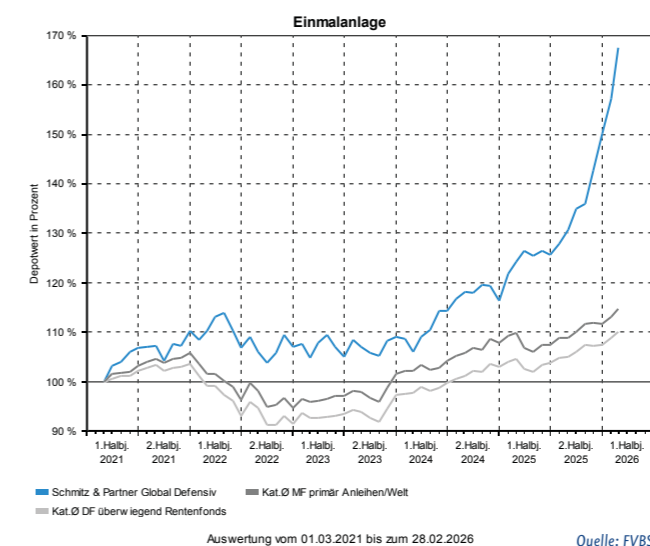
Doch es ist nicht nur die „Schweizer Brille“, die den Schnitz & Partner Global Defensiv so besonders macht. Man erkennt auch deutlich die Handschrift des früheren Börsengroßmeisters André Kostolany in der Philosophie von Fondsberater Holger Schnitz. Das ist kein Zufall, denn Schnitz hat Jahre unter dem Börsenaltmeister als Zögling verbracht und die goldenen Regeln der Kapitalanlage fest verinnerlicht. Von diesem Wissen profitieren er und die im Fonds investierten Kunden heute noch massiv.

Wer also für die eigene Vermögensstruktur nicht ausschließlich auf die Offensive setzt, kommt an dem von Holger Schnitz beratenen Fonds eigentlich gar nicht vorbei, was auch zwei weitere beeindruckende Zahlen bestätigen. In 18 Jahren war das schlechteste Jahresergebnis des Fonds lediglich -6%. Hinzu kommt, dass die Schwankungsbreite des Fonds über alle Laufzeitperioden bei nur ca. 7% zusätzlich äußerst niedrig liegt.

Verständlich, denn Schweizer Handschrift bedeutet auch kein Kapitalwachstum um jeden Preis. Der Kapitalerhalt steht immer noch an erster Stelle.

Der Fonds ist einfach ein angenehm anderer Vermögensbaustein, den verständlicherweise immer mehr Anleger aufgrund seiner Andersartigkeit als Basisinvestment oder Beimischung für Ihr Depot sehr schätzen.

GRAFIK 2 Schnitz & Partner Global Defensiv über 5 Jahre



DR. HOLGER SCHNITZ



Vorstand
Schnitz & Partner AG

Die richtige Fondsauswahl in einer Police hat nichts mit Glück zu tun

Fortlaufende Nachberatung von Fondspolice endgültig sicher machen

Ein Gastbeitrag von Matthias Wiegel und Thorsten Dorn

Spätestens seit der IDD (Insurance Distribution Directive) im Jahr 2018 ist die permanente anlassbezogene Nachberatungspflicht für einmal vermittelte Fondspolice fest verankert. Insbesondere mit Blick auf die in der Police getätigte Fondsauswahl.

Und wer diesen Sachverhalt bisher als Versicherungsmakler auf die leichte Schulter genommen haben möge, dem sei gesagt, dass über diesen Sachverhalt seitdem reihenweise Kundenklagen gegen Vermittler Recht erhielten, da in den Rechtstreiten die Vermittlerseite auf Nachfrage zu dem Nachberatungsthema nichts liefern konnte, obwohl genau dafür auf der anderen Seite Bestandsprovisionen aus dem Vertrag bezogen wurden.

Ein wichtiges, aber zugleich schwieriges Thema, da der vom europäischen Gesetzgeber gewünschte Nachberatungsaufwand für den normalen Versicherungsvermittler ohne technische Hilfestellung eigentlich nicht zu stemmen ist. Doch über die Spezialisten der Firma Sam ist nun Hilfe in Sicht, wie nachfolgend Thorsten Dorn und Matthias Wiegel erläutern.

Fondspolice haben als Vehikel für die Altersvorsorge die klassische Lebensversicherung längst abgelöst. Aktuell sind mehr als 200 Mrd. Assets in fondsgebundenen Versicherungen und den dort hinterlegten Fonds investiert.

Wie sich beispielsweise bei Immobilien der Fokus auf die Lage richtet, steht bei Investmentprodukten im

Versicherungsmantel die Qualität der Anlage im Fokus. Das gilt selbstverständlich auch für Fondspolice in Form von Rentenversicherungen, um insbesondere die Renditeerwartungen der Kunden gemäß ihrer individuellen Risikobereitschaft zu erfüllen.

Die Investmentqualität einer Fondspolice entscheidet wesentlich darüber, ob und wie Versorgungs- und Vermögensziele der Kunden erreicht werden oder nicht. Der langfristige Investmenterfolg hat dabei wenig mit Zufall, Glück oder dem richtigen Zeitpunkt zu tun, sondern eben primär mit der richtigen Kombination und Gewichtung von Anlageklassen, sowie den Auswahlmöglichkeiten von Fonds und den damit zu besetzenden Assetklassen in den jeweiligen Versicherungstarifen.

Das Team von sam hat bereits vor mehr als fünf Jahren erstmals den unabhängigen und jährlich erscheinenden „Fondspolicebericht“ veröffentlicht, um die Leistungsfähigkeit der wichtigsten Tarife fondsgebundener privater Rentenversicherungen auszuwerten und vergleichbar zu machen. Hier werden aktuell die 20 wichtigsten Tarife privater, fondsgebundener Rentenversicherungen auf deren Investmentqualität hin analysiert. Der „Fondspolicebericht“ zeigt erstmals auf, welche Fondspolice-Tarife für welche Kundenprofile besonders geeignet sind und welche Fondspolice aus Investmentsicht die besten sind. Insbesondere wird überprüft, wie sich die Ergebnisse jeweils optimierter Portfolios pro Tarif hinsichtlich durchschnittlicher, erwartbarer Renditen und Verlustrisiken unterscheiden.

Online-Investmentplattform für Fondspolice „samperform“ für Vermittler

Um die Ergebnisse der Studien des Fondspolicebericht vertriebslich und in der Beratung umsetzen zu können, hat sam eine onlinebasierte Lösung zur einfachen, individuellen Portfolioerstellung in Fondspolice für die Einzelnutzung durch Vermittler entwickelt. Die Anwendung „samperform“ ermöglicht somit erstmals die Erstellung individueller Portfolios in den Polices inklusive Risiko- und ESG-Profilung, Dokumentation und automatischer, jährlicher Überprüfung.

Der Investmentansatz basiert auf den Regeln und Methoden einer Strategischen Asset Allokation (SAA). Hierfür kommt unter anderem die Analysemethode Maximum Drawdown Optimization (MDDO) zum Einsatz.

Dabei wird das Risiko nicht, wie sonst üblich, mit Volatilität gleichgesetzt, sondern mit dem leichter verständlichen, maximal möglichen Kursverlust über ein Jahr. Insofern geht es darum, das Investmentportfolio so zu optimieren, dass es die Renditeerwartung ansteuert und gleichzeitig das Risiko des jeweiligen Kundenprofils minimiert wird.

Diese Anwendung ist mittlerweile bei einigen Versicherern wie z.B. ERGO, Helvetia, InterRisk, Liechtenstein Life oder LV 1871 im Rahmen der jeweiligen Tarifsoftware nutzbar.

Kostenlose Service-Plattform „Performance Factory“ für Fondspoliceberatung

Mit der „Performance-Factory“ ist im November des vergangenen Jahres eine weitere, kostenfreie Service-Plattform an den Start gegangen, die Maklern und Vermittlern erstmals kundenindividuelle Portfoliovorschläge für die jeweiligen Fondspolice-Tarife liefert. Die „Performance-Factory“ versteht sich als eine innovative Initiative zur Stärkung der Fondspoliceberatung im Altersvorsorgemarkt und ist eine digitale Plattform für eine zukunftsgerichtete, investment- und renditeorientierte Vorsorgeberatung.

Auch in der „Performance-Factory“ ist die Basis für die Erstellung der Portfoliovorschläge eine Strategische Asset Allokation (SAA), die durchschnittlich erwartbare Renditen ausweist. Damit findet auch hier erstmals ein Plausibilitätscheck statt, ob das individuelle Investment der Kunden deren Erwartungen erfüllt und das individuelle Risikobudget einhält.

Die neue Plattform bündelt viele Services der modernen Altersvorsorgeberatung mit Fondspolice in einem Workflow: Geeignetheitsprüfung, Risiko- und ESG-Profilung, KI-gestützter Investment-Check, Vergleich Direktinvestment vs. Fondspolice, Optimierung und Dokumentation des Zielfortfolios.

Mit der „Performance Factory“, „samperform“ und dem Fondspolicebericht, unterstützt das Team von sam den Maklermarkt durch eine neuartige Infrastruktur, die Beratung, Portfolioqualität und Rechtssicherheit zusammenbringt.

Clevere Versicherungsvermittler sollten daher unbedingt einmal checken, welche populären Altтарife von den diversen Versicherungsgesellschaften bereits mit ihrem damaligen Investmentuniversum in den elektronischen Tools von Sam verfügbar sind und über welche Häuser sie dazu Zugang in Sachen künftiger, pflegeleichter Nachbetreuung erhalten.

MATTHIAS WIEGEL



Partner
Smart Asset Management Service GmbH

THORSTEN DORN



Geschäftsführer
Smart Asset Management Service GmbH

Orientierung statt Fake-News:

Wie wissenschaftliche Fakten die Finanzberatung stärken

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner, traurig, aber wahr, wir leben in Zeiten von „Fake-News“. Ablesbar an einer Vielzahl von Aspekten. So grübelt beispielsweise der europäische Regulator im Rahmen seiner Marketingvorschriften MaComp schon lange, wie man der Masse an sogenannten „Experten und Influencern“ im Social Media Bereich Herr werden kann, sodass die Vielzahl an dort gegebenen „Finanztipps“ zumindest einen gewissen Seriositätsstandard und Wahrheitsgehalt erfüllen. Ein zweites Beispiel ist die Diskussion um die Echtheit von Fotos im KI-Zeitalter, um wirklich nur zwei Themenbereiche zu nennen.

Dieses Problem greift natürlich auch stark auf den Bereich der Finanzberatung durch. Kunden ebenso wie Berater fragen sich bei dem stark marketinggetriebenen Informationsdschungel zurecht, welchen Informationen von dritter Seite sie wirklich bedingungslos für das gemeinsame Analysegespräch vertrauen können und ob diese dann auf tatsächlich zuvor geprüften Fakten fundieren.

Eine Challenge, dem das junge Unternehmen sonares mit seinem Portal rund um ausschließlich wissenschaftlich belegte „Science-Facts“ den Kampf angesagt hat. Wer sich als Berater dort für seine Kunden bedient (was bereits als Service von ersten Versicherungskonzernen zur Verfügung gestellt wird), kann sicher sein, auf Tools und Content zurückzugreifen, die ausschließlich aus wissenschaftlichen Veröffentlichungen stammen bzw. von ihnen abgeleitet sind. Doch lassen wir Dr. Nina Weber, CSO (Chief Scientific Officer) von sonares selbst berichten.

Vom Produkt zur Einordnung – warum interaktive Wissenschaft die Beratung neu strukturiert

Beratung verändert sich leise, aber grundlegend. Informationen sind heutzutage jederzeit verfügbar – Vergleichsportale, Blogs und Social Media liefern Details in Sekunden. Das Problem dabei: klassische Inhalte informieren, führen aber selten zu echter Auseinandersetzung. Viele Berater erleben, dass Kunden zwar mit viel Vorwissen ins Gespräch kommen, aber oft keine klare Einordnung ihrer eigenen Situation haben.



So verschiebt sich der Einstieg ins Gespräch immer häufiger weg von der Produktvorstellung hin zur gemeinsamen Einordnung der individuellen Risikosituation oder Lebensphase des Kunden. Der Mehrwert der Beratung liegt weniger im Zugang zu Wissen, sondern in dessen persönlicher Einordnung. Wer Risiken, Versorgungslücken oder Lebenssituationen individuell greifbar macht, schafft Relevanz - und damit Gesprächsbereitschaft.

Genau hier setzt sonares an. Als wissenschaftlicher Dienst entwickeln wir evidenzbasierte, interaktive Rechenmodelle – die sonares ScienceFacts. Sie entstehen in Zusammenarbeit mit einem interdisziplinären Netzwerk aus Fachwissenschaftlern, werden methodisch sauber hergeleitet und regelmäßig aktualisiert. Die klare Trennung zwischen wissenschaftlicher Einordnung und Produktvertrieb sorgt für Glaubwürdigkeit in einem Markt, der sensibel auf werbliche Überzeichnung reagiert.

Wie das in der Praxis wirkt, zeigt sich beispielhaft an zwei ScienceFacts aus dem sonares ScienceHub. Themen wie Berufsunfähigkeit oder Altersvorsorge bleiben für viele Kunden lange schwer greifbar – insbesondere, solange sie nicht auf die eigene Situation heruntergebrochen werden.

Der Rentenlückenrechner mit Sparbetrags-Fokus macht aus einer abstrakten Vorsorgedebatte eine konkrete Zielgröße. Nutzer erhalten eine personalisierte Berechnung ihrer voraussichtlichen Versorgungslücke und sehen zugleich, welcher monatliche Sparbeitrag notwendig wäre, um ein gewünschtes Rentenniveau zu erreichen. Für Berater entsteht dadurch ein strukturierter Gesprächseinstieg. Das Gespräch beginnt mit einer individuellen Zahl und nicht mit einem Produkt. Anschlussoptionen in Richtung betriebliche Altersvorsorge, fondsgebundene Lösungen oder private Vorsorge ergeben sich logisch aus der berechneten Zielgröße. Die persönliche Erkenntnis schafft einen Moment hoher Aufmerksamkeit. Genau dieser Moment erhöht die Bereitschaft für vertiefende Gespräche.

Der Berufsunfähigkeitsrechner verfolgt einen ähnlichen Ansatz. Statt Tarife zu vergleichen, ordnet er das individuelle Risiko, berufsunfähig zu werden, realistisch ein. Nutzer erkennen, welche finanziellen Auswirkungen eine längere Erwerbsunfähigkeit hätte und wie sich ihr persönliches Risikoprofil darstellt. Für den Vertrieb bedeutet das: Sensibilisierung vor Produktdiskussion. Die Bedarfsermittlung wird nachvollziehbar und faktenbasiert. Sobald ein Kunde eine individuelle Einschätzung oder Berechnung vor sich sieht, entsteht häufig ein ganz anderer Gesprächseinstieg – weniger erklärend, mehr gemeinsam analysierend. Die spätere Produktauswahl wirkt folgerichtig statt aufgesetzt.

Diese Art von ScienceFacts verändert die Qualität von Kundenkontakten. Statische Inhalte informieren, interaktive Anwendungen aktivieren. Wer selbst Angaben macht und Szenarien durchspielt, setzt sich intensiver mit einem Thema auseinander; Gespräche starten auf einem höheren, inhaltlichen Niveau. Besonders relevant ist der Zeitpunkt unmittelbar nach der individuellen Auswertung. In diesem Augenblick ist die Relevanz hergestellt, die Aufmerksamkeit hoch und die Offenheit für Terminangebote oder weiterführende Beratung besonders ausgeprägt.

Digitale Tools ersetzen keine Beratung, können aber helfen, Gespräche vorzustrukturieren und komplexe Themen vorab verständlicher zu machen – ähnlich wie ein vorbereitender Fragebogen, nur interaktiver und persönlicher. Gleichzeitig entstehen durch freiwillige Eingaben belastbare Insights. Diese Daten beruhen auf bewusster Interaktion und geben Aufschluss über Interessen, Risikowahrnehmungen und Lebenssituationen, wodurch eine qualitativ neue Basis für Segmentierung und Ansprache entsteht.

Der sonares ScienceHub, in dem alle sonares Rechenmodelle zu finden sind, umfasst inzwischen fast 200 unterschiedliche ScienceFacts. Neben Altersvorsorge und Einkommensabsicherung finden sich dort ScienceFacts zu Gesundheit, Karriere, Immobilien, Familie und Lifestyle-Themen. Damit stellt der ScienceHub eine erweiterte Grundlage für eine ganzheitlich gedachte Beratung bereit, die entlang realer Lebenssituationen ansetzen kann, nicht nur entlang einzelner Produktparten. Diese Entwicklung steht für einen breiteren Markttrend: Statt ausschließlich Informationen zu präsentieren, entwickeln sich viele Beratungsgespräche zunehmend zu einem gemeinsamen Analyseprozess zwischen Berater und Kunde. Persönliche Erkenntnisse treten an die Stelle allgemeiner Produktargumentation. Interaktive, wissenschaftlich fundierte Formate erhöhen Engagement und Gesprächsqualität, weil sie Orientierung schaffen, bevor Lösungen präsentiert werden.

Doch wie lassen sich solche Erkenntnismomente systematisch in Akquise, Kundenbindung und Beratung integrieren? Mit den ScienceFacts bietet sonares eine strukturierte, wissenschaftlich fundierte Infrastruktur, die genau an diesem Punkt ansetzt – als Vorbereitung, als Gesprächsöffner und als Brücke zwischen Information und Entscheidung. Interaktive und personalisierte Formate entwickeln sich zunehmend zu einem festen Bestandteil moderner Beratungsarchitektur. Wer Orientierung schafft, bevor Lösungen präsentiert werden, stärkt Gesprächsqualität, Vertrauen und Abschlusswahrscheinlichkeit gleichermaßen.

Schön, wenn es in unsicheren und bewegten Zeiten doch immer wieder Felsen in der Brandung gibt, an denen man sich in Sachen fundierte Beratungsqualität ausrichten kann. Eine tolle Initiative, die man zum Einsatz im zukünftigen Beratungsalltag einfach nur empfehlen kann. Danke an sonares und Frau Dr. Weber für diese hilfreiche Idee.

Ihr Dirk Fischer
Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH

NINA WEBER



sonares



ScienceFacts selbst ausprobieren
Kostenfreie Registrierung



4 Ausschüttungen
pro Jahr.

4 Prozent garantiert –
auch in schwachen
Börsenphasen.

WKN: HAFX6R
www.div-4.de

