DEUTSCHLANDS UNABHÄNGIGES MAGAZIN FÜR ANLAGEBERATUNG

FONDS professionell

JETZT ANMELDEN
INVESTMENTFORUM
FONDS professionell
SACHWERTE
22. SEPTEMBER 2025
FRANKFURT

VERTRIEB
Königswege-Chef Stefan Gierschke verrät sein Erfolgsrezept

25 SEITEN EXTRA
So punkten Berater mit Know-how rund ums Thema Erben und Verschenken

MARKT & STRATEGIE
- Manager im Kreuzverhör: Morgan Stanley Global Brands
- Wo lohnt sich aktives Management?
- Cat Bonds bereichern das Depot
- VV-Fonds im Crashtest
- Rüstungsinvestments

»Stagflation in Sicht«

Ludovic Subran wacht als Investmentchef der Allianz über 750 Milliarden Euro. Hier erläutert er, was Donald Trump den Märkten antut – und wie Europa reagieren sollte.

KI-VERORDNUNG
Welche Regeln jetzt auf Vermittler zukommen

KARRIERE
Diese Banken werben mit Extra-Urlaub

FONDSPOLICEN
Die Managed Depots der Versicherer im Überblick

SACHWERTE
Neue Fondsratings beleben den Markt

Ausgabe 2 | 2025 ››› EUR 5,80

FONDS professionell | Ausgabe 2|2025
DEUTSCHLANDS UNABHÄNGIGES MAGAZIN FÜR ANLAGEBERATUNG
FONDS professionell

Eyb & Wallwitz: **Kristina Bambach** verrät, wie sie ihren Weg ins Fondsmanagement fand **118**

Vererben und Verschenken: 25 Extra-Seiten über ein Topthema für Finanzberater ... ab **294**

Morgan Stanley IM: **Bruno Paulson**, Manager des Global Brands, im Kreuzverhör **76**

COVERFOTO: © SEBASTIAN WIDMANN

STANDARDS

Brief der Herausgeber **4**
Editorial **11**
News & Products **12**
Letzte Seite **418**

MARKT & STRATEGIE

Morgan Stanley IM: Milliardenmanager **Bruno Paulson** im Kreuzverhör **76**

VV-Fonds: Wie die großen Mischfonds mit dem jüngsten Börsenbeben zurechtkamen **84**

Degroof Petercam AM: **Dries Dury** und **Matthew Welch** im ESG-Analysegespräch ... **98**

Rüstung I: Europa rüstet auf – die Fondsbranche reagiert mit zahlreichen Neuauflagen **106**

Rüstung II: Gehören Waffen ins Portfolio? So positionieren sich die Asset Manager ... **112**

Eyb & Wallwitz: **Kristina Bambach** verrät, wie sie ihren Weg ins Portfoliomanagement fand **118**

Performance: Aktiv gemanagte Fonds scheitern oft am Index. Besser passiv investieren? ... **124**

Studie: Wirklich aktives Management erhöht die Erfolgsquote von Fonds deutlich **130**

»COVER | Allianz: Chefvolkswirt **Ludovic Subran** über die Folgen der US-Politik **136**

Quant-Strategien: Werden etablierte Modelle bald durch KI-Ansätze verdrängt? **142**

Alternative Investments: Cat Bonds liefern trotz vieler Naturkatastrophen hohe Renditen ... **148**

Schwellenländeranleihen: Zölle und Dollarrisiko dämpfen das an sich große Potenzial **154**

Skandinavien: Innovation und Stabilität machen den Norden für Anleger attraktiv **160**

Berkshire Hathaway: **Warren Buffett** verabschiedet sich nach einer Ära des Erfolgs ... **164**

Top- & Flopfonds: Welcher globale Aktienfonds überzeugt – und welcher nicht **170**

Mountain-View Awards: Der Datenspezialist hat wieder 100.000 Anteilsklassen analysiert ... **172**

Mittelzu- und -abflüsse: Europa-Fonds verbuchen nach langer Flaute erste Zuflüsse ... **178**

DEUTSCHER FONDSPREIS: Wie sich die ausgezeichneten Manager derzeit schlagen ... **182**

Neu am Markt: Die Redaktion stellt neu aufgelegte Fonds mit Länderfokus vor **188**

Fondstipps: USA oder Europa? Wo die Investmenthäuser jetzt Chancen sehen **196**

SACHWERTE

Hansainvest: Chef **Ludger Wibbeke** über ELTIFs als Wachstumsfeld für Service-KVGen **208**

Zinspolitik: Die drohende Inflation belastet nicht nur Immobilien, sondern alle Sachwerte ... **216**

Büroinvestments: Trotz Gegenwind bleibt das Segment für Investoren im Fokus **222**

Soravia: Firmenchef **Erwin Soravia** äußert sich zur Misere um die One-Group-Papiere **230**

Immobilienverrentung: Der Markt boomt, doch einige Modelle bleiben umstritten **234**

Ratings: Die Analysemethoden der Agenturen zur Bewertung von Private-Market-Fonds **240**

Sachwertradar: Zwei neue ELTIFs im Vergleich – plus neue Investments im Überblick **244**

FONDS & VERSICHERUNG

Rentenversicherung: Chefin **Gundula Roßbach** über die Zukunft des Umlagesystems **250**

Lebensversicherung: Trotz höherer Verzinsung bleibt die Fondspolice die erste Wahl **256**

Fondspolicen: Viele Versicherer bieten gemanagte Depots an. Ein Überblick **262**

Nettopolicen: Verbraucher entscheiden sich oft irrational gegen preiswertere Tarife **266**

Indexpolicen: Die einstigen Hoffnungsträger sind heute weitgehend vergessen **268**

Pflegeversicherung: Der Reformdruck wächst, private Absicherung gewinnt an Bedeutung **274**

VERTRIEB & PRAXIS

Königswege: Geschäftsführer **Stefan Gierschke** verrät das Konzept hinter dem Erfolg **278**

Maklerpools: Die Konditionen der wichtigsten Servicegesellschaften **284**

Haftungsdach: Der große Überblick über die wichtigsten Dienstleister **286**

Finmenco: Wie **Josip Vrbic** sein Maklerhaus mit modernen IT-Tools zum Erfolg führte **288**

FOTO: © CHRISTOPH HEMMERICH | EYB & WALLWITZ, ALEXIS SCHOLTZ | PEOPLEIMAGES.COM | ADOBESTOCK.COM, NIGEL DICKINSON | MORGAN STANLEY

»COVER | Ludovic Subran | Allianz: Der Chefvolkswirt und neue Investmentchef über den Plan von US-Präsident Donald Trump, dessen Folgen für die Weltwirtschaft und die Frage, wie Europa darauf reagieren sollte **136**

SPEZIAL: VERERBEN & VERSCHENKEN

Auftakt: Der große Überblick über 25 Seiten rund ums Vererben und Verschenken **294**

Daten und Fakten: Eine Grafik-Doppelseite mit vielen Zahlen rund ums Erben **296**

Grundlagen: Was Finanzberater über Testamente, Erbfolge und Co. wissen sollten ... **298**

Berufsbild und Weiterbildung: Vom Vermittler zum Estate Planner – so geht's **304**

Fondspolicen: Manche Tarife wurden extra für die Erbschaftsplanung optimiert **308**

Nießbrauch: Wertpapiere geschickt verschenken und damit Steuern sparen **312**

Sachwerte: Erbschaftsteuer sparen mit Immobilien und geschlossenen Fonds **316**

Gemeinnützige Stiftungen: Mit dem Erbe einen guten Zweck unterstützen **320**

Erwachsenenadoption: Eine Entscheidung fürs Leben, nicht nur für den Fiskus **326**

Urteile: Ausgewählte Entscheidungen, die Finanzberater kennen sollten..... **330**

Nachhaltigkeit: Wie Unternehmen den Einfluss der ESG-Investoren bewerten **336**

Amundi: Wie Deutschlandchef **Christian Pellis** bei Anlegern punkten will **340**

Cross-Border-Markt: Im grenzüberschreitenden Fondsvertrieb liegt Europa voran **346**

Ci Fund Solutions: Ein neuer Fondsdienstleister greift die etablierten Service-KVGen an... **348**

Negotiation Advisory: **Katharina Weber** über Fallstricke bei Übernahmeverhandlungen... **352**

Private Markets: Warum die Privatmärkte für Asset Manager so verlockend sind **354**

M&G: Konzernchef **Andrea Rossi** über seine Ziele und wie er diese erreichen will **362**

Finanzmarktdaten: Die Fondsbranche schlägt wegen teurer Börsendaten Alarm **368**

ETFs: Der Passiv-Boom verändert die Märkte. Das birgt kaum beachtete Risiken **372**

Fondsfrauen: Der Jubiläumsgipfel zeigt, wie viel Gender Diversity wirklich bewirken kann ... **378**

BANK & FONDS

Sparda-Bank West: Vorstandschef **Andreas Lösing** über neue Realitäten im Banking ... **382**

Freie Sparkassen: Was steckt hinter dieser seltenen Spezies im Sektor?..... **388**

Personalwesen: Mehr Urlaub soll helfen, den Fachkräftemangel in Banken zu lindern ... **394**

Digitalisierung: Warum Banken jetzt liefern müssen, bevor andere sie überholen **400**

STEUER & RECHT

KI-Verordnung: Der AI Act verpflichtet Makler zum sorgsamen Umgang mit KI-Systemen **406**

Koalitionsvertrag: Diese Punkte sind für Berater und Vermittler besonders relevant **410**

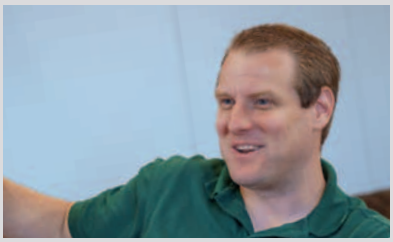
Researchkosten: Die Aufsicht will die strikte Trennung von Analyse und Handel lockern **414**

FONDS professionell »Gespräch

Christian Pellis | Amundi: „Wir sind auf dem Weg zum Wealth Powerhouse“ **340**

Andrea Rossi | M&G: „Haben noch einiges vor im Segment der Privatmärkte“ **362**

Gundula Roßbach | DRV: „Rentenkürzungen sind gesetzlich ausgeschlossen“..... **250**



Stefan Gierschke | Königswege: „Viele neue Partner kommen selbst auf uns zu“..... **278**

Andreas Lösing | Sparda-Bank West: „Unsere ‚Saugnäpfe‘ sind im Markt“..... **382**

FOTO: © SEBASTIAN WIDMANN | ALLIANZ, CHRISTOPH HEMMERICH I AMUNDI, CHRISTOPH HEMMERICH I M&G, CHRISTIAN KRUPPA I DEUTSCHE RENTENVERSICHERUNG I DRV, NIKOLA HAUBNER I KÖNIGSWEGE, CORNELIS GOLLHARDT I SPARDA

In Eigentum zu wohnen, ist für viele gleichermaßen Traum und Lebenswerk. Was tun, wenn im Alter das gesamte Vermögen in der Immobilie steckt? Eine wachsende Branche bietet vielfältige Antworten an.

Fremde vier Wände

Der Markt der **Immobilienverrentung** wird immer bekannter. Die einzelnen Modelle sind aber nicht selbsterklärend, wie ein Streit zwischen Anbietern und dem Verbraucherschutz zeigt.

Mit verschiedenen Modellen der Immobilienverrentung kann das in Wohnimmobilien gebundene Kapital freigesetzt werden, ohne dass man ausziehen muss. Insbesondere für Senioren, deren Vermögen zu einem Großteil in ihrer eigenen Immobilie steckt, können die Angebote interessante Perspektiven bieten. Der zunehmende Erfolg der Branche rief allerdings auch den Verbraucherschutz auf den Plan.

Doch wie groß ist der Markt überhaupt? Der Bundesverband Immobilienverrentung (BVIV) veröffentlicht regelmäßig Zahlen, aufgeteilt in die Segmente Teilverkauf und Leibrente. Beim Teilverkauf veräußern Eigentümer nur einen Anteil ihrer Immobilie – in der Regel bis zu 50 Prozent – und können gegen eine Entgeltzahlung die gesamte Immobilie weiterhin bewohnen. Bei der Leibrente wechselt die Immobilie komplett den Eigentümer, der Verkäufer erhält dafür eine Einmalzahlung, eine regelmäßige Rente oder eine Kombination daraus (siehe Schaubild auf Seite 238).

Marktzahlen

Für den Bereich Teilverkauf dokumentiert der BVIV die Transaktionen von rund 1.000 Immobilien mit einem durchschnittlichen Marktwert von 493.000 Euro. Davon erwarben die Teilkäufer im Schnitt einen 42-prozentigen Anteil. Der Verband hält auf sich, über seine Mitglieder des Bereichs Teilverkauf etwa 90 Prozent des Marktes abzudecken. Der durchschnittliche Teilverkäufer war im Jahr 2024 etwa 66 Jahre alt. Im Segment Leibrente kam es zu 150 Transaktionen mit Kunden, die durchschnittlich 76 Jahre, also zehn Jahre älter waren. Der durchschnittliche Immobilienwert betrug 582.000 Euro.

»Es ist unerträglich, wenn Teilverkäufer ihr Eigentum an dem Grundstücksrest verlieren.«

Aus dem Protokoll der VSMK

Große Vorhaben

Die Immobilienverrenter konnten ihre Bekanntheit steigern und mit größeren Vorhaben von sich reden machen. Einer davon ist die GNIW Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft, die das Modell Rückmietverkauf anbietet, bei dem Senioren ihre Immobilie verkaufen und sogleich wieder zurückmieten. Anfang des Jahres schloss die GNIW eine Vertriebspartnerschaft mit Wüstenrot Immobilien, einer Tochterfirma der Bausparkasse mit rund 3.000 angeschlossenen Maklern. „Während der Verkauf mit Auszug nicht für alle Hauseigentümer eine Option ist, können die Wüstenrot-Makler nun eine Alternative vorschlagen, die den Bewohnern Flexibilität und notwendiges Kapital beschafft“, erklärt Geschäftsführer Henryk Seeger.

Von der Reife des Segments zeugt auch, dass der Hamburger Teilverkaufanbieter Hausvorteil, der größtenteils dem Family Office Infinitas Capital gehört, einen Börsengang anstrebt. Der dafür an Bord geholte Vorstand Sören Ploschke sagt: „Die Unterstützung durch Infinitas verschafft uns eine solide Finanzierung und einen

FOTO: © BERNA NAMOGLU | STOCK.ADOBE.COM

Henryk Seeger, GNIW: „Der Verkauf mit Auszug ist nicht für alle Hauseigentümer eine Option. Wüstenrot-Makler können nun eine Alternative vorschlagen."

Sören Ploschke, Hausvorteil: „Die Unterstützung durch Infinitas verschafft uns eine solide Finanzierung und einen langfristig orientierten Investor."

langfristig orientierten Ankerinvestor – ein großer Vorteil beim Börsengang, der unserer Ansicht nach sowohl für Privatanleger als auch institutionelle Investoren eine attraktive Gelegenheit darstellt."

Unter Beobachtung

In den vergangenen zwei Jahren hat sich auch der Verbraucherschutz verstärkt mit Teilverkaufmodellen beschäftigt und verschiedene Themen bei der Verbraucherschutzministerkonferenz (VSMK) adressieren können. Laut Protokoll ihrer letzten Sitzung im Juni 2024 fordert die VSMK beispielsweise, dass Kosten transparenter dargestellt werden müssten. Kosten können für den Teilverkäufer einer Immobilie auf mehreren Ebenen anfallen: Ankaufsnebenkosten, Nutzungsentgelte, Instandhaltung und schließlich beim Verkauf der Gesamtimmobilie. Auch könne es passieren, stellte die VSMK fest, dass die im Haus verbliebenen Teilverkäufer im Fall einer Insolvenz des Teilkäufers Opfer einer Zwangsvollstreckung werden, wenn nämlich der Teilkäufer seinen Kaufpreis über eine Bank finanziert, die sich in der Regel eine Grundschuld am gesamten Grundstück eintragen lässt. „Dies ist unerträglich", heißt es im Protokoll der Konferenz. Die Verbraucherschutzminister riefen die Bundesregierung dazu auf, insbesondere sicherzustellen, dass Teilverkäufer in diesem Fall nicht auch noch „ihr Eigentum an dem Grundstücksrest verlieren". Insgesamt solle der Gesetzgeber einen rechtlichen Rahmen für diesen Markt schaffen.

Handlungsbedarf war ausgemacht, und der Sachverständigenrat für Verbraucherfragen gab ein juristisches Gutachten in Auftrag. „Aus unserer Sicht hätte es darin insbesondere um verpflichtende Bestandteile in der Beratung gehen sollen, damit sichergestellt ist, dass alle Beteiligten ihren Informationspflichten nachkommen, Vorlauffristen der Vertragsversendung klar geregelt sind und die Anbieter auf ein Mindestmaß an Transparenz verpflichtet werden", sagt BVIV-Vorstand Thomas Weiss. Letztlich herausgekommen sei jedoch weniger ein wissenschaftliches Gutachten, sondern eher ein Positionspapier zweier Autoren, die sich mit früheren Publikationen schon klar als Kritiker des Teilverkaufs positioniert hätten.

»Die Mitglieder haben sich verpflichtet, Qualitätskriterien in den Verträgen umzusetzen.«

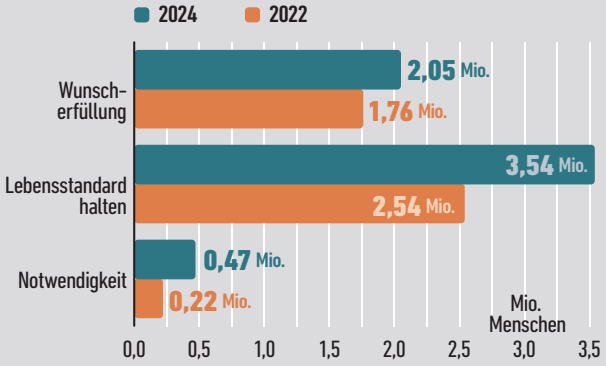
Thomas Weiss, BVIV

Darlehensverhältnis

In ihrem Gutachten kommen die Juraprofessoren Beate Gsell und Markus Artz zur Erkenntnis, dass es sich beim Teilverkauf nicht nur um ein „besonders teures, kompliziertes und mit spezifischen Risiken verbundenes Modell der Liquiditätsbeschaffung" handelt, sondern um ein erlaubnispflichtiges Verbraucherdarlehen, „weil sich der Teilkäufer darlehenstypisch die Mindest-

Wachsende Zielgruppe

Motive für eine Immobilienverrentung*



Absicherung im Alter und Investitionen in das eigene Zuhause werden für Senioren immer wichtiger.

* Umfragewerte auf ganz Deutschland hochgerechnet | Quelle: GIK, B4P 2024

FOTO: © GNIW, HAUSVORTEIL

Thomas Weiss, BVIV: „Es muss sichergestellt sein, dass alle Beteiligten ihren Informationspflichten nachkommen."

Christian Kuppig, EV Liquid Home: „Ziel war es zu prüfen, ob es für den Teilverkauf gesonderter Regelungen zum Schutze des Verbrauchers bedarf."

rückgewähr des Kaufpreises versprechen lässt, ohne zugleich das kauftypische Risiko einer Wertsenkung zu übernehmen". Weil keiner der Anbieter über eine Erlaubnis nach Kreditwesengesetz verfügt, wäre dem Geschäftsmodell die Grundlage entzogen.

Widerstand aus der Branche

Die Branche ist aufgebracht. „Die Autoren haben in ihrem Gutachten beschrieben, warum sie der Meinung sind, dass es sich beim Teilverkaufmodell um ein Verbraucherdarlehensgeschäft handelt. Ziel war es aber zu prüfen, ob es für den Immobilienteilverkauf gesonderter Regelungen zum Schutze des Verbrauchers bedarf", sagt Christian Kuppig, Geschäftsführer des Teilverkaufanbieters EV Liquid Home.

Bei mehreren Anbietern wurde seit 2023 die Vertragsgestaltung von der Bafin geprüft. Sie haben jeweils schriftliche Bescheinigungen vorliegen, dass die auf der Basis dieser Musterverträge eingegangenen Geschäftsbeziehungen nicht unter das Kreditwesengesetz fallen. Das findet in dem Gutachten keine Erwähnung.

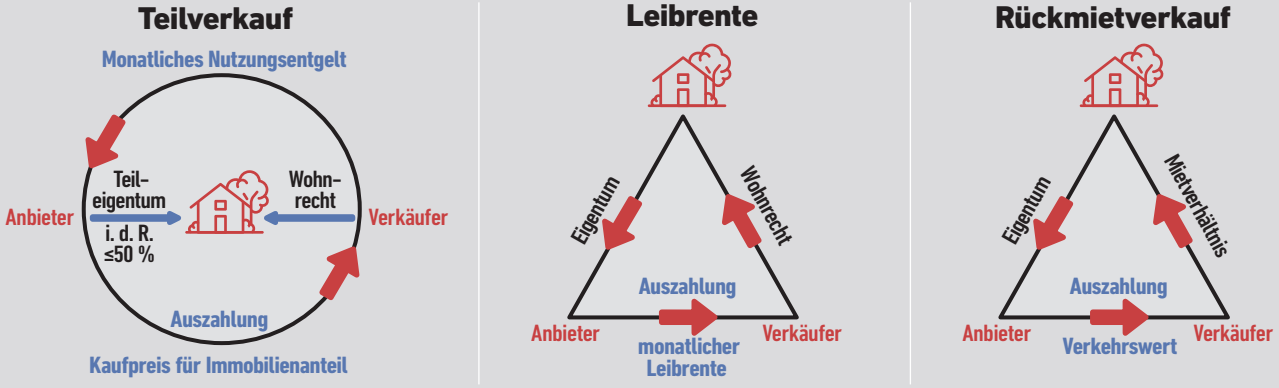
Der BVIV macht geltend, bereits viel Eigeninitiative im Sinne des Verbraucherschutzes entwickelt zu haben. „Die Verbandsmitglieder haben sich verpflichtet, verschiedene Qualitätskriterien in den Verträgen umzusetzen, etwa von einer Befristung abzusehen, um eine klare Abgrenzung zu einem Darlehen darstellen zu können", erläutert Weiss. Im Sinne einer Qualitätsverbesserung in der Beratung hat der Verband außerdem einen Zertifikatslehrgang mit dem Berliner Bildungsdienstleister Going Public initiiert. TILMAN WELTHER FP

»Der Rückmietverkauf verschafft den Bewohnern Flexibilität und notwendiges Kapital.«

Henryk Seeger, GNIW

Betongold verflüssigen

Verschiedene Immobilienverrentungsmodelle



Ein juristisches Gutachten qualifiziert den Teilverkauf als Darlehensverhältnis. Die Branche hält dagegen.

Quelle: Anbieter | Grafik: FONDS professionell

FOTO: © VOBAHOME | BVIV, THOMAS LEIDIG | EV LIQUID HOME