



DIGEST

Top Story – Seiten 1 bis 4

Der **EXXECNEWS**-Report über ELTIF-Reporting: „Transparent, aber nicht a prima vista ...“

Wie ELTIFs ihren Anlegern über die Fonds-Performance berichten. Mit einer Übersicht ihrer Reporting-Pflichten von **Rechtsanwalt Jens Kretzschmann** und einem Editorial von **EXXECNEWS**-Herausgeber **Dr. Dieter E. Jansen**. ♦

Produkte – Seite 5

Anleihen

reconcept begibt eine WindEnergie-Anleihe. Und **Finexity** startet Plattform für tokenisierte Infrastruktur-Anleihen. ♦

Investmentfonds

Deka mit zwei aktiv gemanagten Themenfonds. Und **Janus Henderson** baut Private-Credit-Angebot aus. ♦

From the Desk – Seite 6

Max Dachs, neuer Vertriebs-Geschäftsführer der **WIDE-Gruppe**, fragt, ob digitaler Kapitalanlage-Vertrieb die persönliche Beratung verdrängt. ♦

Unternehmen – Seite 7

Neue KVG

Die asuco-Gruppe stellt sich mit der **azm Investment GmbH**, der eigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG), neu auf. **EXXECNEWS** sprach mit Geschäftsführer **Paul Schloz** über Motivation und Ziele der Neugründung. ♦

Neuordnung im Vertrieb

SwissLife Deutschland erwirbt die **Telis Gruppe**. Und **germanBroker** und **Charta Börse** fusionieren. ♦

Karriere

Neue Aufgaben für **Oliver Lang**, HEP Vertrieb GmbH, **Dr. Ulf Spessert**, OVB Holding, und **Peter Reichel**, ODDO BHF. ♦

Märkte/Assetklassen – Seite 8

Märkte in Bewegung. **Shopping-Center** werden immer größer, beobachtet das **EHI Retail Institute**. Auch Bundeswehr und Zulieferer benötigen mehr Fläche – Defence Properties entwickeln sich zum Wachstumsmarkt, ergibt eine Analyse von **Aengevelt Immobilien**. **Geopolitische Unsicherheit** herrscht auf dem europäischen Private-Equity-Markt, stellt das Beratungsunternehmen **Alvarez & Marsal** in einer Untersuchung fest. ♦

Für Sie gelesen – Seite 9

Investmentgesellschaft **Capital Group** analysiert globale Ausschüttungen: Die Dividenden steigen weltweit auf Rekordhoch. Und Family Offices setzen auf Resilienz – Ergebnis einer Studie des Vermögensverwalter **UBS**. ♦

*** TOP STORY

ELTIF-Reporting:

„Transparent, aber nicht a prima vista ...“

Wie erfolgreich sich Kapitalanlagen entwickelt haben, kann nur im Nachhinein beurteilt werden – durch (testierte) Jahresabschlüsse. Und die müssen den Investoren zur Verfügung stehen. Kein Problem bei deutschen alternativen Investmentfonds (AIF). Als inländische Unter-

nehmen müssen die Jahresberichte der Kapitalverwaltungsgesellschaften und ihrer Fonds im Bundesanzeiger und Unternehmensregister veröffentlicht werden. Die aktuellen und historischen Berichte sind auf einem Blick auch in den DFPA-Infopools einsehbar.

Wie sieht es aber bei den ELTIFs aus, den European Long Term Investment Funds, die durch die „ELTIF-2.0-Verordnung“ im wachsendem Umfang auch privaten Anlegern zugänglich sind?

Zur Dimension: Europaweit verwalteten ELTIFs **Ende vergangenen Jahres rund 34 Milliarden Euro**. So die unabhängige Ratingagentur Scope: Deutsche Investoren hätten **rund 4,4 Milliarden Euro in ELTIFs angelegt**. **klimaVest**, der größte in Deutschland angebotene ELTIF, berichtet ein Fondsvolumen von knapp 1,8 Milliarden Euro. Über 30.000 Anleger hätten in den Fonds investiert, so der **klimaVest-Jahresbericht 2024/2025**, was einer durchschnittlichen Anlagesumme pro Anleger von 60.000 Euro entspräche. Über die Zahl der Anleger, die bislang in ELTIFs investiert haben, und deren durchschnittliche Anlagesumme gibt es derzeit keine veröffentlichten Zahlen. Bei einer – angenommenen Durchschnittsanlage von 25.000 Euro wären dies beachtliche rund 175.000 Anleger (eine KI-Abfrage schätzt die Anlegerzahl „im niedrigen sechsstelligen Bereich“). Bis Ende 2028 sei ein europäisches Marktvolumen zwischen 70 und 80 Milliarden Euro realistisch, schätzt Scope – mit einigen Hunderttausend Anlegern.

Zum ELTIF-Reporting-Report: Wie und wo müssen ELTIFs Anlegern über ihre Entwicklung, ihre Ergebnisse, ihre Anlageperformance Rechenschaft ablegen? **EXXECNEWS** fragte Rechtsanwalt **Jens Kretzschmann** von der Berlin Kanzlei YPOG. Seine Übersicht lesen Sie auf Seite 4 dieser Ausgabe: Jahresberichte sind verpflichtend, Halbjahresberichte und sonstige unterjährige Fondsinformationen häufig, aber freiwillig. Jahresberichte sind Anlegern auf Wunsch schriftlich zu übermitteln – oder stehen abrufbar auf den ELTIF-Websites zur Verfügung.

EXXECNEWS machte die Probe aufs Exempel und untersuchte die Berichterstattung von fünf ausgewählten ELTIFs – der Commerzbank-Gruppe zurechenbare Erneuerbare-Energie-Fonds, einem Private-Equity-Fonds von HansaInvest, eine der größten Kapitalverwaltungsgesellschaften Deutschlands, und zwei Infrastruktur-ELTIFs von SwissLife und der genossenschaftlichen Union Investment.

nehmen müssen die Jahresberichte der Kapitalverwaltungsgesellschaften und ihrer Fonds im Bundesanzeiger und Unternehmensregister veröffentlicht werden. Die aktuellen und historischen Berichte sind auf einem Blick auch in den DFPA-Infopools einsehbar.

Das Ergebnis: Die untersuchten Websites präsentieren umfassende und aktuelle Informationen über die Performance ihrer jeweiligen ELTIFs.

Ein großer Unterschied zu den deutschen AIF: Bei ihnen obliegt die Bewertung des Vermögens unabhängigen Gutachtern – insbesondere bei Immobilien. Dagegen erfolgt bei den untersuchten ELTIFs die Bewertung durch den AIFM, durch die Verwaltungsgesellschaft des Fonds. **EXXECNEWS** sieht darin durchaus das Potenzial für Interessenkonflikte.

Die Berichterstattung über die Jahresberichte der ELTIFs wird künftig Bestandteil der Berichterstattung von **EXXECNEWS** und auf **DFPA** darstellen – auch im Vergleich zu den ursprünglichen Verkaufsunterlagen wie Prospekt und Basisinformationsblatt.

Es folgt die Zusammenfassung der Performance-Berichterstattung der fünf untersuchten ELTIFs:



AC One Planet ELTIF

Neben Halbjahres- und Jahresberichten informiert der AC One Planet ELTIF, ein ELTIF der Assetklasse „Erneuerbare Energien“, seine Anleger auf seiner Website <https://www.ac-one-planet-eltif.de/> auch durch monatliche Newsletter und Factsheets. Sie berichten über das aktuelle Fondsvermögen, die Wertentwicklung und das aktuelle Anlage-Portfolio. **Alle bisher erschienenen Ausgaben wurden veröffentlicht** und zum Download bereitgestellt.

Bislang wurden der Halbjahresbericht 2024 (bis 30. Juni 2024), der Jahresbericht 2024 (bis 31. Dezember 2024) und der Halbjahresbericht 2025 (bis 30. Juni 2025) auf der Website des ELTIF veröffentlicht.

Jahresbericht Er enthält den Bericht des Portfoliomanagers, der Aquila Capital Investmentgesellschaft mbH, Zweigniederlassung Luxemburg, und den Bericht des Abschlussprüfers, der KPMG Audit S.à.r.l.,
Fortsetzung auf Seite 2



Simon Laier, Senior Fund Manager AC One Planet ELTIF

Foto: Unternehmen



*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

Luxembourg, sowie den **Jahresabschluss mit der Vermögensübersicht**, die Ertrags- und Aufwandsrechnung, die Aufstellung und Entwicklung der Anteile und ihres Nettoinventarwertes (NAV) und die Erläuterungen zum Jahresabschluss.

Neben **Makro-Parametern** wie die Entwicklung des europäischen Strommarktes beschreibt der Bericht des Portfoliomanagers detailliert auf die Portfolio-Zusammensetzung und Fonds-Aktivitäten. **So entfielen 51 Prozent der Investitionen auf Batteriespeicher, 19 Prozent auf Wind- und 18 Prozent auf Solar-Investments.** Frankreich mit 37 Prozent der dort getätigten Investitionen und Deutschland mit 36 Prozent dominierten die geografische Verteilung der Investments. Seit dem Fonds-Start habe der Fonds eine Rendite von 4,6 Prozent (gemäß der BVI-Methode) erzielt, schließt der Bericht.

Die Vermögensübersicht zum Ende des Jahres 2024 weist in den wesentlichen Positionen **Forderungen gegenüber verbundene Unternehmen** in Höhe von 107,9 Millionen Euro und Schuldverschreibungen in Höhe von 19,5 Millionen Euro aus. Bei dem verbundenen Unternehmen handelt es sich um die **One Planet Investment S.à.r.l. („Holdco“)**, deren alleiniger Anteilseigner der ELTIF ist. Zugrunde liegt eine Kreditlinie, die mit 7,5 Prozent jährlich verzinst wird. Ohne dass dies im Jahresbericht 2024 ausdrücklich vermerkt wurde, agiert Holdco als **Zwischengesellschaft für die beschriebenen ELTIF-Investitionen**. Die Schuldverschreibungen wurden in Höhe von 18,5 Millionen Euro von der Emittentin Condor Projects VI S.à.r.l. erworben.

Bewertung

Der Nettoinventarwert (NAV) wurde im Jahresbericht 2024 mit rund 132 Millionen Euro ausgewiesen, was einem NAV von 104,6 Euro für Anteile der Klasse OIF S und 101,08 der Klasse OIF R entspricht. Die Vermögenswerte des ELTIF wurden „gemäß der Bewertungsrichtlinie des Fonds **zum Zeitwert (Fair Value) bewertet**, der vom AIFM sorgfältig und nach Treu und Glauben geschätzt“. AIFM des Fonds ist die luxemburgische Kapitalverwaltungsgesellschaft Alter Domus Management Company S.A. mit derzeit rund 3,9 Billionen US-Dollar unter Verwaltung.

Die Vermögensübersicht, vergleichbar einer Bilanz, weist wesentliche Vermögensgegenstände (Mehrheitsbeteiligungen und Forderungen an Gesellschaften) in Höhe von 1,67 Milliarden Euro aus. Im **Beteiligungsverzeichnis, integraler Bestandteil des Jahresabschlusses**, werden diese detailliert erläutert. Das Nettofondsvermögen wurde mit knapp 1,67 Milliarden Euro ermittelt, was einem Anteilswert von 110,48 Euro pro Anteil entspricht.

Bewertung

Die Bewertung der Vermögensgegenstände erfolgt gemäß den **Grundsätzen für die Kurs- und Preisfeststellung der Bewertungsrichtlinie der Verwaltungsgesellschaft**. Anteile an verbundenen Unternehmen, Beteiligungen, Wertpapieren und sonstigen Finanzinstrumenten des Anlagevermögens werden bei der erstmaligen Erfassung mit den Anschaffungskosten einschließlich der Nebenkosten angesetzt. Die Folgebewertung bildet den beizulegenden **Zeitwert (Fair Value)** ab.



Timo Werner, Fondmanager des klimaVest ELTIF

Zum Zwecke der Bewertung von Vermögenswerten im Infrastruktursektor, Immobilien, Mobilien und vergleichbaren Rechten bestellt die Verwaltungsgesellschaft einen **unabhängigen Sachverständigen**. Der vom unabhängigen Sachverständigen erstellte Bewertungsnachweis (Gutachten oder Bewertungsdokumentation) wird vom Bewertungsausschuss der Gesellschaft plausibilisiert beziehungsweise validiert und bildet die Grundlage für die Bewertung des Vermögensgegenstandes. Die Gesellschaft nimmt die Bewertung **eigenverantwortlich durch ihren Bewertungsausschuss** vor – auf Grundlage des vom unabhängigen Sachverständigen erstellten Bewertungsnachweises.



klimaVest ELTIF

Hinsichtlich der Entwicklung des klimaVest ELTIF, ebenfalls ein ELTIF der Assetklasse „Erneuerbare Energien“, gibt seine Website <https://klimavest.de/> neben dem „Fondsfactsheet 04/2026“ die Jahres- und Halbjahresberichte vom 01. September 2023 bis zum 28. Februar 2026 wieder. Im „Archiv“ können die **Berichte bis 2021** zurückverfolgt werden. Verwaltet wird der ELTIF von der luxemburgischen Kapitalverwaltungsgesellschaft (AIFM) Commerz Real Fund Management S.à.r.l.; Anlageberater ist die Commerz Real AG, Wiesbaden.

Das „Fondsfactsheet 04/2026“ gibt einen aktuellen Überblick über den ELTIF mit seinem **Fondsvermögen von 1.784,63 Millionen Euro** und sein Anlageportfolio: 36,2 Prozent der Investitionen entfällt auf den Sektor „Wind onshore“ und 24,9 Prozent auf Stromnetz-Investments. Regional liegt der Schwerpunkt mit 42,4 Prozent in Deutschland, gefolgt von Finnland mit 20,5 Prozent.

Jahresbericht

Der Bericht der Geschäftsführung im Jahresbericht umfasst 30 Seiten und geht detailliert auf die **Portfoliostruktur und die Fondsaktivitäten** ein. Betont wird die Markterschließung in Irland und Frankreich wie auch die Fortschritte bei Projektentwicklungen in Spanien, Schweden und Deutschland. Bestehende Anlagen erzeugten 1.161,52 GWh Energie, was der **Stromversorgung von 235.526 Haushalten** pro Jahr entspräche. Alle Investments wurden zum Stichtag indirekt über Beteiligungsgesellschaften gehalten.

Zum Stichtag des Jahresberichts 2024/2025 (31. August 2025) betrug die Bruttoliquiditätsquote des klimaVest 24,56 Prozent des Nettofondsvermögens. Bei einem **Gesamtkreditvolumen** von 502,5 Millionen Euro, verteilt auf 17 Bankkredite, weist der ELTIF eine Fremdfinanzierungsquote von 22,9 Prozent auf. Tabellarisch erläutert das Vermögenswertverzeichnis detailliert die 43 Anlagen (32 davon Windparks) des klimaVest ELTIF.



Porta Equity ELTIF

Die Website www.portaequity.de des Anlageberaters Porta Equity vermittelt keine für die Entwicklung des Porta Equity ELTIF, ein ELTIF der Assetklasse „Private Equity“, relevanten Information. Diese sind über die Website der Kapitalverwaltungsgesellschaft HansaInvest <https://fondswelt.hansainvest.com/de/fonds/details/3777> erhältlich. Neben den Verkaufsunterlagen (Prospekt und Basisinformationsblatt) stehen dort ein Factsheet zum Fonds sowie der Jahresbericht zum 31. März 2025 und der Halbjahresbericht zum 30. September 2025 zum Download zur Verfügung. Verwaltet wird der ELTIF **von der luxemburgischen Kapitalverwaltungsgesellschaft (AIFM) HansaInvest Lux S.A.; Anlageberater ist die Porta Equity GmbH, Schwäbisch Hall.**

Das Factsheet (Stand: 30. April 2026) vermittelt einen Fonds-Überblick und weist neben anderen Fonds-Kennziffern und insbesondere Hinweise auf Laufzeit und Rückgabemöglichkeiten ein **Gesamtfondsvermögen in Höhe von 7,56 Millionen Euro** aus. Kurz beschrieben wird auch der Fondsberater Dr. Christof Schindwein, Geschäftsführer der Porta Equity GmbH.



Dr. Christof Schindwein, Fondsberater und Geschäftsführer der Porta Equity GmbH

Jahresbericht

Ausweislich des Jahresberichtes wurden **zwei Zielfondsinvestitionen** vorgenommen, nämlich in den „RCP Direct IV“, ein von RCP Advisors aufgelegter US-amerikanischer Co-Investmentfonds, in Höhe von 5,1 Millionen US-Dollar und in den „Unigestion Direct III SCS-SICAV-RAIF – Global Compart-

Fortsetzung auf Seite 3

*** TOP STORY

ment“ in Höhe von 1,0 Millionen Euro. Der „Unigestion“ investiert in Unternehmen, die in **sieben langfristigen Themenbereichen** tätig sind, darunter Energiewende, Ernährung, Gesundheitswesen, Ressourceneffizienz und Zukunft der Arbeit.

81,24 Prozent der Vermögensaufstellung entfallen auf die vorge-nommenen Investments, 39,44 Prozent auf Liquiditätsanlagen. Die **Fremdfinanzierungsquote wird im Jahresbericht mit 24,04 Prozent** ausgewiesen. Das Nettofondsvermögen wurde im Jah-resbericht (Stand: 31. März 2025) mit knapp 6,9 Millionen Euro ermittelt, was einem NAV pro Anteil von 106,53 Euro entsprach (Anteilsklasse P).

Bewertung

Börsennotierte oder an anderen regulierten Märkten gehandelte Wertpapiere oder Anlageinstrumente werden anhand des aktuellen verfügbaren veröffentlichten Börsen- oder Marktwerts bewertet; Investments in Zielfonds werden anhand der **letzten jeweils ver-fügbaren Bewertung des Zielfonds** (abzüglich latenter Steuern) bewertet, der von der Verwaltungsgesellschaft sorgfältig und nach Treu und Glauben geschätzt.



SwissLife Privado Infrastructure ELTIF

Seine Website <https://de.privado-infrastructure.com/de/home.html> beschreibt umfassend den SwissLife Privado Infrastructure ELTIF der Assetklasse „Infrastructure“. Neben diversem Marketingmateri-al, Prospekt und Basisinformationsblatt, dem Halbjahresbericht per 30. Juni 2025 und dem **Jahresbericht per 31. Dezember 2025 (beides nur in englischer Sprache)** sind „Quarterly News“ und Fonds-Factsheets abrufbereit. Angeboten wird der ELTIF von Swiss Life Asset Managers Luxembourg; Anlageberater ist die Swiss Life Asset Management AG.

Das Factsheet (Anteilsklasse A EUR per 30. April 2026) vermittelt den aktuellen Überblick über den ELTIF: So beläuft sich das **Net-tofondsvermögen (NAV) auf 238,2 Millionen Euro**, was einem NAV pro Anteil von 112,0 Euro entspräche. Schwerpunkte der Investitionen sind der Bereich Soziale Infrastruktur (28,63 Prozent), Kommunikation (27,56 Prozent) und Transport (17,68 Prozent). Genannt wer-den die **wichtigsten Invest-ment-Holdings, teilweise auf einer „look-through-basis“**, bei denen die Unter-nahmen benannt werden, die über Zwischengesellschaften eingegangen wurden. So zählt mit 13,83 Prozent des Netto-vermögens die Beteiligung an dem „Swiss Life Funds (LUX) ESG Global Infrastructure Op-portunities III“ zu den größten Holdings des ELTIFs.



Holger Matheis, CEO von SwissLife Asset Managers Deutschland

Jahresbericht

Der Jahresabschluss umfasst Vermögensübersicht („**Statement of Net Assets**“), die Ertrags- und Aufwandsrechnung („**Statement of Operations**“), die Entwicklung des Nettoinventarwertes (NAV) („Statement of Change in Net Assets“) und die Erläuterungen

zum Jahresabschluss („Notes to the Financial Statements“). Die Bewertung der Vermögensgegenstände, ihr „fair value“, wird durch den AIFM, der Verwaltungsgesellschaft Swiss Life Asset Managers Luxembourg nach Treu und Glauben vorgenommen.



UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF

Die Website des UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF https://www.union-investment.de/fonds/uniprivatmarkt_infrastruktur_eltif-LU2669726957-fonds-A3ETCS/?portrait=4 (Stand: 30. April 2026) gibt bereits einen aktuellen Überblick über den ELTIF: Die mit seinem **Fondsvermögen von aktuell 283,91 Millionen Euro** im Wesentlichen über Co-Investments gehaltenen Infrastruktur-investitionen haben ihren Schwerpunkt mit 26,13 Prozent im Bereich Versorgung, mit 21,68 Prozent im Bereich Transport und mit 18,35 Prozent im Bereich Energie.

Verwaltet wird der UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF von der **Union Investment Luxemburg S.A.**; als Anlageberater für die illiquiden Investments agiert die **Mercer Alternatives AG, Zürich**, ein global tätiger Spe-zialist für alternative Anlagen. Neben den Verkaufsunterlagen stellt die Website den Jah-resbericht per 30. Juni 2025 und einen Halbjahresbericht per 31. Dezember 2025 zum Download zur Verfügung.

Jahresbericht

Der Jahresbericht umfasst neben dem Bericht des AIFM, der Verwaltungsgesellschaft Union Investment Luxemburg S.A. unter anderem die erforderliche Vermögensaufstellung, die Er-trags- und Aufwandsrechnung, die Ermittlung des Nettofondsvermögens und gibt eine **Übersicht über die gezeichneten Investitionen**. Zum Stichtag 30. Juni 2025 wurden 49,68 Prozent des Fondsvermögens als Bankgutha-ben gehalten.

Bewertung

Die Infrastruktur-Investments werden zum **Zeitwert auf Ba-sis des Nettoinventarwertes** des letzten verfügbaren Capital Account Statements der Zielfonds und Co-Investments, gegebe-nenfalls unter Berücksichtigung von Kapitalflüssen zwischen dem Datum des Capital Account Statements und dem Bewertungs-stichtag, bewertet.

Abschlussprüfung

Die Jahresabschlüsse des AC One Planet ELTIF, des klimaVest EL-TIF und des Porta Equity ELTIF wurden vom Abschlussprüfer, dem „réviseur d’entreprises agréé“, KPMG Audit S.à.r.l., Luxembourg, ohne Einschränkungen bestätigt: Sie würden „ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage“ vermitteln. Dasselbe Testat erteilte PricewaterhouseCoopers Assurance, Société coopérative, Luxembourg, die die Abschlüsse des SwissLife Privado Infrastructure ELTIF und des UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF prüften. ♦

Fortsetzung auf Seite 4



Jeffrey Dissmann, Leiter Investments Mercer Deutschland GmbH

Foto: Unternehmen

Foto: Unternehmen



Der Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche
www.dfpa.info

*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 3

Publizitätspflichten in Deutschland vertriebener ELTIF

Ohne vorherige Veröffentlichung eines Prospekts dürfen ELTIF-Anteile in der Europäischen Union nicht vertrieben werden; für den Vertrieb an Kleinanleger ist zusätzlich ein Basisinformationsblatt (KID) nach der PRIIPs-Verordnung erforderlich.

Prospekt und Basisinformationsblatt (KID)

Der **Prospekt** muss unmissverständlich auf Illiquidität, Laufzeitende, Rückgaberechte, Ausschüttungsgrundsätze, Absicherungspolitik und die **Risiken von Sachwertanlagen** hinweisen. Alle direkt oder indirekt vom Anleger zu tragenden Kosten in Errichtungskosten, Erwerbskosten, Verwaltungs- und erfolgsabhängige Kosten, Vertriebskosten sowie sonstige Kosten sind im Prospekt zu gliedern und das Gesamtkostenverhältnis auszuweisen.

Das **KID** ist vor dem Vertrieb an Kleinanleger zu erstellen und diesen rechtzeitig vor Vertragsschluss auszuhändigen. Es darf **drei DIN-A4-Seiten** nicht überschreiten und ist bei wesentlichen Änderungen zu aktualisieren. Inhaltlich schreibt das Unionsrecht **klare Mindestanforderungen** vor: den synthetischen Risikoindikator (Skala 1 bis 7), Leistungsszenarien, eine vollständige Kostenaufstellung sowie Angaben zu empfohlener Haltedauer und Zielanleger.

Jahresbericht

Der AIFM [Anm. d. Red.: AIFM ist die Abkürzung für „Alternative Investment Fund Manager“, den Verwalter alternativer Investmentfonds, im deutschen Sprachgebrauch: Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG)] hat für jeden verwalteten ELTIF **spätestens sechs Monate nach Ablauf des Geschäftsjahres** einen Jahresbericht zu erstellen und der BaFin auf Verlangen vorzulegen. Anlegern ist er auf Anfrage zugänglich zu machen, Kleinanlegern auf Wunsch kostenlos in Papierform.

Der **Mindestinhalt** ergibt sich aus einem zweigliedrigen Rahmen: Art. 22 Abs. 2 AIFMD, die EU-Richtlinie über die Verwalter alternativer Investmentfonds, schreibt **Bilanz oder Vermögensübersicht, Ertrags- und Aufwandsrechnung, Tätigkeitsbericht**, Angaben zu wesentlichen Änderungen nach dem Stichtag, Vergütungsangaben sowie den Anteil schwer veräu-

ßerbarer Vermögenswerte vor.

Darüber hinaus ergänzt die ELTIF-Verordnung diesen Katalog produktspezifisch: Gefordert wird zusätzlich eine Kapitalflussrechnung, Informationen über Beteiligungen an Instrumenten, in die Haushaltsmittel der Union eingeflossen sind, **Angaben zum Wert** der einzelnen qualifizierten Portfoliounternehmen sowie anderer Vermögenswerte einschließlich der eingesetzten Finanzderivate und Informationen über die Rechtsräume, in denen die ELTIF-Vermögenswerte belegen sind.

Halbjahres- und Quartalsberichte

Die Erstellung von Quartals- oder Halbjahresberichten sieht die ELTIF-Verordnung nicht vor. Dennoch kann in der Praxis beobachtet werden, dass ELTIF-Manager diesem Marktbedürfnis zunehmend nachkommen und auch ohne gesetzliche Anforderung entsprechende viertel- oder halbjährliche Berichte veröffentlichen.

Bewertung des Nettoinventarwerts

Bei offenen ELTIF ist der Nettoinventarwert (NAV) je Anteil bei jeder Ausgabe oder Zeichnung oder Rücknahme oder Annullierung von Anteilen zu berechnen, **mindestens jedoch einmal jährlich**. Bei geschlossenen ELTIF ist sowohl die Berechnung des NAV als auch die Bewertung der Vermögensgegenstände mindestens einmal jährlich vorgeschrieben, allerdings muss sie ebenfalls bei Erhöhung oder Herabsetzung des Gesellschaftsvermögens des ELTIF erfolgen.

Die **Bewertung selbst folgt den allgemeinen Vorgaben** der AIFMD und des KAGB (Kapitalanlagegesetzbuch), insbesondere den Anforderungen an eine faire, transparente und konsistente Bewertungsmethodik.♦



Jens Kretzschmann

Foto: Unternehmen

Unser Autor:

Jens Kretzschmann ist Rechtsanwalt und Steuerberater. Er ist Partner der Kanzlei YPOG in Berlin. Seine Schwerpunkte: steuerliche Strukturierung, aufsichtsrechtliche Beratung, Erstellung von Fondsdokumentationen sowie Verhandlungen zwischen Investor und Initiator. Er ist zudem Herausgeber eines Kommentars zum Investmentsteuergesetz (InvStG) im Verlag Otto Schmidt. Im „Jahrbuch der deutschen Anlageberatung 2026“ (erscheint am 17. August 2026) wird Jens Kretzschmann ausführlich auf die Publizitätspflichten in Deutschland angebotener ELTIFs eingehen.

*** EDITORIAL

„Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser“.

Diese Weisheit wird Lenin zugeschrieben. Der Spruch sollte auch der Leitfaden bei der Kapitalanlage sein, sofern Kontrolle möglich gemacht wird.

Nach den ungunstigen Erfahrungen mit misslungenen Investments bei Kommanditbeteiligungen mit und ohne Steuervorteilen in den achtziger Jahren und dem Hype mit Packages von Bonds zu Beginn des 21. Jahrhunderts ist das Lenin-Postulat in diesen Tagen eine *conditio sine qua non* für Investitionen in das neue Anlagevehikel „ELTIF“.

Die **Kontrolle von ELTIF-Investments** mag mit professioneller Expertise von institutionellen Investoren durchaus funktionieren, aber hat ein Nicht-Experte überhaupt eine Chance nachzusehen, was aus seiner Kapitalanlage im Zeitablauf wird oder geworden ist?

Diesem Problemkomplex sind wir nachgegangen. Rechtsanwalt Jens Kretzschmann hat den umfangreichen **Katalog von Reporting-Pflichten** aufgezeigt: Diesen Katalog haben wir in dieser Ausgabe präsentiert und werden ihn noch detaillierter im Jahrbuch der Anlageberatung 2026 beschreiben.

Ich gebe zu, dass ich mit extremer Skepsis an diesen Katalog herangegangen bin: Wenn Initiatoren, die Kapital suchen, in

ihren Verkaufsinformationen die Risikoqualifizierung (Chance auf Totalverlust) ihrer Offerte selbst qualifizieren und einordnen dürfen, und wenn die Assetwerte des Investments vom Manager des ELTIF ohne nachgewiesene Ausbildung, das zu können, selbst „nach Treu und Glauben“ bestimmt werden dürfen, dann kann doch etwas nicht stimmen. Dachte ich. Diese Einschätzung muss ich korrigieren.

Das Reporting-Instrumentarium der Finanzinstitutionen, die sich ELTIFs auch für Kleinanleger ausdachten, verlangen von den Emittenten die Bereitstellung von nützlichen, vollständigen, aktuellen und korrekten Unterlagen, die auch Vergleiche „Geplant vs. Erreicht“ ermöglichen.

Die Prüfung dauert, erfordert Kenntnisse, aber wird klappen. Ein ELTIF kann also durchaus transparent sein, aber nicht a prima vista ...

Dr. Dieter E. Jansen,
EXXECNEWS-Herausgeber

reconcept begibt WindEnergie-Anleihe

Die **reconcept Gruppe**, Projektentwickler Erneuerbarer Energien und Anbieter nachhaltiger Geldanlagen, setzt auch in Deutschland wieder verstärkt auf Windenergie und begibt mit dem „**reconcept WindEnergie Deutschland I**“ einen neuen Bond. Das festverzinsliche Wertpapier hat ein Volumen von bis zu zehn Millionen Euro und bietet bei sieben Jahren Laufzeit einen Kupon von 7,25 Prozent pro Jahr bei halbjährlicher Auszahlung.



Karsten Reetz

Der Emissionserlös wird insbesondere für den Erwerb von Projektrechten im Windbereich verwendet. Geplant sind die Entwicklung neuer Windparks sowie das Repowering bestehender Windenergieanlagen durch leistungstärkere Turbinen. Ergänzend können auch Batterieenergiespeicher integriert werden. Der regionale Schwerpunkt liegt auf Nord- und Ostdeutschland. reconcept entwickelt die Projekte in der Regel bis zur Baureife und veräußert die Projektrechte anschließend an Dritte. Der Ausbau der Windenergie gelte als entscheidender Hebel für das Gelingen der Energiewende in Deutschland. Bereits heute sei Windkraft die wichtigste Stromquelle des Landes. Gleichzeitig steige der Strombedarf durch Elektrifizierung, Digitalisierung und den Ausbau von Rechenzentren deutlich an. Um das politische Ziel eines Anteils von 80 Prozent Erneuerbaren Energien am Stromverbrauch bis 2030 zu erreichen, müsse der Ausbau der Windenergie daher weiter beschleunigt werden. **Karsten Reetz**, geschäftsführender Gesellschafter der reconcept GmbH, erklärt: „Die Rahmenbedingungen für die Windenergie haben sich in Deutschland deutlich verbessert. Gleichzeitig wächst der Bedarf an grünem Strom durch Elektrifizierung, Digitalisierung und den Ausbau von Rechenzentren dynamisch. Mit unserer neuen Anleihe wollen wir dieses Marktumfeld gezielt nutzen, um zusätzliche Windenergieprojekte in Deutschland voranzutreiben.“ (DFPA/LJH) ♦ www.reconcept.de

Janus Henderson baut Private-Credit-Angebot aus

Nach der Übernahme der Beteiligung am globalen Private-Credit-Manager **Victory Park Capital (VPC)** im Oktober 2024 erweitert **Janus Henderson** den Zugang zu ausgewählten VPC-Strategien für Anleger in der gesamten EMEA-Region (Europe, Middle East, Africa). Künftig stehen dort die beiden spezialisierten Private-Credit-Strategien „**Asset Backed Opportunistic Credit Strategy**“ und „**Legal Credit Strategy**“ zur Verfügung. Die „Asset Backed Opportunistic Credit“-Strategie bietet Investoren ein diversifiziertes Portfolio vorrangig besicherter, durch Vermögenswerte gedeckter Kredite, die durch resiliente, kurzfristige Sicherheiten aus verschiedenen Sektoren wie der Forderungsfinanzierung, Sachwerten und Intellectual Assets unterlegt sind. Die „Legal Credit“-Strategie, ein Teilbereich der Asset-Backed-Finance-Strategie von VPC, bietet Investoren Zugang zu einem differenzierten, vorrangig besicherten, durch Vermögenswerte gedeckten Kreditportfolio mit Schwerpunkt auf der Rechtsbranche. Die Finanzierung erfolgt über hochstrukturierte, regressfähige Kredite, die durch diversifizierte Pools von Rechtsforderungen besichert sind und über Versicherungsmerkmale sowie robuste Kreditverbesserungen unterstützt werden.

„Asset-Backed-Finanzierungen sind ein differenziertes Segment von Private Credit und bieten strukturelle Absicherungen sowie kürzere Laufzeiten in einer Zeit, in der Investoren mit erhöhter Volatilität und längerfristig höheren Zinsen konfrontiert sind“, sagt **Brendan Carroll**, Co-Founder und Senior Partner bei Victory Park Capital (VPC). Sie wurde 2007 gegründet und hat ihren Hauptsitz in Chicago. Das Unternehmen ist auf Asset-Backed-Finanzierungen spezialisiert und investiert in eine Vielzahl von Branchen, Regionen und Sektoren, darunter Forderungsfinanzierungen, Sachwerte und Intellectual Assets. Zu seinem Leistungsspektrum gehören zudem Legal Credit



Brendan Carroll

sowie die maßgeschneiderte Beschaffung und Verwaltung von Anlagen für Versicherungsgesellschaften. Seit seiner Gründung hat das Unternehmen mehr als 11,6 Milliarden US-Dollar in über 240 Investitionen getätigt. (DFPA/MB) ♦ www.janushenderson.com

Deka erweitert Produktpalette um zwei aktiv gemanagte Themenfonds

Die Immobilien-Investmentgesellschaft **Deka** erweitert mit „**Deka-Europäische Souveränität Aktien**“ und „**Deka-Europäische Souveränität Renten**“ ihre Produktpalette um zwei aktiv gemanagte Themenfonds. Diese setzen auf Unternehmen und Institutionen, die von der Transformation, der zunehmenden wirtschaftlichen Unabhängigkeit und Resilienz Europas profitieren können.

Seit Beginn der 2020er-Jahre ist die Welt geprägt von Umbrüchen. Vor diesem Hintergrund stehen europäische Märkte vor neuen wirtschaftlichen Herausforderungen, die an den Kapitalmärkten wiederum große Chancen eröffnen, um den Ausbau eines widerstandsfähigen europäischen Wirtschaftsraums zu fördern.

Den Schwerpunkt der beiden Deka-Investmentfonds bildet der Europäische Wirtschaftsraum (EWR) zuzüglich Großbritannien und der Schweiz. **In diesen Regionen investieren die Fonds insbesondere in den vier wichtigsten Themenfelder für eine erfolgreiche Transformation zur europäischen Souveränität: Technologie- und Energiesouveränität, Versorgungsunabhängigkeit, Sicherheit und Verteidigung sowie Nahrungsmittelproduktion und Gesundheitswesen.**

Der Investitionsschwerpunkt des „Deka-Europäische Souveränität Renten“ liegt auf Anleihen von Unternehmen, EU-Staatsanleihen und europäischen supranationalen Emittenten. **Ruxin Cui**, Fondsmanagerin des Deka-Europäische Souveränität Renten, investiert dabei hauptsächlich in erstklassige Anleihen aus dem Investmentgrade-Bereich. Zur Diversifikation können auch Papiere aus dem High-Yield-Segment beigemischt werden, deren Anteil maximal ein Drittel des Fondsvermögens beträgt. Das fundamental gemanagte Portfolio umfasst zwischen 200 und 300 Titel, wobei höchstens zehn Prozent in währungsungesicherter Fremdwährung investiert werden dürfen.

Das Anlageuniversum des „Deka-Europäische Souveränität Aktien“ umfasst circa 600 Unternehmen. Das Portfolio besteht aus mindestens 70 und höchstens 120 Unternehmen, wobei mindestens 61 Prozent der Aktien aus dem EWR, Großbritannien und der Schweiz stammen. Fondsmanager **Thomas Jantos** investiert sowohl in Small-, Mid- als auch Large-Caps, die von der Stärkung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit Europas profitieren können. (DFPA/MB) ♦ www.deka.de

Finexity startet Plattform für tokenisierte Infrastruktur-Anleihen

Das Hamburger Fintech **Finexity**, Betreiberin einer digitalen Handelsplatzinfrastruktur für tokenisierte Wertpapiere, öffnet mit einer neuen Plattform den Markt für tokenisierte Infrastruktur- und Sachwertanleihen für Privatanleger. Über „**Volksinvest**“ **sollen Investments ab 50 Euro möglich sein.** Zum Start können Anleger eine tokenisierte Anleihe zur Finanzierung des Solarparks Ratekau in Schleswig-Holstein zeichnen. Das Projekt umfasst nach Unternehmensangaben auch einen Batteriespeicher. Das Emissionsvolumen liegt bei bis zu 6,1 Millionen Euro, der Basiszins bei mindestens 5,0 Prozent pro Jahr. Hinzu kommt eine mögliche erfolgsabhängige Zusatzrendite von bis zu 0,5 Prozent jährlich. Die Laufzeit beträgt 20 Jahre. Die Wertpapiere werden als elektronische Anleihen nach dem deutschen Gesetz über elektronische Wertpapiere ausgegeben. Durch die Tokenisierung sollen kleinere Anlagebeträge, eine digitale Abwicklung und geringere Transaktionskosten ermöglicht werden.

Finexity sieht in dem Angebot eine Öffnung eines bislang institutionellen Marktes für Privatanleger. Künftig sollen über die Plattform auch Immobilien- und Unternehmensanleihen angeboten werden. Die technische Abwicklung erfolgt über den bestehenden außerbörslichen Handelsplatz der Unternehmensgruppe.

Zur Vermarktung kooperiert Volksinvest mit der Egro Mediengruppe, die nach eigenen Angaben rund drei Millionen Zeitungsexemplare pro Woche verbreitet. Finexity hat nach Unternehmensangaben bislang mehr als 250 Emissionen abgewickelt und zählt über 84.000 registrierte Nutzer. (DFPA/ABG) ♦ www.finexity.com

Fondsvertrieb heute:

Das eine tun, das andere nicht lassen

Manche Debatten in unserer Branche kehren so verlässlich wieder wie die unterschiedlichen Jahreszeiten. Eine dieser Debatten: Wird der digitale Vertrieb die persönliche Beratung verdrängen – oder umgekehrt?

Nach mehr als drei Jahrzehnten in der Finanzwirtschaft – als Bankkaufmann, selbstständiger Finanzberater, Geschäftsführer eines auf den AIF-Zweitmarkt spezialisierten Unternehmens und zuletzt in leitender Vertriebsfunktion auf Anbieterseite – habe ich dazu eine ziemlich klare Meinung: Es ist die falsche Frage.

Nicht weil sie unwichtig wäre, sondern weil sie unterstellt, man müsste sich entscheiden. Muss man nicht. Es kommt auf das Produkt an, auf den Anleger und auf die Tragweite der Entscheidung. Wer das durchdenkt, landet immer beim selben Schluss: Das eine tun – und das andere nicht lassen.

Der digitale Wandel ist Realität – auch im Fondsvertrieb

Die Zahlen lassen wenig Interpretationsspielraum. Laut einer Auswertung der Bewertungsplattform WhoFinance – gestützt auf über 10.500 Kundenrückmeldungen aus dem Zeitraum Januar 2024 bis Oktober 2025 – wünschen sich nur noch 63 Prozent der Anleger ein persönliches Beratungsgespräch. 18,7 Prozent bevorzugen die Videoberatung, weitere 11,8 Prozent hybride Modelle. Bei den Jüngeren ist der Befund noch deutlicher: Laut einer BaFin-Umfrage halten 60 Prozent der 18- bis 45-Jährigen Social-Media-Angebote für eine valide Alternative zur professionellen Beratung. Das ist kein Trend mehr – das ist der neue Normalzustand.

Bei der WIDe-Gruppe haben wir uns dem nicht verweigert, sondern dazugestellt. Der „WIDe Fonds 10“ ist über die Plattform Walnut Live durchgängig digital zeichenbar: Videoberatung, gemeinsames Durcharbeiten der Unterlagen im Co-Browsing, rechtssichere E-Zeichnung – alles in einem Prozess, ohne Papier, ohne Postlauf. Unsere Vertriebspartner betreuen damit heute Mandanten, die sie vor fünf Jahren geografisch gar nicht erreicht hätten. Das ist kein Pilotprojekt mehr. Das ist Praxis.

Wo digitale Werkzeuge an ihre Grenzen stoßen

Und doch: Ein KAGB-regulierter geschlossener Publikums-AIF ist eben kein ETF-Sparplan. Wer 20.000 Euro oder mehr in eine Kommanditbeteiligung investiert und sein Kapital für zehn Jahre und länger bindet, trifft eine Entscheidung von echter Tragweite. Drei Fragen müssen vorher beantwortet sein – nicht aus Bürokratie, sondern aus Vernunft: Passt die Kapitalbindungsdauer zur Lebenssituation des Anlegers? Ist das Risikoprofil verstanden – nicht nur gelesen? Und: Fügt sich die Beteiligung sinnvoll ins Gesamtportfolio?

Eine digitale Zeichnungsstrecke kann diesen Prozess strukturieren, beschleunigen und rechtssicher dokumentieren. Die inhaltliche Beratung ersetzt sie oft nicht allein. Das ist kein Vorwurf an die Technik, das ist eine nüchterne Feststellung. Software kann viel. Ein Gespräch, das Vertrauen aufbaut, die richtigen Fragen stellt und die Lebenssituation des Mandanten ernst nimmt, kann sie nicht ersetzen. Gerade bei erklärungsbedürftigen Produkten, komplexeren Strategien und größeren Investitionssummen bleibt der persönliche Kontakt unverzichtbar – und ihn aktiv vorzuhalten, ist Pflicht jedes ernsthaften Anbieters.

„Wir investieren seit Jahren in echte Objekte, echte Werte und echte Transparenz gegenüber unseren Vertriebspartnern und Anlegern. Dass wir jetzt auch in echte digitale Prozesse investieren, ist für uns keine Kurskorrektur – es ist die konsequente Fortsetzung desselben Anspruchs“, sagt Dieter Lahner, geschäftsführender Gesellschafter der WIDe-Gruppe.

Was die Marktdaten zeigen – und was nicht

Das Umfeld macht den Bedarf an guten Vertriebsstrukturen dringlicher, nicht entspannter. Laut Scope wurden 2025 rund 438 Millionen Euro in geschlossene Publikums-AIF platziert – ein Rückgang von 23 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Zum Vergleich: 2022 waren es noch über 1,2 Milliarden Euro. Als Hauptursache nennt Scope die anhaltend hohe Attraktivität festverzinslicher Anlageformen. Das ist eine zinsbedingte Verschiebung – kein strukturelles Marktversagen.

Wer ein paar Marktzyklen miterlebt hat, kennt dieses Muster: Wenn Tagesgeld vier Prozent bringt, schauen die Anleger nicht auf Sachwerte. Fällt der Zins, kehrt das Geld zurück – und mit ihm die Erinnerung daran, dass Wohnimmobilien aus den 1990er-Jahren und laufende Mieterträge etwas bieten, was kein Geldmarktkonto kann. Für 2026 erwartet Scope eine Erholung. Wer dann mit einem überzeugenden Produkt und einer schlagkräftigen Vertriebsstruktur am Markt steht, wird die Welle reiten. Wer beides erst aufbauen muss, schaut zu.

Hybride Modelle – nicht Kompromiss, sondern Kompetenz-erweiterung

Walnut zeigt, wie das praktisch funktioniert. Die Plattform ist nicht als Ersatz für das Beratungsgespräch gebaut, sondern als dessen digitale Verlängerung. Der Berater kann seinen Mandanten per

Video beraten, die Unterlagen gemeinsam durcharbeiten, den Zeichnungsschein digital ausfüllen und rechtssicher unterzeichnen lassen. Wer persönlich beim Kunden sitzt, nutzt dasselbe Tool vor Ort am Bildschirm. Kein „entweder-oder“ – ein Werkzeug, das sich dem Berater anpasst, nicht umgekehrt.

So verstehen wir das bei WIDe. Digitale Infrastruktur ist für uns kein Selbstzweck und schon gar kein Marketing-Statement. Sie eröffnet unseren Partnern Reichweite, macht Prozesse schlanker und sorgt für lückenlose Dokumentation. Gleichzeitig investieren wir in das, was Technik nicht leistet: Schulungen, Vertriebsunterlagen, den persönlichen Austausch. Ein Berater, der sein Produkt kennt und seinem Mandanten gegenüber Verantwortung trägt, lässt sich durch keine Software ersetzen. Das war so – und bleibt so.

Fazit: Kein „entweder-oder“, sondern ein „sowohl-als-auch“

Als Geschäftsführer Vertrieb der WIDe-Gruppe und der DFI Vertriebs GmbH stehe ich täglich für beides ein: für ein Produkt mit substanziellem Track-Record und für Vertriebsstrukturen, die nicht stehenbleiben. Beides hat in unserem Haus Tradition. Konservative Ankaufskriterien, ein unabhängig verwahrtes Portfolio und ein Management, das auch in schwierigen Phasen Haltung gezeigt hat – das sind bei uns keine Hochglanzformulierungen, sondern Arbeitsalltag.

Die Anbindung an Walnut ist Ausdruck derselben Haltung: mit der Zeit gehen, ohne den Boden unter den Füßen zu verlieren. Der entscheidende Baustein bleibt der qualifizierte Vertriebspartner – der Vertrauen aufbaut, Verantwortung trägt und sowohl digital als auch persönlich liefern kann. Wer beides beherrscht, wird im Sachwertfondsvertrieb der nächsten Jahre vorne dabei sein. Davon bin ich überzeugt – nicht aus Optimismus, sondern aus Erfahrung. Das eine tun, das andere nicht lassen: Es gibt schlimmere Maximen für unser Geschäft. ♦

Unser Autor:

Max Dachs ist Geschäftsführer Vertrieb der WIDe Wertimmobilien Deutschland Gruppe und der DFI Vertriebs GmbH, Ebermannstadt. Die WIDe Wertimmobilien Deutschland Gruppe verwaltet geschlossene alternative Investmentfonds (AIF) mit Schwerpunkt der Assetklasse Wohnimmobilien – aktuell in Platzierung der „WIDe Fonds 10“.



Max Dachs, Geschäftsführer Vertrieb der WIDe-Gruppe

Foto: Unternehmen

Aus asuco entsteht die azm Investment GmbH

Aus der asuco-Unternehmensgruppe, Spezialistin für Investitionen im Fonds-Zweitmarkt, ist mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) azm Investment GmbH die azm-Unternehmensgruppe hervorgegangen, die zukünftig geschlossene Spezial-AIF nach dem KAGB auflagen wird.

Die **azm Investment GmbH** bleibt unter Nutzung des langjährigen asuco-Know-hows der Investition am Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds treu. Die neue Firmierung und strukturelle Unabhängigkeit lässt den Schritt in die regulierte Welt erkennen und erleichtert die Abgrenzung zum Bestandsgeschäft.



Im Gespräch mit EXXECNEWS erläutert asuco- und azm-Geschäftsführer **Paul Schloz** die Gründung von azm Investment: „Insbesondere aus unserem Partnerkreis wurden wir bestärkt, uns mit der **Gründung einer eigenen KVG dem AIF-Bereich, den alternativen Investmentfonds, zu öffnen. Im Juni wird nun unser erster geschlossener Spezial-AIF in den Vertrieb gehen.**“

Paul Schloz

azm – wie bereits asuco – werde sich auch in Zukunft auf geschlossene Immobilienfonds konzentrieren. „**Der Zweitmarkt, besonders für die sogenannten Altfonds, wird immer wichtiger: Die Fonds werden älter, die Anleger werden älter und viele wollen, müssen wieder an die in den Fonds gebundene Liquidität**“, sagt Schloz: „Hinzu kommt, dass Erben oft eine andere Vermögensstruktur anstreben und umschichten wollen.“ Anteile an Publikums-AIF und an den noch jungen ELTIFs stehen beim Zweitmarkt weniger im Fokus, so Schloz.

Die asuco Fonds GmbH mit einem platzierten Kapital von über 700 Millionen Euro werde weiterhin am Zweitmarkt aktiv bleiben. „*asuco wird auch in Zukunft grundsätzlich Schuldverschreibungen anbieten, da diese zuweilen einen anderen Investorenkreis ansprechen als AIF*“, sagt Schloz. (DFPA/LJH) ♦

www.azm-investment.de

Swiss Life Deutschland erwirbt Telis Gruppe

Mit dem Erwerb der **Telis Unternehmensgruppe** mit Sitz in Regensburg **treibt Swiss Life Deutschland** das Wachstum voran. Die Telis Unternehmensgruppe zählt zu den Top 5 der deutschen Allfinanzvertriebe mit rund 1.800 lizenzierten Beratern sowie insgesamt über 350 Mitarbeitenden in der Zentrale und erzielte 2025 Gesamterlöse von über 200 Millionen Euro. Durch die Akquisition von Telis erweitert Swiss Life Deutschland ihre aus den Finanzberatungsunternehmen **Swiss Life Select, tecis, Horbach Wirtschaftsberatung** und **ProVentus** bestehende Finanzberatungsorganisation. **Mit jährlichen Gesamterlösen von insgesamt über einer Milliarde Euro** (Stand 2025, unter Hinzuziehung von Telis) festige Swiss Life Deutschland ihre Position als ein führendes Finanzberatungsunternehmen in Deutschland. Zum Kaufpreis haben beide Seiten Stillschweigen vereinbart. Das Closing soll nach Erhalt aller behördlichen Zustimmungen im dritten Quartal 2026 erfolgen. **Swiss Life Deutschland erweitert ihre Vertriebsbasis von bislang rund 6.200 lizenzierten Beratern auf rund 8.000 Beratende.** Darüber hinaus bindet Swiss Life Deutschland auch die Telis-Schwesterunternehmen **Deutsches Maklerforum (DMF)** und **Dema Deutsche Versicherungsmakler (Dema)** und somit erstmals maklerbasierte Geschäftsmodelle in die eigene Vertriebsorganisation ein. (DFPA/MB) ♦ www.swisslife.de

germanBroker und Charta Börse fusionieren

Die **germanBroker.net AG** (gBnet) und die **Charta Börse für Versicherungen AG** (Charta) planen die Verschmelzung auf eine gemeinsame Organisation und bündeln damit künftig ihre Kräfte. Mit der Verschmelzung verfolgen gBnet und Charta das klare Ziel, die Position unabhängiger Versicherungsmakler nachhaltig zu stärken.

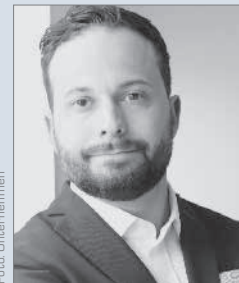
„Unsere gemeinsame Botschaft ist eindeutig: Wir wollen die maklereigene Perspektive weiter festigen und ausbauen“, erklärt **Ulrich Neumann**, Vorstand Charta. „Es ist unser Anspruch, dauerhaft eine echte Alternative zu bieten, damit Makler auch in Zukunft ihre Unabhängigkeit bewahren können.“ Ein wesentlicher Treiber für den Zusammenschluss ist die zunehmende Dynamik im technologischen Wettbewerb innerhalb der Branche. Die Anforderungen an

Zum 1. Juni 2026 wurde **Oliver Lang** (58) in die Geschäftsführung der HEP Vertrieb GmbH, Vertriebsgesellschaft des Solarfonds Spezialisten HEP Kapitalverwaltung, berufen. Er führt das Unternehmen künftig gemeinsam mit Thorsten Eitle. Lang ist seit Mai 2025 als Leading Expert Business Development Sales für die HEP Vertrieb GmbH tätig.



Oliver Lang

Er hat in dieser Funktion maßgeblich den Vertrieb von Investment-Produkten und Investmentfonds vorangetrieben und wichtige Impulse für die strategische Weiterentwicklung des Vertriebs gesetzt. Lang verfügt über langjährige Expertise im Finanzdienstleistungs- und Investmentbereich. In der Vergangenheit verantwortete er in führenden Positionen – unter anderem bei der BCA AG, Jung, DMS & Cie. sowie blau direkt – den Auf- und Ausbau von Investmentgeschäftsfeldern, die strategische Entwicklung im B2B-Vertrieb, die Digitalisierung von Investmentprozessen sowie den Ausbau von Beziehungen zu institutionellen Partnern, Pools und unabhängigen Finanzvermittlern. ♦



Ulf Spessert

Dr. Ulf Spessert wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2027 zum Chief Financial Officer (CFO) der OVB Holding bestellt. Spessert verfügt über langjährige Erfahrung im Versicherungs- und Finanzumfeld sowie über ausgewiesene Expertise in den Bereichen Finanzsteuerung, Rechnungslegung und Versicherungsrecht.

Derzeit ist er als Chief Financial Officer der Markel Insurance tätig, einem europäischen Spezialversicherer der Markel Group mit Niederlassungen in den Niederlanden, Frankreich, Spanien, der Schweiz, Irland und dem Vereinigten Königreich. Vor seiner Tätigkeit bei Markel war er in verschiedenen leitenden Funktionen bei AXA XL, XL Catlin und Catlin tätig. Neben seiner Tätigkeit als CFO lehrt Spessert derzeit an der Technischen Hochschule Köln im Versicherungsstudengang Steuerrecht und ist zudem ehrenamtlich als Handelsrichter tätig. ♦

Peter Reichel wurde zum Chief Investment Officer der Finanzgruppe Oddo BHF ernannt. In seiner neuen Rolle als Mitglied des Global Investment Committee gestaltet er die Anlagepolitik der Bank mit, verantwortet die strategische Asset Allocation mit und leitet das Investment Office.



Peter Reichel

Darüber hinaus übernimmt er die Kapitalmarktkommunikation gegenüber Kundinnen und Kunden sowie Medien. Zuletzt war Reichel als Managing Director und Client CIO bei Anthos Fund & Asset Management in Amsterdam für die DACH-Region verantwortlich. In dieser Funktion verantwortete er die strategische Ausrichtung und die Portfoliokonstruktion für institutionelle Investoren. Zuvor war er unter anderem bei BlackRock und Berenberg in leitenden Positionen tätig. ♦

digitale Plattformen, Prozesse und Services steigen kontinuierlich. „Wir befinden uns in einem intensiven Technologiewettbewerb. Die damit verbundenen Herausforderungen lassen sich langfristig nicht mehr im Alleingang bewältigen“, so **Hartmut Goebel**, Vorstand gBnet: „Durch die Bündelung unserer Ressourcen und Kompetenzen schaffen wir die Grundlage, um unser Dienstleistungsangebot gezielt auszubauen und gleichzeitig auch die digitale Unabhängigkeit unserer Partnermakler zu sichern.“

Die Arbeitsplätze und Standorte beider Unternehmen bleiben erhalten. Die Hauptversammlungen beider Unternehmen werden Ende Juni über die Fusion entscheiden. Vorbehaltlich der Zustimmung der Maklereigentümer erfolgt die Verschmelzung rückwirkend zum 01. Januar 2026. (DFPA/LJH) ♦ www.germanbroker.net, www.charta.de

Shopping-Center: Mehr Fläche bei gleicher Anzahl

Die Shopping-Center-Landschaft in Deutschland ist weiterhin in Bewegung. Ein Grund dafür ist laut Forschungs- und Beratungsinstitut **EHI Retail Institute** die Neueröffnung des Westfield Hamburg-Überseequartiers im vergangenen Jahr. Das Leuchtturmprojekt ist eines von zwei neuen Centern in der EHI-Datenbank, die deutschlandweit mehr als 500 Center zählt. „Die Gesamtfläche der Shopping-Center ist leicht gestiegen und immer mehr Center arbeiten an einem Gesamtkonzept, das über die reine Retail-Funktion hinausgeht. Mischnutzungen mit Freizeitangeboten, Gesundheitsversorgung oder beispielsweise Büros gehören in vielen Centern schon lange zum Nutzungsmix, Tendenz steigend“, erklärt **Lena Knopf**, Leiterin des Forschungsbereichs Immobilien & Expansion. Mit 506 Shopping-Centern bleibt die Anzahl in Deutschland zum zweiten Mal in Folge unverändert (Stand: 1. Januar 2026). Neu hinzugekommen sind das Überseequartier in Hamburg und der Drewespark in Wismar. Auf der anderen Seite fallen zwei Objekte aus der Statistik, da sie die gesetzten Definitionsgrenzen (unter anderem eine Mindestgröße von 10.000 Quadratmeter Retail-Mietfläche) nicht mehr erfüllen. Trotz gleichbleibender Centerzahl sei eine Entwicklung am Markt zu beobachten. Die Gesamtfläche aller Center vergrößert sich – nicht zuletzt durch das neue Hamburger

Überseequartier – um drei Prozent auf 17,2 Millionen Quadratmeter. Auch die Retail-Mietfläche wächst leicht um 0,3 Prozent auf 13,1 Millionen Quadratmeter. Insgesamt liegen 46 Prozent der Shopping-Center in den Innenstädten, 39 Prozent in einem Stadtteil und 15 Prozent auf der grünen Wiese. Beim Blick auf die Neueröffnungen zwischen 2015 und 2025 verfestigt sich dieses Bild: Von den 36 neuen Centern in diesem Zeitraum befinden sich 21 in der Innenstadt (58 Prozent), 14 in Stadtteilen (39 Prozent) und mit dem EEC Edingen-Neckarhausen lediglich ein Center auf der grünen Wiese. Nach wie vor besitzen sieben Vertriebslinien mehr als 200 Filialen in Centern. Zu den Top-3 zählen unverändert Deichmann (288 Geschäfte), Ernsting's Family (261) und dm-drogerie markt (237). (DFPA/MB) ♦ www.ehi.org



Lena Knopf

Foto: Unternehmen

Aengevelt sieht Wachstumsmarkt für Defence Properties



Foto: Unternehmen

Chiara Aengevelt

Der Verteidigungssektor wird derzeit massiv ausgebaut und mit ihm die Nachfrage nach Immobilien. **Bundeswehr und Zulieferer benötigen Büro-, Gewerbe- und Logistikflächen mit teils sehr speziellen Anforderungen.** DIP-Partner **Aengevelt Immobilien** hat dazu bereits zahlreiche Defence Properties vermittelt und sieht einen stark wachsenden Markt. Angesichts zunehmender geopolitischer Spannungsherde haben Bundesregierung und Bundestag

beschlossen, die Unabhängigkeit und die Verteidigungsbereitschaft Deutschlands deutlich zu verbessern. Dazu wurden bekanntlich unter anderem die Einrichtung eines milliardenschweren Infrastruktur- und Sondervermögens beschlossen und die Schuldengrenze gelockert. Nach den bereits erfolgten Grundgesetzänderungen wird das Volumen der Verteidigungsausgaben von 71,0 Milliarden Euro im Jahr 2024 Schritt für Schritt auf 152,8 Milliarden Euro im Jahr 2029 ansteigen. Die Ausgaben für die militärische Beschaffung steigen dabei überproportional, und zwar von 20,4 Milliarden Euro im Jahr 2024 auf 47,9 Milliarden Euro bereits im Jahr 2026. Die Truppenstärke der Bundeswehr soll bis 2029 um 44 Prozent von rund 181.000 aktiven Soldaten auf 260.000 erhöht werden. **Diese Beschlüsse werden bewirken, dass die Bundeswehr selbst mehr Flächen und Immobilien benötigt, beispielsweise für Kasernen, Stützpunkte, Übungsgelände oder Cy-**

berabwehrzentren. Bis zum 1. Juli 2027 werden allein 24 neue Musterungszentren in ganz Deutschland eröffnet. Laut Infrastrukturbericht 2024 der Bundeswehr liefen bereits 2024 rund 8.000 staatlich verantwortete Infrastrukturbaumaßnahmen mit einem Projektvolumen von circa 1,6 Milliarden Euro; für 2025 sind 1,7 Milliarden Euro angesetzt, und die Planungen sehen eine jährliche Steigerung des Projekt- und Bauvolumens von zehn bis 20 Prozent vor.

Die Dynamik zeige sich auch in konkreten Großabschlüssen: **Laut Logivest lagen die Neubauprojekte für die Rüstungs- und Zuliefererindustrie 2023 noch unter 10.000 Quadratmetern; 2024 verzehnfachte sich das Neubauvolumen.** Noch größer ist der Zusatzbedarf an Gewerbe-Logistik- und Büroimmobilien bei den Zulieferern, die Fahrzeuge, Geräte, Waffensysteme, Ausrüstung und Munition produzieren. **Der Logistikspezialist Garbe Industrial erwartet allein dadurch einen zusätzlichen Bedarf an Industrie- und Logistikflächen im Umfang von zehn bis 20 Millionen Quadratmeter.** Chiara Aengevelt, geschäftsführende Gesellschafterin Aengevelt Immobilien: „Defence Properties entwickeln sich zu einem der dynamischsten Wachstumssegmente im deutschen Immobilienmarkt. Der massive Ausbau der Bundeswehr und der Rüstungsindustrie erzeugt einen Flächenbedarf, der in Dimension und Geschwindigkeit bedeutend ist. Für Investoren bieten langfristige, stabile Mietverträge mit der öffentlichen Hand oder starken Industriepartnern eine attraktive Perspektive. Eigentümern geeigneter Liegenschaften wiederum eröffnet das Segment attraktive Verkaufsoptionen, insbesondere auch im Falle nicht mehr betriebsnotwendiger Betriebsimmobilien.“ (DFPA/MB) ♦

www.aengevelt.com

Private Equity: Geopolitik verschiebt Wertschöpfung

Geopolitische Unsicherheit wird im europäischen Private-Equity-Markt zur zentralen Belastung für Renditen und Wertsteigerung. Gleichzeitig verschiebt sich das Wachstum der Portfoliounternehmen zunehmend hin zu operativen Verbesserungen. Das Beratungsunternehmen **Alvarez & Marsal** sieht in seiner „European Value Creation Survey 2026“ geopolitische Volatilität für 62 Prozent der Befragten als größte Herausforderung, gefolgt von Zöllen sowie Inflation und Zinsniveau (je 58 Prozent). Operative Effizienz treibt das EBITDA-Wachstum stärker als früher: Margenverbesserungen machten 2025 bereits 51 Prozent des Wachstums aus, nach 21,5 Prozent vor 2023. Der Beitrag des Umsatzwachstums sank im gleichen Zeitraum deutlich.

Auch der Exit-Markt bleibt angespannt. **Zwar sind 61 Prozent der Investoren optimistisch für 2026, doch 43 Prozent setzen verstärkt auf Continuation Funds und Sekundärmarkttransaktionen – fast doppelt so viele wie im Vorjahr. Nur noch sieben Prozent akzeptieren niedrigere Bewertungen bei Verkäufen.** Parallel steigt der Einsatz von KI in Value-Creation-Programmen deutlich auf 63 Prozent nach 41 Prozent im Vorjahr. Genutzt wird sie vor allem für Datenanalyse, Effizienzsteigerung und Finanzprozesse. Als größte Hürde gelten Kosten und unklare

Renditen (60 Prozent). Zudem beschleunigt sich die Umsetzung: 58 Prozent der Investoren starten Wertsteigerungsprogramme bereits innerhalb der ersten 100 Tage. Dennoch verfehlen laut Studie 65 Prozent ihre Ziele teilweise deutlich. (DFPA/ABG) ♦

<https://www.germany-alvarezandmarsal.com/>

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:

EXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@execnews.de

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

Verantwortlich für diese Ausgabe:
Leo J. Heinel (LJH)

Redaktion: Melanie Bobrich (MB),
Achim Griesel (ABG), Leo J. Heinel (LJH), Axel
Zimmermann (AZ)

Autoren: Max Dachs

Chief v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketing/Anzeigen: Achim Griesel
E-Mail: Redaktion@execnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Silveria Grotkopf,
Axel Zimmermann

Preis: 2,50 €.

Nächste Ausgabe: 15. Juni 2026

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

©EXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten.
Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf
Internetseiten – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher
Genehmigung des Verlages.
Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2026.

UBS analysiert Anlageverhalten
Family Offices setzen auf Resilienz

Um sich auf anhaltende geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheit vorzubereiten, setzen Family Offices zunehmend auf Resilienz, Diversifizierung und langfristige thematische Anlagechancen. Das ist das Ergebnis des „UBS Global Family Office Report 2026“ des Vermögensverwalters **UBS**.

Für den Bericht wurden 307 Family-Office-Kunden weltweit mit einem durchschnittlichen Nettovermögen von 2,7 Milliarden US-Dollar zu Herausforderungen und Chancen befragt, mit denen sie aktuell konfrontiert sind. „Der Bericht zeigt, dass Family Offices ihre Portfolios weiterhin auf besonnene Weise anpassen. Sie diversifizieren über Anlageklassen, Währungen und Regionen hinweg und halten zugleich an langfristigen Themen wie künstlicher Intelligenz fest, wenn auch mit größerer Selektivität“, sagt **Benjamin Cavalli**, Head of Strategic Clients & Global Connectivity at UBS Global Wealth Management. „Viele erwägen, ihr Engagement im US-Dollar zu reduzieren oder regional stärker zu diversifizieren. Dennoch machen nordamerikanische Anlagen weiterhin den größten Anteil der Allokationen aus.“

Zum ersten Mal wollen 60 Prozent der Family Offices in den kommenden zwölf Monaten ihre strategische Asset-Allokation anpassen. Das ist der höchste Wert, den UBS im Rahmen des „Global Family Office Reports“ bisher erfasst hat. Entwickelte Märkte bilden weiterhin das Rückgrat der Portfolios, doch Investitionen verschieben sich schrittweise in Richtung Aktien aus Schwellenländern und alternative Anlagen wie Infrastruktur. Zugleich wird das Engagement in Immobilien reduziert. Insgesamt setzen Family Offices bei der Diversifizierung eher auf gezielte Anpassungen. Das entspricht einer disziplinierten und langfristig

orientierten Anlagephilosophie. Der Bericht zeige eine deutliche Verschiebung bei der Positionierung von Währungen. **65 Prozent der Family Offices erwarten, dass das Vertrauen in den Status des US-Dollars als Reservewährung sinkt, und bewerten ihr Engagement in US-Dollar lautenden Anlagen neu.** Mehr Family Offices führen deshalb Strukturen ein, die sich auf mehr als eine Währung stützen. Hierbei gelten der Euro und der Schweizer Franken als bevorzugte Alternativen.

KI bleibt Anlagethema Nummer eins

Künstliche Intelligenz (KI) bleibt weltweit das führende Anlagethema. 65 Prozent der Family Offices haben bereits entlang der gesamten Wertschöpfungskette investiert, darunter in Rechenzentrumsinfrastruktur, Softwareplattformen und Halbleiterhersteller. **Trotz Bedenken zu den aktuellen Aktien-Bewertungen planen Family Offices, ihr Engagement beizubehalten oder auszubauen, wobei sie Chancen mit Resilienz verbinden.** „Künstliche Intelligenz bleibt das prägende Anlagethema dieses Jahrzehnts“, sagt **Yves-Alain Sommerhalder**, Head of Global Wealth Management Solutions bei UBS. „Family Offices gehen das Thema sowohl mit Überzeugung als auch mit Selektivität an und suchen nach Chancen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, wobei sie langfristiges Wachstumspotenzial und Risikodisziplin in Einklang bringen.“ Dem Bericht zufolge investieren Family Offices in Energie und Rohstoffe (37 Prozent), Infrastruktur (37 Prozent) und KI-gestützte Gesundheitsversorgung (33 Prozent). Sie erkennen damit das breitere Ökosystem an, das notwendig ist, um die Verbreitung von KI zu unterstützen und auszuweiten. (DFPA/MB)

◆ www.ubs.com


Investmentgesellschaft Capital Group analysiert globale Ausschüttungen
Weltweite Dividenden steigen auf Rekordhoch

Im ersten Quartal 2026 sind die weltweiten Dividenden auf einen Rekordwert gestiegen: Auf Gesamtbasis sind sie um 8,2 Prozent auf 419 Milliarden US-Dollar geklettert. Begünstigt wurde dies durch Wechselkurseffekte und hohe einmalige Sonderdividenden. Dies geht aus dem „Dividendenradar“ der Investmentgesellschaft **Capital Group** hervor, einem Teil der „Capital Group Global Equity Study“. Die zugrunde liegende Kernwachstumsrate lag im ersten Quartal im Jahresvergleich bei 5,2 Prozent – ein repräsentativeres Maß für die Dividendenentwicklung, das sich auch im mittleren Dividendenwachstum je Aktie widerspiegelte. **Wichtigster Wachstumstreiber waren Bergbauunternehmen: Eine Wende im Rohstoffzyklus führte dazu, dass sie nach Jahren von Kürzungen infolge schwacher Profitabilität im ersten Quartal ein Fünftel des globalen Anstiegs ausmachen - insbesondere Goldminenunternehmen zeigten Stärke.** Allgemeine Finanzwerte (plus 16,2 Prozent), Halbleiter (plus 10,2 Prozent), Software (plus 9,5 Prozent) und Maschinenbau (plus 8,9 Prozent) verzeichneten ebenfalls ein starkes bereinigtes Wachstum. Die drei größten ausschüttenden Sektoren im ersten Quartal – Pharmaunternehmen, Banken und Energieunternehmen – steigerten ihre Ausschüttungen langsamer als der Gesamtmarkt. Die Dividenden im Energiesektor stiegen lediglich um 3,1 Prozent, was den Druck auf die Gewinne bereits vor der Ölkrise sowie die Auswirkungen von Aktienrückkäufen widerspiegelt. Die Ausschüttungen der Banken wurden insbesondere durch Kürzungen in China, Brasilien und Schweden belastet. Die Dividenden im Pharmasektor stiegen bereinigt um Sondereffekte um 4,3 Prozent. Kein Unternehmen im Capital Group Index nahm Kürzungen vor, einige der größten Dividendenzahler erhöhten ihre Ausschüttungen jedoch nur geringfügig.

Regionale Trends: Deutschland verzeichnet gestiegene Dividenden

Unter den großen Regionen wurde das stärkste Wachstum in Australien, Indien, den USA und Kanada verzeichnet, während das Vereinigte Königreich, Europa und China schwächer abschnitten. **In Deutschland erreichten die Dividenden im ersten Quartal 2026 7,5 Milliarden US-Dollar, nach 6,0 Milliarden US-Dollar im ersten Quartal 2025.** Dies entspricht einem Gesamtwachstum von 25,8 Prozent und einem Kernwachstum der Dividenden von 11,4 Prozent. Damit lag Deutschland deutlich über dem Kernwachstum von Europa ex UK von 3,4 Prozent sowie dem globalen Durchschnitt von 5,2 Prozent im ersten Quartal. Das Wachstum wurde teilweise durch wiederaufgenommene Ausschüttungen im



Alexandra Haggard

Industriesektor unterstützt, während der stärkere Euro im Vergleich zum ersten Quartal 2025 das ausgewiesene Wachstum zusätzlich begünstigte. **Für den weiteren Verlauf des Jahres 2026 belässt Capital Group seine Dividendenprognose bei 2,20 Billionen US-Dollar, was einem Gesamtwachstum von 5,1 Prozent im Jahresvergleich entspricht.** Sonderdividenden und Wechselkurse leisten jedoch einen größeren Beitrag als erwartet, was auf ein Kernwachstum von 4,7 Prozent hindeutet – leicht unterhalb der Gesamtwachstumsrate. **Alexandra Haggard**, Head of Asset Class Services für Europa und Asien-Pazifik bei Capital Group, kommentiert: „Diese Entwicklungen zeigen, dass aktive Manager mit umfassenden Research-Kapazitäten zunehmend gut positioniert sind, um Unternehmen zu identifizieren, die über die Fähigkeit und den Willen verfügen, Dividenden langfristig zu zahlen und zu steigern. In den vergangenen zehn Jahren haben sich die globalen Dividenden mehr als verdoppelt, unterstützt durch steigende Unternehmensgewinne und eine breiter verankerte Dividendenkultur in den verschiedenen Märkten. Der Beginn in das Jahr 2026 war ermutigend – selbst angesichts zunehmender geopolitischer Unsicherheit sowie anhaltendem Kosten- und Energiedruck. Während diese Herausforderungen die Kosten einiger Unternehmen erhöhen, können dividendenzahlende Aktien zur Stabilisierung von Portfolios beitragen, wenn die Märkte volatil werden. In diesem Umfeld sind fundiertes Research und Selektivität entscheidend, und aktive Manager sind gut positioniert, um jene Unternehmen zu identifizieren, die ihre Dividenden langfristig aufrechterhalten und steigern können.“ (DFPA/MB). ◆ www.capitalgroup.com