

INS!GHTS

A large-scale construction site at dusk or dawn. In the foreground, three construction workers wearing yellow safety vests and hard hats are standing on a concrete slab, looking at a set of plans. The background shows a complex network of steel beams, scaffolding, and several yellow tower cranes against a hazy sky. The scene is illuminated by the warm light of the setting or rising sun.

Großbaustelle
Altersvorsorge:
Jetzt wird
angepackt

Das Altersvorsorgereformgesetz

Dein Kunde hat Big-Tech vor allem im Wohnzimmer, aber nicht im Depot.

Wer hat die neuesten Technologien nicht am liebsten zu Hause? Klar, wir auch. Aber gemeinsam tauchen wir für deine Kunden tief in die Tech-Welt ein, sind in Silicon Valley und Asien vor Ort und integrieren die neuesten Trends und Unternehmen – von KI bis Robotik – damit seine Geldanlage mit den Innovationen von morgen besser Schritt halten kann.

**Deine Beratung, unsere Fonds –
gemeinsam stark.**

Investitionen unterliegen Risiken.



Mehr erfahren



DWS bietet das kollektive Vermögensmanagement auf Grundlage von Fonds. Wichtige Hinweise: DWS ist der Markenname, unter dem die DWS Group GmbH & Co. KGaA und ihre Tochtergesellschaften ihre Geschäfte betreiben. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Produkte oder Dienstleistungen der DWS anbieten, werden in den einschlägigen Dokumenten ausgewiesen. DWS International GmbH. Stand 16. März 2026. CRC 104387



EDITORIAL

Das Altersvorsorge-reformgesetz – ein Zwischenbericht

Jahrelang hat die Finanzdienstleistungsbranche sich dafür eingesetzt, den Kapitalmarkt stärker in das Vorsorgesystem einzubeziehen. Das Altersvorsorgereformgesetz nimmt sich dieses Themas nun an und man kann mit Blick auf den im Parlament eingebrachten Entwurf sagen: Es handelt sich nicht nur um eine Neuauflage der Riester-Rente, sondern um einen Paradigmenwechsel in der staatlichen Förderung. Mit dem Wegfall vorgeschriebener Garantien und der Öffnung der Auszahlphase für Auszahlpläne auf Fondsbasis wird es künftig möglich sein, mit dem Altersvorsorgedepot die Renditechancen des Kapitalmarktes langfristig zu nutzen. Allerdings: Noch sind viele Details des Entwurfs in der politischen Diskussion und auch verschiedene Interessengruppen aus der Finanzdienstleistung bringen ihre Partikularinteressen ein. Wie die Reform am Ende in den Detailregelungen aussehen wird, vermag man aus heutiger Sicht noch nicht verbindlich sagen. Die vorliegende Ausgabe der INSIGHTS kann also nur eine Momentaufnahme eines dynamischen Transitionsprozesses sein. Aber zwei Dinge sind schon heute sicher:

1. Die zu erwartenden von den Fondsgesellschaften auf breiter Front in den Markt kommenden Premiümlösungen machen die geförderte private Altersvorsorge nun deutlich interessanter für die Finanzanlagenvermittlung nach § 34f GewO.

2. Die FFB wird mit leistungsfähigen Produktlösungen an Ihrer Seite stehen. Unser Angebot wird die Stärken unserer Investmentplattform mit der Investment- und Vorsorgekompetenz von Fidelity kombinieren und für unsere Vertriebspartner und ihre Kundinnen und Kunden eine attraktive Lösung liefern.

Ihr
Jan Schepanek

Jan Schepanek, Sprecher der Geschäftsführung FFB

INHALT

04	Großbaustelle Altersvorsorge – jetzt wird angepackt
12	Das Rentenpaket und Chancen für die Beratung
24	So steigt Fidelity mit der FFB ins Altersvorsorgedepot ein
30	Interview mit Oliver Dreiskämper
34	Impressum

10 Expertenbeitrag Carmignac

22 Expertenbeitrag DWS

28 Expertenbeitrag DPAM

The background image shows a construction site at sunset. Three men wearing hard hats and safety vests are in the foreground, looking at a set of plans. One man on the left wears a blue hard hat and a yellow vest over a dark shirt. The man in the middle wears a yellow hard hat and a yellow vest over a blue patterned shirt. The man on the right wears a yellow hard hat and a yellow vest over a pink shirt. They are standing on a concrete floor with wooden planks and construction materials around them. In the background, there are concrete pillars, rebar structures, and a large yellow crane against a sky with a warm sunset glow.

Mehr zur Reform der geförderten privaten Altersvorsorge

Ausführliche Fragen
und Antworten zum
Thema hat das Bundes-
finanzministerium
hier aufgelistet:



ALTERSVORSORGEREFORMGESETZ

Großbaustelle Altersvorsorge – jetzt wird angepackt

Von der Garantiefixierung zur Renditechance: Mit dem Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) hat die Bundesregierung Ende 2025 den massivsten Umbau der geförderten privaten Vorsorgelandschaft seit Einführung der Riester-Rente 2002 beschlossen. Der Anspruch ist hoch: mehr Rendite, weniger Bürokratie, höhere Transparenz. Und vor wenigen Wochen die große Überraschung: Der Staat will künftig selbst als Anbieter in der privaten Vorsorge auftreten. Für unabhängige Finanzberater bedeutet dies das Ende der „Riester-Tristesse“ – aber auch neue Herausforderungen im Wettbewerb mit dem Ausschließlichkeitsvertrieb von Banken und Versicherern sowie digitalen Neobrokern und dem Staat.

In einer historischen Sitzung hat der Deutsche Bundestag Anfang Dezember die Reform des Rentenpakets auf den Weg gebracht. Zeitgleich legte das Bundesministerium der Finanzen seinen „Entwurf eines Gesetzes zur Reform der steuerlich geförderten privaten Altersvorsorge“¹ vor, der am 17. Dezember 2025 vom Kabinett beschlossen wurde. Zudem einigte sich die Regierungskoalition darauf, eine Renten- bzw. Alterssicherungskommission einzusetzen. Diese nahm Anfang Januar ihre Arbeit auf und soll bis Ende Juni 2026 Vorschläge für eine umfassende Reform der Alterssicherung vorlegen.

Juristisch gesehen handelt es sich beim „Altersvorsorgereformgesetz“ (AVRG) um eine Anpassung vieler bereits bestehender Paragraphen der in den vergangenen Jahren in Verruf geratenen Riester-Förderung, sprich: eine Reform der bisherigen Riester-Rente.

Nach einer Anhörung im Finanzausschuss Mitte März stellte die Koalition einige (mehr oder weniger) erwartete Änderungen an dem Vorhaben vor – und präsentierte

eine faustdicke Überraschung: Ein öffentlicher Träger, also der Staat, soll künftig ebenfalls ein sogenanntes „Standardprodukt“ anbieten. Das Besondere an diesem Produkt: Es muss komplett online abzuschließen sein, völlig ohne Beratung auskommen und darf den Kunden nicht mehr als 1% jährlich an Gebühren kosten.

Ende März wurde der neue Vorschlag im Bundestag mit den Mehrheitsstimmen von CDU/CSU und SPD angenommen. Nun steht noch die Freigabe durch den Bundesrat an, bevor die neuen Regeln ab 1. Januar 2027 gelten sollen.

Die Reform der geförderten privaten Altersvorsorge weitet das Spielfeld für Anbieter deutlich aus – etwa im Verzicht auf Garantien, durch den digitalen Abschluss und einen breiteren Empfängerkreis. Die Reform setzt mit dem Staat als Schiedsrichter und zugleich Mitspieler jedoch ein Novum. →

1 Quelle: Kabinettsvorlage Gesetzentwurf des Bundesministeriums der Finanzen, 16.12.2025.

...

Die Säulen der Reform: Das neue System im Überblick

Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) hat mit dem Gesetzentwurf und den begleitenden „Fragen und Antworten zur Reform der geförderten privaten Altersvorsorge“ die Leitplanken klar definiert. Die Säulen der neuen Reform sind demnach:

- Das **Altersvorsorgedepot**, das keine Garantien braucht und damit erstmals echte Kapitalmarktorientierung in die geförderte Vorsorge bringt. Kunden sollen künftig über das sogenannte „Standardprodukt“, das ohne Beratung auskommen und online angeboten werden muss, in zertifizierte Depots investieren können. Es gibt dabei eine fix vorgegebene Struktur, in der zwei Fonds enthalten sind – ein sicherheits- und ein chancenorientierter. Garantieprodukte, bei

denen das garantierte Kapital 80 oder 100 % der gezahlten Beiträge betragen darf, wird es aber weiter geben. Vertreiben dürfen das Standardprodukt alle Finanzanlagen- und Versicherungsvermittler, Versicherungs- und Honorarberater.² Für das Standardprodukt wird ein Kostendeckel von 1 % jährlich gelten.

- Die **staatliche Förderung** wird radikal vereinfacht: Für jeden privat eingezahlten Euro gibt der Staat künftig 50 Cent dazu, bei einer Einzahlung von bis zu 360 Euro. Für jeden weiteren Euro darüber hinaus beträgt die Förderung 25 Cent, bis zu einer Grenze von 1.800 Euro; diese Höchstsumme kann als Sonderausgabe steuerlich geltend gemacht werden. Insgesamt beträgt die maximale Förderung des Staates pro Vertragsnehmer somit 540 Euro in einem Jahr. Hinzu kommt die jährliche Kinderzulage von →

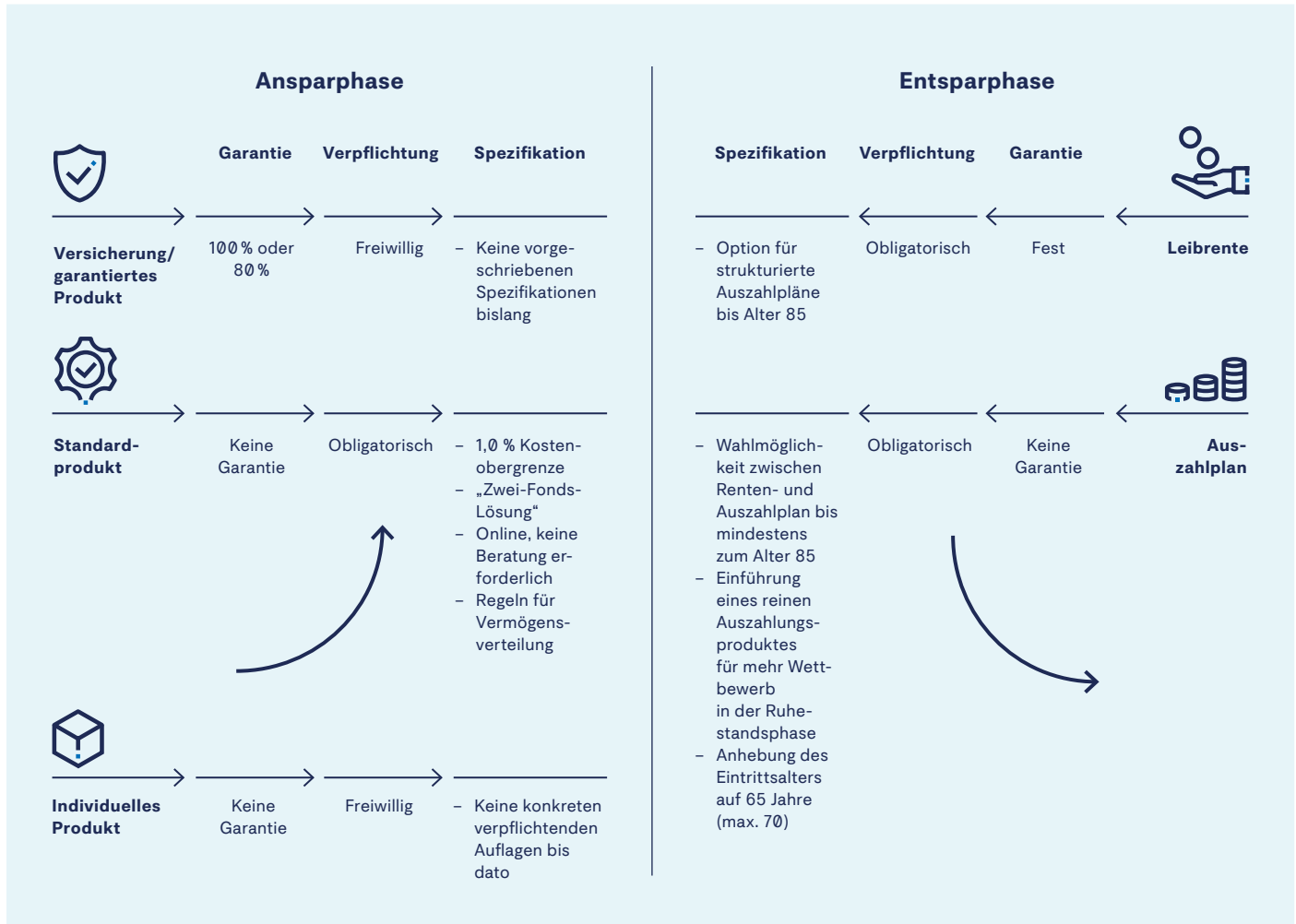
Gegenüberstellung Riester (alt) und AVRG (neu)

	Riester-Rente	Altersvorsorgedepot
Zulassung	Zertifizierung der Anbieter nach Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz (AltZertG).	Zertifizierung der Anbieter nach Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz (AltZertG).
Zulagenberechtigte Personen	Rentenversicherungspflichtige Arbeitnehmer und Selbstständige, Bezieher von staatlichen Leistungen wie Arbeitslosengeld, Bürgergeld-Empfänger.	Analog zur bisherigen Riester-Rente plus selbstständig Erwerbstätige und Kinder und Jugendliche von 6 bis 18 Jahren („Frühstart-Rente“), beginnend ab Geburtsjahrgang 2020.
Garantien	100 % der eingezahlten Beiträge (Eigenleistung plus staatliche Zulage) zu Beginn der Auszahlungsphase garantiert.	Neben sicherheitsorientierten Produkten mit 100 % oder 80 % Garantien zu Beginn der Auszahlungsphase wird künftig auch ein renditeorientiertes Altersvorsorgedepot ohne „Beitragserhaltungszusage“ zugelassen (= 0 % Garantien).
Geförderte Produkte	Lebensversicherungen, Banksparverträge, Investmentfondsverträge, Wohn-Riester.	Investitionen in Fonds, aber auch „in andere geeignete realwertorientierte Anlageklassen“. Standardprodukt mit fester Struktur: ein sicherheits- und ein chancenorientierter Fonds oder ETF. Gewichtung kann vom Anbieter vorgegeben werden.
Höhe der Förderung	Komplexes Fördersystem. Volle Förderung bei Einzahlung von mind. 4 % rentenversicherungspflichtigem Vorjahresbrutto (mind. 60 Euro, max. 2.100 Euro). Kinderzulage und Berufseinsteiger-Bonus mit Auflagen.	Vereinfachte Förderung. Für jeden investierten Euro zahlt der Staat eine Zulage von 50 Cent bis zu einem Eigenbeitrag von 360 Euro, danach 25 Cent zu jedem weiteren Euro bis 1.800 Euro. Kinderzulage je Kind max. 300 Euro. Monatliche „Frühstart-Rente“ von 10 Euro ab Jahrgang 2020.
Auszahlplan	Unterscheidung nach Anspar- und Auszahlungsphase nur unter steuerlichen Gesichtspunkten. Riester-Rente wird nachgelagert versteuert. Privat abgeschlossene Riester-Verträge nicht sozialabgabepflichtig.	Unterteilung in Anspar- und Ablaufphase auch unter Investmentaspekten. Zeitlich befristete Auszahlpläne bis mind. 85. Lebensjahr inkl. Anbieterwechsel in der Auszahlungsphase möglich.

Stand der Gegenüberstellung Ende März 2026

2 Quelle: Zitat Cvetelina Todorova (BVI) in Webinar am 12.12.2025, Transkript S. 5.

Das deutsche Rentensystem



Erste Säule: Gesetzliche Rentenversicherung

- Obligatorisch für Arbeitnehmer
- Umlageverfahren: aktuelle Beitragszahler finanzieren aktuelle Rentner
- Bietet eine Grundabsicherung
- Herausforderung: demografischer Wandel und steigende Lebenserwartung

Zweite Säule: Betriebliche Altersversorgung

- Zusätzliche Altersversorgung auf Arbeitgeberbasis
- Formen: Direktversicherung, Pensionsfonds, Direktbeiträge
- Staatliche Anreize: Steuer- und Sozialversicherungssparnis
- Herausforderung: Nicht alle Arbeitnehmer haben Zugang; Zinsen und hohe Kosten haben zu Stagnation und negativen realen Renditen geführt

Dritte Säule: Private Altersvorsorge

- Freiwilliges individuelles Sparen
- Beispiele: Riester-Rente, Rürup-Rente, Investmentkonten
- Ziel: Schließung der Rentenlücke durch Eigeninitiative; Zinsen und hohe Kosten haben zu Stagnation und negativen Renditen geführt

Neu: „Altersvorsorgedepot“



Für unabhängige Finanzberater bedeutet das Altersvorsorgereformgesetz neue Herausforderungen, aber auch neue Chancen im Wettbewerb mit dem Ausschlussverbot von Banken und Versicherern sowie digitalen Neobrokern und dem Staat.

...

300 Euro. Diese erhalten die Eltern schon, wenn sie 25 Euro im Monat einzahlen. Um das „Premiumprodukt“, für das kein Kostendeckel vorgesehen ist, anbieten zu dürfen, müssen Anbieter ein Standardprodukt im Programm haben. Alte Riester-Verträge (mit Garantien) können weiter bestehen bleiben – oder in das neue Förderregime überführt werden.

- Die **Ausweitung des Empfängerkreises auf Selbstständige**. Erwerbstätige, die Einkünfte aus Gewerbebetrieben oder selbstständiger Arbeit haben und die von der Förderung der Riester-Rente ausgeschlossen waren, wurden jetzt erstmals in den Förderkreis aufgenommen. Das gilt auch für Versicherte in berufsständischen Versorgungswerken wie Architekten, Rechtsanwälte oder Steuerberater.
- Die Einführung einer neuen **Auszahlungsphase**. Neben der bekannten Ansparphase, in der Beiträge steuerlich absetzbar sind, soll es erstmals eine „Auszahlungsphase“ in der geförderten privaten Altersvorsorge geben. Hierbei wird die starre Verrentungspflicht gelockert: Außer der klassischen Leibrente sind nun auch zeitlich befristete Auszahlpläne bis mindestens zum 85. Lebensjahr möglich. Das Eintrittsalter für die geförderte Auszahlung wurde auf 65 Jahre angehoben, um der steigenden Lebenserwartung Rechnung zu tragen.

Die Reform der geförderten privaten Altersvorsorge, konkret der Riester-Rente, wird seit Jahren unisono gefordert. Nun ist es so weit, aber es ist wichtig zu verstehen: Das AVRG ist nicht Riester 2.0! Der unabhängigen Finanzberatung eröffnet sich – vor allem über die Kombination aus Standard- und Premiumprodukten – eine große Geschäftsmöglichkeit, auf die sie sich rechtzeitig einstellen sollte.

Auf einen Blick: „Pro und Kontra“ neues AVRG

Pro

Argument	Kernaussage
Kapitalmarkt-orientierung	Höhere Renditechancen durch Depotlösungen ohne Garantien.
Vereinfachte Förderung	Neue Zulagenlogik ist transparenter, gerechter und besonders für kleine und mittlere Einkommen attraktiver.
Zielgruppen erweitert	Selbstständige und Mitglieder von berufsständischen Versorgungswerken werden erstmals in die Förderung aufgenommen.

Kontra

Argument	Kernaussage
Vergütungsdeckel durch Kostenobergrenze	Ein Effektivkostenlimit von 1% für das Standardprodukt könnte unabhängige Beratung gefährden und Marktanteile zu Direktanbietern verschieben.
Unzureichende strukturelle Reform	Zentrale Riester-Probleme bleiben bestehen: zu viele Varianten, zu hohe Kosten, zu wenig Klarheit.
Staat als Anbieter	Staat will durch einen noch zu benennenden öffentlichen Träger selbst ein Standardprodukt anbieten und tritt damit in Konkurrenz mit Privatwirtschaft.

Wie beurteilen Vorsorgeexperten das AVR?

Die Reaktionen der Finanzwelt fallen gemischt aus. Während die Investmentbranche, Versicherer und unabhängige Finanzberater die klare Absicht begrüßen, Rendite vor Garantien zu setzen, gibt es harsche Kritik am Auftritt des Staates. Verbraucherschützer freuen sich über die gesenkten Kosten beim Standardprodukt.

BVI (Bundesverband Investment und Asset Management e. V.):

Der BVI begrüßt die Reform, verurteilt aber die Beteiligung des Staates als eigener Anbieter des Standardprodukts und spricht von „Wettbewerbsverzerrung“.

Thomas Richter, Hauptgeschäftsführer BVI: „Das Gesetz macht Schluss mit dem Zwang zu Beitragsgarantien und lebenslanger Verrentung. Damit eröffnet das neue Altersvorsorgedepot den Sparern höhere Renditechancen als die Riester-Rente ... International völlig unüblich ist allerdings, dass der Staat im privaten Markt mitmischen und ein staatliches Standard-Altersvorsorgedepot anbieten will. Denn ein fairer Wettbewerb mit privaten Anbietern ist nicht möglich, wenn die Verwaltung und der Vertrieb mit Steuergeldern quersubventioniert werden.“

AfW (Bundesverband Finanzdienstleistung e. V.):

Der AfW erkennt in dem neuen Gesetz zwar richtige Impulse bei der Förderung und Kapitalmarktöffnung, spricht in der Beteiligung des Staates jedoch von einem „Systembruch“. **Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand AfW:** „Mehr Flexibilität, bessere Renditechancen und der Verzicht auf starre Garantievorgaben sind zentrale Voraussetzungen, um die private Altersvorsorge zukunftsfähig zu machen. Ebenso positiv bewerten wir die deutliche Ausweitung der staatlichen Förderung. Ein besonders wichtiger Schritt ist zudem die Einbeziehung von Selbstständigen in die geförderte Altersvorsorge. ... Dass der Staat mit dem staatlichen Standarddepot selbst zum Anbieter in der privaten Altersvorsorge wird, ist ebenso eine grundlegende Fehlentscheidung wie die Vorgabe eines Kostendeckels von maximal 1 % für dieses Produkt. Damit schafft sich der Staat ein eigenes, strukturell bevorteiltes Produkt im Wettbewerb mit privaten Anbietern.“

GDV (Gesamtverband der Versicherer):

Die Versicherer halten die Reform für einen überfälligen Modernisierungsschritt, sehen es jedoch ebenfalls als

kritisch an, dass der Staat erstmals selbst als Anbieter auftritt. **Jörg Asmussen, Hauptgeschäftsführer GDV:** „Mit der Reform werden die Garantievorgaben gelockert ... Je niedriger die Garantie, desto größer sind Renditechancen und Risiko. Auch in der Auszahlphase wird die geförderte private Altersvorsorge flexibler. Neben der lebenslangen Rente sind künftig befristete Auszahlpläne bis mindestens zum Alter von 85 Jahren möglich. Das staatlich organisierte Standarddepot in öffentlicher Trägerschaft kann schnell zur faktischen Referenz im Markt werden – selbst dann, wenn private Produkte im Einzelfall besser passen. Deshalb müssen für staatliche und private Angebote die gleichen Regeln gelten.“

Bürgerbewegung Finanzwende:

Hier fällt die Bewertung deutlich positiver aus, zumal gegenüber dem Entwurf vom Dezember die Gebühr für das Standarddepot drastisch gesenkt wurde. **Daniel Mittler, Executive Director bei der Bürgerbewegung Finanzwende:** „Heute ist es anders als die vielen vermurksten Riester-Beschlüsse im Bundestag der letzten 20 Jahre. Das öffentlich organisierte Standardprodukt kommt! Tausend Mal berührt, tausend Mal ist nichts passiert – so lassen sich die Versuche der vergangenen 20 Jahre zusammenfassen, die teure, komplizierte und renditeschwache Riester-Rente zu verschlimmbessern. Das beschlossene Altersvorsorgereformgesetz macht endlich einen großen Schritt in die richtige Richtung.“

DIA (Deutsches Institut für Altersvorsorge):

Das DIA wundert sich über die nachträgliche Betrachtung der Riester-Rente bei den Parlamentariern, begrüßt aber die Reform und hofft, dass damit auch Menschen angesprochen werden, die bislang noch nicht vorgesorgt haben. **Dr. Peter Schwark, Sprecher des DIA:** „Was erstaunlicherweise mit keinem Wort erwähnt wurde, war die billionenschwere Geldpolitik, die mit Negativzinsen letztlich die Sparer und deren Altersvorsorge erheblich zur Ader gelassen hat. So wird die Verantwortung für die gefallen Renditen der Riester-Verträge privatisiert, um gleichzeitig die Lösung in staatlichen Standardprodukten zu suchen. Es ist dennoch gut, dass es mit der privaten Vorsorge nun wieder vorangeht. Jetzt geht es darum, im fairen und transparenten Wettbewerb diejenigen zu erreichen, die noch nicht ausreichend vorsorgen.“

EXPERTENBEITRAG

Carmignac Investissement: Bereit für 2026

Uneingeschränkt und flexibel, fokussiert und strikt bewertungsorientiert: So ist der **Carmignac Investissement** unter Fondsmanager **Kristofer Barrett** bereit, die Chancen eines globalen Aktienfonds auch in diesem Jahr zu nutzen.



Die Fragezeichen sind für viele Anleger auch 2026 nicht verschwunden: US-Zollpolitik nach dem Urteil des obersten Gerichts? Krisenherd Iran und die Aktienmärkte? Hohe Bewertungen von US-Big-Tech weiter gewährleistet? Oder vielleicht – trotz immer wieder positiv überraschender Bilanzen – sogar der gesamte Tech-Zyklus seinem Ende nahe?

Technologie bleibt ein Wachstumsmotor

Fondsmanager Kristofer Barrett ist vom Wachstumspotenzial von Tech-Titeln überzeugt. Allerdings schaut er dabei über den Tellerrand des lange gehypten US-Big-Tech hinaus. Er analysiert beispielsweise die Wertschöpfungskette, die daran beteiligt ist, auch künftig KI-Anwendungen zu erstellen und einzusetzen. Er achtet dabei mit großer Sorgfalt darauf, in Unternehmen zu investieren, von denen er profitables Wachstum erwartet, und diese zum richtigen Preis zu kaufen. Durch das gezielte Stockpicking weist das Fondsportfolio typischerweise einen hohen Active Share auf.¹

Starke Überzeugungen: Diversifizierung abseits von Technologietiteln

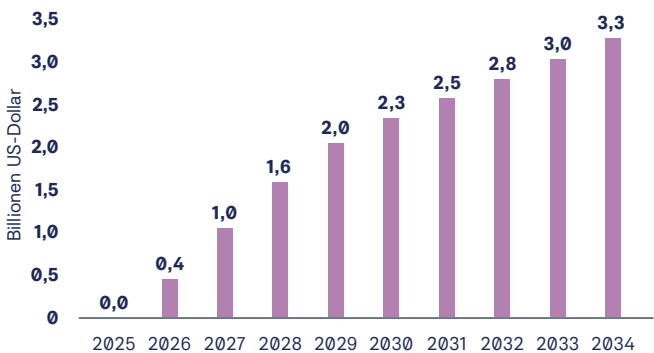
Das Portfolio des Carmignac Investissement ist über viele weitere wichtige Wirtschaftssektoren diversifiziert. So machen Titel aus dem Finanzsektor 17 % des Portfolios aus, Health-care-Titel 14 %, Industrietitel 9 % und auch Konsumgütertitel sind mit 7 % enthalten.² Wichtig ist für Barrett, dass er von den Themen überzeugt ist, die Wachstum in diesen Sektoren treiben: zum Beispiel Finanzinfrastruktur, Elektrifizierung und Reindustrialisierung oder biotechnologische Entwicklungen.

Bereit für den globalen fiskalpolitischen Rückenwind für Aktien

Die Voraussetzungen für Aktieninvestoren: Besonders von den fiskalpolitischen Maßnahmen in großen Wirtschaftsnationen und Wirtschaftsräumen der Welt wird eine Unterstützung von Nachfrage und Konjunktur erwartet – der Wahlsieg mit Rückenwind für den Kurs der japanischen Ministerpräsidentin

Marketinganzeige. Bitte lesen Sie den KID/Prospekt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese Unterlagen dürfen ohne die vorherige Genehmigung der Verwaltungsgesellschaft weder ganz noch in Auszügen reproduziert werden. Diese Unterlagen stellen weder ein Zeichnungsangebot noch eine Anlageberatung dar. Diese Unterlagen stellen keine buchhalterische, rechtliche oder steuerliche Beratung dar und sollten nicht als solche herangezogen werden. Diese Unterlagen dienen ausschließlich zu Informationszwecken und dürfen nicht zur Beurteilung der Vorzüge einer Anlage in Wertpapieren oder Anteilen, die in diesen Unterlagen genannt werden, oder zu anderen Zwecken herangezogen werden. Die in diesen Unterlagen enthaltenen Informationen können unvollständig sein und ohne vorherige Mitteilung geändert werden. Sie entsprechen dem Stand der Informationen zum Erstellungsdatum der Unterlagen, stammen aus internen sowie externen, von Carmignac als zuverlässig erachteten Quellen und sind unter Umständen unvollständig. Darüber hinaus besteht keine Garantie für die Richtigkeit dieser Informationen. Dementsprechend wird die Richtigkeit und Zuverlässigkeit dieser Informationen nicht gewährleistet und jegliche Haftung im Zusammenhang mit Fehlern und Auslassungen (einschließlich der Haftung gegenüber Personen aufgrund von Nachlässigkeit) wird von Carmignac, dessen Niederlassungen, Mitarbeitern und Vertretern abgelehnt. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Die Wertentwicklung versteht sich abzüglich Gebühren mit Ausnahme etwaiger von der Vertriebsstelle erhobener Ausgabeaufschläge. Bei nicht währungsgesicherten Investitionen kann sich die Wertentwicklung aufgrund von Währungsschwankungen erhöhen oder verringern. Die Rendite von Anteilen, die nicht gegen das Währungsrisiko abgesichert sind, kann infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen. Die Bezugnahme auf bestimmte Werte oder Finanzinstrumente dient als Beispiel, um bestimmte Werte, die in den Portfolios der Carmignac Fondspalette enthalten sind bzw. waren, vorzustellen. Hierdurch soll keine Werbung für eine Direktanlage in diesen Instrumenten gemacht werden, und es handelt sich nicht um eine Anlageberatung. Die Verwaltungsgesellschaft unterliegt nicht dem Verbot einer Durchführung von Transaktionen in diesen Instrumenten vor Veröffentlichung der Mitteilung. Die Zusammensetzung der Carmignac Portfolios kann sich im Zeitverlauf verändern. Der Verweis auf ein Ranking oder eine Auszeichnung ist keine Garantie für die zukünftigen Ergebnisse des OGAW oder des Managers. Risikoskala von KID (Basisinformationsblatt): Das Risiko 1 ist nicht eine risikolose Investition. Dieser Indikator kann sich im Laufe der Zeit verändern. Die empfohlene Anlagedauer stellt eine Mindestanlagedauer dar und keine Empfehlung, die Anlage am Ende dieses Zeitraums zu verkaufen. Bei der Entscheidung, in den beworbenen Fonds zu investieren, sollten alle Eigenschaften oder Ziele des beworbenen Fonds berücksichtigt werden, wie sie in seinem Prospekt oder in den

USA: Ankurbelung des Wachstums durch Steuersenkungen



Quellen: Carmignac, Bloomberg, November 2025

Sanae Takaichi, das Sondervermögen für Infrastruktur und Verteidigung in Deutschland und die Wirkung der „One Big Beautiful Bill“ („OBBB“) in den kommenden Jahren in den USA.

Kristofer Barrett sieht seinen Carmignac Investissement gut aufgestellt, vom grundsätzlich vorteilhaften makroökonomischen Umfeld zu profitieren und Anlegern weiterhin eine überzeugende Wertentwicklung mit einem flexiblen globalen Investmentfonds zu liefern. **So, wie es seit seiner Übernahme des Carmignac Investissement im Mai 2024 der Fall war: Seither konnte sich der Fonds mit seiner Performance im ersten Quartil der Morningstar-Vergleichsgruppe platzieren.**

¹Active Share: 78 %. Quelle: Carmignac, 31.01.2026. Die Portfolios von Carmignac Fonds können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. ²Quelle: Carmignac, 31.01.2026. Die Portfolios von Carmignac Fonds können sich ohne vorherige Ankündigung ändern.

Carmignac ist eine unabhängige Vermögensverwaltungsgesellschaft, die 1989 auf der Grundlage von drei Prinzipien gegründet wurde. Diese gelten bis heute: echter Unternehmergeist, menschlicher Sachverstand und ehrliches Engagement. www.carmignac.com



Informationen beschrieben werden. Der Zugang zu den Fonds kann für bestimmte Personen oder Länder Einschränkungen unterliegen. Diese Unterlagen sind nicht für Personen in Ländern bestimmt, in denen die Unterlagen oder die Bereitstellung dieser Unterlagen (aufgrund der Nationalität oder des Wohnsitzes dieser Person oder aus anderen Gründen) verboten sind. Personen, für die solche Verbote gelten, dürfen nicht auf diese Unterlagen zugreifen. Die Besteuerung ist von den jeweiligen Umständen der betreffenden Person abhängig. Die Fonds sind in Asien, Japan und Nordamerika nicht zum Vertrieb an Privatanleger registriert und sind nicht in Südamerika registriert. Carmignac Fonds sind in Singapur als eingeschränkte ausländische Fonds registriert (nur für professionelle Anleger). Die Fonds wurden nicht gemäß dem „US Securities Act“ von 1933 registriert. Gemäß der Definition der US-amerikanischen Verordnung „US Regulation S“ und FATCA dürfen die Fonds weder direkt noch indirekt zugunsten oder im Namen einer „US-Person“ angeboten oder verkauft werden. Die Risiken, Gebühren und laufenden Kosten sind in den wesentlichen Anlegerinformationen (Basisinformationsblatt, KID) beschrieben. Die wesentlichen Anlegerinformationen müssen dem Zeichner vor der Zeichnung ausgehändigt werden. Der Zeichner muss die wesentlichen Anlegerinformationen lesen. Anleger können einen teilweisen oder vollständigen Verlust ihres Kapitals erleiden, da das Kapital der Fonds nicht garantiert ist. Die Fonds sind mit dem Risiko eines Kapitalverlusts verbunden. Die Verwaltungsgesellschaft kann den Vertrieb in Ihrem Land jederzeit einstellen. Bei den Fonds handelt es sich um Investmentfonds in der Form von vertraglich geregeltem Gesamthandseigentum (FCP), die der OGAW-Richtlinie nach französischem Recht entsprechen. **Für Deutschland:** Die Prospekte, KID und Jahresberichte des Fonds stehen auf der Website www.carmignac.com zur Verfügung und sind auf Anforderung bei der Verwaltungsgesellschaft erhältlich. **Für Österreich:** Die Prospekte, KID und Jahresberichte des Fonds stehen auf der Website www.carmignac.at zur Verfügung. Die Anleger können eine Zusammenfassung ihrer Rechte auf Deutsch hier abrufen: www.carmignac.com/de-at/verfahrenstechnische-informationen **Für die Schweiz:** Die Prospekte, KID und Jahresberichte stehen auf der Website www.carmignac.com/de-ch zur Verfügung und sind bei unserem Vertreter in der Schweiz erhältlich: CACEIS (Schweiz) S.A., Route de Signy 35, 1260 Nyon, Schweiz. Der Zahlungsdienst ist die CACEIS Bank, Montrouge, Zweigniederlassung Nyon, Route de Signy 35, 1260 Nyon, Schweiz. Die Anleger können eine Zusammenfassung ihrer Rechte auf Deutsch hier abrufen (Absatz 5): www.carmignac.com/de-ch/verfahrenstechnische-informationen

Carmignac Investissement A EUR Acc
ISIN: FR0010148981

Empfohlene Mindestanlagedauer: **5 Jahre**. Risikoskala*: **4/7**.
SFDR-Klassifizierung****: Artikel 8.**
*Die Definition der Risikoskala finden Sie im KID/BIB (Basisinformationsblatt). Das Risiko 1 ist nicht eine risikolose Investition. Dieser Indikator kann sich im Laufe der Zeit verändern.
**Die Offenlegungsverordnung (Sustainable Finance Disclosure Regulation – SFDR) 2019/2088 ist eine europäische Verordnung, die Vermögensverwalter dazu verpflichtet, ihre Fonds u. a. als solche zu klassifizieren: „Artikel 8“ – Förderung ökologischer und sozialer Eigenschaften; „Artikel 9“ – Investitionen mit messbaren Zielen nachhaltig machen; bzw. „Artikel 6“ – keine unbedingten Nachhaltigkeitsziele.

Hauptrisiken des Fonds: Aktienrisiko: Der Fonds kann von Aktienkursschwankungen betroffen sein, deren Ausmaß vom Handelsvolumen der Aktien, der Marktkapitalisierung oder anderen externen Faktoren abhängt. **Währungsrisiko:** Das Währungsrisiko ist mit dem Engagement in einer Währung durch Direktanlagen oder Derivate verbunden, die nicht die Bewertungswährung des Fonds ist. **Risiko durch aktive Allokationsentscheidungen:** Die von der Verwaltungsgesellschaft erwartete Entwicklung der Finanzmärkte wirkt sich direkt auf die Performance des Fonds aus, die von den ausgewählten Titeln abhängt.

Der Fonds birgt das Risiko eines Kapitalverlusts.

Kosten
ISIN: FR0010148981
Einstiegskosten: 4,00 % des Betrags, den Sie beim Einstieg in diese Anlage zahlen. Dies ist der Höchstbetrag, der Ihnen berechnet wird. Carmignac Gestion erhebt keine Eintrittsgebühr. Die Person, die Ihnen das Produkt verkauft, teilt Ihnen die tatsächliche Gebühr mit. **Ausstiegskosten:** Wir berechnen keine Ausstiegsgebühr für dieses Produkt. **Verwaltungsgebühren und sonstige Verwaltungs- oder Betriebskosten:** 1,80 % des Werts Ihrer Anlage pro Jahr. Hierbei handelt es sich um eine Schätzung auf der Grundlage der tatsächlichen Kosten des letzten Jahres. **Erfolgsgebühren:** 20,00 % Anteil an der Outperformance, wenn die Wertentwicklung die Wertentwicklung des Referenzindikators seit Jahresbeginn übertrifft und keine Underperformance in der Vergangenheit ausgeglichen werden muss. Der tatsächliche Betrag hängt davon ab, wie gut sich Ihre Anlage entwickelt. Die vorstehende Schätzung der kumulierten Kosten enthält den Durchschnitt der letzten fünf Jahre bzw. seit der Auflegung des Produkts, wenn diese vor weniger als fünf Jahren erfolgte. **Transaktionskosten:** 0,35 % des Werts Ihrer Anlage pro Jahr. Hierbei handelt es sich um eine Schätzung der Kosten, die anfallen, wenn wir die Basiswerte für das Produkt kaufen oder verkaufen. Der tatsächliche Betrag hängt davon ab, wie viel wir kaufen und verkaufen.

Performance
ISIN: FR0010148981

Wertentwicklung nach Kalenderjahren (in %)	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Carmignac Investissement	-14,2	24,7	33,7	4,0	-18,3	18,9	25,0	17,4
Referenzindikator	-4,8	28,9	6,7	27,5	-13,0	18,1	25,3	7,9

Annualisierte Performance	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
Carmignac Investissement	+19,0 %	+9,0 %	+9,3 %
Referenzindikator	+15,5 %	+12,4 %	+11,7 %



Das Rentenpaket und Chancen für die Beratung

Das Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) ist auf dem Weg. In weniger als einem Jahr, am 1. Januar 2027, soll es bereits damit losgehen. Welche Beratungsmöglichkeiten bzw. -ansätze bieten die bisherigen Vorschläge zu „Altersvorsorgedepot“, „Frühstart-Rente“ und „Standarddepot“ konkret für die unabhängige Finanzberatung?

Das Marktpotenzial des neuen AVRG für die unabhängige Beratung ergibt sich im Wesentlichen aus drei Aspekten. Diese sind völlig unabhängig von den bestehenden Chancen im privaten Anlagegeschäft, wie etwa dem seit vielen Jahren anhaltenden Trend der hohen Auszahlung von Lebensversicherungspolicen, die zumindest teilweise für die Wiederanlage eingesetzt werden können.

Zur Erinnerung: Über 100 Milliarden Euro hat die deutsche Versicherungsbranche allein 2024 an ihre Kunden ausgezahlt. Speziell die Generation der bald in Rente gehenden Babyboomer kann sich aufgrund der höheren Lebenserwartung womöglich noch auf zwei Jahrzehnte oder mehr im Ruhestand einstellen. Und sie steht in großer Zahl vor baldigen Zuteilungen von Ablaufleistungen aus ihrer bisherigen Vorsorge. Gerade die Babyboomer verfügen damit künftig über Kapital, mit dem sie durch vorausschauende und möglichst renditeorientierte Wiederanlage ihren längeren Ruhestand finanziell absichern können.

Aspekt 1: Übertragung alter Riester-Verträge

Das neue Gesetz sieht vor, dass alte Riester-Verträge (mit Garantien) weiter bestehen bleiben können. Sie dürfen aber auch in das neue Förderregime überführt werden.

„Von den knapp 15 Millionen Riester-Verträgen wird aktuell weniger als die Hälfte aktiv bespart. Wir gehen davon aus, dass ca. 25 bis 40 % aller Kunden in den nächsten drei bis fünf Jahren nach Einführung des

Für mehr Informationen:
FFB INS!GHTS, Ausgabe 04/25
„Longevity“, hier downloaden:



Altersvorsorgedepots den Anbieter wechseln werden“, prophezeit Oliver Dreiskämper, Head of Proposition, Product and Change bei Fidelity International.

Aspekt 2: Kunden von Neobrokern

Vor allem jüngere Investoren legen vermehrt mithilfe von Neobrokern wie Trade Republic, Nao oder Scalable Capital ihr Geld an. Trade Republic etwa hat die Zahl seiner Kunden innerhalb von 18 Monaten auf mehr als zehn Millionen Menschen verdoppelt. Solche Kunden investieren anders als die Generation zuvor: Nur ein Viertel der über 40-Jährigen kauft ETFs – bei den jüngeren Anlegern ist es knapp die Hälfte, so Befragungsergebnisse des Deutschen

Aktieninstituts (DAI) aus dem vergangenen Jahr. Und: Jeder Zweite unter 40 legt demnach regelmäßig über einen Sparplan in ETFs oder Aktienfonds an.

Aspekt 3: Premiumprodukte

Die Reform der geförderten privaten Altersvorsorge sieht fünf Kategorien von Produkten vor, darunter auch das Premiumprodukt. Ein Anbieter, der ein solches Premiumprodukt offerieren will, muss aber zwingend auch ein Standardprodukt ohne Beratung online bereitstellen können.

Weiter auf Seite 19

Jüngere legen verstärkt in Aktien, Fonds und ETFs an

Erfreulicherweise nimmt gerade der Anteil der jüngeren Anlegerinnen und Anleger in Deutschland zu: Laut der aktuellen Erhebung des Deutschen Aktieninstituts (DAI) ist ihre Zahl 2025 gegenüber dem Vorjahr um fast ein Drittel gestiegen.

	Anzahl der Aktionäre in Deutschland (Aktienfonds, ETFs oder Aktien)	Anteil der jüngeren Aktionäre in Deutschland (unter 40 Jahren)
2025	14,1 Mio.	4,9 Mio.
2024	12,1 Mio.	3,7 Mio.
2023	12,3 Mio.	3,6 Mio.

Volatilen Märkten die **Spitze** nehmen mit **Dividendenstrategien** von Fidelity.



Altersvorsorge mit Aktien – aber richtig

Kommt sie oder kommt sie nicht? Die Diskussionen um eine Reform der privaten Altersversorgung intensivieren sich, und es gibt offensichtlichen Handlungsbedarf. Jenseits davon haben die Anleger eine Optimierungsmöglichkeit selbst in der Hand: einen höheren Aktienanteil im Depot – wäre da nicht die Furcht vor massiven Kursschwankungen. Hier kommen Dividendenstrategien ins Spiel, die im Rahmen der Gesamtstrategie attraktive Ausschüttungen beisteuern können.

Wo sprudeln die ausgewogenen Renditequellen?

KI, KI, KI: Die überbordende Phantasie rund um einige US-Tech-Konzerne hat in den letzten Jahren zu einer massiven Marktverengung geführt. Der Löwenanteil der Kursgewinne geht auf eine Handvoll Firmen zurück. Das resultierende Konzentrationsrisiko ist für globale Aktienanleger zu einem immer wichtigeren Faktor geworden.

Doch es gibt auch andere Marktbereiche. Denn eine Reihe von Titeln und Branchen wachsen solide, sichern sich Zukunftsmärkte – und schütten attraktive Dividenden aus. Solche dividendenstarken Unternehmen sind in verschiedenen Branchen zu finden: etwa bei ausgewählten Finanztiteln wie Rückversicherern und Börsen, bei Versorgern, im Pharma- und Investitionsgüterbereich.

Eine weitere Tatsache zeigt die Bedeutung solcher Firmen: Reinvestierte Dividenden machen längerfristig mehr als die Hälfte der Gesamtrendite der globalen Aktienmärkte aus. Das unterstreicht ihre Rolle als beständiger Faktor für die langfristige Vermögensbildung. Wo finden sich solche Titel? Die einfache Antwort lautet: in diversifizierten Fonds und ETFs, die genau solche robusten und substanzhaltigen Firmen im Fokus haben.

Welche Bereiche können attraktiv sein?

Ertragsstarke Dividendenzahler gibt es längst nicht mehr nur in den typischen „defensiven“ – und manchmal wachstumsschwachen – Branchen. Drei Beispiele zeigen, wo derzeit interessante Chancen bestehen können.

- **KI-Übertreibungen.** Einige hochwertige Wachstumsunternehmen werden vom Markt als „KI-Verlierer“ eingeschätzt – obwohl viele Fakten dagegensprechen. Manche Softwareanbieter etwa sind zu Kurs-Gewinn-

Verhältnissen verfügbar, die noch vor einigen Jahren undenkbar schienen. Das sorgt für attraktivere Dividendenrenditen und Kurspotenzial.

- **Niedrige Erwartungen.** Manche Branchen liegen derzeit am Boden. Oder anders gesagt: Sie befinden sich am zyklischen Tiefpunkt ihrer Aktivität, so wie etwa das Baugewerbe. Doch wenn die Erwartungen niedrig, die Bilanzen robust und die Unternehmen in ihrer Branche gut positioniert und geführt sind, kann das Chancen eröffnen.
- **Vergessene Angebotsseite.** Wer beachtet schon versteckte Veränderungen auf der Angebotsseite, wenn technologische Innovationen (und KI-Phantasien) alle Blicke auf sich ziehen? Doch „reife“ Branchen wie die US-Papier- und -Verpackungsindustrie lohnen das genaue Hinsehen: Dort haben neue Managementteams und veränderte Eigentumsstrukturen den Fokus auf die Renditesteigerung verlagert. In ähnlicher Weise hat der globale Lkw-Sektor von Ausgliederungen und der Konsolidierung der Branche profitiert.

Diversifizierung über Regionen und Zeit-horizonte hinweg

Ob die Tech-Blase Ende der 1990er Jahre oder der von China getriebene „Rohstoff-Superzyklus“ von 2009 bis 2011: Jeder Hype endet irgendwann. Das wird mit hoher Wahrscheinlichkeit auch für die KI-Übertreibungen gelten, die einer Handvoll Firmen hohe Kursgewinne beschert hat; dafür zeigen sich bereits die ersten Anzeichen. Am Ende solcher Phasen besinnt sich der Markt auf fundamentale Werte und eine breitere Zahl von Unternehmen zurück.

Wann genau werden solche Wendepunkte am Markt erreicht? Das ist schwierig vorherzusehen. Ein diversifizierter, fundamentaler Ansatz kann ohne solche Prognosen zu konsistenten

teren Ergebnissen beitragen. Anlagen in verschiedenen Anlagestilen und Regionen können es ermöglichen, über Marktzyklen hinweg und unter unterschiedlichen Marktbedingungen Renditen zu erzielen. Aktuelle Beispiele dafür sind Unternehmensreformen und die Verbesserung der Unternehmensführung in Japan, die fiskalische und strukturelle Erneuerung in Europa und die Einführung von KI-Anwendungen in vielen Branchen.

Dieser Ansatz setzt eine konsequente, disziplinierte Researcharbeit voraus. Im globalen Research-Team von Fidelity etwa sind rund 400 Anlageexpertinnen und -experten aktiv. Sie analysieren Geschäftsmodelle, Wettbewerbsvorteile, die Qualität des Managements und die Perspektiven für stabile oder steigende Dividendenerträge. Dank der Teamgröße und globalen Reichweite können sie auch Firmen in den Blick nehmen, die von den Marktteilnehmern weniger untersucht werden. Zugleich eröffnet dies Spielräume für die Zusammenarbeit mit Managementteams: um Verhaltensweisen und Entscheidungen zu fördern, die eine langfristige Wertschöpfung unterstützen. Die Fondsmanager- und Analytenteams von Fidelity nehmen dafür jährlich an rund 15.000 Firmentreffen teil – im Schnitt alle 8 Minuten.

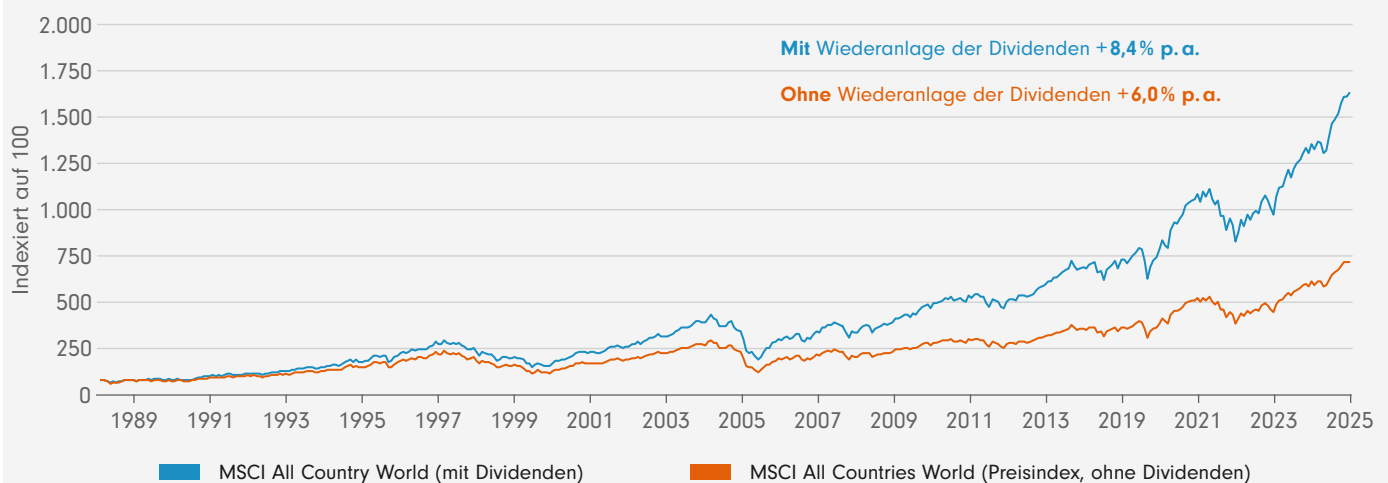
Investieren mit aktiven Fonds und ETFs

Welche ertragsorientierte Fondsstrategie die richtige ist, hängt unter anderem vom Temperament und vom Lebensalter der Anleger ab. Drei Beispiele für Strategien, die global in ein breites Spektrum von ertragsstarken Qualitätsunternehmen investieren:

- Beim **Fidelity Funds – Global Equity Income ESG Fund** steht die fundamentale Bewertung im Mittelpunkt („Bottom-up“). Die Fondsmanager investieren in Unternehmen, die bei vernünftiger Bewertung ein attraktives langfristiges Dividendenwachstum erzielen können.
- Der **Fidelity Funds – Global Dividend Plus Fund** setzt ergänzend eine „Call-Overlay“-Strategie ein: Die Fondsmanager verkaufen also Call-Optionen auf ausgewählte Positionen. Damit verzichten sie zwar auf einen Teil der möglichen Kurssteigerungen, können jedoch Optionserträge von 2% bis 3% pro Jahr anstreben.
- Eine dritte Alternative ist der **aktive Fidelity Global Quality Income ETF**, der global in hochwertige Dividendenzahler investiert. Das Portfolio basiert auf einem eigenen Index, in den die Erkenntnisse des Fidelity-Researchs einfließen.

Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Erträge. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Der Wert der Anlagen kann durch Wechselkursänderungen beeinflusst werden.

Durch den Wiederanlageeffekt verbessern Dividenden langfristig das Anlageergebnis



Quelle: Fidelity International, Morningstar, Stand: 31.12.2025. Rundungsdifferenzen können auftreten. Monatsrenditen kumuliert (Gesamtrendite vs. Preisindex) seit 31.05.1990 bis 31.12.2025 in US-Dollar, indexiert auf 100. Die Grafik dient nur zur Veranschaulichung des Wiederanlageeffekts und stellt keine Aussage hinsichtlich eines Anlageergebnisses noch eine Anlageempfehlung hinsichtlich des genannten Fonds dar. Die Höhe von Ausschüttungen, Anteilspreisen und Renditen wird nicht garantiert und schwankt in Abhängigkeit vom Einstiegspreis und vom aktuellen Anteilspreis. Sie kann vom Börsengeschehen und von makroökonomischen Faktoren beeinflusst werden. Die Bruttowertentwicklung berücksichtigt anfallende Ausgabeaufschläge nicht, zusätzlich können die Wertentwicklung mindern Depotkosten entstehen.

Fondsfakten auf einen Blick



Fidelity Funds – Global Equity Income ESG Fund

Fondsmanager	Aditya Shivram
Auflegung	22.06.2017
Fondsvolumen	784 Mio. Euro
Fondstyp	Dividendenfonds
Ausgabeaufschlag	bis zu 5,25 %
Währung	Euro
Verwaltungsgebühr p.a.	1,50 %
Vergleichsindex	MSCI ACWI Index (Net)
Laufende Kosten p.a.	1,90 %
Einstufung nach Offenlegungsverordnung	Artikel 8
A-ACC-EUR-Anteilsklasse, thesaurierend	WKN/ ISIN A2DTRE/ LU1627197004

Stand 31.01.2026

Fidelity Funds – Global Dividend Plus Fund

Fondsmanager	Fred Sykes
Auflegung	01.09.1999
Fondsvolumen	1,9 Mrd. Euro
Fondstyp	Dividendenfonds
Ausgabeaufschlag	bis zu 5,25 %
Währung	Euro
Verwaltungsgebühr p.a.	1,50 %
Vergleichsindex	MSCI ACWI Index (Net)
Laufende Kosten p.a.	1,94 %
Einstufung nach Offenlegungsverordnung	Artikel 8
A-EUR-Anteilsklasse, ausschüttend	WKN/ ISIN 921801/ LU0099575291

Stand 31.01.2026

Fidelity Global Quality Income ETF

Listingdatum	31.10.2017
Indexnachbildung	physisch
Währung	US-Dollar
Börsennotierungen	Xetra, Borsa Italiana
Index	Fidelity Global Quality Income Index
Laufende Kosten p.a.	0,40 %
Einstufung nach Offenlegungsverordnung	Artikel 8
USD-Anteilsklasse, thesaurierend	WKN/ ISIN A40NTL/ IE000YUTMIU2

Stand 31.01.2026

Chancen

- Die Fonds investieren weltweit in Aktien und bieten durch regelmäßige Ausschüttungen die Möglichkeit einer laufenden Ertragsquelle.
- Die Anlage in dividendenstarke, finanziell robuste Qualitätsunternehmen zielt auf langfristiges Kapitalwachstum bei breiter Diversifikation über Branchen und Länder hinweg ab.
- Die Fonds richten sich an Anleger, die attraktive Dividendenrenditen sowie möglichst stabile Erträge – auch mit Blick auf den Inflationsausgleich – anstreben.
- Nachhaltig orientierte Anleger haben die Chance, von einem Fonds zu profitieren, für den wir zu einem großen Teil Unternehmen mit guten Umwelt-, Sozial- und Managementstandards bevorzugen. Für die Auswahl nutzen wir unsere hauseigenen Analysen.

Risiken

- Der Wert der Fondsanteile kann schwanken und wird nicht garantiert; Anleger können auch weniger als den ursprünglich investierten Betrag zurückerhalten.
- Die Dividendenerträge und Ausschüttungsrenditen unterliegen äußeren Einflüssen und werden nicht garantiert.
- Die Wertentwicklung des ETFs kann vom zugrunde liegenden Vergleichsindex abweichen.
- Die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsmerkmalen kann sich positiv oder negativ auf die Wertentwicklung auswirken.
- Wechselkursschwankungen können zu Wertverlusten führen.
- Investitionen in Schwellenländer können mit besonderen politischen und wirtschaftlichen Risiken verbunden sein.
- Der Fidelity Global Dividend Plus verwendet zu Anlagezwecken derivative Finanzinstrumente, die zu einem höheren Risiko und überdurchschnittlichen Kursschwankungen führen können.

Investitionen sollten auf der Basis des aktuellen Verkaufsprospekts und des Basisinformationsblatts getätigt werden. Diese Dokumente sowie der aktuelle Jahres- und Halbjahresbericht sind kostenlos erhältlich über fidelity.de/fondsuebersicht, fidelityinternational.com oder können kostenlos bei der FIL Investment Services GmbH, Postfach 20 02 37, 60606 Frankfurt am Main oder über fidelity.de angefordert werden. Die FIL Investment Services GmbH veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen, erteilt keine Anlageempfehlung/Anlageberatung und nimmt keine Kundenklassifizierung vor. Diese Informationen dürfen ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden. Fidelity UCITS ICAV ist in Irland gemäß dem Irish Collective Asset-Management Vehicles Act 2015 registriert und wurde von der Central Bank of Ireland als OGAW zugelassen. FIL Investment Management (Luxembourg) S.à r.l. behält sich das Recht vor, die für den Vertrieb des Fonds und/oder seiner Anteile getroffenen Vereinbarungen gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU zu kündigen. Diese Beendigung wird in Irland vorher bekannt gegeben. Fidelity Funds "FF" ist eine offene Investmentgesellschaft (OGAW) luxemburgischen Rechts mit unterschiedlichen Anteilsklassen. FIL Investment Management (Luxembourg) S.à r.l. behält sich das Recht vor, die für den Vertrieb des Teilfonds und/oder seiner Anteile gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU getroffenen Vereinbarungen zu kündigen. Diese Beendigung wird vorher in Luxemburg bekannt gegeben. Fidelity, Fidelity International, das FFB-Logo, das Fidelity-International-Logo und das „F-Symbol“ sind Markenzeichen von FIL Limited. Fidelity/Fidelity International steht für FIL Limited (FIL) und ihre jeweiligen Tochtergesellschaften. Herausgeber: FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Stand, soweit nicht anders angegeben: 26.02.2026. MK17444

*** Fortsetzung von Seite 14

Wie daraus eine Chance fürs eigene Geschäft wird

Jeder dieser drei vorn aufgeführten Aspekte birgt für sich gesehen die Gelegenheit, das eigene Beratungsgeschäft auf eines oder sogar mehrere der folgenden Fallbeispiele abzuklopfen.

Case Study 1: „Hol den alten Riester rüber!“

Für die Zielgruppe der Babyboomer bietet sich erstmals auch die geförderte private Altersvorsorge im Rahmen eines renditeorientierten Altersvorsorgedepots an – neben den bisher praktizierten Investmentstrategien. Noch sind die Details unklar – insbesondere wie der Übertrag eines bestehenden Riester-Vertrages als Einmalsumme in das neue Altersvorsorgedepot funktionieren wird. Doch die Konturen zeichnen sich bereits ab.

Wahrscheinlich wird es eine Art Migration geben: Bei dieser geben die Kunden die Nummer/ID ihres alten Riester-Vertrages an, womit ein Wechselprozess in Gang kommt, der den Übertrag des Depotwertes (in Euro) anstößt. Das heißt, das alte Depot wird aufgelöst und das Geld in das neue Altersvorsorgedepot übertragen. Beratende werden mit ihren Kunden einen solchen Wechselvorgang zum neuen Produktanbieter vereinbaren (idealerweise rein digital). Dabei wird es voraussichtlich keinen Unterschied machen, ob der Einmalbetrag aus dem „alten Riester“ in ein neues Standard- oder in ein Premiumprodukt überführt wird.

Das ist eine große Chance, unter Bestandskundinnen und -kunden diejenigen herauszufiltern, die in der Vergangenheit einen Riester-Vertrag – wo auch immer – abgeschlossen haben, und diesen in ein Premiumprodukt eines geförderten Altersvorsorgedepots zu übertragen. Die Gelegenheit dafür dürfte gut sein, denn der Frust über die schwache Rendite in den alten Verträgen ist weit verbreitet.



Case Study 2: Das Standardprodukt als Ticket in die Premiumwelt

Das Standardprodukt muss online und ohne Beratung abzuschließen sein und darf nicht mehr als 1% Gesamtkosten p.a. verursachen. Das Standardprodukt kann sowohl von klassischen Produktgebern direkt (z.B. Fondsgesellschaften, Versicherern, Neobrokern) als auch von unabhängigen Finanz- und Vermögensberatern vertrieben werden.

Aber: Makler und Vermittler in der Anlageberatung, die ein solches Standardprodukt online (auf ihrer Website/App) anbieten, dürfen dann auch **ohne die Limitierung auf nur zwei Fonds und ohne Kostendeckel besser vergütete Premiumprodukte** offerieren. Das kann ein ELTIF (European Long-Term Investment Fund) aus dem Markt der privaten Investments sein oder die Auswahl aus dem großen Universum von Fonds und ETFs, wie sie beispielsweise die FFB im Programm hat. **Wie Makler oder Berater ihre Leistungen für das Premiumprodukt mit dem Kunden abrechnen – ob auf Provisionsbasis, nach Honorar oder über eine Service-Fee –, obliegt allein ihnen.**

Case Study 3: Vom spartanischen Neobroker zur „Full Service“- Beratung

ETFs und Fonds ganz ohne Beratung und nur über die App zu kaufen, mag für junge Menschen, die in die Vorsorgewelt erst einsteigen, gut und richtig sein. Doch mit fortschreitendem Alter und in veränderten Lebenssituationen (Karriere, Kinder, Kapitalisierungsphase) wird qualifizierte Beratung erfahrungsgemäß immer wichtiger. Ihre Bestandskundinnen und -kunden bestätigen Ihnen dies in der täglichen Beratungsarbeit.

Um die signifikante und wachsende smartphoneaffine Klientel der unter 40-Jährigen zu erreichen, ist ein online abschließbares Standardprodukt mit Kostendeckel Voraussetzung. Dieses bietet der Beratung erst den Zugang zu den rentierlichen Premiumprodukten. Dann können **Kunden von Neobrokern, FinTechs und Robo-Advisor**, die womöglich mit den Ablaufleistungen und/oder der fehlenden Beratung ihres „digital only“-Anbieters auf Dauer nicht mehr zufrieden sind, **aktiv auf einen Wechsel in die geförderte private Altersvorsorge mit Premiumprodukten angesprochen werden.**

Case Study 4: Die „Frühstart-Rente“ – der zeitige Einstieg in die geförderte private Altersvorsorge

Die Frühstart-Rente – wenn auch laut Gesetzesvorlage zunächst nur als staatliche Förderung mit zehn Euro/Monat für Kinder ab dem Jahrgang 2020 vorgesehen – ist, rein technisch betrachtet, bereits das Standardprodukt für Sechsjährige. Auch Kinder, deren Eltern kein solches Konto eröffnen, sollen nicht leer ausgehen: Für sie will die Bundesregierung eine „Auffanggesellschaft“ installieren, erklärte Dr. Steffen Meyer, Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen, anlässlich einer Podiumsdiskussion in Berlin Ende Januar. Diese Gesellschaft soll die Bundesbank sein, welche die Gelder „quasi gebührenfrei“ in ein vorgegebenes Standardprodukt investieren wird.

Über die Zeit kann in das Depot zusätzlich privates Geld (z. B. von den Eltern oder Großeltern) eingezahlt und die Frühstart-Rente mit dem 18. Geburtstag des Vertragsinhabenden in eine geförderte private Altersvorsorge umgewandelt werden.

Ob „alter Riester“, neues Standardprodukt oder Frühstart-Rente: Die Chancen, die sich für die qualifizierte Investmentberatung durch das AVRГ ergeben, sind offensichtlich. Denn jetzt liegt das Geschäft nicht mehr allein bei der Assekuranz mit ihren Garantieprodukten. Renditeorientierung, Online-Abschluss und Kostengespeur sind die neuen Unterscheidungsmerkmale im privat geförderten Vorsorgemarkt.

Auszahlpläne und das Geheimnis der doppelten Buchstaben

Das **Entsparprodukt mit dem Auszahlplan** ist eine eigene Kategorie in der neuen Produktwelt des AVRГ. Dabei lohnt es sich, die Lesebrille aufzusetzen und die Details in den Bezeichnungen der Auszahlpläne genau zu studieren:

- aa** **Doppelbuchstabe aa** bestimmt, dass ein Auszahlplan nicht vor Vollendung des 85. Lebensjahres enden darf.
- bb** **Doppelbuchstabe bb** legt das Verfahren zur Ermittlung der Auszahlungsraten fest. Grundidee ist, dass das aktuell vorhandene Kapital gleichmäßig auf die Restlaufzeit des Auszahlplans verteilt wird. Der Altersvorsorgende kann damit vergleichsweise einfach die Auszahlungshöhe selbst überprüfen. Der Anbieter kann die Auszahlungshöhe alle drei Jahre neu festlegen; sie muss voraussichtlich zwischen 80 und 100 % des Kapitals betragen.
- CC** **Doppelbuchstabe cc** stellt klar, dass zusammen mit einer Auszahlung am Laufzeitende des Auszahlplans ein etwaiges Restkapital auszuzahlen ist. Die Auszahlung setzt voraus, dass der Vertragspartner am Laufzeitende lebt oder eine andere Person bezugsberechtigt ist.

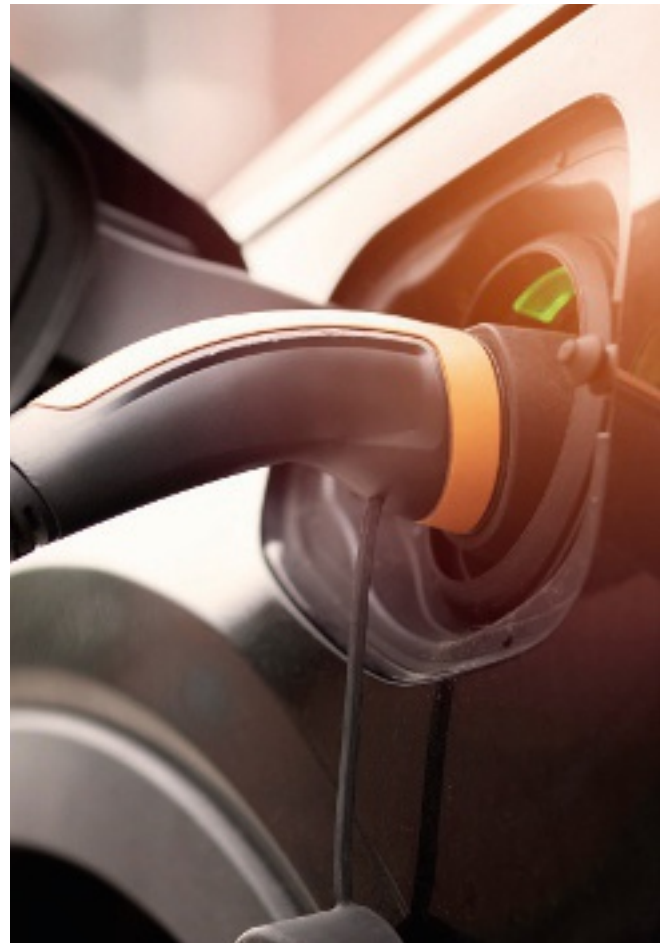
Was die FFB aktuell schon in Sachen Kinderdepot zu bieten hat sowie einen Frühstart-Rente-Rechner finden Sie hier:



EXPERTENBEITRAG

Ein gar nicht so schockierender Ölschock

Jahrzehnte der Effizienz und Elektrifizierung haben den alten Ölschreck entwaffnet – doch Europas Verwundbarkeit verläuft heute eher über die Strompreise.



Öl stand einst im Zentrum fast jeder makroökonomischen Schrecksekunde. 1979 half die Revolution im Iran, die Rohölpreise nach oben zu treiben – Wachstum geriet unter Druck, Inflation stieg, Handelsbilanzen litten. Während sich die jüngste Krise im Nahen Osten weiter unübersichtlich entwickelt, lohnt ein Blick darauf, warum die heutige Welt anders funktioniert.

Zuerst zur Mechanik, die frühere Preisschübe zu gesamtwirtschaftlichen Ereignissen machte. Wie unser „Chart of the Week“ zeigt, ist der Ölverbrauch je Einheit realer Wirtschaftsleistung seit Ende der 1970er-Jahre sowohl in den USA als auch global deutlich gesunken. Gründe dafür sind

Effizienzgewinne, der Strukturwandel hin zu Dienstleistungen und die Energiewende weg vom Öl. Wo die Ölintensität niedrig ist, treffen höhere Preise nur einen kleineren Teil der Produktionskosten – und sie sickern langsamer in Löhne und Kerninflation durch. Mit der Elektrifizierung gilt: In jedem zusätzlichen Dollar oder Euro Wertschöpfung stecken heute weit weniger „Fässer“ als früher.¹

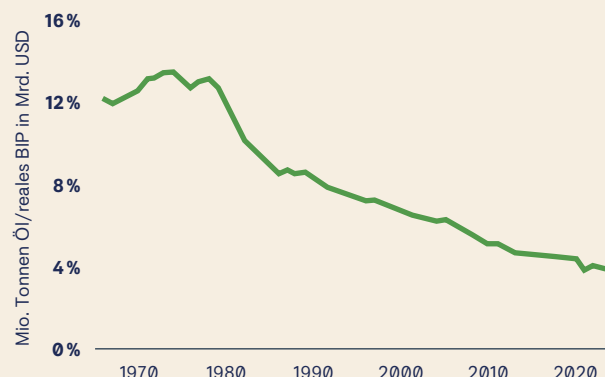
Für die USA kommt ein zweites Polster hinzu – selbst im Fall einer länger anhaltenden Blockade der Straße von Hormus. Dank des Schieferöl-Booms sind die Vereinigten Staaten seit 2019 per saldo ein jährlicher Nettoexporteur von Energie. Das heißt: Störungen bei Öl- und Gasversorgung führen

Wichtige Hinweise: Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Werbemittelung. DWS ist der Markenname, unter dem die DWS Group GmbH & Co. KGaA und ihre Tochtergesellschaften ihre Geschäfte betreiben. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Produkte oder Dienstleistungen der DWS anbieten, werden in den entsprechenden Unterlagen ausgewiesen. DWS, vertreten durch die DWS Group GmbH & Co. KGaA, ihre verbundenen Unternehmen sowie ihre leitenden Angestellten und Mitarbeiter (zusammen „DWS“), teilen dieses Dokument in gutem Glauben und auf den nachfolgenden Grundlagen. Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informations- und Diskussionszwecken und stellt kein Angebot, keine Empfehlung oder Aufforderung zum Abschluss eines Geschäfts dar und darf nicht als Anlageberatung betrachtet werden. Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Marketingmittelung und nicht um eine Finanzanalyse. Dementsprechend erfüllt es möglicherweise nicht die rechtlichen Verpflichtungen, die die Unparteilichkeit von Finanzanalysen vorschreiben oder den Handel vor der Veröffentlichung einer Finanzanalyse verbieten. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle wieder, die ohne vorherige Ankündigung geändert werden kann. Dieses Dokument enthält Prognosen. Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftigen Wertentwicklungen. Prognosen beinhalten, sind jedoch nicht begrenzt auf, Annahmen, Schätzungen, Projektionen, Meinungen, hypothetische Modellen oder Analysen, die sich als nicht korrekt herausstellen können. DWS ist nicht verpflichtet, dieses Dokument zu aktualisieren, modifizieren oder zu ergänzen oder den Empfänger anderweitig zu benachrichtigen, sofern sich eine hierin enthaltene Aussage oder eine hierin enthaltene

Ölintensität stark gesunken

— **Ölintensität:** Ölverbrauch in Millionen Tonnen dividiert durch das reale BIP in Milliarden USD (Basisjahr 2015)

Quellen: Energy Institute, World Bank,
DWS Investment GmbH; Stand: 03.03.2026



heute weitgehend zu einer Umverteilung der Einkommen innerhalb der US-Wirtschaft (zugunsten der Produzenten), anstatt die Leistungsbilanz zu belasten. Das ist keine Immunität – aber die Auswirkungen fallen in der Regel milder aus als in den 1970er-Jahren.²

Es gibt allerdings zwei Haken. Erstens ist der Golf nicht nur Energielieferant, sondern auch ein Nadelöhr für Transport und Handelsrouten.³ Zweitens – und für Europa wohl noch wichtiger – bedeutet geringere Ölintensität nicht automatisch geringere Verwundbarkeit. In vielen Bereichen hat Europa Öl durch Strom ersetzt; der Strompreis wird jedoch häufig durch Gaskraftwerke bestimmt. Damit verschiebt sich der Übertragungskanal, nicht das Risiko: Störungen bei verflüssigtem Erdgas (LNG) können die Strompreise treiben – und viele Sektoren gleichzeitig treffen. Dennoch bleibt die Kernbotschaft unseres Charts: Öl ist nicht mehr die makroökonomische Waffe, die es einmal war. Oder, wie Christian Scherrmann, US Economist bei DWS, es formuliert: „Ölpreise spielen für die Märkte weiterhin eine Rolle, doch die US-Wirtschaft hängt längst nicht mehr in der gleichen Weise vom Öl ab wie seinerzeit.“

Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung der DWS Investment GmbH wieder, die sich ohne vorherige Ankündigung ändern kann. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Prognosen basieren auf Annahmen, Schätzungen, Ansichten und hypothetischen Modellen oder Analysen, die sich als nicht zutreffend oder nicht korrekt herausstellen können. Alternative Anlagen sind mit diversen Risiken behaftet, nicht unbedingt für jeden Anleger geeignet und für jedes Portfolio verfügbar.

Die **DWS Group (DWS)** mit einem verwalteten Vermögen von 1.085 Milliarden Euro (Stand: 31. Dezember 2025) will einer der weltweit führenden Vermögensverwalter sein. Sie blickt auf mehr als 60 Jahre Erfahrung zurück und genießt in Deutschland, Europa, Amerika und Asien einen exzellenten Ruf. Weltweit vertrauen Kunden der DWS als Anbieter für integrierte Anlagelösungen. Sie wird über das gesamte Spektrum der Anlagedisziplinen hinweg als Quelle für Stabilität und Innovation geschätzt. **www.dws.com**



¹ Vgl. z. B. John Baffes, Shane Streifel, Kaltrina Temaj, World Bank, 24.01.2024: „How do current oil market conditions differ from those during the price shocks of the 1970s?“

² Vgl. unsere Publikation, CIO Flash, 02.03.2026: „U.S. and Israel strike Iran: Market impact likely hinges on the scale of oil-supply disruption.“

³ Vgl. z. B. Paul Krugman, 02.03.2026: „War, Oil and the World Economy: Are we less vulnerable to an oil price shock than we were in 1979?“



ALTERSVORSORGEDEPOT

So steigt Fidelity mit der FFB ins Altersvorsorgedepot ein

Fidelity International wird mit der FFB in die neue geförderte private Altersvorsorge einsteigen und zwei Lösungen anbieten: ein Standardprodukt und eine Premiumlösung. Anlegerinnen und Anleger können dabei weiterhin auf die jahrzehntelange Erfahrung im aktiven Asset Management und auf professionelle Abwicklung vertrauen.

Für das im kommenden Jahr startende neue Altersvorsorgedepot, das die Riester-Rente ablösen wird, wird eine integrierte Lösung angeboten. Diese wird sich sowohl an Privatkunden ohne Beratung als auch an solche Anlegerinnen und Anleger richten, die bereits eine professionelle Finanzberatung nutzen. Beide Häuser bringen ihre jeweiligen Kernkompetenzen ein: Fidelity im globalen Asset Management und die FFB als Investmentplattform für den deutschen Markt.

Um das Angebot im neuen Altersvorsorgedepot nicht nur günstig, sondern auch gewinnbringend für die Kunden zu gestalten, setzt man auf eine im Altersvorsorgegeschäft bereits bewährte Produktlösung. Diese, unter dem Namen „FutureWise“ in Großbritannien bekannt, hat im Vereinigten Königreich (UK) in den vergangenen Jahrzehnten bereits ca. 30 Milliarden britische Pfund an Kundengeldern eingesammelt.



Fahrplan in den Ruhestand

Im Grunde kann man sich die künftigen Angebote von Fidelity für das neue Altersvorsorgedepot wie einen sorgfältig ausgelegten Busfahrplan vorstellen: Je nachdem, an welcher Station (zu welchem Eintrittsalter) man einsteigt, kommt der richtige Bus (passende Asset-Allokation), der die Fahrgäste (Anlegende) an ihre Wunschstation (Ruhestandsbeginn) bringt.



...

Falls Sie mehr zu den Vorteilen der immer populärer werdenden aktiven ETFs wissen wollen, erfahren Sie hier mehr:



FutureWise: Bewährtes Laufzeitmodell mit kontrolliertem Risiko

Der Kern von FutureWise liegt in einem laufzeitorientierten sogenannten „Lifecycle“-Modell. Das bedeutet: Das Portfolio des Kunden wird umso mehr von renditestärkeren, aber riskanteren Anlagen wie Aktien in defensivere Portfolio-Bausteine wie Anleihen umgeschichtet, je näher er oder sie dem individuellen Ruhestandsbeginn – dem „Target Date“ – entgegenggeht.

Diese Umschichtung geschieht dabei langfristig und kontrolliert, um das Risiko gegen Ablauf des Portfolios immer weiter zu reduzieren, aber auch gleichzeitig die

Chancen des Kapitalmarkts zu nutzen. „Der Kunde muss nur den geplanten Renteneintritt vorgeben und erhält die Portfoliokonstruktion, welche das für ihn geeignete und über die Laufzeit aktiv gemanagte Chance-Risiko-Profil liefert“, erklärt Oliver Dreiskämper von Fidelity den enormen Vorteil für die individuelle Ruhestandsplanung.

Aktive Asset-Allokation schon im Standardprodukt

Beim **Standardprodukt**, das online abschließbar sein muss und ohne Beratung auskommen soll, wird es eine Zwei-Fonds-Lösung geben: zunächst ein höherer Anteil in einem Portfolio globaler Aktien, der bei der Annäherung an den Ruhestand schrittweise in auf Euro lautende defensive Anleihen kurzer Laufzeit umgeschichtet wird.

Um das Angebot im Standardprodukt so kostengünstig wie möglich zu halten, muss das Anlageuniversum begrenzt sein und sollte ausschließlich transparenten, liquiden öffentlichen Märkten (Börsen) entstammen. Dies erreichen die Partner durch den Einsatz aktiver ETFs – ein Segment, in dem Fidelity seit Längerem zu



„Der Kunde muss nur den geplanten Renteneintritt vorgeben und erhält die Portfoliokonstruktion, welche das für ihn geeignete und über die Laufzeit aktiv gemanagte Chance-Risiko-Profil liefert.“

Oliver Dreiskämper, Fidelity International

den leistungsfähigen und erfolgreichen internationalen Anbietern zählt.

Aktive ETFs können wesentliche Aspekte aktiven Fondsmanagements in den ETF-Mantel einbringen. Sie können durch die Nutzung der Investmentkompetenz aus den Teams der Asset Manager Chancen nutzen und das Risikomanagement flexibler gestalten. Fidelity stellt mit dem Einsatz aktiver ETFs sicher, dass ein Depot ohne Beratung dennoch aktiv gemanagt wird.

Premium: Global diversifizierte Lösung im risikokontrollierten Rahmen

Auch in der **Premiumlösung** werden aktive ETFs zum Zuge kommen – doch sie werden nur eine von vielen sorgfältig aufeinander abgestimmten Komponenten sein. Das Premiumangebot wird eine global diversifizierte Altersvorsorgelösung darstellen, die sowohl in öffentlichen als auch in privaten Märkten (z. B. Private Equity, Private Debt, Infrastruktur) investiert und dadurch Wachstumschancen der verschiedenen Portfoliobausteine in einem risikokontrollierten Rahmen nutzt.

Das Prozedere: Bis etwa 15 Jahre vor dem eigentlichen Ruhestand wird in ein diversifiziertes Wachstumsportfolio investiert, um langfristige Renditen und Wachstumschancen zu nutzen. Wenn der Ruhestand näher rückt, wird das Risiko schrittweise herausgenommen, und es wird von Aktien sowie privaten Assets in attraktiv rentierliche Rentenanlagen umgeschichtet. Dazu zählen globale Aggregat-Anleihen, liquide Alternatives sowie eine defensive, aktiv gemanagte Multi-Asset-Lösung. Gegen Ende dieser Lifecycle-Lösung werden die Vermögenswerte in Produkte mit niedriger Volatilität und somit einem guten Kapitalschutzprofil umgeschichtet, ohne das Aufwärtspotenzial zu beeinträchtigen.

Das Altersvorsorgedepot kommt – und Fidelity International wird von Anfang an als Produktanbieter mit dabei sein. Die bewährte Kooperation aus erfahrenem Asset Manager (Fidelity) sowie eingespielter Investmentplattform (FFB) wird Partnern und Kunden des Hauses FFB schnell und kosteneffizient Lösungen für die neue geförderte private Altersvorsorge bieten.



EXPERTENBEITRAG

Europa am sicherheitspolitischen Wendepunkt

Geopolitische Spannungen rücken näher – und verändern das Risikoumfeld für Beratung und langfristige Anlageentscheidungen.

Warum dieses Thema für die Beratung wichtig ist

Die sicherheitspolitische Lage Europas verändert sich dynamisch und wirkt zunehmend direkt auf Unternehmen, Infrastruktur und Lieferketten. Für Finanzberater bedeutet das: Geopolitische Risiken müssen stärker in die Portfolioanalyse und in Gespräche mit Kunden einfließen. Die folgenden Einordnungen bieten eine Grundlage, um die aktuellen Entwicklungen fundiert in die Beratungspraxis zu integrieren.

Neue Risikodimensionen im europäischen Umfeld

Der iranische Drohnenangriff auf einen britischen Stützpunkt in Zypern hat gezeigt, wie schnell Konflikte aus dem Nahen Osten europäischen Raum und Interessen erreichen können. Im Golfraum leben viele Europäer, zudem betreiben Unternehmen dort energie, transport und logistikrelevante Infrastruktur. Die Nähe zu militärischen Anlagen erhöht die Verwundbarkeit im Fall regionaler Eskalationen – mit möglichen Auswirkungen auf Lieferketten, Personalverfügbarkeit und operative Abläufe.

Für die Beratung bedeutet das: Geopolitische Ereignisse können unmittelbare Konsequenzen für Bewertungsmodelle und Risikoprämien haben und sollten aktiv adressiert werden.

Ein struktureller Verteidigungszyklus entsteht

Europa reagiert auf die veränderte Sicherheitslage nicht mit kurzfristigen Maßnahmen, sondern mit einem langfristigen strukturellen Wandel. Drei Entwicklungen stehen im Zentrum:

1. Verstetigte Verteidigungsausgaben

Immer mehr europäische Staaten erreichen oder übertreffen das NATO Ziel von 2% des BIP. Besonders in Mittel und Osteuropa werden höhere Verteidigungsausgaben dauerhaft verankert. Dies zeigt: Die sicherheitspolitische Anpassung ist langfristig angelegt.

2. Ausbau industrieller Kapazitäten

Rüstungs- und Sicherheitsunternehmen erweitern ihre Kapazitäten deutlich – insbesondere in den Bereichen Munition, Luftverteidigung, Sensorik, Drohnen und Cybertechnologien. Langfristige staatliche Verpflichtungen sorgen für stabile Auftragslagen und stärken den gesamten Industriezweig.

3. Europas strategische Autonomie

Europa reduziert gezielt Abhängigkeiten in sicherheitsrelevanten Lieferketten und treibt gemeinsame Beschaffungsprojekte sowie EU Förderprogramme voran. Die Entwicklung kritischer Systeme im europäischen Wirtschaftsraum gewinnt an Bedeutung – ein wichtiger Faktor für industriepolitische Bewertungen und Allokationsentscheidungen.



Sicherheit als Grundlage wirtschaftlicher Resilienz

Die Verwundbarkeit europäischer Infrastruktur wird immer sichtbarer: Sabotage an Pipelines, Angriffe auf Unterseekabel oder Störungen maritimer Versorgungskorridore verdeutlichen, wie zentral funktionierende technische Netze für Wirtschaft und Gesellschaft sind. Betroffen sind nicht nur staatliche Einrichtungen, sondern auch private Vermögenswerte, Energie- und Logistikzentren sowie digitale Infrastruktur. Für Berater entsteht daraus eine klare Konsequenz: Themen wie Cyberresilienz, physische Sicherheit und robuste Lieferketten sollten stärker in die langfristige Einschätzung von Unternehmen und Branchen einfließen.

Implikationen für die langfristige Portfolioausrichtung

Erfahrungen zeigen, dass Märkte strukturelle Verschiebungen im Sicherheits- und Verteidigungsumfeld oft verzögert einpreisen. Die aktuelle geopolitische Lage spricht jedoch für einen langfristigen Investitionszyklus, getragen von politischen Prioritäten, technologischen Entwicklungen und den wachsenden Anforderungen an robuste Infrastrukturen.

Für die Beratungspraxis bedeutet das:

- Sicherheitsrelevante Branchen und Infrastrukturen sollten neu bewertet werden.

- Resilienz, Diversifikation und geopolitische Robustheit werden zu zentralen Faktoren in der Kundenkommunikation.
- Langfristige Strategien sollten sicherheitspolitische Risiken und Chancen systematisch berücksichtigen.

Fazit

Europa befindet sich in einer Phase tiefgreifender sicherheitspolitischer Veränderungen. Die Fähigkeit des Kontinents, eigene Interessen und kritische Infrastruktur zu schützen, wird zunehmend zu einem entscheidenden Faktor für langfristige Kapitalallokationen. Für Finanzberater eröffnet dies neue Perspektiven in der Analyse, Einordnung und Kommunikation von Risiken und Chancen.

DPAM, Teil von Indosuez Wealth Management, bietet aktives, nachhaltiges Asset Management basierend auf internem Research. 190 Experten verwalten 51,7 Mrd. Euro und verfolgen das Ziel, Anlegern und Gesellschaft durch langfristige, überzeugungsbasierte Entscheidungen nachhaltigen Mehrwert zu bieten.

www.dpaminvestments.com

% DPAM
INDOSUEZ



INTERVIEW

„Wir wollen eine zentrale Rolle in dem ganzen System spielen.“

Oliver Dreiskämper, Head of Product, Proposition und Change bei Fidelity International

Das Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) beschäftigt in diesen Tagen die Rentenpolitik sowie die gesamte Finanzdienstleistungsbranche gleichermaßen. Mit der staatlichen Förderung privater Altersvorsorge und primär dem Paradigmenwechsel von Garantie zu Rendite soll der große Wurf gelingen. INSIGHTS im Gespräch mit Oliver Dreiskämper. Er ist seit Januar 2020 als Spezialist für digitale Vermögensverwaltung bei Fidelity International und Head of Product, Proposition und Change verantwortlich für das Produktangebot und die Weiterentwicklung der Plattform sowie das Change-Portfolio der Plattform für regulatorischen, technologischen und Business Change.

Das Altersvorsorgereformgesetz ist im Kern eine Reform der geförderten privaten Altersvorsorge. Sie will viel: höhere Attraktivität privater Vorsorge durch Förderung und mehr Renditechancen, leichteren Zugang zu entsprechenden Angeboten, Transparenz und Flexibilität und das bei möglichst geringen Kosten. Der große Wurf oder am Ende doch nur viel Lärm und wenig Wirkung?

Oliver Dreiskämper: Eine spannende Frage. Ich bin überzeugt, dass wir eine massive Revolution im Altersvorsorge- und Investmentmarkt sehen werden. Man kann sich fragen, warum dieser hochtrabende Titel „Altersvorsorgereformgesetz“? Am Ende ist es doch nur eine „Verbesserung der Riester-Lösungen“. Diese Änderungen sind aber ähnlich fundamental wie der Umstieg von der Verbrenner-

technologie auf die E-Mobilität. Mit dem Wegfall vorgeschriebener Garantien und der Öffnung der Auszahlphase für Auszahlpläne auf Fondsbasis können wir in diese Systeme einen ganz anderen Motor einbauen und somit Renditen für unsere Kunden erzielen, die in dem jeweiligen Zeitrahmen locker das 1,5fache herausholen. Hier sind Fördergelder des Staats nur bedingt berücksichtigt.

Ich freue mich auf diese Chance und dass wir endlich den nächsten und richtigen Schritt machen in dem Thema Ruhestandsplanung, also Vermögensbildung durch Nutzung des Kapitalmarktes.

Nun ist vieles in das Gesetz reingeschrieben, was das AVRG auf welchem Wege leisten soll. Dass nunmehr explizit Finanzdienstleistungsanbieter jeder Couleur Angebote in den Markt bringen dürfen und sollen, ist wohl ein zentrales Element, das den Wettbewerb stimulieren soll. Was bedeutet das für die heutigen Angebots- und Vertriebsstrukturen, die mit dem Thema private Altersvorsorge unterwegs sind, insbesondere da seit dem Bundestagsbeschluss vom 27. März klar ist, dass der Staat als Anbieter eines Standardproduktes antreten wird?

Oliver Dreiskämper: Wenn wir uns zuerst die Angebotsseite ansehen, wird diese massiv erweitert und für Vorsorgende zugänglicher werden. Jeder Anbieter muss ein sogenanntes Standardprodukt online ohne Beratung abschließbar zur Verfügung stellen. Somit wird ein verbindlicher Zugang geschaffen und eine Transparenz, die wir heute so als Investor bzw. Privatanleger nicht kennen.

Wir werden in der Breite Anbieter aus dem Bankenumfeld sehen, die diese Lösungen in ihre digitale Welt einbinden, und somit das Thema aus der Ecke digitaler Satellitenlösungen in den Fokus eines Hauptzugangs im Onlinebanking bringen können.

Auf der beratungsorientierten Vertriebsseite werden wir keine große Veränderung sehen, da die neuen Produkte der geförderten privaten Altersvorsorge über die gleichen Wege angeboten werden können wie bislang die nicht geförderte Vorsorge auch. Die Produkte werden weitläufig so gebaut werden, dass diese für § 34 GewO lizenzierte Vermittlergruppen vermittelbar bleiben. Allerdings wird durch den Paradigmenwechsel von Garantie zu Rendite und die Premiümlösungen ohne Kostendeckel, die auf breiter Front von den Fondsgesellschaften in den Markt gebracht werden, der Markt der geförderten privaten Altersvorsorge nun deutlich interessanter für die Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO und bleibt massiv relevant für § 34d. Das ist eine Wirkung der Reform, mit der fest zu rechnen ist.

Was nun die Rolle Staates als Anbieter einer beratungslosen Standardlösung zu niedrigsten Kosten angeht, so ist diese in der Tat eine überraschende Änderung des ursprünglichen Entwurfs aus Dezember des letzten Jahres. Sie ist auch einigermaßen verwunderlich, da – zumindest aktuell – völlig unklar ist, wie dieses Produkt in den Markt kommen soll. Jeder Anbieter ist ja per Gesetz gezwungen, ein Standarddepot online anzubieten, wenn er mit einem zertifizierten Altersvorsorgedepot mit einer Premiümlösung an den Markt gehen will. Und alle diese in Frage kommenden Anbieter haben ein etabliertes Vertriebsnetz. Man darf also gespannt sein, wie das staatliche Angebot – von welchem „öffentlichen Produktträger“ auch immer – in den Markt kommen soll.

Nun sind ja gerade die Finanzanlagenvermittler bereits sehr engagiert, mit dem Ziel der langfristigen Vermögensbildung, ja auch der Altersvorsorge, für ihre Klientel Investmentportfolios zu gestalten und zu betreuen. Werden sie gerade deshalb diesem Thema gegenüber sehr aufgeschlossen sein?

Oliver Dreiskämper: In der Tat wird es spannend sein zu sehen, wie und vor allem wie intensiv Finanzanlagenberaterinnen und -berater die nun gewonnenen Möglichkeiten in der geförderten privaten Altersvorsorge nutzen werden und im ersten Schritt zumindest den Bestandskundinnen und -kunden nahebringen. Das monatliche Sparvolumen der Kunden wird sich nicht allein wegen eines neuen geförderten Angebotes automatisch signifikant ändern. Also wird es eine der wichtigsten Beratungsleistungen sein

„Das monatliche Sparvolumen der Kunden wird sich nicht allein wegen eines neuen geförderten Angebotes automatisch signifikant ändern.“

Oliver Dreiskämper

müssen, hier on top zusätzliche Anlagebeträge zu akquirieren – statt zu substituieren – und diese Kundengelder in bereits bestehende und mit den Kunden vereinbarte Portfoliostrategien schlüssig zu integrieren. Und: Was man wahrscheinlich ohne Glaskugel prophezeien kann, ist eine große Migrationswelle aus alten und vor allem beitragsfrei gestellten Riester-Verträgen in die neuen Produkte von mindestens mal 30 %. Immer ein guter Ansatzpunkt in künftigen Beratungsgesprächen.

Nun ist das Gesetz Ende März mit einigen entscheidenden Änderungen gegenüber dem ursprünglichen Entwurf vom Bundestag beschlossen worden. Welche sind die wichtigsten Änderungen und wie beurteilen Sie diese?

Oliver Dreiskämper: Der Kern des Gesetzes ist erhalten geblieben, was ich sehr begrüße. Dennoch haben sich drei entscheidende Bereiche deutlich verändert: (1) der Kreis der Förderberechtigten, (2) die Förderlogik und (3) die Rahmenparameter des Standarddepots.

Der Reihe nach: Obwohl ich persönlich nicht mehr daran geglaubt habe, wurden die Selbstständigen in die Gesetzesreform mit einbezogen – was meiner Ansicht nach eine großartige Neuerung ist. Es hilft, Dinge zu vereinfachen, und gibt vielen weiteren Menschen die Chance, mit einem guten Produkt für ihr Alter vorzusorgen.

Die zweite Änderung ist ein Zugeständnis an die Zielsetzung der früheren Riester-Rente. Hier wurden vor allem Geringverdiener mit bereits niedrigem Sparvolumen sehr gut gefördert. Mit einer Anpassung der Förderhöhe und -grenzen auf 50 Cent für die ersten 360 Euro (zuvor 30 Cent pro Euro für die ersten 1.200 Euro) werden bereits erste und kleinere Sparvolumina stärker belohnt. Zudem wird pro Kind jeder Euro mit einem Euro vom Staat gefördert. Wenn ich also in einer Familie mit



...

einem Kind 25 Euro im Monat spare, bekomme ich auf die 300 Euro bereits satte 450 Euro Förderung!

Die dritte und wohl systemveränderndste Neuerung ist der Kostendeckel bei 1% sowie die Einführung eines Standardprodukts durch den Staat. Obwohl viele Anbieter beim Standardprodukt ohnehin eher 0,5 bis 0,75 % Kosten angestrebt haben, wird die Senkung des Deckels viele kleinere Unternehmen und Versicherer mit wenig digitaler Infrastruktur vor große Herausforderungen stellen. Themen wie die Zillmerung bleiben weiterhin nicht erlaubt und werden traditionelle Vertriebe vor neue Herausforderungen in ihren Geschäftsmodellen stellen. Beides könnte man als Behinderung des Wettbewerbs verstehen, ob nun gewollt oder ungewollt.

Was fehlt aus Ihrer Sicht, um wirklich einen „großen Wurf“ zu landen und nicht nur einen „Chicken Step“?

Oliver Dreiskämper: Das wäre nach meiner Ansicht die nahtlose und ganzheitliche Integration in das gesamte Altersvorsorgesystem, welches hierzulande bekanntermaßen auf mehreren Säulen ruht und diverse Durchführungswege kennt. Ich bin fest davon überzeugt, dass sowohl die bAV als auch die Frühstarter-Rente angepasst werden müssen, um das System wirklich effektiv zu machen. Allerdings halte ich die Aufgabe für zu komplex, um dazu bis zu den Deadlines dieser anstehenden Reform eine mehrheitsfähige Richtung zu entwickeln. Daher werden diese Themen eher auf später vertagt werden, statt in die laufende Gesetzesinitiative integriert zu werden, die ja Mitte April im Bundesrat verabschiedet werden soll, der hier hoffentlich nicht mit seiner Entscheidung konterkariert.

Aus meiner Sicht ist es auch sehr wichtig, den einmal gefundenen Konsens in der Gesetzgebung nicht durch Partikularinteressen zu sehr aufzuweichen. Wenn zu viele der vorhandenen Partikularinteressen zum Zuge kommen, wird der große Wurf zum Vorteil derer, um deren private Altersvorsorge es hier geht, nicht gelingen.

Kommen wir zu Fidelity und der FFB. Welche Rolle spielt die neue geförderte pAV für Ihr Geschäftsmodell? Wie bereiten Sie sich vor, was erwarten Ihre Kunden von Ihnen?

Oliver Dreiskämper: Wir sind seit Jahrzehnten aktiv und erfolgreich in der privaten Altersvorsorge. Viele unserer Kunden und Berater nutzen Stand heute die Möglichkeiten unserer Plattform sowohl im Bereich pAV als auch in der bAV.

Lösungen für den Ruhestand sind uns bereits seit der Gründung von Fidelity mit in die Wiege gelegt worden, man kann fast sagen: Das gehört zu unserer DNA.

Ich bin davon überzeugt, dass das neue Gesetz den Markt der pAV nochmal vergrößert, aber auch einen gewissen Teil der existierenden Sparpläne umleiten wird in das neue Produkt.

Daher ist die klare Erwartung unserer Kunden und Berater, dass wir Antworten und Lösungen liefern werden, die helfen, das Beste aus dem neuen Gesetz und den sich daraus ergebenden Chancen herauszuholen. Wir wollen eine zentrale Rolle in dem ganzen System spielen.

Die FFB geht also mit einer eigenen Angebotslösung in den Markt. Sie werden ein Altersvorsorgedepot mit einer Standard- und einer Premiümlösung anbieten. Da werden Sie aber nur eine unter sehr vielen Adressen sein. Was zeichnet Ihr Angebot aus?

Oliver Dreiskämper: Unser Angebot wird die Stärken unserer Investmentplattform mit den Investmentkonzepten von Fidelity kombinieren und in der Lage sein, für unsere Vertriebspartner die beste Lösung zu liefern. Was uns unterscheiden wird ist, dass wir über die Plattform hinweg ein Produkt designen, welches in den Vertriebswegen, aber auch bei unseren Kunden sauber funktioniert. Reibungslos und erstklassig, wie man es am Markt auch von uns gewohnt ist. In der ersten Phase werden wir die Erfahrung und den Erfolg des FutureWise Produktes mit bereits über 30 Milliarden an Volumen auf den deutschen Markt bringen, um dann in Ausbaustufen mit weiteren ausgewählten differenzierten Produktlösungen an den Markt zu gehen.

FutureWise Produkte müssten Sie wohl erklären. Es dürfte nicht allgemein bekannt und verständlich sein, was diese Lösungen im Kontext pAV ausmacht. Und woher kommen die 30 Milliarden Asset-Volumen?

Oliver Dreiskämper: Die Kunst eines einzigartigen Ruhestandsproduktes ist es, eine sich anpassende Anlageform zu entwickeln die unsere Kunden auf ihrer Reise zum und im Ruhestand begleitet sowie sich fortlaufend anpasst. Sowohl unsere Kunden als auch unsere Umwelt sind einem stetigen Veränderungsdruck unterworfen. Die Weltwirtschaft ist langfristig immer wieder Volatilitäten ausgesetzt oder kann innerhalb eines Monats auf dem Kopf stehen. Auch der individuelle Weg von Lebensläufen kann sich schnell ändern – angefangen bei dem geplanten Rentenbeginn bis hin zum Betrag, den jemand monatlich braucht.

Unser Altersvorsorgeprodukt wird sich an den verschiedenen Zielstellungen ausrichten und sich – ohne dass Kunden oder Berater eingreifen müssen – an veränderte persönliche Lebenssituationen anpassen. Dieses Konzept verbirgt sich hinter dem Fachbegriff Lifecycle-Management. Das Vermögen unserer Kunden wird so investiert und ange-



„Wir werden unser Produkt so designen, dass sich Berater hier möglichst wenig Gedanken über die Umsetzung machen müssen.“

Oliver Dreiskämper

passt, dass wir zu den jeweiligen Zeitpunkten die richtigen Schwerpunkte setzen. Während der Ansparphase werden wir mehr Risiko nehmen, da wir die Zeit haben, gewisse Schwankungen am Kapitalmarkt auszusitzen, während wir kurz vor Beginn und in der Ruhestandszeit auf einen eher moderaten Mix wechseln. Aber auch hier kann man viel mitnehmen, wenn man mit dem richtigen Anlagenmix investiert, da man auch im Ruhestand oft mehr als 20 Jahre investiert bleibt bzw. bleiben muss. Und das im Wesentlichen auf Basis von ETF-Bausteinen und einer ausgezeichneten Anlagelogik.

Unser Angebot FutureWise mit über 30 Milliarden an Volumen tut genau das bereits im englischen Markt und wir nehmen dieses Konzept und entwickeln es weiter für den deutschen Markt. Damit kann ich als Kunde und Berater das uneingeschränkte Vertrauen haben, dass von der Anlage bis zur Rente das Geld sicher und smart angelegt wird, und dass zu einem äußerst attraktiven Preis.

Das klingt hinsichtlich der notwendigen Erläuterung gegenüber den Anlegerinnen und Anlegern nicht gerade einfach. Da muss Beratung tief in das Thema Rendite und Risikomanagement in den Lebenszyklen ihrer Kundinnen und Kunden einsteigen.

Oliver Dreiskämper: Es ist mit Sicherheit nicht einfach, aber wir werden unser Produkt so designen, das sich Berater hier möglichst wenig Gedanken über die Umsetzung machen müssen. Wichtig sind Parameter und Fragen zu beantworten, die sich darum drehen, wie viel Geld kann

ich jetzt ansparen, wie groß ist meine Rentenlücke und mit welchen Zielvorstellungen gehe ich in den Ruhestand.

Das sind Themen, die Berater auf unserer Plattform sehr gut beherrschen und bereits mit den Kunden umsetzen. Sie werden mit diesen Rahmenparametern dann die individuell angemessene Lösung wählen und sich danach keine Gedanken um die Umsetzung machen müssen. Der Bus ist damit unterwegs auf seiner Reise. Wichtig wird sein, regelmäßige Check-ins mit den Kunden zu vereinbaren um ggf. Zielort und Reisegeschwindigkeit für die Fahrt in den Ruhestand anzupassen. Wir setzen das dann um.

Sie sprachen von differenzierten Produktlösungen in späteren Ausbaustufen. Was hat man sich darunter vorzustellen?

Oliver Dreiskämper: Der Januar 2027 wird nur ein Startschuss sein. Als FFB und Investmentplattform wollen wir auch für weitere Anbieter und Lösungen offen sein.

Wir werden ein erstklassiges Produkt auf den Markt bringen, aber ähnlich wie bei Mobiltelefonen wird unser Produkt nicht die Antwort für alle sein. Mit weiteren Angeboten für andere Schwerpunkte wollen wir eine gut sortierte und qualitativ hochwertige Auswahl auf unserer Plattform bieten. Damit können die Beraterinnen und Berater immer die beste Wahl für den individuellen Kundenbedarf treffen.

Herr Dreiskämper, wir danken für das Gespräch.

FFB Fondsgespräche Live 2026

Jetzt anmelden und Ihren Platz sichern
beim Top-Termin für den intensiven
Austausch mit Experten von 10
renommierten Fondsgesellschaften.

Einfach den Code
scannen:



Impressum

FFB INSIGHTS enthält Informationen für professionelle Anleger und ist nicht zur allgemeinen Veröffentlichung bestimmt, insbesondere nicht für Privatanleger. Alle geäußerten Meinungen sind, falls keine anderen Quellen genannt sind, die der FIL Fondsbank GmbH (FFB). Alle hier ausgedrückten Ansichten sind die der FFB oder von anderen, kenntlich gemachten Autoren (insbesondere der Gastbeiträge) zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Unterlage (April 2026) und können sich in Zukunft ändern. Die FFB veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen und erteilt keine Anlageberatung. Andere Autoren (insbesondere der Gastbeiträge) veröffentlichen ebenfalls Einschätzungen und Einsichten, die keinesfalls eine Anlageempfehlung/Anlageberatung darstellen. Fidelity, Fidelity International steht für FIL Limited (FIL) und ihre jeweiligen Tochtergesellschaften. Fidelity, Fidelity International, das FFB Logo und das F Symbol sind Marken von FIL Limited und werden mit deren Zustimmung verwendet. Diese Informationen dürfen ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden. Möchten Sie in Zukunft keine weiteren Werbemitteilungen von uns erhalten, bitten wir Sie um Ihre schriftliche Mitteilung an den Herausgeber dieser Unterlage per E-Mail an info@ffb.de. PIA1232

Herausgeber:

FIL Fondsbank GmbH, Postfach 11 06 63, 60041 Frankfurt am Main.
Stand, soweit nicht anders angegeben: 31.08.2025

Redaktion:

Kathrin Fischer, FFB; DASSINGCommunication

Konzeption/Realisation:

DASSINGCommunication, Frankfurt am Main

Bildrechte: © Getty Images/Drazen (Titel und S. 4),
© Fidelity International (S. 3), © Getty Images/Opolja (S. 6),
© Carmignac (S. 10), © Getty Images/Halfpoint (S. 12),
© DWS (S. 22), © Getty Images/RossHelen (S. 24),
© Fidelity International (S. 30/33)





Ein Unternehmen von
Fidelity International

Schlafen den halben Tag und sind trotzdem **Top-Verdiener.**

Eröffne Möglichkeiten.

Mit den Anlageprodukten der FFB für Groß und Klein.



Jetzt entdecken:
FondsdepotJunior

FÜR DIE RICHTIGE VORSORGE



**WO
INVESTIEREN
WIR DAS
GELD IHRER
KUNDEN?**



**GENAU DA,
WO WIR AUCH
UNSERES EIGENES
INVESTIEREN.**

Bei Carmignac investieren wir den Großteil unseres Eigenkapitals in unsere eigenen Fonds. In genau dieselben, in die auch Ihre Kunden investieren. Dank ihres Vertrauens erreichen wir so seit 35 Jahren, dass unsere Interessen auch die Ihren sind.