



Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

05 | 2025
NOVEMBER | DEZEMBER
31. JAHRGANG

D 6,00 EUR | A 6,70 EUR
CH 9,00 CHF | LUX 6,90 EUR

LAIQON-CEO Achim Plate
„KI-Kundenzentrierung
als Schlüssel in der
Vermögensverwaltung“



Guided Content
Top Investment 2025

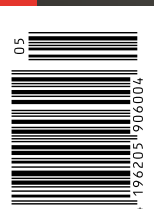
Sachwertanlagen
Spezial 2025

Top-Tarife des Jahres 2025

TITELSTORY

Trauer um Florian Barber

BEREICHSVORSTAND VERTRIEB & MARKETING BEI LAIQON



Florian Barber
Bereichsvorstand Vertrieb
& Marketing LAIQON

INTERVIEW

Trauer um Florian Barber

Im Interview mit „Mein Geld“ würdigt der Diplom-Ingenieur und LAIQON-CEO Achim Plate den Menschen und die Leistungen des unerwartet verstorbenen Bereichsvorstands Vertrieb & Marketing Florian Barber. Außerdem erläutert er, welche Trends die Zukunft der Finanzindustrie maßgeblich prägen werden, welche Rolle die Nutzerzentrierung spielen wird und wie LAIQON seine KI schon heute einsetzt, um die Vorteile einer hyperindividualisierten Vermögensverwaltung für Kunden und Partner nutzbar zu machen

Herr Plate, wir müssen heute mit einem traurigen Thema in das Gespräch einsteigen. Im September ist völlig überraschend nach kurzer, schwerer Krankheit Ihr Bereichsvorstand Vertrieb & Marketing Florian Barber verstorben. Wie geht man mit so einem Verlust im Unternehmen um?

ACHIM PLATE: Der Aufsichtsrat, mein Vorstandskollege Stefan Mayerhofer, die Kollegen und auch ich waren zutiefst erschüttert von dieser Nachricht. Im Vordergrund steht der persönliche Verlust: Florian Barber war ein wunderbarer Mensch und wir trauern mit seinen Angehörigen und Freunden. Wir werden seiner Familie auch weiter verbunden bleiben und sie unterstützen, wo es gewünscht und hilfreich ist.

Wir als LAIQON haben aber auch einen inspirierenden, höchst engagierten und geschätzten Kollegen und Manager verloren, der in seiner kurzen Zeit im Unternehmen einen enorm wichtigen Beitrag geleistet hat. Florian Barber hat unseren Vertrieb neu aufgestellt, der Marke mehr Sichtbarkeit gegeben und war auch maßgeblich am Wechsel und der Integration des MainFirst-Teams beteiligt, das wir kürzlich übernommen haben. Diese Leistungen möchte ich hier noch einmal ausdrücklich würdigen. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

Achim Plate
LAIQON-CEO

**GROWTH
28**

**Lassen Sie uns gemeinsam auch nach vorn blicken.
Wie geht es jetzt weiter bei LAIQON?**

ACHIM PLATE: Zunächst haben wir mit Stefan Mayerhofer und mir Kontinuität im Vorstand und im Vertrieb. Und gemeinsam mit dem langjährig erfahrenen Team bauen wir die von Florian Barber aufgesetzten neuen Strukturen weiter aus. Das Vertriebsteam und unsere Kollegen im Asset Management leisten herausragende Arbeit und wir sind sehr stolz, dass wir allein von Ende August bis zum 1. Oktober 2025 unsere Assets unter Management um rund 450 Millionen Euro auf rund 10,2 Milliarden Euro steigern konnten. Das ist immer eine Teamleistung und diesen Weg werden wir weiter gehen.

Darüber hinaus konzentrieren wir uns darauf, das Unternehmen entlang der wichtigsten Treiber in unserem Markt weiterzuentwickeln. Wir haben vier Megatrends identifiziert, die die Zukunft der Finanzindustrie wesentlich prägen: Digitalisierung, das Thema generative KI, der Wunsch nach mehr Nachhaltigkeit in der Geldanlage und das Thema Nutzerzentrierung. Die Chancen dieser Treiber zu erkennen und die technologisch bestmöglichen Antworten zu finden, ist auch in den kommenden Jahren unser Ziel.

Was bedeuten diese Megatrends für die Branche und wo sehen Sie für LAIQON das größte Potenzial?

ACHIM PLATE: Die Entwicklungen in den Bereichen Digitalisierung und generative KI eröffnen uns als Finanzindustrie ganz neue Möglichkeiten in allen Bereichen, von den Prozessen über kundengerechte Lösungen bis hin zum Service. Wenn wir diese Chancen verstehen und für uns und die Kunden einsetzen, können wir damit schneller, effizienter und auch mit

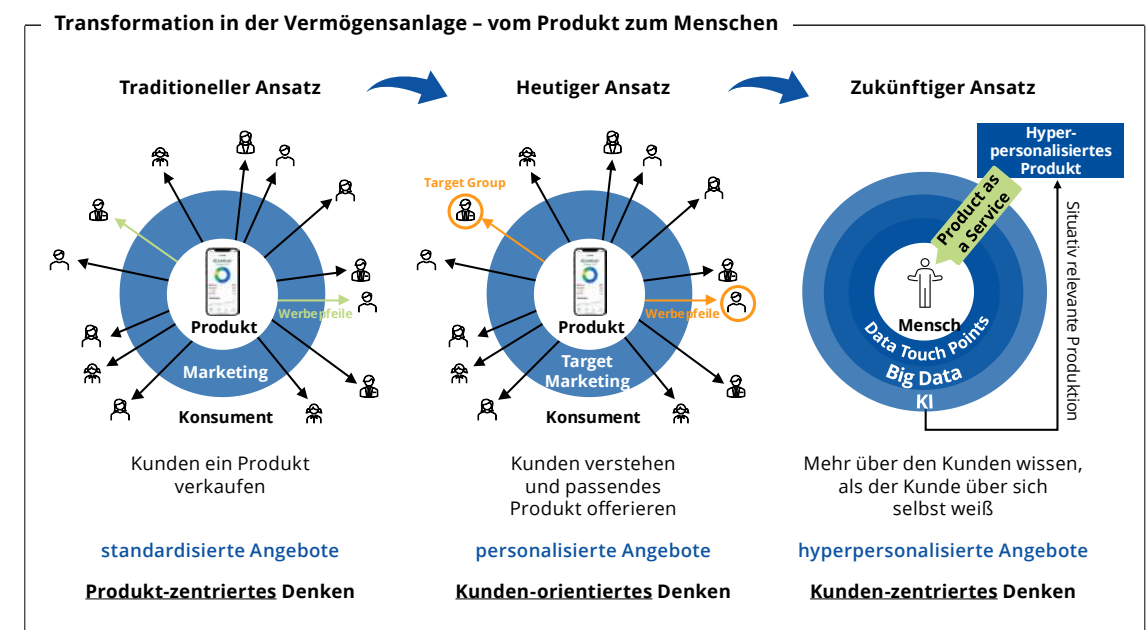
besseren Ergebnissen arbeiten als bisher. Ich verrate Ihnen sicher nichts Neues, wenn ich feststelle, dass die Finanzindustrie bei der Adaption und Umsetzung dieser technischen Möglichkeiten bisher nicht zu den führenden Branchen gehört. Als junges Unternehmen hat die LAIQON AG hier dagegen frühzeitig investiert und so konnten wir uns einen signifikanten Vorsprung erarbeiten. Das größte Potenzial sehen wir in der Nutzerzentrierung. Hier liegt aus unserer Sicht der Schlüssel zum zukünftigen Erfolg von LAIQON und ganz allgemein von Finanzunternehmen.

Stichwort Nutzerzentrierung: Was genau kann man sich darunter vorstellen?

ACHIM PLATE: Nutzerzentrierung bedeutet, sich von der Produktgestaltung bis zum Kundenerlebnis wirklich komplett an den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden zu orientieren. Oder, präziser, an den Wünschen des einzelnen Kunden oder der einzelnen Kundin.

Es wird heute in allen Branchen viel darüber gesprochen, man wolle den Kunden in den Mittelpunkt stellen. Das bedeutet bisher aber meist, die Kunden nach demografischen oder anderen Kriterien in mehr oder weniger große Gruppen zu sortieren, zum Beispiel in Berufsanfänger, Eltern oder Senioren. Für diese Gruppen werden dann Produkte entwickelt, die zu ihrer aktuellen Lebenssituation passen. Das wäre ein kundenorientierter Ansatz.

Wir sehen große Chancen darin, diese Entwicklung noch einen Schritt weiter zu denken und wirklich hyperpersonalisierte Angebote passend zur jeweils aktuellen Situation, zum Bedarf und zur Persönlichkeit jedes einzelnen Kunden zu bauen. Echte Nutzerzentrierung ist aus unserer Sicht die Zukunft unserer Branche, insbesondere im Bereich Wealth Management. »



Anzeige
Bilder: © LAIQON

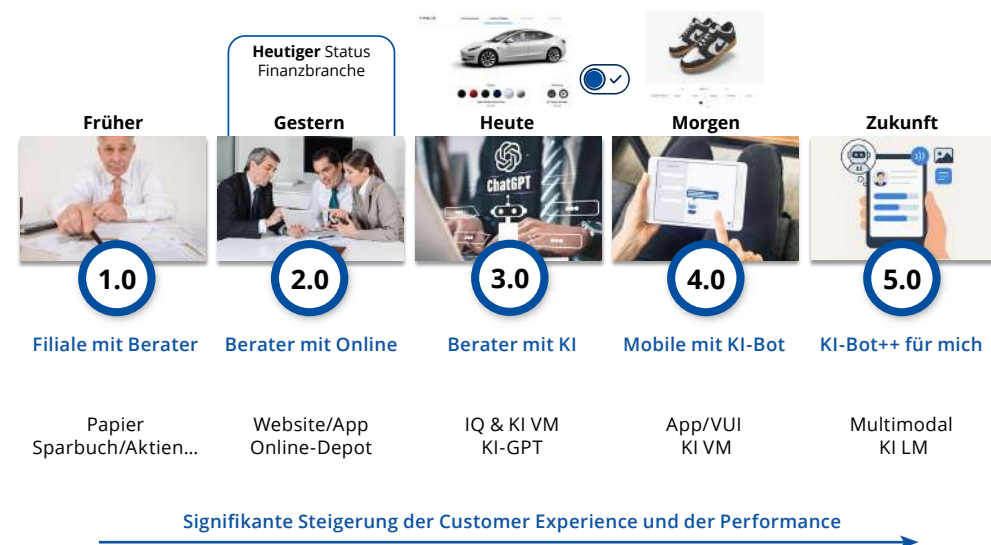
Haben Sie Beispiele, wie so eine Nutzerzentrierung in anderen Branchen schon erfolgreich umgesetzt wird?

ACHIM PLATE: Bei den Konsumgütern sind die Unternehmen bei der Kundenorientierung und Nutzerzentrierung schon viel weiter. Wer sich heute einen Neuwagen kauft, kann sich sein Fahrzeug ganz selbstverständlich so konfigurieren, wie es zum persönlichen Bedarf, Geschmack und Geldbeutel passt. Von der Motorisierung über die Ausstattung und Assistenz-Systeme bis zur Lackierung können die Kunden aus einer Vielzahl an Optionen wählen. Auch die Modeindustrie setzt auf diesen Trend – echte Fashionistas können sich ihre Sneaker heute in den Online-Shops der Hersteller personalisieren und sogar mit eigenen Motiven bedrucken lassen.

Und Anbieter wie Google, Instagram und Amazon kennen ihre Kunden heute so gut, dass sie in der Lage sind, aus Suchanfragen, Klicks und Käufen abzuleiten, was den Kunden gefällt und können darauf aufbauend personalisierte Vorschläge machen. Viele Kunden nutzen diese Angebote längst und sehr selbstverständlich.

Die Evolution in der Vermögensanlage folgt digitalen Consumer-Branchen!

VM = Vermögensmanagement
LM = Liquiditätsmanagement



Quelle: Professor Wolfgang Henseler

„Wealth Manager müssen die komplette Kundenwertschöpfungskette über eine dynamische Plattform anbieten können.“



Wo steht die Finanzbranche bei diesem Thema aus Ihrer Sicht?

ACHIM PLATE: Sehr am Anfang, würde ich sagen. Eine echte Personalisierung bei der Geldanlage ist zum Beispiel heute erst ab vielen Millionen Euro Anlagesumme im Private Banking üblich. Wer nur fünfzigtausend Euro mitbringt, hat meist nur die Auswahl zwischen drei bis fünf Standard-Portfolios in den Risikoklassen defensiv, ausgewogen und dynamisch. Individualisierung geht zudem in vielen Häusern nur händisch, und das ist natürlich sehr teuer.

Welche Rolle spielt hier die Technik?

ACHIM PLATE: Natürlich verhindert auch die technische Infrastruktur, dass Banken nutzerzentrierter arbeiten. Über 40 Prozent der Banken arbeiten noch mit IT-Systemen, die vor 2005 implementiert wurden, einige stammen noch aus den 1980ern. Mit solchen Legacy-Anwendungen lassen sich keine individuellen Produkte bauen und verwalten. Und solche Systeme verfügen auch nicht über die Möglichkeit, individuelle Kundendaten so zusammenzuführen und zu analysieren, um daraus wirklich personalisierte Angebote erstellen zu können.

Die Branche hat das Problem erkannt und nach einer aktuellen Untersuchung von KPMG planen 98 Prozent aller Banken weltweit, ihr Kernbanksystem auszutauschen. Sehr weit sind die Anbieter hier aber noch nicht, nur etwa 32 Prozent haben bisher überhaupt eine durchgehend digitale Customer Journey implementiert. Und da sprechen wir noch lange nicht von den modernsten Analysetools wie Machine Learning oder der Implementierung von KI.

Anzeige Bilder: © LAQON

Kundenbedürfnisse entwickeln sich auch in der Finanzbranche mit der digitalen Evolution

	Jüngere Generationen (Gen Z – Gen X)	Ältere Generationen (Boomer, Silent)	Veränderung der Kundenbedürfnisse
Face-to-Face-Beratung	★★★★☆☆	★★★★★★	„35 % der Emerging Affluents bevorzugen Distanzberatung durch Videotelefonie, während nur 15 % den Weg in die Filiale wählen.“ <i>Boston Consulting Group</i> ¹
Markenloyalität	★★★★☆☆	★★★★★★	„Markenloyalität variiert je nach Alter. Millennials und die Gen Z sind besonders kostenbewusst und auf ihre eigenen Vorteile bedacht; das führt zu einer hohen Wechselbereitschaft bei Unzufriedenheit.“ <i>Emarsys/SAP</i> ²
Vollständige Digitalisierung	★★★★★★	★★★★☆☆	„Jüngere Generationen sehen Digitalisierung nicht als Besonderheit, sondern als normalen Bestandteil ihres Lebens.“ <i>Initiative D21</i> ³
Personalisierte Lösungen	★★★★★★	★★★★☆☆	„Vier Fünftel der weltweit befragten Konsumenten gaben an, dass sie mit personalisierten Erlebnissen vertraut sind und diese erwarten.“ <i>Boston Consulting Group</i> ⁴
Nachhaltigkeit	★★★★☆☆	★★★★☆☆	„Nachhaltige Finanzprodukte liegen voll im Trend, vor allem bei Anlegern der jungen Generation. 45 Prozent setzen bei einer Finanzanlage wie einem Fonds auf Nachhaltigkeit.“ <i>KPMG</i> ⁵

Quellen:
¹ Die € 12 Milliarden Gelegenheit: Wie etablierte Banken die Emerging Affluents für sich gewinnen können.

² SAP Emarsys Customer Loyalty Index: Kundentreue ist eine Frage der Generation | SAP Emarsys

³ 200205_D21_Digital_Index_2019_Web_RZ.indd

⁴ What Consumers want from Personalization| BCG

⁵ Greenwashing? Anbietern „nachhaltiger“ Finanzprodukte droht Ärger

Warum ist der Fokus auf Nutzerzentrierung für die Branche so wichtig?

ACHIM PLATE: Weil die Kunden das heute erwarten. Wir als Branche bedienen die gleichen Verbraucher, die ihr Auto, ihr Spotify-Abo und ihr gesamtes Leben ganz selbstverständlich individuell konfigurieren und über das Handy steuern. Da passen analoge Prozesse, händische Bearbeitungszeiten und starre, standardisierte Angebote nicht mehr zur Erwartungshaltung. Das spüren zum Beispiel die Privatbanken, wenn sie mit den Kindern und Enkeln ihrer alternden Kundschaft zu tun bekommen. Wer im Wealth Management heute keinen digitalen Zugang zum Berater und zum Portfolio anbieten kann, verliert die Erbengeneration an die jungen FinTechs und moderne Anbieter, die das können.

Welches Potenzial sehen Sie im nutzerzentrierten Wealth Management?

ACHIM PLATE: Das ist ein enormer Wachstumsmarkt: Aufgrund des demografischen Wandels werden in den kommenden Jahren geschätzte 400 Milliarden Euro vererbt. Dazu kommen noch Auszahlungen aus Lebensversicherungen, allein im Jahr 2024 waren das rund 102 Milliarden Euro, oder auch Erlöse aus Unternehmensverkäufen von Babyboomern, die in Rente gehen. Wem es gelingt, diesen Kunden eine digitale, individuelle und wirklich nutzerzentrierte Lösung für ihr Vermögensmanagement anzubieten, wird einen klaren Wettbewerbsvorteil haben. Und wir sprechen hier auch nicht nur von der sogenannten Gen Z. Wir sehen den Wandel in der Anspruchshaltung der gesamten Erbengeneration zwischen 20 und 60 Jahren, die individuelle, digitale und nutzerzentrierte Produkte wollen.

Was sind die Voraussetzungen, um hier vorne mitzuspielen?

ACHIM PLATE: Eine erstklassige IT-Infrastruktur ist auf jeden Fall die Basis. Bei LAIQON haben wir eine digitale Plattform aufgebaut, auf der alle Daten liegen und alle Prozesse, Anwendungen und Anbieter vernetzt sind. Das ist mit den meisten Legacy-Systemen nicht zu machen.

Zweitens braucht es erstklassige Deep-Learning- und KI-Anwendungen, um diese Datenmengen zu analysieren und daraus sinnvolle Erkenntnisse abzuleiten. Das betrifft das Asset Management, also die Analyse, Auswahl und das laufende Management von Portfolios nach individuellen Wünschen und Vorgaben. Und genauso die dahinter liegenden Services wie zum Beispiel die Erstellung von individuellen Reports durch generative KI oder GenAI. Hier ist noch viel Luft nach oben.

Und drittens müssen Sie in der Lage sein, die Berater optimal in diese Strukturen zu integrieren, denn auch die digital affinen Kunden werden weiter Beratung wollen und jemanden, der sie durch die neuen Möglichkeiten führt. Nur wollen die Kunden eben auch schneller, günstiger und intelligenter betreut werden.

Wo steht LAIQON bei diesen Themen heute?

ACHIM PLATE: Wir bieten seit Ende 2024 hyperpersonalisiertes Wealth Management für die Gruppe der vermögenden Privatkunden an, für die bisher im Markt noch kaum oder gar kein individuelles Produkt verfügbar war. Ein Beispiel ist unsere Vermögensverwaltung, die wir mit der meine Volksbank Raiffeisenbank in Rosenheim gegründet haben. Die meine Bayerische Vermögen GmbH bietet eine KI-gestützte Vermögensverwaltung für die bisher kaum angesprochene Kundengruppe der gehobenen Privat- und Wealth-Management-Kunden an. »

Anzeige Bilder: © LAIQON



Hier können die Kunden ihre Präferenzen für ihre Geldanlage schon ab einer Summe von 300.000 Euro wirklich hyperindividuell festlegen: Von der Asset Allokation über Präferenzen für Märkte, Branchen oder Trends bis zum fein skalierbaren Risikoprofil können sich Kunden ihre ganz persönliche Strategie zusammenstellen. Über alle Optionen hinweg kann unsere KI-Vermögensverwaltung so 26.832 individuelle Strategien managen. Unser dahinter liegendes System könnte sogar bis zu 100.000 unterschiedliche Strategien steuern. Solche disruptiven, radikal nutzerzentrierten Angebote sind in diesem Markt ganz klar die Zukunft.

Sie erwähnen GenAI als neuesten Entwicklungsschritt – welche Aufgaben übernehmen Ihre KI-Systeme bei LAIQON heute?

ACHIM PLATE: Im Moment setzen wir die KI vor allem im digitalen Wealth Management ein. Unsere selbst entwickelte KI, der LAIC Advisor®, deckt von der Analyse über die Einzeltitelauswahl bis zum Risikomanagement den gesamten Prozess ab. Das System hat inzwischen einen Track Record von über fünf Jahren und kann mit den relevanten Benchmarks mithalten und diese sogar regelmäßig übertreffen.

Beim LAIC Advisor® setzen wir auch schon auf Large Language Models und generative KI, um unstrukturierte Daten wie Nachrichten oder Social Media Sentiments auszulesen und in die Analyse einfließen zu lassen. Aktuell haben wir schon mehr als zehn der großen Large Language Models in unsere digitale Plattform integriert. Auch bei der Erstellung der individuellen Reports für die Kunden setzen wir bereits auf KI.



Anzeige Bilder: © LAIQON

KI-Lösungen als Voraussetzung für Customer Experience in der Vermögensanlage

//ab 2018 LAIC ADVISOR® – Investment – KI – §15 WpIG • Softwareentwicklung durch Inhouse-Informatiker und Kapitalmarktexperten • Nutzung von großen eigenen Datenmengen mit selbstlernenden bayes'schen neuronalen Netzen • Berücksichtigung von Nebenbedingungen ermöglichen über 100.000 Strategien Hyper-Personalisierung	//ab 2024 LAIC GenAI – generative KI zur Optimierung mit externen Sprachmodellen • Einsatz von GPT-4, Claude, Mistral, Gemini • Öffentliche unstrukturierte Daten zur Verbesserung der Anlageentscheidungen/CIR • Nutzung eines abgesicherten Datenbereichs für Kunden-UX bei Kundeninformationen Individuelle Kunden-Reports	//ab 2026 LAIC GPT – Optimierung Kundenservice und interne Geschäftsprozesse • GPT-gestützte Prozesse zur direkten individuellen Kundeninteraktion • Verbesserung Kunden-UX trotz Kostenoptimierung • Digitaler Self-Service für Berater und Kunden GPT-Self-Service
--	---	--

Und welche Perspektive eröffnet ChatGPT für Ihr Angebot?

¹ <https://t3n.de/news/von-geldanlage-bis-altersvorsorge-jeder-zehnte-informiert-sich-per-ki-zu-finanzfragen-1709418/>

ACHIM PLATE: Der nächste Schritt im Bereich generative KI wird sich auf das Segment Beratung und Service konzentrieren. Menschen gewöhnen sich schnell an neue technische Möglichkeiten. Schon heute fragt jeder zehnte in Deutschland bei Finanz- und Anlagethemen eine KI. Das sind fast so viele Kunden wie in der klassischen Beratung.¹ Hier wollen wir Anlegern die Interaktion mit fachlich wirklich kompetenten Bots ermöglichen und über eigene GPTs auch einen kundenzentrierten Zugang zum eigenen Portfolio schaffen.

Man könnte sich dann im Chat erklären lassen, welche Titel im Portfolio sind, wie sich das in jedem beliebigen Zeitraum verändert hat und welche Rendite welches Papier gebracht hat. Damit machen wir den nächsten Schritt in Richtung Vermögensanlage 4.0.

Welche Bedeutung hat die Zusammenarbeit mit Partnern für LAIQON?

ACHIM PLATE: Wir haben uns sehr bewusst dafür entschieden, unsere KI-Lösungen in der Vermögensverwaltung als White-Label-Partner an den Markt zu bringen. Wir kooperieren mit starken Finanzdienstleistern, die sich mit unserer Kompetenz einen Wettbewerbsvorteil schaffen: eine erstklassige digitale Infrastruktur, voll digitale Antrags- und Servicestrecken und die KI-gesteuerte, nutzerzentrierte Vermögensverwaltung aus einer Hand.

Neben der Volksbank in Rosenheim arbeiten wir auch mit der Union Investment im Bereich fondsgebundene Vermögensverwaltung zusammen. Der nächste Schritt wird ein KI-optimierter ETF sein, den wir zusammen mit einem weiteren Partner auflegen werden. Sie sehen, es bleibt weiter spannend.

Vielen Dank für das Gespräch!

INTERVIEW

„Wir investieren in Überzeugung, nicht in Reaktion“

Nach Jahren erfolgreicher Tätigkeit bei MainFirst ist das Global-Equity-Team zur LAIQON-Gruppe gewechselt. Der Schritt markiert ein klares Bekenntnis der Portfoliomanager zu langfristigem Denken, technologischer Zukunftsfähigkeit und unternehmerischer Unabhängigkeit. Im Interview mit „Mein Geld“ erläutert das Team die Gründe für den Wechsel zu LAIQON und stellt das Anlagekonzept sowie die als Publikumsfonds verfügbaren Kernstrategien vor



Herr Herbst, was hat Sie als Team motiviert, sich der LAIQON-Gruppe anzuschließen?

JAN-CHRISTOPH HERBST: Für unseren Wechsel zu LAIQON waren drei zentrale Aspekte ausschlaggebend. Erstens war der Schritt strategisch konsequent, da LAIQON als wachsender Asset Manager ein modernes technisches Umfeld, starke Vertriebsstrukturen und klare Wachstumsambitionen bietet. Werte, die mit unseren eigenen Ambitionen übereinstimmen. Zweitens arbeiten die Teams im Asset Management bei LAIQON weitgehend unabhängig, was für unsere Arbeitsweise essenziell ist. Drittens haben uns die unternehmerische Dynamik und Energie bei LAIQON sofort überzeugt und motiviert, unsere Arbeit mit voller Überzeugung fortzusetzen. Unser Ziel ist es, die Publikumsfonds gemeinsam über die Milliardenmarke zu heben und dabei

unsere über 20 Jahre gewachsene DNA zu bewahren. Wenn Sie so wollen, sind wir also neu bei LAIQON, das Team und unser Investmentansatz sind aber erfolgreich langfristig etabliert.

Wie passen Ihre Strategien zum Publikumsfondsangebot der LAIQON-Gruppe?

ADRIAN DANIEL: LAIQON steht für junges und dynamisches Asset Management. Die LAIQON-Gruppe investiert sowohl Kapital als auch Engagement in ihr zukünftiges Wachstum. Das Unternehmen passt damit hervorragend zu uns, da wir mit unseren Publikumsfonds und Spezialmandaten, wie eben schon erläutert, ebenfalls weiter dynamisch wachsen möchten. Bislang hat LAIQON im Publikumsfondsbereich vor allem vergleichsweise eher konservative Renten- sowie Mischfondsstrategien

erfolgreich etabliert. Insbesondere mit unseren drei Aktienfonds ergänzen wir das Angebot komplementär, ohne Überschneidungen zum bisherigen Produkt-Portfolio.

Wie würden Sie sich als Team beschreiben und was unterscheidet Sie vom Wettbewerb?

FRANK SCHWARZ: Unser Team ist ebenfalls komplementär und über Jahre hinweg zusammengewachsen. Ich arbeite mit Adrian Daniel seit 1999 zusammen. Jan-Christoph Herbst ist seit 2013, Tim Hasselberger seit 2021 dabei. Wir ergänzen uns in unseren Rollen mit unterschiedlichen Blickwinkeln. Adrian Daniel nimmt die Multi-Asset-Perspektive ein, Jan Herbst verantwortet die Risiko-Steuerung, Tim Haselberger unterstützt bei den Analysen und ich fokussiere mich auf die Bottom-up-Selektion. Was uns von vielen Wettbewerbern unterscheidet: Wir denken langfristig, fokussieren uns auf strukturelle Trends und lassen uns nicht von kurzfristigen Marktschwankungen beeinflussen. Wir investieren mit Überzeugung und Durchhaltevermögen.

Wie sehen Sie ihre Rolle innerhalb der LAIQON-Gruppe?

ADRIAN DANIEL: Wir bringen als langjährig eingespieltes Team die nötige Erfahrung und gleichzeitig Offenheit für Innovationen in die LAIQON-Gruppe ein. Unsere Core-Strategie mit Large Caps ist für viele Kunden ein logischer Kernbaustein, was sowohl im Vertrieb als auch im Markenaufbau hilfreich ist.

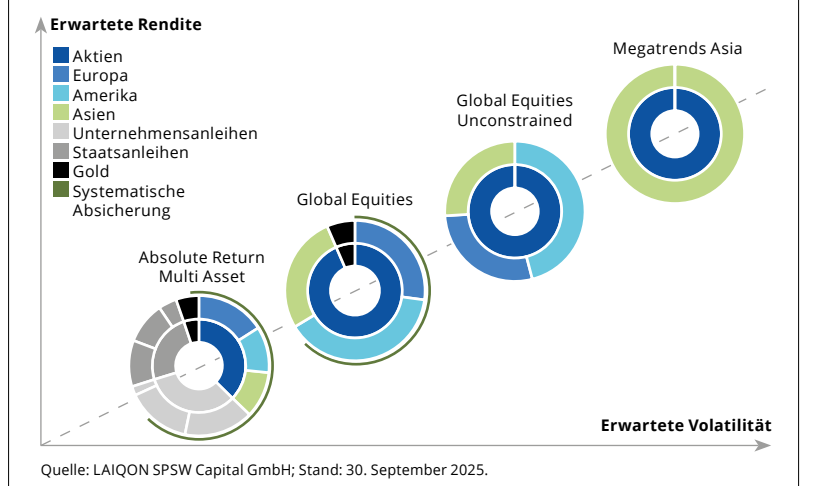
Jan-Christoph Herbst mit seinem Weitblick und Frank Schwarz mit seiner Erfahrung sorgen auch in schwierigen Marktphasen dafür,

dass wir als Team die wesentlichen Inhalte für die Investment-Plattform beisteuern. Wir verstehen uns durchaus auch als Integrationsmotor und fördern den Austausch mit den anderen Fondsmanager-Teams, um gemeinsam kontinuierlich zu lernen und unsere Strategien weiterzuentwickeln.

Welche Fonds bringen Sie konkret ins LAIQON-Publikumsfonds-Portfolio mit ein?

ADRIAN DANIEL: Wir bringen vier Strategien mit langjährigem Track Record ein: die drei Aktienfonds MainFirst - Global Equities, MainFirst - Global Equities Unconstrained, MainFirst - Megatrends Asia sowie den Multi-Asset-Fonds MainFirst - Absolute Return Multi Asset. Der Fokus liegt auf einem aktiven Managementansatz, deutlicher Abweichung vom jeweiligen Index und eigenständigen, chancenorientierten Portfolios. Auch mit unserem Mischfonds konnten wir trotz herausforderndem Zinsumfeld solide absolute Renditen erzielen. »

Fokus auf strukturelle Wachstumstrends



Über das Team

Das langjährig eingespielte Global-Equity-Team um Jan-Christoph Herbst, Frank Schwarz, Adrian Daniel und Tim Haselberger (v. l. n. r.) wechselte im August 2025 von MainFirst zur LAIQON-Gruppe. Das Team steht für aktives, unabhängiges Management mit klarem Fokus auf strukturelle Trends und wachstumsstarke Unternehmen.

Wie investieren Sie bei Ihren Aktienfonds?

FRANK SCHWARZ: Mit unserem Growth-Ansatz investieren wir in Unternehmen mit solider Bilanz und strukturellen Wachstumsperspektiven. Die erwartete jährliche Wertentwicklung der Fonds soll – abhängig von der Risikostruktur – zwischen fünf und 20 Prozent liegen. Grundlage ist ein zumindest zweistelliges organisches Umsatzwachstum der investierten Aktien, welche auf Basis umfassender Bottom-up Analysen konzentriert im Portfolio münden. Mit einer Investitionsquote von bis zu 100 Prozent in etwa 25 bis 40 handverlesene Einzeltitel mit zusätzlichem Risikomanagement bleiben wir flexibel und gleichzeitig sinnvoll diversifiziert.

Verbindender Faktor unserer Strategien ist der Fokus auf zukunftsstarke und langfristige Investmentthemen unabhängig von Sektor- und Regionsgrenzen wie beispielsweise „Cloud Computing“, „KI/Halbleiter“, „Auto der Zukunft“ etc.



Können Sie dies anhand eines Beispiels erläutern?

JAN-CHRISTOPH HERBST: Gerne. Der Megatrend „Auto der Zukunft“ illustriert unseren Ansatz: Elektroautos revolutionieren die Mobilitätsbranche, autonomes Fahren hat das Potenzial, die Mobilität weiter grundlegend zu verändern. Wir haben dieses Thema frühzeitig erkannt, entsprechend investiert und beobachten die Entwicklungen der Hersteller genau. Die Umsetzung in den Alltag bringt technische, gesellschaftliche und politische Herausforderungen mit sich. Kooperationen zwischen Industrie, Politik und Forschung sind essenziell, um globale Standards zu etablieren und Vertrauen in neue Technologien zu schaffen.

Eines ist wichtig, um unseren Investitionsansatz zu verstehen. Es reicht nicht, einfach Zukunftsthemen zu benennen, man muss die Unternehmen und das dahinter stehende Geschäftsmodell tief verstehen, um echten Mehrwert für die Fonds zu generieren und das Vertrauen der Anleger zu stärken. Wir stellen uns daher immer wieder die Frage: Wie sieht die Welt in fünf Jahren aus? Welche disruptiven Trends bestehen und welche Unternehmen gestalten diese? Das erfordert nicht nur Analyse, sondern Vorstellungskraft. Genau das ist der Kern unserer Investmentstrategie.

Zurück zur Portfolio-Auswahl. Wo liegt der Anlageschwerpunkt Ihrer Aktienfonds?

FRANK SCHWARZ: Wir streben bei allen drei Aktienfonds ein ausgewogenes Portfolio mit Mega- und Large Caps an, die überdurchschnittliche Wachstumsaussichten bieten. Die Gewichtung erfolgt zwischen „konservativen“, „stabilen“ und „dynamischen“ Wachstumswerten. Beispielsweise besteht das Portfolio des MainFirst - Global Equities Unconstrained aktuell zu etwa 40 Prozent aus „dynamisch“ und „stabil“ wachsenden Unternehmen sowie zu rund 20 Prozent aus eher „konservativeren“

Globaler Ausblick 2030



Wachstumswerten. Der Schwerpunkt liegt auf Amerika, gefolgt von Asien und Europa. Die Positionierung erfolgt aber unabhängig von Branchen und Regionen, um ein breites Spektrum an Chancen zu nutzen. Die Portfolios sind mit maximal sechs Prozent im MainFirst - Global Equities und MainFirst - Global Equities Unconstrained, im MainFirst - Megatrends Asia dagegen mit maximal zehn Prozent pro Aktie gewichtet und bieten Anlegern mit einem hohen Active Share von aktuell über 90 Prozent, ein dezidiert aktives Management und eine klare Differenzierung zur jeweiligen Benchmark. Beim MainFirst - Global Equities Unconstrained Fund verzichten wir auf Absicherung; Anleger mit höherer Risikobereitschaft können so ein größeres Gewinnpotenzial ausschöpfen. Für Anleger, die eine Absicherung bevorzugen, kann der MainFirst - Global Equities Fund die geeignete Lösung sein.

Stichwort Gold. Sind Sie fundamental positiv auf dieses Thema gestimmt?

JAN-CHRISTOPH HERBST: Gold setzen wir seit Anfang 2024 in einem unserer Aktienfonds, dem MainFirst - Global Equities,

als strategische Portfolio-Beimischung mit rund zehn Prozent ein. Es dient der Diversifikation und wird von unseren Anlegern geschätzt. Wir sind grundsätzlich langfristig positiv für Gold gestimmt, sowohl als Portfolio-Ergänzung als auch hinsichtlich der Wertentwicklung.

Abschließend zum Thema Nachhaltigkeit. Wie sind Sie hier positioniert?

ADRIAN DANIEL: Das Thema Nachhaltigkeit ist neben Digitalisierung und Nutzenzentrierung einer der identifizierten Megatrends von LAIQON und wird natürlich auch bei unseren Investmentstrategien großgeschrieben. Das Haus LAIQON und wir haben uns den Prinzipien für verantwortungsbewusstes Investieren (UNPRI) verpflichtet. Es werden sowohl Einzeltitel als auch bestimmte Sektoren ausgeschlossen, und ESG-Faktoren spielen in der Investitionsanalyse und im Entscheidungsprozess eine zentrale Rolle. Ziel ist es, dass die Fonds im Schnitt einen besseren ESG-Risiko-Score im Vergleich zur jeweiligen Benchmark ausweisen.

Vielen Dank für das Gespräch!



Weitere Infos



Glossar



INTERVIEW

„Kein Platz für Spekulation – aber Raum für Opportunitäten“

Trotz geopolitischer Spannungen und konjunktureller Unsicherheit bleiben Nachrang- und Hochzinsanleihen attraktiv. Für Anleger, die bereit sind, selektives Risiko einzugehen, bieten die drei von Dr. Tobias Spies gemanagten Rentenfonds, vom LAIQON Team auch als „LF-Credit Plattform“ bezeichnet, je nach Risikostruktur spannende Opportunitäten. Im Interview mit Mein Geld erläutert Dr. Tobias Spies sein Anlagekonzept

Herr Dr. Spies, bitte geben Sie uns einen kurzen Überblick über Ihre „LF - Credit Plattform“

DR. TOBIAS SPIES: Gerne. Die drei Fonds unserer „LF - Credit Plattform“ ermöglichen Anlegern, je nach individueller Chancen- und Risikoorientierung, von den Rentenmärkten, zu profitieren. Neben dem defensiven LF - Assets Defensive Opportunities als geldmarktorientierten Rentenfonds und dem chancenorientierten LF - Sustainable Yield Opportunities, der unterbewertete Unternehmensanleihen identifiziert, nutzt der im November 2024 aufgelegte LF - Dynamic Yield Opportunities vorwiegend Opportunitäten im europäischen High-Yield-Bereich.

Wo und wie finden Sie denn am Beispiel Ihres größten Rentenfonds, dem LF - Sustainable Yield Opportunities Unternehmen, die am Markt nicht richtig bewertet werden?

DR. TOBIAS SPIES: Wir investieren dort, wo wir uns auskennen, vor allem im Heimatmarkt Europa. Hier haben wir einen guten Zugang zu Unternehmen, hohe Rechtssicherheit und das beste Handelsnetzwerk. Wir sind nicht bloß Buy-and-Hold-Investoren, wir investieren gezielt in Nischenmärkte wie den europäischen

High-Yield-Markt, Nachrangkapital und non-rated Unternehmen. Kaufgelegenheiten entstehen oft durch markt-, sektor- oder unternehmensspezifische Ereignisse, die zu Kursbewegungen führen.

Wie schafft es eine Anleihe letztendlich in das Fondsportfolio?

DR. TOBIAS SPIES: Häufig sieht der Markt die Chance einer Anleihe nicht und überbewertet die Risiken, was zu starken Kursrückgängen führt. Dadurch vergrößert sich der Risikoaufschlag, das die Anleihe erstmal attraktiv macht. Ob wir kaufen, hängt davon ab, wie wir die finanzielle Situation des Unternehmens und die spezifischen Risiken bewerten. Das eingegangene Risiko muss sich überproportional bezahlt machen. Die Cashflow-Analyse ist dabei entscheidend. Ist der Cash-Burn zu hoch, kaufen wir nicht.

Zu welchem Zeitpunkt stoßen Sie eine Anleihe wieder ab?

DR. TOBIAS SPIES: Wir haben beim Kauf eine Mindestrendite für das Portfolio im Blick. Sobald die Anleihe teuer wird und der Risikospread niedrig ist, verkaufen wir. Gibt es eine hohe laufende Verzinsung, kann man sie noch etwas halten. In der Regel verkaufen wir spätestens, wenn wir eine attraktivere Alternative finden.

Der LF - Sustainable Yield Opportunities schafft seit Jahren eine Outperformance seiner Peergroup. Wie gelingt es Ihnen, dieses Alpha zu generieren?

DR. TOBIAS SPIES: Unsere Mitbewerber haben oft sehr breite Portfolios. Wir konzentrieren uns auf 40 bis 50 Titel, arbeiten rein Bottom-up und haben keine Top-down-Meinung zu Konjunktur, Zins oder Sektor. Wir investieren auch nicht in Fremdwährungen. Diese Fokussierung und unser Ansatz sind vermutlich das Geheimnis unseres Mehrwerts.

Seit genau einem Jahr ist jetzt auch der LF - Dynamic Yield Opportunities am Markt. Wodurch unterscheidet er sich vom LF - Sustainable Yield Opportunities?

DR. TOBIAS SPIES: Der LF - Dynamic Yield Opportunities ist die dynamischere Variante. Während beim „Sustainable“ Hochzinsanleihen nur beigemischt werden, stehen sie beim „Dynamic“ im Fokus. Das bringt eine höhere Ertragserwartung, aber auch größere Volatilität und Drawdowns. Für diese Strategie gibt es keine

Absicherungsinstrumente, daher sollten Anleger einen Anlagehorizont von mindestens drei bis fünf Jahren mitbringen.

Sind Sie zufrieden mit der Entwicklung des Fonds im ersten Auflagejahr?

DR. TOBIAS SPIES: Ja, die Strategie funktioniert und wir sind zufrieden. Die Herausforderung war, das höhere Risiko ins Portfolio einzubauen. Nach einem Jahr haben wir uns auf das neue Chance-Risiko-Profil eingestellt und blicken zuversichtlich in die Zukunft.

Und was ist die Strategie beim defensiven LF - Assets Defensive Opportunities?

DR. TOBIAS SPIES: Dieser Fonds richtet sich an Anleger, die eine stetige, über dem Geldmarkt liegende Rendite bei sehr geringer Schwankungsbreite suchen. Mit einer Streuung auf 40 bis 50 Titel und einer kurzen Duration bleibt das Risiko vergleichsweise gering. Die Strategie ist daher besonders für sicherheitsorientierte Investoren geeignet, die dennoch eine attraktive Verzinsung anstreben.

Vielen Dank für das Gespräch!



Weitere Infos



Glossar

Fondsstrategie LF - Sustainable Yield Opportunities

Ziel des Fonds: Angestrebte Rendite: Tagesgeld* + 350 BP langfristig übertreffen | Stetige Wertentwicklung | Attraktives Ausschüttungsziel > 3 % p. a.

NACHHALTIGER RENTENFONDS MIT HIGH-YIELD-RENDITEN BEI INVESTMENT-GRADE-RISIKO				
Selektionsprozess - Stringenter Bottom-up- Selektionsprozess - Identifikation von Opportunitäten - Opportunitäten sind Anleihen, die ein sehr attraktives Chance-Risiko-Profil aufweisen - Einzelwertanalyse basiert auf Risikobetrachtung, Bewertung der Ertragschancen und einer ESG-Analyse	Innovatives Nachhaltigkeitskonzept Artikel 8 U (SFDR) - SDG-Orientierung, Green Bonds, SBTi** - Mindestanteil nachhaltiger Investitionen von 50 %	Risikomanagement - Kontinuierliches Risikomanagement vor und während der Investition - Kalkulierbare Bonitätsrisiken (überwiegend Investment-Grade-Rating im Portfolio***) - Eliminierung von Fremdwährungsrisiken - Niedrige Zinssensitivität; unabhängig von Restlaufzeiten; keine aktive Durationssteuerung	Aktives Fondsmanagement - Strikte Kauf- und Verkaufsdisziplin → antizyklisches Investitionsverhalten - Keine Vorgaben bezüglich Laufzeit, Rating oder Währung/ kein Benchmarking	Fokussierung - Konzentriertes Portfolio mit 40 bis 50 Titeln - Top-10-Investments: 25 % bis 35 % des Portfolios - Einzelgewichtungen machen bis zu 4 % des Portfolios aus

*Referenzindex von 01.01.2009 bis 31.12.2021 EONIA® + 350BP TR, seit 01.01.2022 €STR +350BP | **SBTi= Science Based target | *** Rating auf Emittentenebene

Dr. Tobias Spies, Senior Fund Manager bei der LAIQON Tochtergesellschaft, SPSW Capital GmbH, ist seit über 25 Jahren erfolgreich darin, spannende Opportunitäten am Rentenmarkt zu finden.

Anzeige Bild: © LAIQON



Markus Wedel



Niklas Bentlage

INTERVIEW

„Wir suchen und finden echte Perlen im europäischen Mittelstandsbereich“

Der europäische Mittelstand ist attraktiv bewertet, die Renaissance ist eingeläutet. Der von den beiden Fondsmanagern Markus Wedel und Niklas Bentlage gemanagte vermögensverwaltende Mischfonds LF – WHC Global Discovery fokussiert auf europäische Small- & Mid-Caps mit globalen Geschäftsmodellen. Im Interview mit „Mein Geld“ erläutern sie das Anlagekonzept

Herr Bentlage, Sie sprachen im Mai von einer Trendwende an den europäischen Aktienmärkten. Bleiben Sie weiterhin optimistisch?

NIKLAS BENTLAGE: Ja, grundsätzlich bin ich weiterhin positiv gestimmt. Allerdings muss man klar zwischen der kurzfristigen und der mittelfristigen Perspektive unterscheiden. Die Halbjahreszahlen sowie unsere aktuellen Gespräche mit Unternehmensverantwortlichen zeigen, dass das Jahr 2025 für viele Firmen herausfordernd bleibt. Die Erwartungen zu Jahresbeginn erscheinen im Rückblick teilweise zu optimistisch, insbesondere angesichts neuer Belastungsfaktoren wie Zöllen und einem schwachen US-Dollar, die in dieser Form nicht absehbar waren. Gleichzeitig sehen wir, dass viele Aktien trotz bereits guter Kursentwicklungen weiterhin attraktiv bewertet sind. Die Unternehmensbilanzen haben sich deutlich verbessert, und die Belastungen durch hohe Zinsen und Inflation lassen nach. Dieses Umfeld spricht mittelfristig für eine solide Entwicklung, insbesondere im Bereich der kleineren und mittelgroßen Unternehmen.

Herr Wedel, Aktien sind momentan mit rund 70 Prozent deutlich übergewichtet im Portfolio. Bleibt das so oder planen Sie Veränderungen?

MARKUS WEDEL: Das Nebenwertesegment ist weiterhin attraktiv bewertet und bietet mittelfristig großes Wertaufholungspotenzial. Viele Marktteilnehmer setzen aktuell auf Liquidität, was sich aber mittelfristig wieder ändern dürfte. Themen wie Re-Shoring und Konjunkturpakete sprechen für erhebliches Kurspotenzial ab 2026. Das Wirtschaftswachstum dürfte sich wieder beleben, und die Nachfrage nach Nebenwerten steigen. Unser Fonds ist deshalb aktuell hoch in Aktien investiert, weil wir viele starke Bottom-up-Ideen haben.

Die DACH-Region ist bei Ihnen deutlich übergewichtet gegenüber Skandinavien. Hat Skandinavien an Attraktivität verloren?

NIKLAS BENTLAGE: Die DACH-Region hatte bei uns traditionell immer ein hohes Gewicht, nicht zuletzt, weil wir diesen

Markt besonders gut kennen. In der jüngeren Vergangenheit waren Unternehmen aus Deutschland besonders interessant, da sich viele internationale Investoren aufgrund des schwachen Wirtschaftswachstums zurückgezogen hatten. Das führte zu sehr attraktiven Bewertungen.

Mit dem Infrastrukturprogramm und der neuen Regierung kommt nun wieder Bewegung in den Markt. Das steigende Interesse internationaler Investoren wirkt sich positiv auf die Kursentwicklung aus. Das bedeutet jedoch keineswegs, dass skandinavische Aktien an Relevanz verloren hätten. Erst vor wenigen Wochen haben wir in Kopenhagen erneut sehr spannende Unternehmen besucht.

Wie findet eine Anleihe den Weg ins Fondsportfolio? Wie sind Sie im Rentenbereich positioniert?

NIKLAS BENTLAGE: Der Fonds konzentriert sich klar auf Aktien, dennoch betrachten wir ihn als ganzheitliches Konstrukt. Wenn wir auf der Aktienseite höhere Risiken eingehen, suchen wir auf der Rentenseite bewusst defensivere Positionierungen und umgekehrt. In den Sommermonaten haben wir verstärkt auf Aktienanleihen gesetzt, um bei Titeln, bei denen wir kurzfristig keine klaren Impulse erwarten, dennoch von einer Seitwärtsbewegung profitieren zu können.

Zu welchen Zeitpunkten stoßen Sie Aktien und Anleihen wieder ab?

MARKUS WEDEL: Für unsere Anlageentscheidung über alle Assetklassen spielt das Chance-Risikoverhältnis eine wichtige Rolle. Wenn beispielsweise im Anleihesegment die Risiken mit zu geringen Renditen bezahlt werden, dann haben wir mehr

Aktien oder Liquidität. Gerade in einem Umfeld von fallenden Zinsen profitieren Aktien dann oft besonders gut. Grundsätzlich verkaufen wir unsere Positionen auch, wenn sich unsere Risikoeinschätzung geändert hat oder eine Idee nahe oder über unserem fairen Wert handelt. Es muss immer eine klare Wertperspektive gegeben sein, die wir regelmäßig für das Risikomanagement überprüfen.

Sie bezeichnen sich selbst als Stock Picker, die durch ihre tiefgehenden Analysen echte Perlen im Small und Mid Cap Bereich „herausrüffeln“. Wie gehen Sie im Selektionsprozess vor?

MARKUS WEDEL: Nach über 28 Jahren an der Börse habe ich viele „Hidden Champions“ im europäischen Mittelstand kennengelernt. Gerade bei kleineren Unternehmen bieten Informationsineffizienzen oft echte Renditechancen. »



Unser Selektionsprozess ist flexibel und darauf ausgerichtet, die wichtigsten Werttreiber für die nächsten Jahre zu identifizieren. Dabei ist uns ein tiefes Verständnis für die Unternehmen, ihre Produkte und das Management besonders wichtig. Wir achten darauf, dass das Management oft auch selbst im Unternehmen investiert ist, wie wir in unserem Fonds. Das schafft Vertrauen. Jede neue Position muss zur Fondsstrategie und zu den bestehenden Investments passen. So stellen wir sicher, dass unser Portfolio ausgewogen und zukunftsfähig bleibt.

Der enge Austausch mit den Unternehmen ist ein Erfolgsfaktor Ihres Ansatzes. Können Sie uns das näher beschreiben?

NIKLAS BENTLAGE: Gerade bei kleineren

und mittelgroßen Unternehmen haben die Vorstände oft einen maßgeblichen Einfluss auf die strategische Ausrichtung und das operative Geschäft. Deshalb ist es für uns essenziell, die Führungspersönlichkeiten persönlich kennenzulernen, ihre Vision zu verstehen und direkt zu erfahren, welche Faktoren für den langfristigen Erfolg entscheidend sind.

Ist ein Unternehmen Teil unseres Portfolios, pflegen wir einen regelmäßigen Austausch mit dem Management. So bleiben wir nah am Puls des Unternehmens und können wirtschaftliche Entwicklungen, geopolitische Ereignisse und Veränderungen im Wettbewerbsumfeld frühzeitig einordnen und entsprechend reagieren.

Vielen Dank für das Gespräch!

•



i
Weitere Infos



i
Glossar

Fondskonzept LF – WHC Global Discovery

Ziel des Fonds: eine absolute Rendite von 8 % p. a. – im rollierenden 3-Jahres-Zeitraum

FOKUSSierter MISCHFONDS FÜR EUROPÄISCHE SMALL- & MID-CAPS MIT GLOBALEN GESCHÄFTSMODELLEN				
Selektionsprozess • Aktiver Bottom-up-Ansatz zur Analyse von Unternehmen und Auswahl von attraktiven Investitionschancen • Unternehmensbesuche und Austausch mit Vorständen sowie Analysten zur Analyse des Geschäftsmodells und der Wachstumsstrategie • Durch kontinuierliches Marktscreening wird das Portfolio flexibel an Marktveränderungen und neue Chancen angepasst	Nachhaltigkeitskonzept • Engagement – strategische Begleitung von Unternehmen, die den ökologischen Strukturwandel mitgestalten • Mindestens 10 % des Fondsvolumens in Green Bonds oder Unternehmen mit verifiziertem Science Based Target • Mehrheit der Fondspositionen tragen zu den 17 Nachhaltigkeitszielen (SDGs) bei • Artikel 8 (SFDR)	Risikomanagement • Das Rentenportfolio dient als stabilisierender Faktor für das Gesamtportfolio • Aktive Steuerung der Kasse, um in jeder Lage handlungsfähig zu sein • Tiefes Verständnis der Unternehmen führt zu werthaltigen Assets • Regelmäßige Überprüfung der Positionsgrößen	Investmentfokus • Konzentration auf europäische Small- und Mid-Caps. Die Top-10-Aktienpositionen umfassen 25-50 % des Fondsvolumens. • Investitionen in substanzstarke und profitable Unternehmen, bei gleichzeitig attraktiver Bewertung und klarer Wertperspektive • Fokus auf absolute Rendite ohne Benchmark-Orientierung • Fokus auf langfristige Trends, anstatt kurzfristigen Nachrichten	Nebenwerte • Wachstumsperspektive – hohes Potenzial durch niedrigere Umsatzbasis und Marktanteilsgewinnung innerhalb der Nische • Langfristige Unternehmenslenkung – konservative Bilanzstrukturen. Innovation bedeutet Investition • Informationsasymmetrie – hohes Maß an Zugänglichkeit zur Vorstandsebene. Wenig Abdeckung durch externes Research



Werden auch Sie Teil der LAIQON-Erfolgsstory. Dann bewerben Sie sich:
www.laiqon.com/karriere

MARKETING-ANZEIGE / Rechtliche Hinweise und Disclaimer: Dieses Dokument dient ausschließlich Informations- und Werbezwecken. Dieses Dokument stellt keinen Prospekt und auch keine vergleichbare Information dar und enthält daher auch nicht alle wesentlichen Informationen, die für eine Anlageentscheidung erforderlich sind. Ein Rechtsverhältnis wird mit diesem Dokument nicht begründet. Dieses Dokument berücksichtigt nicht die persönlichen Umstände eines Anlegers, enthält kein zivilrechtlich bindendes Angebot und keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen, stellt weder eine Anlageberatung, eine Anlagevermittlung noch eine Anlageempfehlung dar. Anlageentscheidungen sollten nur auf der Grundlage der aktuellen Verkaufsunterlagen (wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekt, Jahres- und Halbjahresbericht, ggf. nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungen) getroffen werden, die auch die allein maßgeblichen Anlagebedingungen sowie alle Eigenschaften oder Ziele des Fonds ggf. ergänzend zu nachhaltigkeitsrelevanten Aspekten enthalten. Die Verkaufsunterlagen werden ab dem Aufgatedatum bei der jeweiligen Kapitalverwaltungsgesellschaft, der jeweiligen Verwahrstelle und den Vertriebspartnern (siehe dazu unten) zur kostenlosen Ausgabe in der jeweiligen Landessprache bereitgehalten. Kapitalverwaltungsgesellschaft für folgende Fonds ist: Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Theodor-Heuss-Allee 70, 60486 Frankfurt am Main, Tel: +49 69 71043-0; LF – AI Defensive Multi Asset, LF – AI Balanced Multi Asset, LF – AI Dynamic Multi Asset, LF – AI Impact Equity US, LF – AI Impact Equity EU, LF – ASSETS Defensive Opportunities, LF – European Hidden Champions, LF – Global Multi Asset Sustainable, LF – Green Dividend World, LF – Sustainable Yield Opportunities, LF – Dynamic Yield Opportunities und LF – WHC Global Discovery, LF – MFI Rendite Plus, Selection Rendite Plus, Selection Value Partnership, LF – MFI Global Dynamic Protect und Africa-Europe Vision Fund; Kapitalverwaltungsgesellschaft für folgende Fonds ist: Hauck & Aufhäuser Fund Services S.A., 1c Rue Gabriel Lippmann, 5365 Munsbach, Luxemburg, Tel. +352 45 13 14 500; LF – MMT Premium Protect Value Fonds; Kapitalverwaltungsgesellschaft für folgende Fonds ist: ETHENEA Independent Investors S.A.(société anonyme), 16, Rue Gabriel Lippmann, L-5365 Munsbach, Tel: +352 276 921 10; MainFirst – Absolute Return Multi Asset, MainFirst – Megatrends Asia, MainFirst – Global Equities Fund, MainFirst – Global Unconstrained Fund; Verwahrstelle für folgende Fonds ist: HSCB Continental Europe S.A., Hansaallee 3, 40549 Düsseldorf, Tel: +49 211 910-0; LF – ASSETS Defensive Opportunities, LF – European Hidden Champions, LF – Global Multi Asset Sustainable, LF – Green Dividend World, LF – Sustainable Yield Opportunities und LF – WHC Global Discovery; Verwahrstelle für folgende Fonds ist: Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG, 1c, Rue Gabriel Lippmann, 5365 Munsbach, Luxemburg; LF – MMT Premium Protect Value Fonds; Verwahrstelle für folgende Fonds ist: Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG Kaiserstraße 24, 60311 Frankfurt am Main, Tel: +49 69 2161-0; LF – AI Defensive Multi Asset, LF – AI Balanced Multi Asset, LF – AI Impact Equity US, LF – AI Impact Equity EU, LF – AI Dynamic Multi Asset, LF – MFI Rendite Plus, Selection Rendite Plus, Selection Value Partnership, LF – Dynamic Yield Opportunities, LF – MFI Global Dynamic Protect und Africa-Europe Vision Fund; Verwahrstelle für folgende Fonds ist: DZ PRIVATBANK S.A., société anonyme, 4, rue Thomas Edison, L-1445 Strassen, Tel: +352 44903-1; MainFirst – Absolute Return Multi Asset, MainFirst – Megatrends Asia, MainFirst – Global Equities Fund, MainFirst – Global Unconstrained Fund.

Dieses Dokument wurde nicht in Einklang mit Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt und unterliegt auch keinem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen. Dieses Dokument ist an potenzielle Anleger mit Wohnsitz bzw. Sitz in Deutschland gerichtet. Einige Fonds dürfen darüber hinaus in Österreich, Belgien, der Schweiz, Luxemburg, Spanien, Italien, Frankreich, Niederlande und/oder Liechtenstein angeboten bzw. dort ansässigen Personen angeboten, beraten oder vermittelt werden. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass eine Produktzulassung für die vorgenannten Länder nicht für alle Fonds/ Fondsanteilklassen existiert. Interessenten, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, sollten sich über etwaige nationale Beschränkungen informieren und diese einhalten. Bitte informieren Sie sich bei Ihrem persönlichen Berater oder Vermittler.

Die jeweilige Kapitalverwaltungsgesellschaft kann beschließen, den Vertrieb des/ der Fonds zu widerrufen. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in der jeweiligen Landessprache können Anleger oder potenzielle Anleger auf den Webseiten der jeweiligen Kapitalverwaltungsgesellschaft abrufen. Zudem weisen wir darauf hin, dass die jeweilige Kapitalverwaltungsgesellschaft bei Fonds für die sie als Verwaltungsgesellschaft Vorkahrungen für den Vertrieb der Fondsanteile in EU-Mitgliedstaaten getroffen hat, beschließen kann, diese gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG und Artikel 32a der Richtlinie 2011/61/EU, insbesondere also mit Abgabe eines Pauschalangebots zum Rückkauf oder zur Rücknahme sämtlicher entsprechender Anteile, die von Anlegern in dem entsprechenden Mitgliedsstaat gehalten werden, aufzuheben.

Die Kapitalanlage, insbesondere auch die Investition in Fonds, ist mit Risiken verbunden. Der Wert Ihres Investments kann fallen oder steigen und Sie müssen als Anleger damit rechnen, den eingesetzten Betrag nicht oder zumindest nicht vollständig zurückzuerhalten. Die Darstellung vergangenheitsbezogener Daten und Wertentwicklungen oder Abbildungen von Auszeichnung für die Performance der Produkte ist kein verlässlicher Indikator für dessen künftige Wertentwicklung, diese ist nicht prognostizierbar. Aufgrund der Zusammensetzung des Portfolios weist der Fonds/ weisen die Fonds eine erhöhte Volatilität auf. Dieses Dokument enthält u.a. unsere derzeitige unverbindliche Einschätzung zu Marktsituation, Produkten und deren denkbaren Entwicklungsmöglichkeiten, für deren Richtigkeit wir oder eine der Kooperationsgesellschaften keine Haftung übernehmen. Die enthaltenen Informationen geben zudem nicht vor, vollständig

oder umfassend zu sein. Die Informationen wurden von der LAIQON Gruppe sorgfältig zusammengestellt und beruhen auch auf allgemein zugänglichen Quellen und Daten Dritter, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit wir keine Gewähr übernehmen können. Die Informationen beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments und können sich ohne vorherige Ankündigung jederzeit ändern. Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Eine Weitergabe an Dritte oder die Verwendung von Inhalten ist ohne vorheriges schriftliches Einverständnis der Gesellschaft nicht gestattet.

HINWEISE FÜR ANLEGER AUS BELGIEN UND ITALIEN: Für Anleger aus Belgien und Italien gelten besondere Bestimmungen. Vor einer Investition sind Anleger verpflichtet, sich eigenverantwortlich über die geltenden gesetzlichen Vorschriften sowie etwaige steuerliche Auswirkungen zu informieren und diese zu beachten.

Belgien: Die Fondsanteile dürfen in Belgien ausschließlich an professionelle Anleger und/oder gemäß den geltenden gesetzlichen Bestimmungen angeboten werden. Ein öffentliches Angebot an Privatanleger ist nur zulässig, sofern eine entsprechende Genehmigung der belgischen Finanzaufsichtsbehörde (FSMA) vorliegt. Der Verkaufsprospekt, die wesentlichen Informationsdokumente (PRIIPs-KIDs), die Jahresberichte und die Halbjahresberichte des Teilfonds sind auf Anfrage kostenlos in französischer Sprache bei der Verwaltungsgesellschaft ETHENEA Independent Investors S.A., 16, rue Gabriel Lippmann, 5365 Munsbach, Luxemburg und beim Vertreter erhältlich; DZ PRIVATBANK S.A., 4, rue Thomas Edison, L-1445 Strassen, Luxemburg.

Italien: Die Fondsanteile dürfen in Italien nur gemäß den geltenden Vorschriften angeboten oder verkauft werden. Ein öffentliches Angebot erfolgt ausschließlich auf Grundlage des von der italienischen Finanzaufsichtsbehörde (CONSOB) genehmigten Verkaufsprospekts und der weiteren vorgeschriebenen Unterlagen.

Vertrieb Deutschland: LAIQON Solutions GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg, Tel.: +49 40 325678-0, www.laiqon.com; LF – AI Defensive Multi Asset, LF – AI Balanced Multi Asset, LF – AI Dynamic Multi Asset, LF – AI Impact Equity US, LF – AI Impact Equity EU, LF – ASSETS Defensive Opportunities, LF – European Hidden Champions, LF – Global Multi Asset Sustainable, LF – Green Dividend World, LF – Sustainable Yield Opportunities und LF – WHC Global Discovery, LF – MMT Premium Protect Value Fonds, LF – MFI Rendite Plus, Selection Rendite Plus und Selection Value Partnership, LF – Dynamic Yield Opportunities, LF – MFI Global Dynamic Protect und Africa-Europe Vision Fund; MainFirst – Absolute Return Multi Asset, MainFirst – Megatrends Asia, MainFirst – Global Equities Fund, MainFirst – Global Unconstrained Fund;

Vertrieb Österreich: LAIC Vermögensverwaltung GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg, www.laic.de; LF – ASSETS Defensive Opportunities, LF – European Hidden Champions, LF – Global Multi Asset Sustainable, LF – Green Dividend World, LF – Sustainable Yield Opportunities und LF – WHC Global Discovery, LF – MFI Rendite Plus; Selection Rendite Plus;

VERTRIEB BELGIEN, Luxemburg, Österreich, Spanien, Frankreich, Italien, Liechtenstein, Niederlande: SP5W Capital GmbH: An der Alster 42, 20099 Hamburg, Tel.: +49 40 325678-0; MainFirst – Absolute Return Multi Asset, MainFirst – Megatrends Asia, MainFirst – Global Equities Fund, MainFirst – Global Unconstrained Fund;

Fondsmanagement

LAIC Vermögensverwaltung GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg, www.laic.de; LF – AI Defensive Multi Asset, LF – AI Balanced Multi Asset, LF – AI Dynamic Multi Asset, LF – AI Impact Equity US und LF – AI Impact Equity EU;

SP5W Capital GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg; LF – ASSETS Defensive Opportunities, LF – European Hidden Champions, LF – Global Multi Asset Sustainable, LF – Green Dividend World, LF – Sustainable Yield Opportunities und LF – WHC Global Discovery, LF – Dynamic Yield Opportunities; MainFirst – Absolute Return Multi Asset, MainFirst – Megatrends Asia, MainFirst – Global Equities Fund, MainFirst – Global Unconstrained Fund;

MFI Asset Management GmbH, Oberanger 43, 80331 München, Tel: +49 89 5525300, www.mfi-am.de; LF – MMT Premium Protect Value Fonds, LF – MFI Rendite Plus, Selection Rendite Plus, Selection Value Partnership, LF – MFI Global Dynamic Protect und Africa-Europe Vision Fund.

Hinweis auf potenzielle Interessenkonflikte: Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass im Rahmen dieses Dokuments auch Wertpapiere und Unternehmen aufgeführt werden, in die von der LAIQON Gruppe gemanagte Investmentvermögen investiert haben und möglicherweise weiter investieren. Eine positive Kursentwicklung dieser Wertpapiere und Unternehmen wirkt sich auch positiv auf das jeweils investierte Investmentvermögen und damit den Leistungs- und Vergütungserfolg des Fondsmanagements aus. Zu einer solchen positiven Kursentwicklung könnte ggf. auch eine positive Darstellung dieser Wertpapiere und Unternehmen im Rahmen dieser Präsentation beitragen.

Stand: 22. Sep. 2025/ Dok.C8



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.laiqon.ag