

DIE GOLDENEN BULLEN 2026

ALLIANZ & BREACHBUNNY
BISON | FLATEX | J.P. MORGAN AM
MEAG | MOBIL KRANKENKASSE
MORGAN STANLEY | QUIRION
SAUREN | SWISS LIFE
UNION INVESTMENT
VZ VERMÖGENSZENTRUM
RICO BIALY | STEFAN KLEBERT
KAY-PETER TÖNNES | DANIEL ZINDSTEIN



€URO – DAS MAGAZIN FÜR WIRTSCHAFT UND GELD

Wir bieten Ihnen die unschlagbare Kombi
für außergewöhnliche Gewinne:

12 x €uro + Buch geschenkt



- Die besten Anlage-Systeme der Welt
- Finanziell frei: 2. Einkommen mit Dividenden und Zinsen
- Steuern – kein Euro zu viel für das Finanzamt
- Wirtschaftspolitik: Klartext-Analysen zu Deutschland & der Welt

IMPRESSUM

Börsenmedien AG, Am Eulenhof 14, 95326 Kulmbach • Niederlassung München,
Bayerstraße 71-73, D-80335 München, Telefon 089/27264-0

€uroextra

Vorstand Bernd Förtsch
Aufsichtsratsvorsitzende Michaela Förtsch

Redaktion Stephan Bauer, Jörg Billina,
Gregor Dolak, Ralf Ferken, Sonja Funke,
Jörn Kräncke, Frank Mertgen (V.i.S.d.P.),
Richard Pfadenhauer

Grafik Tanja Rüth
Bildredaktion Julian Mezger
Bildbearbeitung Rudi Sandbiller

Lektorat Mario Servidio (Ltg.),
Gabriele Rupp, Carola Zierer

Head of Sales Jacek Majewski,
E-Mail: jacek.majewski@boersenmedien.de

Sales/Kooperationen Andreas Willing,
Tel. 089/27264-108
andreas.willing@boersenmedien.de

Druck ddm GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel
Gedruckt im Februar 2026

© 2026 für alle Beiträge bei der
Börsenmedien AG. Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit
schriftlicher Genehmigung des Verlags



Bernd Förtsch
Herausgeber

Liebe Leserinnen und Leser,

der Bulle ist seit jeher das kraftvolle Synonym für Optimismus und steigende Kurse. Doch Performance ist an der Börse kein Zufallsprodukt, sondern das Ergebnis von Arbeit, Einsatz, Disziplin und strategischer Weitsicht. Wer mit dem „Goldenen Bullen“ ausgezeichnet wird, hat genau diesen Einsatz unter Beweis gestellt und überdurchschnittliche Ergebnisse geliefert.

Bereits zum 32. Mal ehren wir die Besten der Finanzbranche. In einer Ära, in der soziale Medien von selbst ernannten „Finfluencern“ und vermeintlichen Experten überflutet werden, ist echte Orientierung wertvoller denn je. Während Trends kommen und gehen, bleibt unser Anspruch an Qualität bestehen. Der „Goldene Bulle“ steht heute als ein über drei Jahrzehnte gewachsenes Symbol für Vertrauen und Substanz.

Herzlichen Glückwunsch an unsere Preisträger 2026!

Mit freundlicher Unterstützung von

IPCConcept


JUPITER
ASSET MANAGEMENT

 **JUNG, DMS & CIE.**

gettex[®]

Ausgezeichnete Exzellenz

Herzlichen Glückwunsch an die Sieger, die hier zu Recht im Rampenlicht stehen!
Die Vorstellung der Gewinner der **Goldenen Bullen 2026** beginnt ab Seite 8.
Die Auszeichnungen werden in 16 Kategorien verliehen

Kaum jemand wird bestreiten, dass die Welt 2025 in Sachen Geoökonomik und Geopolitik in eine neue Ära eingetreten ist. Die beste Bezeichnung für das aufziehende Zeitalter wird noch gesucht, „multidimensionale Polarisierung“ könnte ein aussichtsreicher Kandidat dafür sein.

Inmitten all der Umbrüche, die vom Rennen um die beste künstliche Intelligenz (KI) und dem Ringen der Weltmächte um strategische Unabhängigkeit und neue Bündnisse noch eine Beschleunigung erfahren, ließ sich für die Kapitalmärkte Ende des vergangenen Jahres trotz zwischenzeitlich heftiger Rückschläge oft ein erstaunlich positives Fazit ziehen. Der DAX schloss mit einem Wertzuwachs von 23 Pro-

zent ab, das dritte Plus in dieser Größenordnung in Folge. Der umfassende Schwellenländer-Index MSCI Emerging Markets machte den Euro-Investor fast um 19 Prozent reicher.

Ein klarer Bruch aber war zu verzeichnen: Der schwache Dollar trübte trotz erfreulicher Anstiege bei S&P 500, Nasdaq & Co in der heimischen Währung die Bilanz für den in Euro bilanzierenden Anleger. Die neue Dollarschwäche trug auch dazu bei, Gold um mehr als 46 Prozent nach oben zu treiben – das Edelmetall erweist sich als Spiegel der neuen Welt(Un-)Ordnung.

Die Gewinner der „Goldenen Bullen“ haben dieses komplexe Umfeld bravourös gemeistert. Sie haben den

Markt der Geldanlagen und der privaten Absicherung und Vorsorge mit überlegenen Strategien und innovativen Lösungen bereichert und es ihren Kunden ermöglicht, ihr Vermögen zu schützen und zu mehren.

Außerordentliches haben die Sieger in allen 16 Kategorien geleistet, wie die Porträts ab Seite 8 beweisen. Einige Sieger vermochten ihren Titel zu verteidigen, doch ebenso katapultierten sich frische, bislang unbekannte Namen ganz nach oben. Der Wandel, die digitale Disruption, spiegelt sich auch in den Kategorien im Wettbewerb um die traditionsreichen „Goldenen Bullen“ wider – erstmals zeichnet die Börsenmedien AG den „Krypto-Anbieter des Jahres“ aus.

Unternehmer des Jahres

S. 8

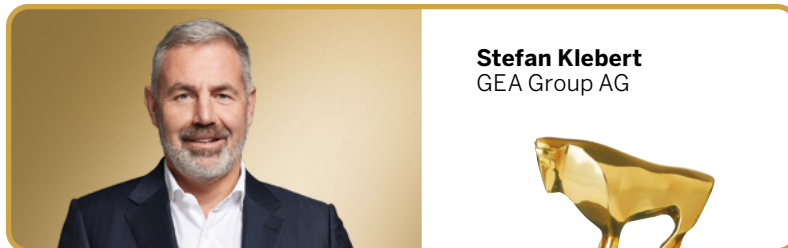


FOTO: FRANK BEER/GEA

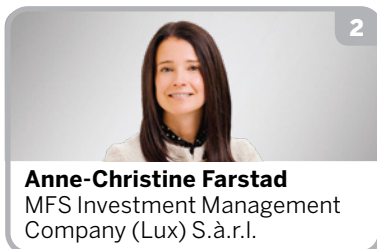
Als Stefan Klebert Anfang 2019 als Chef bei der GEA Group antrat, schrieb der Anlagenbauer Verluste und hatte mit sieben Gewinnwarnungen Investoren verschreckt. Klebert setzte neue unternehmerische Energien frei und richtete den Konzern auf stabile Wachstumsmärkte wie Nahrungsmittel-, Getränke- und Pharmaindustrie aus. Im Herbst stieg GEA per Fast Entry in den DAX auf. Mit der „Mission 2030“ strebt Klebert zu noch höheren Zielen.

Fondsmanager des Jahres

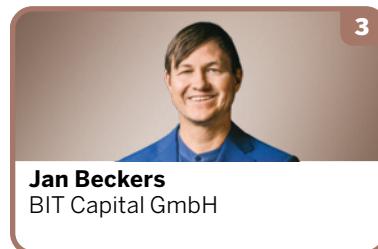
S. 10



Kay-Peter Tönnies
Antecedo Asset Management GmbH



Anne-Christine Farstad
MFS Investment Management Company (Lux) S.à.r.l.



Jan Beckers
BIT Capital GmbH

Fondsgesellschaft des Jahres

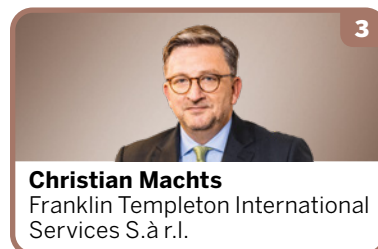
S. 12



Hans Joachim Reinke
Union Asset Management Holding AG



Dr. Ulrich Neugebauer (l.), Jörg Boysen
Deka Investment GmbH



Christian Machts
Franklin Templeton International Services S.à r.l.

Fondsspezialist des Jahres

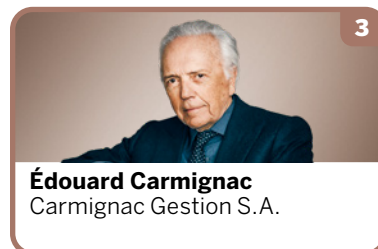
S. 14



Dr. Alexander Röhrs
MEAG MUNICH ERGO Asset Management GmbH



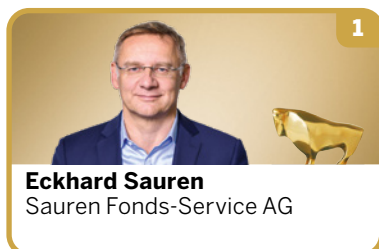
Daniel Blum
Jupiter Asset Management International S. A.



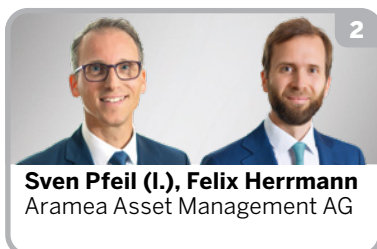
Édouard Carmignac
Carmignac Gestion S.A.

Fondsinnovation des Jahres

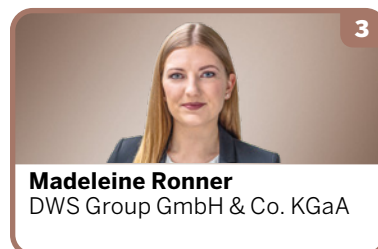
S. 16



Eckhard Sauren
Sauren Fonds-Service AG



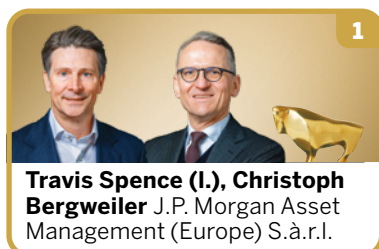
Sven Pfeil (l.), Felix Herrmann
Aramea Asset Management AG



Madeleine Ronner
DWS Group GmbH & Co. KGaA

ETF-Haus des Jahres

S. 18



Travis Spence (l.), Christoph Bergweiler
J.P. Morgan Asset Management (Europe) S.à.r.l.



Hermann Pfeifer
Invesco Management S.A.



David Wenicker
BlackRock (Netherlands) B.V.

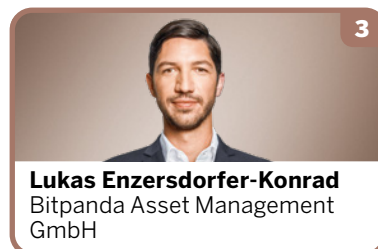
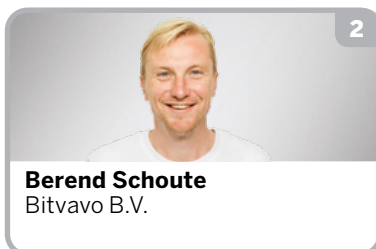
Zertifikatehaus des Jahres

S. 20



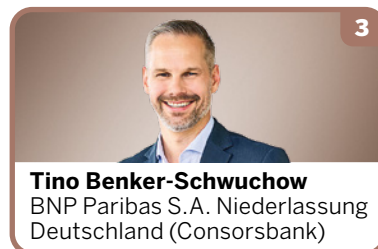
Krypto-Anbieter des Jahres

S. 22



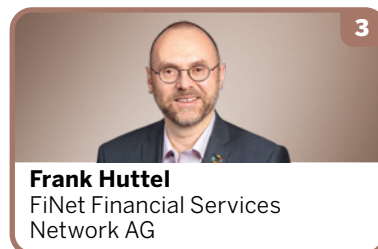
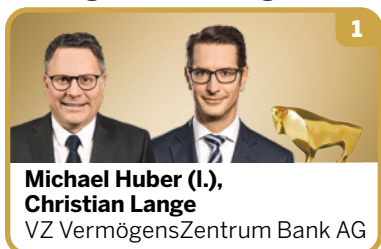
Online-Broker des Jahres

S. 24



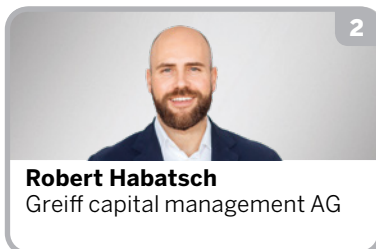
Vermögensverwaltung des Jahres

S. 26



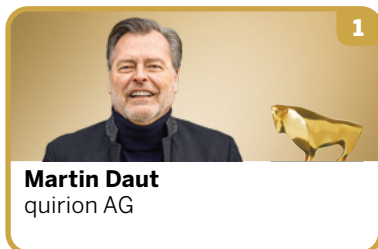
Vermögensverwalter des Jahres

S. 28

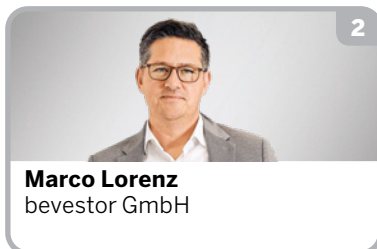


Robo-Advisor des Jahres

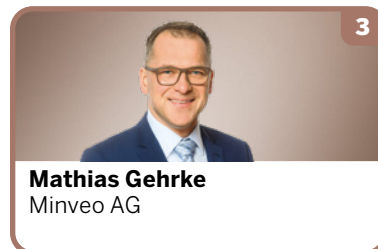
S. 30



Martin Daut
quirion AG



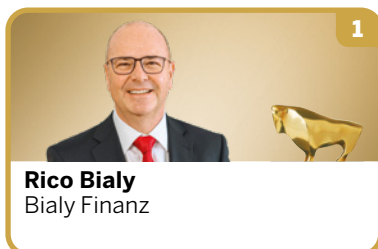
Marco Lorenz
bevestor GmbH



Mathias Gehrke
Minveo AG

Finanzberater des Jahres

S. 32



Rico Bialy
Bialy Finanz



Alexander Scharhag
Constantin Vermögens-
management GmbH



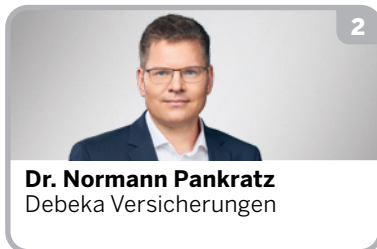
Frank Strippel
Plansecur Service
GmbH & Co. KG

Versicherungsinnovation des Jahres

S. 34



Michael Töpler, Maxine Adams
Allianz Versicherungs-AG/
BreachBunny GmbH



Dr. Normann Pankratz
DebeKa Versicherungen



Isabella Martorell Naßl
Versicherungskammer Bayern

Vorsorgeprodukt des Jahres

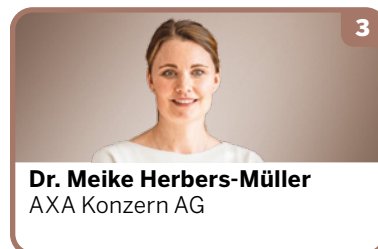
S. 36



**Gert Wagner (l.),
Stefan Holzer**
Swiss Life Lebensversicherung SE



Tanja Zellner
Allianz Private Kranken-
versicherungs-AG



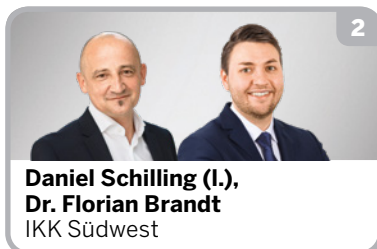
Dr. Meike Herbers-Müller
AXA Konzern AG

Krankenkassen-Innovation des Jahres

S. 38



Mario Heise, Tanja Euhus
Mobil Krankenkasse



**Daniel Schilling (l.),
Dr. Florian Brandt**
IKK Südwest



**Martin Faust (l.),
Alexander Wildberger**
AOK Rheinland-Pfalz/Saarland



Vorstandschef **Stefan Klebert** sucht das direkte Gespräch mit Mitarbeitern und zeigt privat soziales Engagement

Überflieger mit Teamspirit

Vom Start an entfesselte **Stefan Klebert** Teamgeist und Profitabilität bei GEA. Aus tiefer Krise steuerte der passionierte Pilot und „Unternehmer des Jahres 2026“ den Anlagenbauer bis in den DAX. Jetzt fliegt er mit der Mannschaft die nächsten Ziele an

Es gehört viel Weitblick, Mut und ein gehöriges Maß an Führungskraft dazu, einen Jet durch ein schweres Unwetter zu manövrieren. Bei einem Maschinenbauer, dessen Crew in Kompetenzgerangel verstrickt ist und die in hartem Wettbewerb bestehen muss, ist die Lage ähnlich gefährlich.

Für Mitarbeiter und Aktionäre der GEA Group war es wohl großes Glück, dass Stefan Klebert im Februar 2019 im Cockpit des Anlagenbauers übernahm. Der leidenschaftliche Pilot und erfahrene Sanierer fand bei seinem Start eine betriebswirtschaftliche und strukturelle Schiefelage vor. Das Jahr

2018 war mit 134 Millionen Euro Verlust beendet worden, mit sieben Gewinnwarnungen hatte der MDAX-Konzern Anleger geschockt. Viel Vertrauen war zerstört, der Kurs im Keller.

Was war passiert? 2014 sollte das Programm „OneGEA“ durch Zentralisierung von Funktionen Synergien

schaffen. Statt Kräfte freizusetzen, bewirkte es aber das Gegenteil: Die Organisation wurde überkomplex, Handlungsspielräume gingen verloren. Der Konzern verlor Aufträge – oder nahm sie zu schlechten Konditionen an.

Die Befreiung. „Wir hatten erstklassige Ingenieure und eine hochqualifizierte Belegschaft. Aber wir hatten eine Struktur geschaffen, die sie daran hinderte, das zu tun, was sie am besten können“, schildert Klebert die Lage. Der Ingenieur machte sich an die Arbeit – und setzte auf Methoden und Tools, die er zuvor bei der erfolgreichen Restrukturierung des Pressenherstellers Schuler erlernt hatte.

Klebert wusste, dass Ingenieure im Anlagenbau nahe am Kunden arbeiten und entscheiden müssen, damit Erfolge erwachsen. Er stoppte „One-GEA“, gab dem Team Verantwortung zurück. Und er strukturierte den Konzern in klare, an Absatzmärkten orientierte Einheiten. Die wurden nicht mehr bürokratisch, sondern über transparente Zielvorgaben und definierte Budgets gesteuert. Schnell wurde ersichtlich, wer wo wie viel Geld verdiente oder es verbrannte.

Der Wandel gelang – auch weil ihn Klebert vorlebt. Nahbar sei er als Chef, er schenke großzügig Vertrauen und liebe das direkte Gespräch mit Mitarbeitern. Er mache klare Ansagen und fordere Ziele konsequent ein, berichten Vertraute. Und verlange eigenverantwortliches Denken und Unternehmmergeist von allen.

Diesen Spirit lebt Klebert selbst seit sieben Jahren verlässlich vor. Die Ziele des Strategieprogramms „Mission 26“, das der Schwabe kurz nach seinem Antritt einführte, erreichten die Düsseldorf zwei Jahre früher als geplant. Die Umsatzsteigerung von 4,8 Milliarden Euro 2018 auf 5,4 Milliarden im Jahr 2024 mag noch unspek-

takulär wirken. Doch die Qualität der Ergebnisse verbesserte sich dramatisch. Klebert stärkte das lukrative Servicegeschäft und reduzierte etwa in Lagern und Vorräten gebundenes Kapital, das keine Erträge abwirft. Die für Investoren wichtige Kapitalrendite (ROCE) schraubte Klebert so von 13 auf fast 34 Prozent in die Höhe. Auch die Entwicklung der Profitabilität spricht Bände: Die Ebitda-Marge verbesserte sich von rund zehn Prozent auf über 16 Prozent in den ersten neun Monaten 2025. GEA liegt damit teils weit über vergleichbaren Firmen.

Entfesselte finanzielle Power, ein Geschäft, dessen Kunden ein breites Spektrum von Familienunternehmen aus Milch- und Agrarwirtschaft bis zu Global Playern aus Lebensmittel- und Pharmabranche abdecken, das zudem global aufgestellt ist und vergleichsweise geringen zyklischen Schwankungen unterliegt: Dieses Portfolio ist am Kapitalmarkt begehrt. Investoren lockte Klebert überdies durch Aktienrückkäufe sowie steigende Dividenden. Das machte Börsianern Lust auf mehr. Kurs und Marktkapitalisierung kamen ins Fliegen.

Das Glanzlicht. Im September stieg GEA per Fast Entry in den DAX auf – als bislang einziger Maschinen- und Anlagenbauer. Und das in der längsten Stagnationsphase seit Gründung der Bundesrepublik. Der engagierte Flieger hat neue Destinationen im Blick, die er mit seiner Mannschaft ansteuert: die „Mission 30“ – Umsatz, operative Marge und Kapitalrendite sollen weiter steigen. Klebert erklärte Nachhaltigkeit zum wesentlichen Strategie-Element. Das Servicegeschäft will er vorantreiben, in Indien sowie in China weitere Wachstumspotenziale ausschöpfen. Den Weitblick, den Mut und die Führungsstärke dazu hat Klebert klar bewiesen. Stephan Bauer



UNTERNEHMER
DES JAHRES
2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
am Sonntag

€uro

Ingenieur und Sanierer mit Herz

Stefan Klebert (Jahrgang 1965) studierte Maschinenbau in Esslingen. Er startete seine Karriere 1991 beim Anlagenbauer FESTO. Klebert erwarb einen MBA am Henley Management College bei London. 2003 wechselte er zu ThyssenKrupp und wurde 2006 zum jüngsten Bereichsvorstand von ThyssenKrupp Services ernannt. Ab 2010 übernahm er als CEO die Sanierung des Pressenherstellers Schuler, schied mit einem Rekordergebnis aus. Seit Februar 2019 ist Klebert CEO der GEA Group und führte den Konzern im September 2025 in den DAX. Klebert ist begeisterter Pilot und hat die Hilfsorganisation Flying Hope für schwerkranke Kinder maßgeblich aufgebaut. Klebert ist Vater von zwei Söhnen.

Die Wahl

Die Leser von BÖRSE ONLINE, €uro und €uro am Sonntag sowie eine Jury der Börsenmedien AG haben Stefan Klebert zum „Unternehmer des Jahres 2026“ gewählt.

Der Sieger 2026

Stefan Klebert

Vorstandsvorsitzender
GEA Group AG



Vermögensverwalter **Kay-Peter Tönnies** entwickelt und verfeinert seit drei Jahrzehnten Strategien zur Aktienabsicherung

Strategie mit kühlem Kopf

Der neue „Fondsmanager des Jahres“ heißt **Kay-Peter Tönnies**. Der Antecedo-Chef überzeugte die Jury mit seinen Fonds, die in unterschiedlichen Marktphasen ein sehr gutes Verhältnis von Rendite zu Risiko erzielen

Mit seinem klaren Fokus auf Risikomanagement hat Kay-Peter Tönnies 2026 die Spitze der deutschen Fondsbranche erreicht: Er ist „Fondsmanager des Jahres“. Der Mathematiker jagt weder der höchsten Rendite noch der niedrigsten Volatilität hinterher: Sein Ziel ist ein stets sehr gu-

tes Verhältnis von Rendite zu Risiko. „Dieses anspruchsvolle Ziel hat er in den vergangenen Jahren mit seinen Anlagestrategien eindrucksvoll erreicht: Das ist die Königsdisziplin des Asset Managements“, begründet die Jury ihre Entscheidung. Besonders hervorgehoben werden die Antecedo-

Fonds Independent Invest, Defensive Growth und Growth Supreme, die auf „tiefgehender Kapitalmarktexpertise und einem präzisen Verständnis der eingesetzten Anlageinstrumente“ basieren. Die konsequente Risikosteuerung über wechselnde Marktphasen hinweg sei ein weiteres Merkmal.

„Der Titel ‚Fondsmanager des Jahres‘ ist für mich und das gesamte Team bei Antecedo eine große Anerkennung unserer Arbeit“, sagte Tönnies. „Unser Anspruch ist es, Anlegern robuste Strategien anzubieten, die langfristig überzeugen und die Risiken bei der Geldanlage kontrollierbar machen. Diese Auszeichnung bestätigt unseren Weg.“

Die drei Flaggschiffe: Der Antecedo Independent Invest (ISIN: DE000AORAD42) ist ein Absolute-Return-Fonds, der unabhängig von der Entwicklung der Aktien- und Anleihemärkte positive Renditen erzielen soll. Er setzt auf Euroanleihen höchster Bonität und kombiniert sie mit einer dynamischen Optionsstrategie: Langfristige, günstigere Kaufoptionen auf Indizes wie Euro Stoxx 50 oder Nasdaq 100 werden gekauft, kurzfristige, teurere verkauft. Der daraus resultierende Zeitwertvorteil spielt dem Fonds besonders in volatilen Marktphasen in die Karten; in der Corona-Krise legte er um rund 56 Prozent zu, auch 2022 erzielte er trotz schwacher Aktien- und Rentenmärkte ein Plus.

Als Schutzschild gegen Nasdaq-100-Verluste dient der Antecedo Defensive Growth (DE000A2PMW94). Er richtet sich an Anleger, die am US-Technologiesektor teilhaben, aber Abwärtsrisiken begrenzen möchten. Der Fonds investiert in Aktien aus dem Nasdaq 100, die mit Put-Optionen dynamisch abgesichert werden, um Verluste pro Kalenderjahr auf maximal etwa zehn Prozent zu begrenzen. Die Prämien dafür generiert Antecedo durch den Verkauf teurer Call-Optionen auf Einzelaktien, sodass auf Höchstgewinne in Boomphasen bewusst verzichtet wird. 2022 zeigte sich die Stabilität des Ansatzes: Während der Nasdaq 100 rund 30 Prozent verlor, fiel der Fonds nur um 13 Prozent.

Das jüngste Produkt der Fondsfamilie ist der Antecedo Growth Supreme (DE000A3E18X0), aufgelegt im Februar 2024. Sein Ziel: den Nasdaq 100 Index in Euro zu übertreffen mit voller Partizipation an Aufwärtstrends wie ein ETF und gleichzeitiger Absicherung gegen Verluste von mehr als 25 Prozent pro Jahr. Möglich machen das asymmetrische Optionsstrukturen, die in Hausse-Phasen indexnah agieren und Kursabstürze durch Put-Optionen abfedern. Finanziert wird die Absicherung durch den „Laufzeittrick“: den Verkauf teurer kurzfristiger gegen den Kauf günstiger langfristiger Optionen. 2024 und besonders 2025 schlug der Fonds den Nasdaq 100 deutlich – trotz Währungssicherung und 1,76 Prozent jährlicher Kosten.

Platz 2: Den zweiten Platz vergibt die Jury an Anne-Christine Farstad, die den MFS Contrarian Value Fund (LU1985811782) managt. Farstad mag Aktien, die vielleicht um zehn Prozent fallen, dafür aber um bis zu 100 Prozent steigen können. Ihre Überzeugung: Es müssen nicht KI-Aktien sein, mit soliden, oft übersehenen Unternehmen lässt sich ebenso erfolgreich Geld verdienen. Mit diesem Ansatz übertrifft sie seit dem Fondsstart im August 2019 den MSCI World Index.

Platz 3: Auf Platz 3 hat die Jury für Jan Beckers votiert, den Gründer und CIO von BIT Capital. Beckers und sein Team erkennen frühzeitig, welche Technologien chancenreich sind und welche Unternehmen davon am meisten profitieren können. Anleger müssen bei Fonds wie dem BIT Global Technology Leaders (DE000A2N8127) zwar mit hohen Kursschwankungen leben, werden dafür aber mit überdurchschnittlich hohen Zuwächsen entschädigt.

Sonja Funke



FONDSMANAGER
DES JAHRES
2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Königsdisziplin des Asset Managements

Kay-Peter Tönnies ist Gründer und Geschäftsführer der Antecedo Asset Management GmbH in Bad Homburg. Seit Jahrzehnten spezialisiert er sich auf Risikomanagement mit Optionsstrategien. Nach Stationen bei Metzler und Lupus alpha gründete er 2006 mit seinem Studienfreund Dirk Bongers und seiner Frau Antecedo. Mit optionsbasierten Strategien stabilisiert der Mathematiker Aktienportfolios in volatilen Märkten und strebt ein exzellentes Rendite-Risiko-Verhältnis an. Dieses Ziel hat der gebürtige Kölner mit den Fonds Independent Invest, Defensive Growth und Growth Supreme in den vergangenen Jahren eindrucksvoll erreicht – die Königsdisziplin des Asset Managements.

Die Jury

Die Jury der Fondsexperten von BÖRSE ONLINE, €uro und €uro am Sonntag vergibt den Titel „Fondsmanager des Jahres“ für herausragenden, langfristigen Anlageerfolg.

Der Sieger 2026

Kay-Peter Tönnies

Geschäftsführer Antecedo Asset Management GmbH



Seit Mitte 2010 steht **Hans Joachim Reinke** an der Spitze der Union Investment Gruppe. Im April geht er in Ruhestand

Aller guten Dinge sind vier

Zum vierten Mal wird **Union Investment** in diesem Jahr zur „Fondsgesellschaft des Jahres“ gekürt. Die Fondsgesellschaft der Volks- und Raiffeisenbanken punktet unter anderem mit großer Kompetenz im Multi-Asset-Bereich

Das ist wohl ein standesgemäßer Abschied: Kurz bevor Union-Investment-Chef Hans Joachim Reinke in den Ruhestand geht, holt sich sein Haus wieder einen „Goldenen Bullen“: Zum vierten Mal wird Union Investment als „Fondsgesellschaft des Jahres“ ausgezeichnet. Dank einer her-

vorragenden Produktpalette landet die Fondsgesellschaft der Volks- und Raiffeisenbanken 2026 erneut auf dem ersten Platz. In die Wertung flossen 53 Fonds von Union Investment ein, die einen Notenschnitt von 2,736 erreichten. Auf den zweiten Platz kommt Deka Investment mit einem

Notendurchschnitt von 2,757, gefolgt von Franklin Templeton mit der Note 3,00.

Union-Investment-Chef Hans Joachim Reinke ist stolz auf das wiederholt gute Abschneiden seines Hauses: „Wir freuen uns natürlich über diese Auszeichnung, die für uns eine große

Ehre ist – und zwar nicht nur für uns, sondern auch für die 630 Volks- und Raiffeisenbanken, mit denen wir zusammenzuarbeiten“, sagte er. Für den gebürtigen Rheinländer ist die Auszeichnung vor allem eines: eine klare Bestätigung für die Qualität des Fondsmanagements und für die Beständigkeit des Unternehmens.

Diese Beständigkeit, sagt Reinke, beruhe auf einem klaren Investmentprozess, erfahrenen Fachleuten und strategischer Weitsicht. „Wir haben gute Leute, aber vor allem ein eingeschworenes Team“, betont er. Entscheidend sei es, Markttrends früh zu erkennen und diese konsequent umzusetzen – zwei Prinzipien, die tief in der Unternehmenskultur verankert seien. Als nicht börsennotiertes Unternehmen könne Union Investment unabhängig von kurzfristigen Quartalszielen agieren. Statt auf schnelle Gewinne setze das Haus auf Nachhaltigkeit, Stabilität und eine starke Governance. „Wir sind langfristig orientiert, nicht müde und nicht satt – wir sind hungrig“, beschreibt Reinke die Haltung des Teams. Einen weiteren Erfolgsfaktor sieht der scheidende Vorstandsvorsitzende in der engen Partnerschaft mit den Volks- und Raiffeisenbanken. Sie verschaffen Zugang zu einem breiten Kundennetz und bilden damit das Rückgrat des Retail-Geschäfts.

Im Lauf der Jahre hat Union Investment so nicht nur im Privatkundensegment, sondern auch im institutionellen Bereich eine stabile und loyale Klientel aufgebaut. Das Wachstumspotenzial bleibe, davon ist Reinke überzeugt, ungebrochen: Das Asset Management bleibt eine absolute Wachstumsbranche. „Am Ende geht es nur um eines: Vermögen zu mehren, um Vertrauen zu verdienen. Das war immer unser Anspruch – und genau das ist uns gelungen“, sagt Reinke.

Zu den Top-5-Fonds von Union Investment gehört der UniFonds (ISIN: DE0008491002). Mit ihm investieren Anleger überwiegend in deutsche Standardwerte. Bis zu 20 Prozent dürfen außerdem in ausländische Aktien fließen. Aktuell gewichtet der UniFonds Rheinmetall und SAP mit mehr als sechs Prozent am höchsten, gefolgt von Deutsche Bank, Siemens Energy und Airbus.

Platz 2 belegt Deka Investment. Die Fondsgesellschaft, im Vorjahr noch Sieger, erreichte mit 107 bewerteten Fonds einen Durchschnitt von 2,757 Punkten. Deka-Chef Ulrich Neugebauer sagt dazu: „2025 war ein erfolgreiches Jahr für Anlegerinnen und Anleger, die sich am Kapitalmarkt engagiert haben. Als Wertpapierhaus der Sparkassen ist es unser Anspruch, unseren Investoren hohe Qualität bei ihrer Geldanlage zu liefern. Die Auszeichnung zeigt unsere Konstanz. Wir sind dankbar für diese Auszeichnung und gratulieren den Siegern.“

Platz 3: Den dritten Platz belegen die 53 in Deutschland angebotenen Fonds von Franklin Templeton, die einen Schnitt von 3,00 erreichten. Dazu zählt auch der Franklin Biotech Discovery (LU0109394709). Der 1,8 Milliarden US-Dollar schwere Fonds investiert aktuell in 80 Aktien, angeführt von der Branchengröße Gilead Sciences. Ebenfalls in die Wertung eingegangen ist der Templeton BIC (LU0229946628). Er gewichtet China, Indien und Taiwan am stärksten und trug früher den Namen Templeton BRIC. Bis Frühjahr 2022 investierten BRIC-Fonds in Aktien aus Brasilien, Russland, Indien und China. Seit dem Ausschluss russischer Titel haben viele dieser Fonds ihren Namen angepasst, so auch der ehemalige Templeton BRIC.

Sonja Funke



FONDS-
GESELLSCHAFT
DES JAHRES

2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Konsequenter Teamansatz

Union Investment ist die Fondsgesellschaft der Volks- und Raiffeisenbanken. Sie bietet rund 800 Publikumsfonds aus allen Anlageklassen an: Etwa 33 Prozent des verwalteten Vermögens von mehr als 535 Milliarden Euro lagern in Mischfonds, 25 Prozent in Aktienfonds und 21 Prozent in Rentenfonds. Das übrige Geld steckt in weiteren Anlageklassen wie Immobilien- und Geldmarktfonds. Union Investment betont den konsequenten Teamansatz im Vermögensmanagement – Leitfiguren gibt es dort nicht. Als Fondshaus positioniert Union Investment sich mit einem langfristigen, risikobewussten Ansatz.

Der Wettbewerb

An diesem Wettbewerb nehmen Gesellschaften teil, die mindestens 40 Fonds anbieten. Aus allen Produkten wird der Durchschnitt der jeweils errechneten Euro-FondsNote ermittelt. Die Palette mit der Bestnote gewinnt.

Der Sieger 2026





MEAG-Chief Investment Officer Public Markets **Alexander Röhrs**: „Nur wer für die Performance Verantwortung trägt, lebt sie auch“

Klarer Blick auf die Märkte

Platz 1 in der Kategorie „Fondsspezialist des Jahres“ belegt die **MEAG**. Die zwölf in die Wertung genommenen Investments sind im Schnitt mit FondsNote 2,08 beurteilt. Die Klasse der Fonds resultiert nicht zuletzt aus einer konsistenten Anlagephilosophie

Das Bürogebäude Münchner Tor ragt 85 Meter in die Höhe. Am Tag des Interviews mit Alexander Röhrs liegt leider dichter Nebel über München. „Bei gutem Wetter sind Zug- und Alp Spitze gut zu erkennen“, versichert der Chief Investment Officer Public Markets der MEAG.

Sein Blick auf die Märkte ist jedoch stets klar. Die MEAG verantwortet die Vermögenswerte des Rückversicherers Munich Re und seiner Erstversicherungstochter ERGO. Zudem bietet die Gesellschaft Produkte für institutionelle und private Anleger an. Zu den bekanntesten Investmentprodukten

zählen die Fonds MEAG ProInvest und MEAG EuroBalance. Mehr als 60 Milliarden Euro haben weitere institutionelle und private Anleger über die eigene Gruppe hinaus der MEAG anvertraut.

Eine gute Entscheidung. Die Fonds haben das eingesetzte Kapital der In-

vestoren mit geringen Schwankungen vermehrt. Der auf deutsche Aktien fokussierte MEAG ProInvest erzielte in drei Jahren 62 Prozent Plus (Stichtag 10.02.2026), der sowohl in Aktien als auch in Anleihen investierende MEAG EuroBalance legte um 38 Prozent zu.

Die Börsenmedien AG zeichnet die MEAG als „Fondsspezialist des Jahres“ mit einem „Goldenen Bullen“ aus. In dieser Kategorie werden anhand der €uro-FondsNote alle Gesellschaften in Deutschland beurteilt, die Privatanlegern zehn bis 39 Fonds anbieten. Bei der MEAG kamen zwölf Fonds in die Wertung. Per Ende 2025 erreichten diese im Schnitt die FondsNote 2,08 – damit sicherte sich die MEAG den ersten Platz.

Die Investmentstrategie der MEAG ist entscheidend geprägt von der jahrzehntelangen Expertise des Rückversicherers, Risiken einzuschätzen und darauf zu reagieren. „Wir versuchen Chancen am Markt zu nutzen bei kontrolliertem Risiko“, sagt Röhrs. Beispielsweise baute die MEAG rechtzeitig vor dem Liberation Day (dem Tag, an dem US-Präsident Donald Trump seine protektionistische Zollpolitik verkündete) Positionen ab, um die von Trump ausgelöste Marktkorrektur zum Einstieg zu nutzen.

Vor allem aber ist die Anlagephilosophie konsistent. „In unserem Haus gibt es nur eine Meinung, wie sich der DAX, Zinsen oder Einzelwerte entwickeln werden“, erklärt Röhrs.

Aufgabe des CIO Public Markets ist es sicherzustellen, dass die Anlagephilosophie des Hauses in allen relevanten Investmentprodukten konsistent implementiert wird. Der Fokus liegt dabei weniger auf einer langfristigen Dreijahressicht, sondern auf einer Prognose für die nächsten drei bis sechs Monate.

„Die Welt ist auch infolge von KI schneller geworden, die Politik beein-

flusst die Märkte ebenfalls wesentlich stärker als noch vor ein paar Jahren“, erklärt Röhrs. Die entscheidende Frage in diesem Jahr wird jedoch sein: Was macht die US-Notenbank beziehungsweise wie werden die Marktteilnehmer reagieren, falls sie an deren Unabhängigkeit zweifeln? Bislang sieht er aber keinen Anlass, US-Staatsanleihen im großen Stil zu verkaufen.

Wie die Marktmeinung praktisch umgesetzt wird, überlässt Röhrs den Fondsmanagern. „Nur wer für die Performance Verantwortung trägt, lebt sie auch“, weiß der MEAG-Mann.

Platz 2: Jupiter Asset Management wurde 1985 in London gegründet. Die Gesellschaft verwaltet ein Vermögen von rund 50 Milliarden Euro. Gemanagt werden die Fonds nach dem Ansatz „high-conviction“. Das heißt, die Portfoliolenker investieren unabhängig von der Benchmark in Werte, von deren Renditechancen sie nach intensiver Analyse überzeugt sind. Die elf in die Wertung aufgenommenen Fonds kommen auf einen FondsNoten-Durchschnitt von 2,36. Mit Note 1 eingestuft sind unter anderem der Jupiter World Equity und der Jupiter China Equity.

Platz 3: Im Jahr 1989 gründeten Édouard Carmignac und Éric Helderlé in Paris den Vermögensverwalter Carmignac Gestion. Das von Mitarbeitern und Familienmitgliedern gehaltene Unternehmen verwaltet aktuell 41 Milliarden Euro, die in über 20 Aktien- und Rentenfonds angelegt sind. Zu den bekanntesten Publikumsfonds der Gesellschaft zählen der Carmignac Patrimoine, der Carmignac Investissement und der Carmignac Asia Discovery. Die zehn in die Wertung genommenen Fonds sind im Schnitt mit der €uro-FondsNote 2,4 beurteilt. Carmignac Gestion belegt damit Platz 3.

Jörg Billina



FONDSSPEZIALIST
DES JAHRES
2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Der Fondsspezialist aus München

Die 1999 gegründete MEAG zählt in Deutschland zu den großen, zugleich aber eher unauffälligen Adressen im Fondsmanagement. Sie verwaltet das Vermögen des Rückversicherers Munich Re und des Erstversicherungskonzerns ERGO. Darüber hinaus bietet sie Produkte für institutionelle und private Anleger an. Zu den bekanntesten Publikumsfonds zählen die mit FondsNote 1 eingestuft MEAG ProInvest und MEAG EuroBalance. Insgesamt verwaltet die MEAG rund 360 Milliarden Euro, auf externe private und institutionelle Kunden entfallen über 60 Milliarden Euro. Die Gesellschaft hat ihren Hauptsitz in München und unterhält Büros in New York und Hongkong.

Der Wettbewerb

Bewertet werden Gesellschaften, die in Deutschland zehn bis 39 Publikumsfonds anbieten. Den Wettbewerb gewinnt die Gesellschaft, die gemessen an den €uro-FondsNoten den besten Notendurchschnitt aufweist.

Der Sieger 2026

MEAG

A Munich Re company



Fondsmanager **Eckhard Sauren** vor dem fast 150 Meter hohen KölnTurm im Mediapark: eingängiger Name für die Innovation

Einfach sinnvoll

Der Kölner Fondsmanager Eckhard Sauren hat den **Sauren Ruhestandsfonds** entwickelt, den wir als „Fondsinnovation des Jahres 2026“ auszeichnen. Der Fonds richtet sich an Menschen, die sich im Ruhestand befinden oder kurz davorstehen

Chapeau und Glückwunsch nach Köln! Bereits zum zweiten Mal verleihen wir den „Goldenen Bullen“ für die „Fondsinnovation des Jahres“ an den Kölner Fondsmanager Eckhard Sauren. Im Jahr 2011 kürte die Jury den Sauren Absolute Return zum innovativsten Fonds des Jahres. Im Jahr 2026

gewinnt der Sauren Ruhestandsfonds diesen renommierten Preis. Die Jury zeichnet damit einen Fonds aus, der sich an den Bedürfnissen von immer mehr Anlegern orientiert und dafür eine einfache und passende Lösung gefunden hat. Zudem ist der Name Ruhestandsfonds so eingängig, dass

die Anleger nicht den Fachjargon der Finanzbranche beherrschen müssen, um dessen Kerngedanken rasch zu verstehen.

Mit dem Ruhestandsfonds möchte Sauren jene Anleger ansprechen, die sich bereits im Ruhestand befinden oder kurz davorstehen und für die

planbare und stabile Erträge wichtiger werden als der langfristige Aufbau des Vermögens. Bei Anlegern kommt der Fonds gut an. Ende Januar 2026 verwaltete er bereits rund 68 Millionen Euro. Den größten Zuspruch findet bei Anlegern die Anteilsklasse 0.3 FM des Fonds (ISIN: LU 294 038 1085). Damit möchte das Fondsmanager-Team jeden Monat 0,3 Prozent des Vermögens ausschütten, sodass für Anleger über zwölf Monate gerechnet eine Ausschüttung von 3,6 Prozent herauskommt. „Fonds werden für monatliche Ausschüttungen im Ruhestand viel zu wenig genutzt“, erklärt Sauren. „Wir können das dazu passende Ertrags-Risiko-Profil mit unserem modernen Multi-Asset-Ansatz gut darstellen.“

Dazu hat er vorab geprüft, wie sich ein Portfolio aus zwei etablierten Sauren-Fonds seit dem Jahr 2003 entwickelt hätte. Dafür hat er den Sauren Global Balanced und den Sauren Global Defensiv herangezogen und sie jeweils mit 50 Prozent gewichtet. Dies entspricht dem Profil des Sauren Ruhestandsfonds, der im Schnitt einen Aktienanteil von 25 bis 30 Prozent aufweisen soll.

Das Resultat dieser Auswertung war überzeugend: Anleger hätten sich in dieser Zeit über monatliche Ausschüttungen von 0,3 Prozent freuen können, ohne dass das investierte Kapital dadurch aufgezehrt worden wäre. Auf diesen Aspekt legt Sauren großen Wert. Das Resultat ist auch deshalb bemerkenswert, weil es die Niedrigzinsphase der Jahre 2014 bis Ende 2021 berücksichtigt. „Daher eignet sich der Ruhestandsfonds zum Beispiel für Anleger, die Geld aus auslaufenden Lebensversicherungen oder dem Verkauf einer Immobilie erhalten haben“, sagt Sauren.

Die Resonanz auf den Sauren Ruhestandsfonds sei bislang positiv. „An-

leger freuen sich, wenn sie monatlich Geld bekommen und der Fonds sein Kapital erhalten kann“, sagt Sauren. Bisher konnte der Ruhestandsfonds sogar mehr als die geplanten 0,3 Prozent pro Monat ausschütten. „Diese Entwicklung kann man aber nicht automatisch in die Zukunft fortschreiben“, sagt Sauren. „Eine monatliche Ausschüttung von 0,3 Prozent ist aber machbar.“

Platz 2: Mit Platz 2 zeichnet die Jury den Rentenfonds Aramea Intelligence (DE 000 A40 A4V 9) aus. Mit dem Fonds können Anleger in Euro-Staatsanleihen mit guter Bonität investieren. Zudem mischt der Fonds Quasi-Staatsanleihen bei, die etwa die Europäische Investitionsbank emittiert hat. So weit, so normal. Was bei einem Rentenfonds jedoch neu ist: Die beiden Fondsmanager Felix Herrmann und Christian Bender setzen ein KI-Tool ein. Dazu nutzen sie das KI-basierte CaesarDPT-Tool des Schweizer KI-Spezialisten Private Alpha, um den Fonds bei der Duration und beim Kreditrisiko der Anleihen besser aufzustellen.

Platz 3: Den dritten Platz verleiht die Jury an den Aktienfonds DWS Invest Critical Technologies (LU 189 127 8043). DWS-Fondsmanagerin Madeleine Ronner hat die Anlagestrategie für den neuen DWS-Fonds entwickelt. Mit dem „Critical Technologies“-Ansatz berücksichtigt sie, dass sich viele Länder wieder stärker auf ihre eigenen nationalen Interessen konzentrieren. Deshalb investiert sie in börsennotierte Unternehmen, die die folgenden fünf Themen abdecken: Verteidigung und Raumfahrt, Cybersicherheit, Energie und Infrastruktur, künstliche Intelligenz und Halbleiter sowie Robotik und fortschrittliche Fertigung.

Ralf Ferken



FONDSINNOVATION
DES JAHRES
2026

BÖRSE
ONLINE

euro
Sonntag

euro

Eine feste Größe in der deutschen Fondsbranche

Seit drei Jahrzehnten ist Eckhard Sauren eine feste Größe in der deutschen Fondsbranche. Im März 1999 legte der Wahl-Kölner mit dem Sauren Global Growth seinen ersten Dachfonds auf. Mittlerweile offeriert das Sauren-Team seinen Kunden eine ganze Reihe an Fonds, die ihren unterschiedlichen Wünschen in Bezug auf Rendite entsprechen. Seine Philosophie hat Eckhard Sauren immer beibehalten. „Ich investiere nicht in Fonds, sondern in Fondsmanager“, lautet sein Motto. Dies gilt auch für den Sauren Ruhestandsfonds, für den er die besten Fondsmanager auswählt.

Die Jury

In der Kategorie „Fondsinnovation des Jahres“ prüfen die Fachredakteure der Börsenmedien AG, welche neu aufgelegten Fonds am meisten überzeugt haben. Dabei berücksichtigen wir die Aspekte Innovation und Relevanz sowie Kundenakzeptanz und erste Anlageerfolge.

Der Sieger 2026

SAUREN
FONDS-SERVICE AG



Das Team von J.P. Morgan Asset Management (v.l.): **Christoph Bergweiler, Travis Spence, Selina Thron** und **Ivan Durdevic**

Aktiv gewinnen

In der Kategorie „ETF-Haus des Jahres“ verleihen wir den „Goldenen Bullen“ erneut an **J.P. Morgan Asset Management**. Schon vor zwei Jahren hatten die aktiven ETFs des US-Vermögensverwalters die Jury überzeugt

Wer heute Geld anlegen möchte, findet dazu fast immer einen passenden ETF. Kein Wunder also, dass der ETF-Markt so stark expandiert. Allein von 2015 bis 2025 ist das weltweite ETF-Vermögen pro Jahr um 22 Prozent gewachsen und hat sich somit versechsfacht. Dazu haben hohe

Kursgewinne beigetragen, aber noch mehr das Geld, das die Anleger neu in ETFs investiert haben. Der Markt für aktive ETFs wächst sogar noch schneller und hat sein verwaltetes Vermögen von 2015 bis 2025 im jährlichen Schnitt um 45 Prozent erhöht. Das ist 40-mal mehr als vor zehn Jahren.

Einen guten Teil dazu beigetragen hat J.P. Morgan Asset Management, der weltweite Marktführer bei aktiven ETFs. Der US-Vermögensverwalter bot Ende vergangenen Jahres 40 aktive ETFs an, in die Anleger 43,2 Milliarden US-Dollar investiert hatten. Das sind rund 46 Prozent des gesamten

Markts für aktive ETFs. Zu den Flaggschiffen des US-Hauses zählen die Research Enhanced Index ETFs, häufig „REI“ abgekürzt. „Die Strategie weist bewusst ein indexähnliches Profil auf, während das Alpha durch die gezielte Einzeltitelauswahl getrieben wird“, so Travis Spence, Global Head of ETFs bei J.P. Morgan Asset Management.

Beim globalen REI ETF werden Einzeltitel gegenüber dem MSCI World Index leicht über- oder untergewichtet, während Länder und Sektoren im Einklang mit dem Index gewichtet bleiben. Auf diese Weise lässt sich mit den REI ETFs regelmäßig Alpha erzielen, was sich über längere Zeiträume beeindruckend kumuliert. „Wir nutzen für unsere ETFs dieselben Portfolio-Manager und Researchanalysten wie für unsere klassischen Fonds“, sagt Spence. „Dabei haben wir bewährte Strategien ausgewählt, die jahrzehntelang erprobt sind, und in den ETF-Mantel übertragen.“ Im Resultat lagen die REI-ETFs für globale und US-Aktien über die vergangenen fünf Jahre zum Beispiel rund vier bis fünf Prozentpunkte vor ihrem Index. Das soll so bleiben, wenn es nach Spence geht. „Wir investieren massiv in Research, Technologie und Risikomanagement und wollen der beste aktive Manager der Welt sein“, sagt er.

Diesen Anspruch verfolgt J.P. Morgan Asset Management bei allen Fonds und ETFs. „Unsere Überzeugung ist, dass aktives Management über die Zeit einen Mehrwert liefert, was besonders bei langfristigen Sparprozessen wichtig ist“, sagt Christoph Bergweiler, Leiter des Fondsgeschäfts in Kontinentaleuropa bei J.P. Morgan Asset Management. „Hier macht sich das Alpha aufgrund des Zinseszins-effekts massiv bemerkbar.“ Anlegen sei wie ein Marathon. „Man muss Tag für Tag im Sinne der Anleger das Richtige tun. Wenn man in acht oder neun von zehn Jah-

ren Alpha liefern kann, ist der langfristige Nutzen für den Anleger enorm“, ergänzt Bergweiler.

„Diesen Mehrwert schätzen auch immer mehr professionelle Anleger, die die REI-Strategien beispielsweise nutzen, um ihre passiven Investments zu diversifizieren oder zu re-aktivieren“, ergänzt Selina Thron, Leiterin Wholesale bei J.P. Morgan Asset Management. Die aktiven Fähigkeiten nutzt das US-Haus auch für die innovativen Equity Premium Income ETFs. „Diese ertragsorientierten Strategien haben nicht das Ziel, den Index zu übertreffen, sondern können mit Unterstützung von Derivaten regelmäßig überdurchschnittlich hohe Ausschüttungen erzielen“, sagt Ivan Durdevic, Leiter ETF-Distribution Deutschland, Österreich und Schweiz.

All dies zusammengenommen, hat die Jury davon überzeugt, den „Goldenen Bullen“ für das „ETF-Haus des Jahres“ an J.P. Morgan Asset Management zu verleihen.

Platz 2: Den zweiten Platz in dieser Kategorie verleiht die Jury an die Fondsgesellschaft Invesco, die bei den aktiven ETFs ebenfalls zu den Pionieren gehört. Exemplarisch für den Erfolg dieser Produkte steht der Invesco Global Active ESG Equity ETF. Manuela von Dittfurth betreut den weltweiten Multi-Faktor-ETF und übertrifft damit beständig den MSCI World Index.

Platz 3: Auf Rang 3 hat die Jury die US-Fondsgesellschaft BlackRock gewählt, die ihre ETFs über die Marke iShares vertreibt. BlackRock ist weltweiter Marktführer bei den traditionellen ETFs, die ihrem Index 1:1 folgen. Seit einiger Zeit lanciert BlackRock vermehrt auch aktive ETFs, die vielversprechend sind. Darunter etwa der iShares EUR Flexible Income Bond Active ETF.

Ralf Ferken



ETF-HAUS
DES JAHRES
2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Im Porträt: J.P. Morgan Asset Management

J.P. Morgan Asset Management hat seinen Stammsitz in New York und gehört zu den weltweit größten Vermögensverwaltern. Die Muttergesellschaft des Hauses ist der Finanzdienstleister J.P. Morgan Chase & Co, der von Jamie Dimon geführt wird. Seinen Kunden offeriert J.P. Morgan Asset Management aktiv gemanagte Produkte, die Anleger in Deutschland als Fonds, ETF sowie ELTIF kaufen können. Zu den Flaggschiffen des Asset Managers gehören unter anderem der JPMorgan Europe Strategic Value Fund für europäische Aktien sowie der JPMorgan US Research Enhanced Index Equity ETF für US-Aktien.

Der Wettbewerb

Die Jury (ETF-Experten von €uro, BÖRSE ONLINE und €uro am Sonntag) bewertet, welcher Anbieter mit seinen aktiven ETFs am meisten überzeugt. Dies umfasst die Markterfolge, Qualität und Vielfalt der angebotenen ETFs.

Der Sieger 2026

J.P.Morgan
ASSET MANAGEMENT



Das Team rund um **Nicolai Tietze**, Executive Director bei Morgan Stanley, spielt die Stärken der Bank perfekt aus

Einen Trade voraus

Platztausch auf den Positionen 1 und 2: In diesem Jahr hat **Morgan Stanley** wieder die Nase vorn vor der Société Générale. Die BNP Paribas auf dem dritten Rang komplettiert das Trio der ausgezeichneten Emittenten

Vergangenes Jahr kürte „Euromoney“ Morgan Stanley als „World’s best Investment Bank 2025“ und verwies dabei unter anderem auf die starke Performance in den Bereichen M&A, Debt Capital Markets und Equity Capital Markets mit besonderem Augenmerk auf Branchenabdeckung und

Kundenorientierung. Diese Philosophie der US-Investmentbank wird auch in der Großen Gallusstraße in Frankfurt gelebt und bescherte dem Derivateteam rund um Executive Director Nicolai Tietze zum zweiten Mal in drei Jahren den Titel „Zertifikatehaus des Jahres“.

Morgan Stanley ist einer der führenden Emittenten im Markt. Dabei konzentriert sich das Bankhaus vor allem auf Hebelprodukte für private und institutionelle Investoren. „Unsere Palette von derzeit mehr als 300 000 Produkten reicht von Optionsscheinen, Mini-Futures und Tur-

bos in verschiedenen Ausgestaltungen bis hin zu Faktor-Optionsscheinen“, erklärt Executive Director Nicolai Tietze. „Morgan Stanley ist das größte Trading-Haus der Welt. Wir haben den besten Zugang. Jede fünfte Aktie weltweit geht über die Bücher von Morgan Stanley.“ Die Stärke dieser global breiten Branchenabdeckung spielt der Emittent in Frankfurt aus. Mit Produkten auf mehr als 2400 Basiswerte bietet Morgan Stanley mit Abstand die breiteste Auswahl im deutschen Markt in den Anlageklassen Aktien, Indizes, Rohstoffe, Edelmetalle ebenso wie bei Zinsen, Währungen und neuerdings auch Kryptowährungen.

Stillstand heißt Rückschritt. Innovation wird bei Morgan Stanley großgeschrieben. Mit Alphabet Access Products brachte Morgan Stanley in den zurückliegenden Jahren eine Vielzahl von Themen- und Strategieindizes, mit denen Anleger gezielt in konkrete Themen wie Halbleiter, European Defence, Quantum Computing oder Gold Miners gehebelt oder linear investieren können. Gleiches gilt für neue Produkttypen auf bestehende Basiswerte. „Kürzlich haben wir erstmals Discount-Optionsscheine auf den iShares Bitcoin Trust ETF aufgelegt. Getreu unserem Motto folgend: Immer einen Trade voraus.“

Wie die Statistiken des Bundesverbands für strukturierte Produkte für das abgelaufene Jahr zeigen, ist der Marktanteil sonstiger Hebelprodukte wie Discount-Optionsscheine deutlich gestiegen. „Ich bin besonders stolz auf unsere Produktvielfalt bei Discount-Optionsscheinen. Hier bieten wir mehr als 30 000 Produkte an. Insgesamt haben wir aktuell hier einen Marktanteil von 50 Prozent“, so Tietze. Diese Produktstrukturen sind zwar etwas komplexer als klassische Optionsscheine oder K.-o.-Produkte. Kluge Rechner haben aber längst erkannt,

dass diese „Exoten“ oft ein deutlich attraktiveres Chance-Risiko-Verhältnis und den besseren Hebel bieten.

„Ansonsten versuchen wir immer am Puls des Anlegers zu sein“, so Tietze. „Wir emittieren täglich rund 3000 neue Produkte. Unsere Palette an Basiswerten wird wöchentlich um ‚hot stocks‘, erweitert, die zum Beispiel in BÖRSE ONLINE oder ‚Der Aktionär‘ besprochen werden. Wir haben allerdings inzwischen auch eine große Fan-Basis von Investoren, die uns anruft und bittet, ob wir auf eine bestimmte Aktie ein Produkt mit Hebel X emittieren können. Teilweise sind die Werte schon recht exotisch.“

Der Trading-Experte fügt hinzu: „Durch den direkten Draht über das Telefon, in Gesprächen auf den zahlreichen Kundenveranstaltungen, Messen und Börsentagen bekommen wir die meisten Impulse, was die Investoren wünschen und was wir besser machen können.“ Der Kundenservice war nach Einschätzung der Jury neben der außerordentlichen Produktpalette und der attraktiven Preisstellung eines der Kernargumente für Platz 1.

Platz 2: Der letztjährige Sieger Société Générale hat es in diesem Jahr erneut aufs Treppchen geschafft. Der französische Emittent überzeugte die Jury einmal mehr mit seinem großes Produktangebot in den Bereichen Anlage- wie auch Hebelprodukte. Zudem kam der Service-Chat, der gern von der Gruppe der 20- bis 30-Jährigen genutzt wird, bei der Jury gut an.

Platz 3: Die BNP Paribas überzeugte die Jury zum einen mit der ebenfalls großen Produktpalette. Zum anderen sprach auch das insgesamt breite Informationsangebot beispielsweise über Youtube und Instagram für den Emittenten, der sich den dritten Rang sicherte.

Richard Pfadenhauer



ZERTIFIKATEHAUS
DES JAHRES
2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Wertvolle Anregungen der besonders aktiven Kunden

Das US-Investmenthaus Morgan Stanley meldete für 2025 einen Umsatz von 70,6 Milliarden US-Dollar und einen Nettogewinn von 16,9 Milliarden US-Dollar. Jede fünfte Aktie geht über die Bücher der New Yorker. Damit ist Morgan Stanley nach eigenen Angaben das größte Tradinghaus der Welt. Das Derivateteam in Frankfurt spielt die Stärke eine großen Branchenabdeckung und einer starken Kundenorientierung aus. Mit über 2400 Basiswerten bietet Morgan Stanley die größte Basiswertpalette. Stetig kommen auf Anregung von Kunden und Tradern neue Basiswerte hinzu.

Die Jury

Die Jury unter der Federführung von Christian Scheid, verantwortlicher Redakteur des Zertifikate-Journals, besteht vornehmlich aus Fachjournalisten aus dem Derivatebereich. Bewertet werden in diesem Wettbewerb die Leistungen in den Kategorien Market-making, Produkte und Service.

Der Sieger 2026

Morgan Stanley



Dr. Ulli Spankowski: Der Co-Founder von BISON profitiert von 160 Jahren Finanzerfahrung der Boerse Stuttgart Group

Krypto? Aber sicher!

Immer mehr Anleger interessieren sich für Bitcoin & Co. **BISON** bietet ihnen einen besonders geschützten, einfachen und fortlaufend optimierten Zugang zu einer Anlageklasse, die trotz jüngster Rückschläge im Aufstieg begriffen ist

Auf den Bitcoin ist Ulli Spankowski einst über einen Freund aufmerksam geworden. „Mich faszinierte die Unabhängigkeit von Dritten, von Staaten, von Notenbanken“, sagt der BISON-CEO. Was entgegnet er Kritikern, die sagen, Bitcoin hätte keinen inneren Wert? „Die Knappheit ist eine

der wichtigsten intrinsischen Eigenschaften von Bitcoin.“ Ein zweites wichtiges Argument verstünden Bürger rechtssicherer Industriestaaten oft nicht. „In einem Land, dass seine Bürger unterdrückt, können Sie dank Bitcoin ohne diesen Staat Vermögen erhalten und transferieren.“

Einfach war der Start nicht. 2017, als die Vorbereitungen für BISON in Stuttgart anliefen, herrschte „eine große Skepsis, weil die Assetklasse in der Schmutzdecke war“, sagt Spankowski. Krypto galt als Währung der Kriminellen. Dazu kam die technische Herausforderung, einen Handel von

24 Stunden, sieben Tage die Woche aufzubauen. Und „die Challenge, alles regulatorisch sauber aufzustellen, denn nur so funktioniert ein hoch seriöses Angebot im Rahmen einer Börse“. Das und die Einführung effektiver Sicherungen sei nur einer der Punkte, bei denen BISON von mehr als 160 Jahren Finanzmarkterfahrung der Boerse Stuttgart Group profitierte. „Die Vorgaben der Regulierung einzuhalten oder sogar früher als nötig zu erfüllen, ist vor allem für das Geschäft mit institutionellen Großkunden unerlässlich.“ Die Expertise der Börse war zudem enorm wertvoll, um Risikosteuerung und Risikocontrolling in den BISON-Kryptohandel einzubinden. „Nur so schaffe ich Vertrauen in eine Anlageklasse“, sagt der CEO.

Das ist offenbar gelungen. BISON ist schnell auf heute mehr als eine Million aktive Kunden gewachsen. Dabei half die Philosophie, der breiten Masse Digitalgeld zugänglich zu machen, damit alle es verstehen und nutzen können. Spankowski: „Wir wollten den Kryptohandel von Anfang an so einfach machen, wie Geld am Automaten abzuheben.“

Die Zeichen stehen auf weitere Expansion im Rahmen der Boerse Stuttgart Group. „Mit der Börse im Rücken genießen wir einen Vertrauensvorsprung“, sagt Spankowski. Eine Kunst ist es, die App einfach zu halten, obwohl das Angebot darin stetig wächst und sich auch die Kunden nach dem Einstieg stetig weiterentwickeln. Die App ist auf den deutschen Kernmarkt zugeschnitten, auf Knopfdruck erhält der BISON-Kunde zum Beispiel einen Ausdruck, den er beim Finanzamt einreichen kann.

BISON ist für Kunden in 72 Ländern verfügbar. Auf User-Wunsch wurde der Aktienhandel in die App integriert, eine weitere Assetklasse soll 2026 hinzukommen. Nach Neuem ge-

fragt, sprudelt es nur aus dem Co-Gründer von BISON heraus: Die Zahl der Altcoins neben Bitcoin soll signifikant weiter wachsen. Stablecoins sollen ins Angebot aufgenommen werden. Mittelfristig geht es auch um Lending: Der Anleger vergibt gleichsam einen Teil seiner Assets als Kredit an Dritte, erhält dafür eine Verzinsung. Und um die Tokenisierung: Ein klassisches Wertpapier (etwa Aktie oder Anleihe) wird als digitaler Token abgebildet; Besitz und Übertragung werden auf einer Blockchain dokumentiert. Ziel bei alledem: „Die nächste Million Kunden“, sagt Ulli Spankowski.

Platz 2: Bitvavo wurde 2018 in Amsterdam gegründet und ist heute die größte Euro-Spot-Kryptobörse Europas. Auf der Plattform handeln rund zwei Millionen private und institutionelle Kunden mehr als 400 Euro-Handelspaare. Mit einer MiCA-Lizenz der niederländischen Finanzmarktaufsicht (AFM) agiert das Unternehmen unter einem europaweit einheitlichen Regulierungsrahmen, bei dem Kundenguthaben jederzeit vollständig eins zu eins hinterlegt sind. Ein Kundenservice in deutscher Sprache sowie ein deutscher Bankpartner runden das Angebot ab. Zudem stärkt Bitvavo seine Präsenz in Deutschland durch die kürzlich geschlossene Partnerschaft mit dem Deutschen Fußball-Bund.

Platz 3: Bitpanda (gegründet 2014) ist ein führender europäischer Anbieter digitaler Investments. Über die Plattform handeln Privat- und Profianleger Kryptowährungen und weitere Anlageklassen (Aktien und ETFs); das Angebot umfasst unter anderem über 650 Kryptoassets. Mehr als sieben Millionen Kunden sind registriert. Bitpanda setzt auf Regulierung, Sicherheit und Transparenz und kann Services im ganzen EWR anbieten. fm



KRYPTO-ANBIETER
DES JAHRES
2026

BÖRSE
ONLINE

euro
Sonntag

euro

Größtes Krypto-Business aller europäischen Börsen

Die 2019 gegründete BISON ist die Krypto-Tradingplattform für Privatanleger der Boerse Stuttgart Group, der sechstgrößten Börsengruppe in Europa. Sie hat als Vorreiter das größte Digital- und Kryptogeschäft aller europäischen Börsengruppen aufgebaut. BISON bietet mit über 200 Mitarbeitern einen sicheren, benutzerfreundlichen und vollständig regulierten Zugang zu mehr als 50 Kryptowährungen und über 2500 weiteren Wertpapieren. Das Angebot von BISON ist komplett made in Germany: Sämtliche beteiligten Unternehmen haben ihren Sitz in Deutschland. Nach einer schnellen Verifizierung können Nutzer direkt mit dem Handel beginnen – ohne externe Wallets oder komplizierte Prozesse.

Die Wahl

In die Bewertung der Jury aus Börsenmedien-Experten gingen eigene Tests und eine Leserumfrage ebenso ein wie Zahlen/Statistiken der Nutzer und Leads aus den Vergleichsseiten auf BÖRSE ONLINE und Der Aktionär.

Der Sieger 2026



BISON



Innovation steht hoch im Kurs: flatexDEGIRO-CEO **Oliver Behrens** (r.) und Head of flatex **Tobias Spreiter** setzen ehrgeizige Ziele

Richtig handeln können

Jedem Anleger ein Angebot der Extraklasse unterbreiten zu können, ist der Anspruch von **flatex**. Was die Macher beim „Online-Broker des Jahres“ dafür unternehmen

Im Sport gelten Zehnkämpfer als Könige der Athleten, müssen sie im Stabhochsprung doch ebenso überzeugen wie im 1500-Meter-Lauf, im Weitsprung wie im Diskuswurf. Topleistungen in der Breite sind gefragt – wie auch beim Rennen um den Titel des „Online-Brokers des Jahres 2026“, bei dem eine Sonderauswertung aller

2025 in BÖRSE ONLINE und Euro am Sonntag erschienenen Online-Broker-Tests entschied. Den „Goldenen Bullen“ sicherte sich flatex. „Uns ist wichtig, dass unsere Kunden richtig handeln können. Dazu gehört neben starkem Service auch, dass wir immer mehrere Marktzugänge haben und eine riesige Auswahl an Wertpapieren

und Instrumenten anbieten“, unterstreicht Oliver Behrens, Vorstandschef von flatexDEGIRO, den Plattformgedanken. Das Angebot umfasst Aktien, ETFs, Anleihen, strukturierte Produkte und Krypto sowie über 6000 ETF-, Aktien- und Fondssparpläne. Die Qualitäts- und Transparenzansprüche bei der Einführung neuer Produkte sind

hoch: Bitcoin und weitere liquide Kryptowerte handeln flatex-Kunden für 0,6 Prozent der Gesamtkosten inklusive Spreads bei handelsüblichem Ordervolumen, das Top-Angebot im Markt. Zugleich gilt: „Wir bauen keine Plattformen für einzelne Zielgruppen“, sagt Tobias Spreiter, Head of flatex. „Wir konzentrieren uns auf den breiten Markt und wollen, dass Kunden mit ihren Bedürfnissen bei uns mitwachsen.“ Etwa vom ETF-Sparer zum Einzelaktieninvestor, vom klassischen Depot zum Kryptohandel.

Die Services werden ständig optimiert: Bereits seit 2006 bietet flatex Kinderdepots an, mittlerweile mit einer vollständig digitalen Antragstrecke. Das Depot können Eltern ohne Postversand eröffnen. Gleichzeitig soll die Plattform bei aller Innovationsfreude nicht überfrachtet werden, intuitiv bleiben und den tatsächlichen Kundenbedürfnissen entsprechen. Zugang zu komplexeren Produkten werden erst nach Online-Eignungstests freigeschaltet. „Langfristiger Vermögensaufbau ist kein Spiel, insofern ist es wichtig, dass man fachkundig erst mal auf dem richtigen Level ist, bevor man komplexe Produkte nutzt“, beschreibt Behrens das Prinzip.

Einen Wandel in der Branche dürfte ab Mitte 2026 das Verbot jener Provisionen bringen, die im Fachjargon Payment for Order Flow (PFOF) heißen. Die fließen, wenn Broker Aktienorders ihrer Kunden an Handelsplattformen weiterleiten, die dafür Kickback-Provisionen bezahlen. Der flatex-DEGIRO-Chef ist gespannt: „Hat ein Kunde dann nur Zugang zu einem Handelsplatz oder echte Vielfalt? Gibt es verbindliche Preise – oder entstehen versteckte Kosten über Spreads, die der Kunde nicht sieht?“ Er glaubt,

„dass sich transparente Modelle langfristig durchsetzen werden“.

Die Aktie von flatexDEGIRO hat sich zuletzt von rund 13 auf 39 Euro verdreifacht, stieg 2025 zudem in den MDAX auf. Für Behrens „eine Zusammenfassung all der Arbeit“, die Mitarbeiter und Management geleistet haben. Der Börsenerfolg sei „auch eine Anerkennung der Aktionäre, die an das Unternehmen glauben. Unsere Aktionärsbasis hat sich stark verändert, neben unserem Gründer als starkem Ankerinvestor sind jetzt viele große institutionelle Investoren wie Amundi, BlackRock oder DWS dabei.“

Entscheidend bleibe die operative Umsetzung. „Das zu tun, was wir sagen.“ Das Ziel ist ambitioniert: Der Gewinn von flatexDEGIRO soll bis 2027 auf rund 200 Millionen Euro steigen.

Platz 2: Silber holte der S-Broker. „Unsere Ausrichtung als vollumfänglicher Qualitäts-Broker für Einsteiger und Profis wird zunehmend stärker angenommen: 2025 haben wir die Kundengewinnung und das operative Geschäft bereits deutlich steigern können beispielsweise bei Transaktionen und Sparplänen“, kommentieren die S-Broker-Vorstände Gregor Surges (Sprecher) und Marcus Brinker.

Platz 3: Den Bronze-Platz errang die Consorsbank. Sie differenzierte sich als Premiumanbieter bewusst nicht über den Preiswettbewerb, erklärt Tino Benker-Schwuchow, Head of Consorsbank, sondern überzeuge „mit vielfältigen nationalen und internationalen Trading-Möglichkeiten, attraktiven Produkten fürs tägliche Banking, Anlage-Know-how für Selbstentscheider, persönlichem Kontakt, Stabilität und Erfahrung“.

Frank Mertgen

Hinweis auf Interessenkonflikte: Der Vorstand und Mehrheitsinhaber der Herausgeberin Börsenmedien AG, Herr Bernd Förtsch, hält unmittelbar und mittelbar eine wesentliche Beteiligung an der flatexDEGIRO AG, die unter den Marken flatex und DEGIRO Online-Brokerage betreibt.



ONLINE-BROKER
DES JAHRES
2026

BÖRSE
ONLINE

EURO
Sonntag

EURO

Altersvorsorge-Depot kann viele neue Kunden bringen

Strategisch rückt der deutsche Markt bei flatexDEGIRO mehr in den Fokus: „Das steuerlich stark geförderte Sparen über das geplante Altersvorsorge-Depot kann ab 2027 eine große Sache werden“, erwartet Vorstandschef Oliver Behrens. „Die Zahl der neuen Depots in Deutschland kann stark steigen, wenn es ein günstiges Instrument mit Kostendeckel wird.“ Schon jetzt baut flatex neben ETF-Sparplänen das Angebot bei Aktiensparplänen für Vorsorgesparrer weiter aus. Behrens: „Wir schaffen die Möglichkeit, von optisch teuren Aktien auch kleine Bruchteile zu kaufen.“

Der Wettbewerb

flatex hat in einer übergreifenden Sonderauswertung aller Online-Broker-Konditionen-Tests, die 2025 in den Münchner Zeitschriften der Börsenmedien AG erschienen sind, unter den Teilnehmern an allen Tests das beste Ergebnis erzielt.

Der Sieger 2026

flat  DEGIRO



An der Isar in München: CEO Michael Huber und Vorstand Christian Lange vom **VZ VermögensZentrum**

Unabhängigkeit in der DNA

Bereits zum vierten Mal nach dem Titel-Triple der Jahre 2022 bis 2024 erringt das **VZ VermögensZentrum** den „Goldenen Bullen“ als „Vermögensverwaltung des Jahres“. Ganzheitlicher Ansatz und produktunabhängige Beratung sichern die Erfolge

Worauf gründet die Aura von Real Madrid? Nicht nur auf Titeln, sondern auf der Fähigkeit, sich immer wieder an die Spitze zu setzen – 2016 bis 2018 in der Champions League und dann erneut 2022 und 2024. Dieses Muster passt zu einem Münchner Haus: Das VZ VermögensZentrum

wird 2026 von der Börsenmedien AG erneut mit dem traditionsreichen „Goldenen Bullen“ als beste „Vermögensverwaltung des Jahres“ ausgezeichnet – nach dem Titel-Triple von 2022 bis 2024.

Basis ist ein Test des Instituts für Vermögensaufbau (IVA). 24 Banken

und Vermögensverwalter wurden aufgefordert, ein maßgeschneidertes Konzept für einen Musterkunden einzureichen: 40 Jahre alt, 800 000 Euro Anlagebetrag, solide Einkünfte, ausreichend Liquidität, Wertpapierkenntnisse, ausgewogenes Risikoprofil, keine ESG-Präferenz. Das VZ Ver-

mögensZentrum erzielte in fünf von sechs Testkategorien die Topnote, teils gemeinsam mit anderen Häusern.

Die Ambitionen bleiben groß. „Wir machen auf allen Ebenen Fortschritte – das Kundeninteresse steht dabei immer im Mittelpunkt“, sagt Michael Huber, CEO der deutschen Tochter, des VZ Vermögenszentrums. „Wir schärfen die Allokation, entwickeln die Kommunikation mit Kunden weiter und bauen das digitale Angebot aus, ohne den persönlichen Kontakt zu verlieren.“

Das Haus versteht sich nicht als klassische Privatbank mit Lederessels-Ambiente. „Wir wollen modern wirken, agil sein und trotzdem erstklassig beraten.“ Klarheit ist die Anlage-Leitlinie: „Wir wollen eine transparente Strategie, bei der Chancen und Risiken klar sind.“ Gehypten Alternativen wie Private Equity, Private Debt oder Infrastruktur erteilt Huber in der privaten Vermögensverwaltung eine Absage, sie seien nicht notwendig. „Mit günstigen Produkten, ETFs und den traditionellen Anlageklassen Aktien und Anleihen kann man sehr viel erreichen.“ Und: „Jeder Kunde kann bei uns eine umfassende Ruhestands- und Nachlassplanung bekommen. Das ist ein echter Mehrwert.“

Neu ist die Möglichkeit, Vermögen über Deutschland und die Schweiz zu strukturieren: „Künftig soll ein Teil des Vermögens in Deutschland, ein Teil in der Schweiz liegen können. Vollkommen legal und transparent, mit deutschem Ansprechpartner – aber diversifiziert über unterschiedliche Rechtsräume.“

Für Huber ist Unabhängigkeit das Fundament des Erfolgs. Die Bank sei „eine hundertprozentige Tochter der VZ Holding“. Es gebe „keine eigenen Produkte, keine VZ-Fonds, keine Vertriebskooperationen“. Zudem entstünden „keine Interessenkonflikte bei

Umschichtungen, da Kunden eine pauschale Gebühr zahlen“. Sein Fazit: „Diese Unabhängigkeit gehört zu unserer DNA.“

Auch KI spielt intern eine große Rolle. „Sie unterstützt etwa bei der Vorbereitung von Anlageentscheidungen, sie entlastet den Berater von Verwaltungsaufwand, sodass er mehr Zeit für die intensive Kundenbetreuung hat“, erläutert Michael Huber.

Der „Goldene Bulle“ 2026 erklärt sich so aus klarer Strategie, fehlenden Produktinteressen und stabiler Beratungsqualität.

Platz 2: Vorjahressieger HRK LUNIS, der circa 8,1 Milliarden Euro verwaltet, holt diesmal Rang 2. Vorstandschef Andreas Brandt: „Die Rolle des Vermögensverwalters verändert sich fundamental. Reine Verwaltung reicht nicht mehr aus. Die neue Generation von Anlegern erwartet Performance, Transparenz, Sinn und Zugang zu Anlageklassen, die bislang institutionellen Investoren vorbehalten waren, insbesondere Private Equity. Wer heute lediglich verwaltet, wird morgen an Relevanz verlieren. Erfolgreich sind diejenigen, die Verantwortung übernehmen, Innovation zulassen und Vermögen aktiv gestalten. Genau diesen Anspruch verfolgen wir bei der HRK LUNIS.“

Platz 3: Den Bronzeplatz erreichte die FiNet Asset Management (FAM), die hauseigene Vermögensverwaltung der FiNet Financial Services Network AG. Das Marburger Unternehmen setzt auf ein strukturiertes, aktives Portfoliomanagement sowie die konsequente Integration nachhaltiger Investmentkriterien. Kundinnen und Kunden profitieren dabei von klar definierten Anlagestrategien, einer laufenden Risikoüberwachung und hoher Transparenz im Investmentprozess. fm



VERMÖGENS-
VERWALTUNG DES
JAHRES

2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Börsennotierte Geldprofis auf Expansionskurs

Die Schweizer VZ Gruppe betreute per 30. Juni 2025 ein Vermögen von 56,5 Milliarden Franken, ein Plus von 14,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. 2012 lag diese Kennziffer noch bei zehn Milliarden, 2022 nicht mehr weit unter 40 Milliarden Franken. Der Halbjahresumsatz der börsennotierten VZ Holding stieg im ersten Halbjahr 2025 um 9,9 Prozent auf 277,9 Millionen Franken. Für Deutschland meldete das Unternehmen im ersten Halbjahr 2025 „ähnliche Wachstumszahlen wie in der Schweiz“ und will weiter ausbauen. „Im vergangenen Jahr haben wir die Niederlassung in Berlin eröffnet und sind damit in den Norden Deutschlands expandiert“, sagt Michael Huber Chef des VZ Vermögenszentrums.

Der Test

Das Magazin €uro führt mit dem Institut für Vermögensaufbau einen jährlichen Private-Banking-Test durch. Der Sieger dieses Contests erhält den Titel „Vermögensverwaltung des Jahres“.

Der Sieger 2026



VZ VermögensZentrum



Daniel Zindstein sichert seinen Kunden in Wangen im Allgäu Rendite mit realen Werten

Geschichte geschrieben

Daniel Zindstein, Geschäftsführer und Gründer der Zindstein Vermögensverwaltung, wird zum vierten Mal als „Vermögensverwalter des Jahres“ ausgezeichnet. Konstant erfolgreich ist er, weil er Liquidität, Bewertungen und Risiken systematisch verknüpft

Vier Titel in zehn Jahren – Daniel Zindstein ist erneut „Vermögensverwalter des Jahres“. Und schreibt Geschichte: Nach 2016, 2017 und 2023 holt er als Erster zum vierten Mal den „Goldenen Bullen“. Zindsteins Erfolgsrezept: punktgenaue makroökonomische Analyse und der Fokus auf reale

Werte. Das verhalf ihm zu einer Performance von 36,5 Prozent im Jahr 2025. Zu seinen wichtigsten Performance-Treibern zählten Goldminen- und Minenfonds sowie Engagements in Südkorea- und Osteuropa-ETFs. Zindsteins Erfolg als Vermögensverwalter und Fondsmanager basiert

nicht auf kurzfristigen Marktmeinungen, sondern auf der Analyse makroökonomischer Zusammenhänge. „Die Regeln der ersten Fondsliga zwingen zu Disziplin, da schnelle Richtungswechsel kaum möglich sind. Vielleicht hilft es, durch den Nebel der täglichen Schlagzeilen besser hindurchzuse-

hen“, sagt er und ergänzt: „Ein bisschen Glück gehört zum Sieg natürlich auch dazu.“

Das Umfeld, in dem Zindstein seinen vierten Titel errang, war geprägt von geopolitischen Spannungen und hohen Bewertungen. Dennoch habe sich die Lage zuletzt „spürbar aufgehellt“, sagt er. Noch im Spätherbst habe er mit einer deutlicheren Korrektur Anfang 2026 gerechnet. Zwei Entwicklungen hätten seine Einschätzung jedoch verändert. Zum einen verweist Zindstein auf die Dynamik rund um KI. Von einer Blase könne keine Rede sein. Zwar seien die Investitionen enorm, gleichzeitig haben sich die Bewertungen relativiert. „Der Technologiesektor im S & P 500 hat 2025 rund 23 Prozent zugelegt, während die Gewinne um mehr als 30 Prozent gestiegen sind – das KGV ist damit sogar gesunken“, sagt er. Zum anderen wuchs die US-Wirtschaft mit gut fünf Prozent im vierten Quartal. Europa bleibe zwar schwächer, doch bereits moderates Wachstum könne ausreichen, um das Umfeld zu stabilisieren.

Ein zentrales Thema in seiner Analyse ist das weltweite Geldmengenwachstum. „Hohe Staatsdefizite und expansive Notenbanken sorgen dafür, dass Liquidität weiterhin reichlich vorhanden ist. Davon profitieren vor allem Sachwerte wie Aktien und Edelmetalle“, so Zindstein weiter. Entsprechend spielt Gold auch 2026 eine wichtige Rolle. Gold profitiere von zunehmenden Zinslasten der Staaten. Gleichzeitig warnt er davor, die Risiken an den Rentenmärkten zu unterschätzen. „Die Refinanzierung auslaufender Staatsanleihen könnte zu deutlich höheren Zinsen führen und temporär Belastungen für Konjunktur und Märkte erzeugen.“

Geopolitische Risiken ordnet Zindstein nüchtern ein. Für die Märkte seien sie nur dann von Bedeutung, wenn

sie reale ökonomische Auswirkungen hätten – insbesondere auf den Ölpreis. „Steigt er nachhaltig über 80 US-Dollar, kann dies zum Stressfaktor werden. Andernfalls verarbeiten die Märkte viele Konflikte pragmatisch.“

Europa steht aus Zindsteins Sicht vor schwierigen Grundsatzfragen. Besonders Frankreich gerate durch hohe Schulden und politische Unsicherheit unter Druck. Die Debatte über Eurobonds könnte zurückkehren und die Zinsmärkte belasten. Hinzu komme die langfristige Finanzierung der Ukraine. Beides werde erhebliche fiskalische Ressourcen binden.

Vor dem Hintergrund sieht Zindstein einige Risiken: Steigende Rohstoffpreise und damit verbundene Inflationsrisiken machten bei zunehmender Schuldenlast Anleihemärkte anfällig. Die KI werde sich weiter entfalten, doch müssten die großen Tech-Konzerne zeigen, dass sich die milliardenschweren Investitionen auch ökonomisch rechnen. Fazit: „Man muss jedoch insgesamt investiert bleiben, denn die viele Liquidität und das Wachstum können die Märkte noch geraume Zeit weitertragen.“

Platz 2: Die Freiburger Greiff capital management AG wurde nur um einen Prozentpunkt (plus 35,5 Prozent) auf den zweiten Platz verwiesen. Teamchef Robert Habatsch profitierte ebenso wie Daniel Zindstein von dem sehr starken Anstieg der Goldminen- und Rohstoffaktien, die bereits seit geraumer Zeit in seinem Team waren.

Platz 3: Rang 3 ging mit 20,4 Prozent Gewinn an Oberbanscheidt & Cie. aus Kleve am Niederrhein. Dadurch, dass Teamchef Marco Jansen keine Goldminenfonds in seiner Mannschaft aufgestellt hatte, konnte er nicht mehr in den Kampf um die Meisterschaft eingreifen.

Jörn Kränicke



VERMÖGENS-
VERWALTER DES
JAHRES

2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Strategische Renditen der Anlageklassen stets im Blick

Daniel Zindstein hat nun bereits zum vierten Mal den Titel in der ersten Fondsliga gewonnen. Dabei half ihm seine über 25-jährige Berufserfahrung. Er startete seine Karriere bei der KSK Ravensburg und in führender Position bei der Sparkasse Ulm. 2010 wechselte er zu GECAM. 2016 machte er sich mit der Zindstein Vermögensverwaltung GmbH in Wangen im Allgäu selbstständig. Er betreut zwei hauseigene Fonds, den Zindstein Werte-Sammler und das Zindstein Vermögens-Mandat. Zudem betreut er drei Mandate für eine Sparkasse. Der Allgäuer hat in seinen Fonds die strategische Rendite diverser Anlageklassen im Blick und baut diese mit antizyklischer Ausrichtung auf.

Der Wettbewerb

22 von TiAM FundResearch 14-Daily ausgewählte Vermögensverwalter stellen ein ausgewogenes Depot aus elf Fonds zusammen. Der Portfoliomix, der am Jahresende den höchsten Wert erreicht hat, gewinnt.

Der Sieger 2026

Daniel Zindstein

Geschäftsführer Zindstein Vermögensverwaltung GmbH



quirion-Chef Martin Daut: Die KI des digitalen Vermögensverwalters soll sich durch die Qualität großer Sprachmodelle absetzen

Die intelligenteste Lösung

Blitzsauberer Titel-Hattrick: **quirion** sichert sich zum dritten Mal in Folge den Titel als „Robo-Advisor des Jahres“. Die Berliner brillieren bei Performance, Kosten und der Nutzerfreundlichkeit – und optimieren stetig den Finanz-IQ der hauseigenen KI

Haben Sie sich schon einmal über eine Finanzantwort von ChatGPT & Co geärgert, weil sie Halluzinationen enthielt? Genau hier setzt quirion. AI an, die Finanz-KI des Berliner Robo-Advisors quirion. Auf Fragen von Euro lieferte sie präzise Antworten und stellte kluge Anschlussfragen. „Wir ar-

beiten kontinuierlich an der Qualitätssicherung des Contents“, sagt quirion-CEO Martin Daut. Wie verhindert man Halluzinationen? „Indem der Content stimmt. Wir wollen uns von anderen großen Sprachmodellen (LLM) abgrenzen. Die Qualität wird am Ende über neue Datenquellen kommen. Wir

entwickeln zum Beispiel eine Schnittstelle für Steuerthemen und kooperieren mit Fachpartnern, um den Content zu professionalisieren.“ Vor einem Jahr versprach Daut Fortschritte und er hat Wort gehalten.

Das passt zum 2013 gegründeten digitalen Geldhaus, das Euro 2026

erneut als „Robo-Advisor des Jahres“ mit dem „Goldenen Bullen“ ausgezeichnet – nach 2025 und 2024 zum dritten Mal in Folge, was sehr selten ist. Schon 2022 hatte quirion die Trophäe gewonnen. Die Konstanz gründet auf einer klaren Strategie: Vermögensverwaltung demokratisieren, einfach, effizient und sicher machen. Im Hintergrund arbeiten keine Algorithmen, sondern Menschen, die auf wissenschaftlicher Basis weltweit diversifizierte Portfolios aus günstigen, geprüften ETFs konstruieren.

Grundlage der Auszeichnung ist der Test des von Euro beauftragten Instituts SWI. Die 15 wichtigsten Robo-Advisor werden in vier Disziplinen bewertet. Mit 50 Prozent am stärksten gewichtet: die Performance über ein bis drei Jahre, gemessen an Wertentwicklung, Volatilität und maximalem Drawdown. 30 Prozent entfallen auf die Kosten für Einmalanlagen und Sparpläne inklusive Service-, Depot- und Produktgebühren. Je zehn Prozent zählen Individualisierbarkeit und Nutzerfreundlichkeit. Gesamtsieger wurde erneut quirion: Platz 1 bei der Performance, zudem kommen die Berliner „auch im Bereich Kosten auf den ersten Rang“, lobt das SWI. „Für die digitale Verwaltung werden 0,48 Prozent p.a. Servicegebühren erhoben, dazu kommen 0,17 Prozent Produktkosten.“ In der Nutzerfreundlichkeit war quirion ebenfalls Spitze.

Für Anleger zählt das Ergebnis: Ein zu 100 Prozent global in Aktien investiertes Portfolio kam 2025 auf elf Prozent Rendite. Daut: „Der DAX hat zwar 22 Prozent erzielt, aber das ist ein anderes Spielfeld. Ein weltweit diversifiziertes Portfolio bietet eine stabilere Basis. Wir beobachten die Performance, aber unser Schwerpunkt liegt darauf, dass die Anleger ihre Ziele kontinuierlich erreichen und am Ball bleiben.“ Zur Erklärung: Die möglichen

Aktienquoten steigen in Zehnerschritten bis 100 Prozent.

Für 2026 stehen weitere Projekte an. Bis Juni soll ein Auszahlplan kommen. Zudem bereitet sich quirion auf das neue Altersvorsorgedepot vor, das, wenn es Gesetz wird, „2027 das Produkt des Jahres werden wird“, wie der quirion-Chef erwartet – auch wenn es noch komplex ist. „Unsere Aufgabe ist es, das so aufzubereiten, dass es auch der Interessent versteht, der sich nicht lange damit beschäftigen will“, sagt Daut. „Hier kann KI helfen, daher bauen wir unseren Bot auch als Altersvorsorgeberater aus.“

Platz 2: Den zweiten Platz sicherte sich in diesem Jahr bevestor, der Robo-Advisor der DekaBank aus der Sparkassen-Gruppe. „Die Auszeichnung bestätigt erneut die hohe Qualität unseres Angebots und unterstreicht, dass wir ein verlässlicher Partner für unsere Kunden sind“, sagt bevestor-Geschäftsführer Marco Lorenz. Stimmt: Im Test holen sich die Frankfurter Rang 4 bei der Performance, Platz 3 bei Kosten und Individualisierbarkeit sowie Position 2 bei der Nutzerfreundlichkeit. Lorenz unterstreicht: „Bevestor verzeichnet ein kontinuierliches Wachstum und hat sich erfolgreich im Markt etabliert.“

Platz 3: Ebenfalls mit guten Platzierungen in der Breite des Tests überzeugte der Münchner Robo-Advisor Minveo, der nur bei den Kosten an Punkten einbüßte. 2025 hatte Minveo ebenfalls den dritten Rang erreicht und 2023 den „Goldenen Bullen“ als „Robo-Advisor des Jahres“ gewonnen. Die Münchner setzen schon seit 2017 KI ein. Das Portfolio wird aus ETFs, Anleihen, Gold und Einzelaktien zusammengestellt. Die Auswahl der Einzelaktien erfolgt dynamisch über das KI-System.

Frank Mertgen



ROBO-ADVISOR
DES JAHRES
2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Der Weg, die Assets künftig stark zu steigern

quirion ist 2025 stark gewachsen, per Jahresende hatten 102.000 Kunden rund 3,3 Milliarden Euro investiert, teils auch in cash beim Zinsangebot des Hauses. CEO Martin Daut arbeitet darauf hin, dass die Kunden mehr bei ihm allokalieren: „Wir wissen, dass die Kunden insgesamt über das Dreifache des bei uns angelegten Vermögens verfügen – wenn wir ein Drittel davon für uns gewinnen können, verdoppeln sich unsere Assets unter Management.“ Ein Ziel für 2026 ist der Ausbau der Kundenbeziehungen, etwa mit Lern-Content oder „Freunde werben Freunde“-Aktionen.

Der Wettbewerb

„Robo-Advisor des Jahres“ wird derjenige digitale Vermögensmanager, der in einem Test die beste Leistung zeigt. Unser Partner SWI Finance prüft hierbei die Performance, die Kosten und untersucht zudem, wie nutzerfreundlich das Angebot ist und wie gut es sich individualisieren lässt.

Der Sieger 2026





Rico Bialy, der neue „Finanzberater des Jahres“, genießt die heimatische Landschaft am Senftenberger See

Wegweisender Berater

Rico Bialy gewinnt 2026 den „Goldenen Bullen“ als „Finanzberater des Jahres“. Der selbstständige Investmentberater aus Senftenberg erzielte beim renommierten Euro-Wettbewerb die meisten Punkte in der Depot- und Wissenswertung

Der neue „Finanzberater des Jahres“ heißt Rico Bialy und kommt aus Senftenberg im Süden Brandenburgs. Sein Erfolg ist keineswegs Zufall: Schon 2021 und 2022 konnte er beim renommierten Euro-Wettbewerb den sechsten und den zweiten Platz erreichen. Nun hat er den Sprung an

die Spitze geschafft. „Dies ist für mich ein echter Meilenstein und zugleich eine Wertschätzung meiner jahrelangen, beharrlichen Arbeit“, zeigt sich Bialy erfreut, der im Jahr 2008 erstmals am Euro-Wettbewerb teilgenommen hat. Nach der Preisverleihung im März 2026 kann Bialy einen „Golde-

nen Bullen“ mit in die Lausitz nehmen. „Ich werde diese wertvolle Skulptur selbstverständlich an einem repräsentativen Platz in meinem Büro aufstellen, sodass meine Kunden und ich sie deutlich sehen können“, sagt Bialy, der seit dem Jahr 2005 als selbstständiger Investmentberater tätig ist.

Um den Titel als „Finanzberaters des Jahres“ zu erringen, musste Bialy sich vom 1. Juni bis zum 1. Dezember 2025 bundesweit mit 250 anderen qualifizierten Teilnehmern messen. In der Wissenswertung erzielte Bialy nahezu die maximal mögliche Punktzahl. In der Depotwertung zählte er von Beginn an zur Spitzengruppe und behauptete diese Position bis zum Ende.

Anfangs investierte Bialy in verschiedene Länder und Regionen. Doch im Verlauf verlagerte er seinen Fokus gezielt auf Minenwerte aus den Bereichen Gold, Silber und Industriemetalle. „Gerade diese Fonds und ETFs haben mir in den letzten zehn Tagen des Wettbewerbs einen entscheidenden Vorteil verschafft“, erläutert er. Mit einem Goldminen-ETF der UBS erzielte er etwa eine Rendite von 66 Prozent. Noch erfolgreicher war ein ETF für Raum- und Luftfahrtwerte, den er frühzeitig erworben hatte und der ihm ein Plus von 79 Prozent bescherte.

Wie sollten Anleger ihr Portfolio künftig ausrichten? „Langfristig bleiben Aktien die tragende Säule jeder Vermögensanlage“, ist Bialy überzeugt. Bei seinen Kunden gewichtet er den US-Anteil deutlich niedriger als in den klassischen Welt-ETFs und setzt verstärkt auf Asien. Und Anleihen? „Ich bin aktuell kein Freund von Zinsanlagen“, sagt Bialy, „sondern präferiere Mischfonds und Strategiefonds, die zu Aktien unkorreliert sind.“ So setzte er beim Finanzberater-Wettbewerb auf einen Fonds, der sowohl von steigenden als auch von fallenden Kursen bei Technologiewerten profitieren kann. Beim Goldpreis erwartet Bialy keinen so starken Anstieg wie 2025 und sieht mehr Potenzial bei Minenaktien. Skeptisch bleibt er indes bei Kryptoanlagen wie Bitcoin: „Das ist nach wie vor eine hochriskante Spekulation, höchstens geeignet als geringfügige Portfoliobeimischung.“

Wichtig ist Bialy, dass er einen engen Kontakt zu seinen Kunden hält, um ihnen besonders in schwierigen Börsenphasen Handlungsempfehlungen aufzeigen zu können. „Studien aus den USA zeigen, dass Kunden mit einem seriösen Finanzberater auf längere Sicht höhere Renditen erzielen als Anleger, die ihr Portfolio selbst zusammenstellen“, sagt er. „Äußern Kunden in schwachen Börsenphasen ihre Sorgen, frage ich stets nach dem tatsächlichen Liquiditätsbedarf in absehbarer Zeit. Da dieser nur selten besteht, spricht vieles für eine konsequent langfristige Anlagestrategie. Denn jeder Tiefpunkt an den Aktienmärkten war bislang der Ausgangspunkt für ein neues Hoch“, so Bialy.

Platz 2: Den zweiten Platz in der Gesamtwertung belegte Alexander Scharhag, Gründer und Geschäftsführer der Constantin Vermögensmanagement GmbH mit Sitz in München. Auf das Börsenjahr 2026 blickt Scharhag differenziert. „Nach der starken Entwicklung der vergangenen Jahre sind viele Aktienmärkte anspruchsvoll bewertet“, sagt er. Selektiv Chancen böten vor allem qualitativ hochwertige Unternehmen mit soliden Bilanzen, vernünftigen Bewertungen sowie Preissetzungsmacht.

Platz 3: Den dritten Platz in der Gesamtwertung erreichte Frank Strippel aus Erkrath, der seit dem Jahr 2006 als Plansecur-Finanzplaner tätig ist. Dazu beigetragen hat vor allem, dass der Diplom-Wirtschaftsmathematiker die anspruchsvolle Wissenswertung gewinnen konnte. Aktien betrachtet Strippel über das Jahr 2026 hinaus weiterhin als wichtige Anlageklasse. „Angesichts der nach wie vor weltweit hohen und steigenden Staatsverschuldung würde ich Staatsanleihen eher meiden“, erklärt er. Ralf Ferken



FINANZBERATER
DES JAHRES
2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Rang, Teilnehmer, Firma

Punkte: Depot | Wissen | Gesamt

1	Rico Bialy, Bialy Finanz	38,30	46,98	85,28
2	Alexander Scharhag, Constantin Vermög.	36,19	48,66	84,85
3	Frank Strippel, Plansecur	34,50	50,00	84,50
4	Konstantin Karagianakis Finance	50,00	32,55	82,55
5	Timo Eßer, Plansecur	34,69	47,65	82,34
6	Susann Männich, FiNUM.Finanzhaus	34,52	47,65	82,17
7	Robert Eichhoff, Fünf Sterne Vermögen	45,73	36,24	81,97
8	Gerd Petermann, HOPPE VermögensB.	33,31	48,66	81,96
9	Christian Niemeier, HOPPE VermögensB.	33,26	48,66	81,92
10	Christopher Sättele, FB Honoraranlageb.	36,59	45,30	81,89

Der Wettbewerb

Das Magazin €uro prämiiert mit Jupiter Asset Management, Jung, DMS & Cie., Going Public und der Mountain-View Data GmbH den Berater, der nach sechs Monaten die Konkurrenz im Depot- und Wissenstest übertrifft.

Der Sieger 2026

Rico Bialy

Selbstständiger
Investmentberater



Drei Menschen, ein Hase (v.l.) **Felix Schütz** und **Maxine Adams** vom Start-up BreachBunny mit ihrer Werbefigur und dem Allianz-Marketingdirektor **Michael Töpler**

Teil der digitalen Lebenswelt

Zusammen mit dem Start-up **BreachBunny** verbindet die **Allianz** eine umfangreiche Digitalversicherung mit frischem Marketing. Zugeschnitten auf junge Kunden, die sich gegen die Verletzung ihrer persönlichen Onlinesphäre absichern können

Mit BreachBunny erschließt die Allianz ein lang unterschätztes Marktsegment: Digital Natives zwischen 18 und 34 Jahren. Diese Zielgruppe verbringt mehr als sechs Stunden täglich in digitalen Medien und Online-Communitys. Einkommen, Selbstständigkeit und Vermögenswer-

te verlagern sich zunehmend in den digitalen Raum: über Social-Media-Plattformen, Creator-Modelle, E-Commerce und Gaming. Parallel steigt die Exponierung gegenüber Cyberrisiken, Identitätsdiebstahl, Onlinebetrug und Reputationsschäden. Risiken, die in traditionellen Versicherungsportfo-

lios kaum abgebildet waren. Hier setzt BreachBunny an: als erste Versicherungsmarke, die sich nativ in diese Onlinekultur einfügt.

Gleichzeitig ist diese Zielgruppe besonders gefährdet: Studien zeigen, dass 40 Prozent der 14- bis 34-jährigen bereits Geld oder Daten durch Cyber-

kriminalität verloren haben und die GenZ dreimal häufiger Opfer wird als ältere Generationen. Ein reales Problem, für das es bisher kaum zielgruppengerechte Lösungen gab.

BreachBunny schließt die Lücke. In exklusiver Partnerschaft mit der Allianz verbindet das Start-up Innovationsgeschwindigkeit mit der Risikokompetenz von Deutschlands Nummer 1 unter den Versicherern. Das Ergebnis ist ein Produktportfolio, das digitale und physische Risiken integriert absichert. Darunter Cyber- und Onlinerisiken (Virtual Cover), spezialisierte Lösungen für Content Creator (Creator Cover) sowie Hardware-Versicherungen.

Besonders ist dabei nicht nur das Versicherungsprodukt, sondern auch der kulturelle Zugang. Der Cyber-Hase BreachBunny ist keine klassische Werbefigur, sondern die Identität der Marke. Statt trockener Policen-Sprache bedient er sich der Tonalität junger Kunden: authentisch, unterhaltsam und nicht abgehoben. Versicherungsschutz für alle, die online aufgewachsen sind. Der digitale Charakter fungiert als Ansprechpartner für eine Generation, die den Telefonhörer scheut, jedoch Vertrauen zu digitalen Assistenten und Avataren entwickelt. „Versicherung muss rein in die Popkultur, rein in die Lebensrealität junger Menschen, die immer mehr in Online-Communitys stattfindet. Klassische Versicherungen drehen sich zu häufig um das Offline-Leben – und damit an kommenden Generationen vorbei“, sagt Maxine Adams, Co-Founder von BreachBunny.

Auch operativ setzt BreachBunny neue Maßstäbe: Kundenkommunikation über Whatsapp und Discord machen Versicherung nahbar, Rückmeldungen und Ideen der Nutzer aus der Zielgruppe fließen direkt in die Produktentwicklung ein, und Abschluss

sowie Schadenabwicklung sind vollständig digitalisiert. BreachBunny steht damit für einen Paradigmenwechsel: von Versicherung als reinem Produkt hin zur Versicherung als gemeinsames Thema einer Generation, deren wirtschaftliche und private Lebensrealität online stattfindet.

Platz 2 geht an die Debeka mit ihrer Cyberversicherung für Privatpersonen. Sie bietet ein eigenständiges Komplettpaket inklusive Cyber-Eigenschäden (bis 30 000 Euro), Cyber-Haftpflicht (bis 40 000 Euro) und optionalem Cyber-Rechtsschutz. Kunden profitieren nicht nur im Schadensfall, sondern schon präventiv: Sie bekommen Unterstützung beim Regeln des digitalen Nachlasses, können die Cloud zur Datensicherung nutzen oder per Scam-Assist Phishing-Mails besser erkennen. Auch individuelle Beratung durch IT-Experten ist möglich. Hinzu kommt psychologische Hilfe bei Cybermobbing, Datenrettung, Entfernung rufschädigender Inhalte. All das stärkt die digitale Sicherheit der Kunden und ihre Cyber-Resilienz.

Platz 3 geht an die Versicherungskammer mit ihrer App Mein Gesundheits-Manager, die einen vollständig digitalen Einreich-, Bezahl- und Erstattungsprozess für ihre privat Krankenversicherten ermöglicht. Versicherte können sich Rechnungen in der App zustellen lassen und erhaltene Rechnungen direkt in der App einreichen. Statusnachrichten zum Bearbeitungsstand werden per Push-Notiz versandt, die Abrechnung landet in der Postbox. Zahlungen werden an die auf dem Smartphone installierte Banking-App übermittelt und dort vom Nutzer ausgeführt. Mit der nahtlos digitalen Abwicklung erfüllt die App auch die Erwartungen gerade jüngerer Kunden.

Gregor Dolak



VERSICHERUNGS-
INNOVATION
DES JAHRES

2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Das sagt unsere Jury über BreachBunny

Die jüngere Kundenzielgruppe in Wort und Optik anzusprechen, ist der Allianz mit der BreachBunny-Kooperation gelungen. Da sich manche, die online aufgewachsen und sozialisiert sind, in diesen Gefilden auch schon selbstständig gemacht haben, betreffen Probleme mit Datenklau und Cybersicherheit direkt ihre Existenz.

Das Konzept von Allianz und BreachBunny bedient ein Bedürfnis, das erst in den vergangenen Jahren entstanden ist und weiter wächst. Deshalb stellt BreachBunny eine außergewöhnliche Innovation dar – sowohl als Versicherungsprodukt als auch als Marketingidee.

Die Jury

Das Gremium setzt sich zusammen aus Thomas Adolph, langjähriger Versicherungsexperte, Marco Metzler, Gründer von Metzler Research, und Experten der €uro-Redaktion. Ausgezeichnet wird die kreativste Produktidee im Bereich der Nicht-Lebensversicherungen.

Der Sieger 2026

Allianz 

BREACHBUNNY



Innovative Produktentwickler: **Gert Wagner**, Chief Product Officer bei Swiss Life, und **Stefan Holzer**, Leiter Market Management

Digital und mobil fit bleiben

Swiss Life verbessert ihre Grundfähigkeitsversicherung, sodass sie zur Innovation wird. Der Vitalschutz leistet, wenn Versicherte den PC oder ihr Smartphone nicht mehr bedienen können oder wenn sie nicht mehr radeln und scootern können

Handwerker, die ihre Werkzeuge nicht mehr handhaben können, IT-Experten, die nicht mehr am Laptop arbeiten können, Unternehmer, die ihre psychische Robustheit verlieren – in der modernen Arbeitswelt ist die Absicherung der Arbeitskraft für viele eine absolute Notwendigkeit.

Denn für Angestellte steht nach einem Unfall oder einer Erkrankung das regelmäßige Einkommen auf dem Spiel. Für Selbstständige und Freiberufler ist schnell die Existenz bedroht.

Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) zählen zu den wirksamen Mitteln der Wahl. Doch meist sind sie teuer.

Attraktiver erscheint manchen da die Variante der Grundfähigkeitsversicherung. Sie greift nicht erst, wenn Leute so schwer erkranken, dass sie ihren Job nicht mehr erledigen können, sondern bereits beim Verlust bestimmter Fähigkeiten – Lesen etwa, Laufen, Sprechen, Treppensteigen und viele

mehr. Auch der Vitalschutz von Swiss Life zählt zu diesem Typ Versicherung. Der Lebensversicherer aus der Schweiz hat sein Produkt im vergangenen Jahr so gründlich überarbeitet, dass es eine Innovation im Bereich Vorsorge darstellt.

Der günstigere Komfort-Tarif sichert 30 dieser Grundfähigkeiten ab, die teurere Premium-Variante erweitert auf 45 Grundfähigkeiten. Als neuartiges Highlight sticht darunter etwa die Psyche-Option heraus.

Schutz für die Seele. Im Gegensatz zu marktüblichen Lösungen ist diese Option im Swiss-Life-Vitalschutz nicht auf bestimmte Krankheitsbilder beschränkt. Also nicht nur auf fest definierte Diagnosen wie beispielsweise schwere Depression oder Schizophrenie oder auf bestimmten F-Diagnosen nach dem amtlichen Klassifikationsverzeichnis ICD-10.

Der Vitalschutz von Swiss Life leistet bei jeder psychischen Erkrankung, die laut Prognose eines Psychiatriefacharztes schon für den Zeitraum von mindestens sechs Monaten zu einer vollständigen Erwerbsminderung führt. Der Marktstandard liegt hier meist bei zwölf Monaten. Da psychische Erkrankungen zunehmen, viele Berufstätige etwa in einen Burn-out rutschen, greift dieses Vorsorgeprodukt Entwicklungen aus der Lebensrealität von Millionen Arbeitnehmern und Unternehmen auf.

Der Verlust der Arbeitskraft kann aber auch ohne den Verlust einer solchen Grundfähigkeit eintreten. Daher bietet der Premium-Tarif auch eine AU-Option (Arbeitsunfähigkeit). Vitalschutz-Versicherte erhalten bereits Leistungen, wenn eine fachärztlich bescheinigte Arbeitsunfähigkeit mindestens vier Monate besteht und für weitere zwei Monate attestiert ist oder ab dem Zeitpunkt von sechs Monaten.

In diesen Fällen zahlt Swiss Life rückwirkend die vereinbarte AU-Rente – und das für bis zu 36 Monate.

Hinzu kommen Einschlüsse, die der modernen Lebensrealität geschuldet sind, wie sie sich in den letzten Jahren entwickelt hat. Etwa von „digitalen Grundfähigkeiten“ wie „Smartphone/Tablet benutzen“ oder „Tastatur benutzen“. Auch Fähigkeiten, moderne Mobilität zu nutzen, schließt der Premium-Tarif ein, etwa wenn Versicherte nicht mehr E-Scooter, Rad, Bus oder Bahn fahren können. Auch wenn motorische Einschränkungen das Ein- oder Aussteigen im Pkw ohne fremde Hilfe verhindern. Das gilt selbst für Personen ohne Führerschein – nahezu einzigartig auf dem deutschen Versicherungsmarkt.

Platz 2 geht an die Tarifserie Meine-Gesundheit der Allianz. Für ihre betriebliche Krankenversicherung hat sie innovative Budgettarife entwickelt. Statt eines festgeschriebenen Leistungskatalogs bietet die Allianz ihren Firmenkunden nun Individualisierungsmöglichkeiten an. Diese Flexibilität erlaubt es, den Versicherungsschutz gezielt auf die Bedürfnisse des Unternehmens und seiner Mitarbeiter abzustimmen.

Platz 3 erhält die AXA mit dem Premiumtarif GesundExtra in der PKV. Hervorzuheben sind die frei wählbare und jährlich anpassbare Selbstbeteiligung sowie die Kombination aus garantierter Pauschalerstattung und erfolgsabhängiger Beitragsrückerstattung. Bei der Selbstbeteiligung gibt es drei Stufen, die ohne Gesundheitsprüfung verändert werden können. Bei der Pauschalerstattung übernimmt in der Regel der Arbeitgeber die Hälfte des KV-Beitrags; die Erstattung fließt voll an den Versicherten und senkt den Eigenanteil.

Gregor Dolak



VORSORGEPRODUKT
DES JAHRES
2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Das Votum der Experten zum Vitalschutz

Teilhabe an der digitalen Welt oder am vielfältiger gewordenen Verkehr zählt mittlerweile zu den Grundbedürfnissen moderner Menschen. Wer sein Smartphone nicht mehr bedienen, wer sich auf zwei oder vier Rädern nicht mehr fortbewegen kann, ist oftmals raus. Nicht nur aus der Arbeitswelt, sondern schlicht aus dem gesellschaftlichen Leben. Da bietet die Grundfähigkeitsversicherung der Swiss Life erweiterte Möglichkeiten der Absicherung, die an manchen Stellen über die marktüblichen Angebote weit hinausgehen.

Der Wettbewerb

Für das „Vorsorgeprodukt des Jahres“ werden Produkte mit neuen oder entscheidend modifizierten Angeboten auf Innovation und Kundennutzen geprüft. Die Jury: Thomas Adolph, langjähriger Versicherungsexperte, Marco Metzler, Gründer von Metzler Research, und die Euro-Redaktion.

Der Sieger 2026

SwissLife 



Ganz oben auf der Bank: **Tanja Euhus**, Bereichsleiterin Innovation, und **Mario Heise**, alleiniger Vorstand der Mobil Krankenkasse

Mit KI und cleveren Apps

Die **Mobil Krankenkasse** stärkt die Psyche ihrer Versicherten. Die IKK Südwest setzt künstliche Intelligenz zur Lungenkrebsdiagnose ein, und die AOK Rheinland-Pfalz/Saarland motiviert Hüftpatienten zur aktiven Reha nach der Operation

Die Versorgungslandschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung ist komplex und für Patienten und Betroffene oft nur schwer zu durchdringen. Gleichzeitig stehen die Krankenkassen vor der Herausforderung, aufgrund begrenzter Ressourcen Versorgungsprodukte zielgerich-

tet einzusetzen und proaktiv anzubieten. In Zusammenarbeit mit der DOCYET GmbH bietet die Mobil Krankenkasse einen webbasierten Versorgungslotsen für Versicherte mit mentalen Problemen an. Hierfür werden Versicherte ab 18 Jahren mit einer leichten bis mittelschweren psychi-

schen Erkrankung von der Mobil Krankenkasse per Brief auf den digitalen Versorgungslotsen aufmerksam gemacht.

Versicherte, die sich für eine Teilnahme entscheiden, werden vom Lotsen durch eine strukturierte und intelligente Chat-Konversation geleitet.

Ziel ist es, mit Fragen zum aktuellen Gesundheitszustand eine präzise Einordnung zum individuellen Versorgungsbedarf vorzunehmen und passende Leistungen zu empfehlen.

Genau hier liegt der innovative Kern der Lösung: Sie bietet Orientierung in einer Phase, in der Betroffenen oft die Kraft zur eigenen Recherche fehlt. Der digitale Lotse senkt die Zugangsbarrieren, indem er rund um die Uhr als vertraulicher, niederschwelliger Ansprechpartner zur Verfügung steht – ganz ohne Schamgefühl oder Wartezeiten.

Doch statt nur zu informieren, leistet das System echte Navigationshilfe: Es matcht die individuelle Situation der Versicherten präzise mit passenden Hilfsangeboten. Das Ergebnis ist Empowerment durch Technologie: Eine frühzeitige, passgenaue Intervention, bevor sich Krisen verfestigen.

Gutes Zeugnis vom Chefarzt. Zur medizinischen Relevanz des Lotsen erklärt Dr. Hartmut Bork, Chefarzt am St. Josef Stift Sendenhorst: „Deutschland verzeichnet in den letzten Jahren eine deutliche Zunahme psychischer Erkrankungen. Veränderungen in der Arbeitswelt haben dabei einen nicht unerheblichen Einfluss und erhöhen das Risiko für psychische Probleme. Psychische Erkrankungen verursachen einen großen Anteil der Arbeitsunfähigkeitstage und sind oftmals Hauptursachen für lang andauernde Arbeitsunfähigkeit und Erwerbsminderungsrenten.“

Deshalb, sagt der Mediziner, sei es „wichtig, psychische Erkrankungen rechtzeitig zu erkennen und insbesondere frühzeitig zu behandeln“. Um die Lebensqualität Betroffener wieder zu verbessern, chronische Verläufe zu vermeiden und eine bessere soziale und berufliche Teilhabe zu erreichen. Für „absolut sinnvoll“ hält es Dr. Bork,

wenn betroffene Versicherte der Mobil Krankenkasse passende Hilfen frühzeitig angeboten bekommen. „Dies kann ein wesentlicher Schritt sein, um eine Chronifizierung zu vermeiden“, so sein abschließendes Urteil zum Mobil-Gesundheitslotsen.

Platz 2 geht an die IKK Südwest für ihr Versorgungsangebot zur Lungenkrebserkennung mittels künstlicher Intelligenz. In Deutschland werden jährlich rund 1,4 Millionen Thorax-CT, also computergestützte Röntgenuntersuchungen des Brustkorbs, durchgeführt. Daraus entstehen mehr als 500 Millionen Bilder, eine Datenmenge, die Radiologen stark beansprucht.

Die schnelle und genaue Befundung der Bilddaten wird zur Herausforderung. Das Projekt des Technologieunternehmens contextflow, der radiologischen Xcare Gruppe und der IKK Südwest ermöglicht ein innovatives Versorgungsangebot zur KI-gestützten Lungenkrebsdiagnostik.

Platz 3 erreicht die AOK Rheinland-Pfalz/Saarland mit ActiveTEP. Die App deckt die Versorgungslücke in der kontinuierlichen Patientenbegleitung und Unterstützung bei einer Hüftoperation mit Totalendoprothese (TEP) ab.

Von der präoperativen Vorbereitung bis hin zur Rehabilitation und Begleitung in den Alltag ist die aktive Mitwirkung der Betroffenen wichtig für den Operationserfolg. Über mindestens sechs Monate werden Patienten auf den Eingriff vorbereitet, motiviert und nach der Operation frühzeitig zurück in die Selbstständigkeit geführt. Die Kombination aus individuell zugeschnittenen Trainingsprogrammen, evidenzbasierten Informationen und Erinnerungsfunktionen für Medikamente und Termine stellt sicher, dass die Patienten aktiv in ihren Heilungsprozess eingebunden sind. G. Dolak



KRANKENKASSEN-
INNOVATION
DES JAHRES

2026

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Das Urteil der Jury zum Gesundheitslotsen

Wichtig ist es, psychische Erkrankungen rechtzeitig zu erkennen und insbesondere frühzeitig zu behandeln. So lässt sich die Lebensqualität Betroffener gezielt verbessern. Chronische Verläufe können vermieden und eine bessere soziale und auch berufliche Teilhabe erreicht werden.

Die Mobil Krankenkasse hat mit ihrem digitalen Gesundheitslotsen einen vielversprechenden Weg eingeschlagen. Patienten nutzen und Innovationsgrad sind hoch, ebenso Effektivität und Effizienz des Hilfsangebots – was angesichts der wachsenden Relevanz des Themas hervorzuheben ist. Denn psychische Erkrankungen nehmen auf breiter Front zu.

Die Jury

Krankenkassenexperte Thomas Adolph, Chefarzt Dr. Hartmut Bork vom Reha-Zentrum am St. Josef-Stift in Sendenhorst und die Experten der Euro-Redaktion.

Der Sieger 2026

Mobil
KRANKENKASSE

