EINE EINORDNUNG IN DREI TEILEN

ELTIF – Kostenfalle oder Chance?

Über den richtigen Maßstab, die Herkunft der Kosten und das Vertrauen in Anleger



VON

Suraj Kakar

Executive Director, portagon GmbH

Keine Anlageberatung.
Hinweise auf Seite 22.

Drei Fragen, eine Einordnung.

Der ELTIF hat ein Imageproblem. In der Presse gilt er als zu teuer. Verbraucherschützer halten ihn für Privatanleger ungeeignet. Beides verdient eine ernsthafte Prüfung.

1. Mit welchem Maßstab messen wir den ELTIF?
2. Woher kommen seine Kosten und wer trüge sie ohne Fonds?
3. Was trauen wir Anlegern und ihren Beratern zu?

Die Antwort fällt differenziert aus. Ein ELTIF ist teurer als ein ETF. In unserem Rechenbeispiel ist er auch teurer als eine selbst verwaltete Wohnung. Für diesen Preis bekommt der Anleger Zugang, Streuung und Entlastung. Ob sich das lohnt, entscheidet die Rendite nach Kosten. Für wen es sich lohnt, ist bisher eine Annahme. Genau hier setzt unser Ideal Investor Profile an.

Teil I Der Maßstab · S. 3 bis 5
Teil II Die Kosten · S. 6 bis 13
Teil III Das Vertrauen · S. 14 bis 17
Fazit · S. 18
Ausblick Zielmarkt und IIP · S. 19 und 20
Quellen, Hinweise, Kontakt · S. 21 und 22

Dieser Reader ist keine Anlageberatung. Hinweise zu Risiken und Interessenkonflikten finden Sie auf Seite 22.

Wäre der Preis der einzige Kaufgrund, gäbe es nur einen Anbieter.

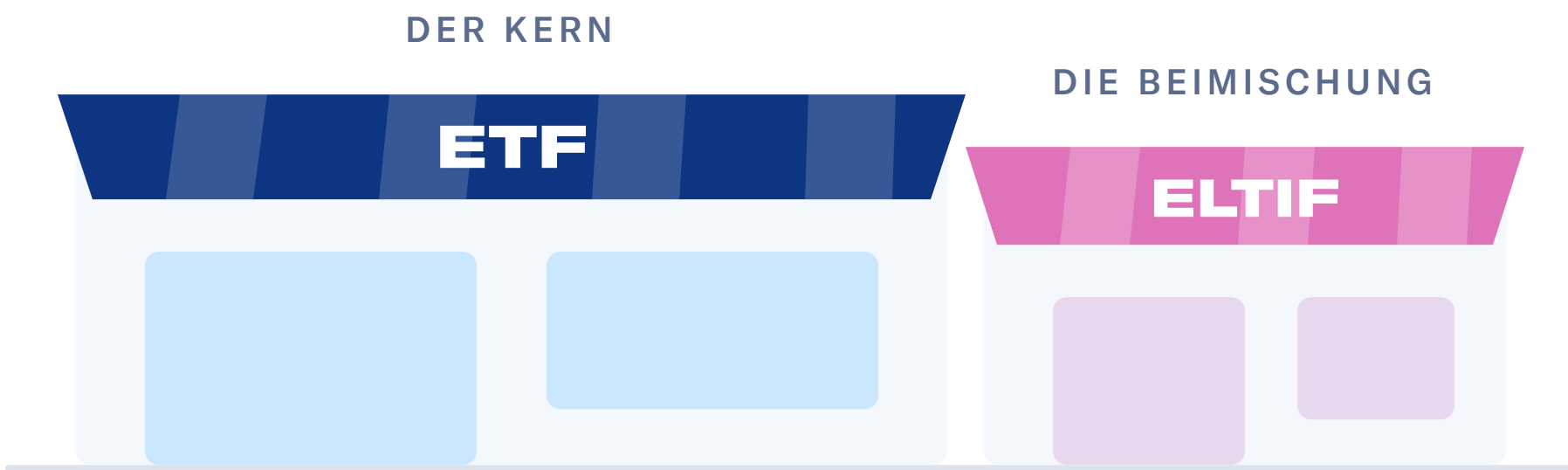
ÜBRIG BLIEBE
der günstigste

Ich habe einmal ein Vertriebstraining bei einem Stromanbieter gegeben. Meine erste Frage an das Team lautete: Wie verkauft man eigentlich Strom? Das Produkt ist überall gleich. Trotzdem konkurrieren zig Anbieter mit unterschiedlichen Preisen.

Der Vertriebsleiter antwortete mit einem Satz, den ich nie vergessen habe. Wäre der Preis der einzige Kaufgrund, gäbe es in jedem Markt nur einen Anbieter. Den günstigsten. Das günstigste Auto, den günstigsten Strom, den günstigsten ETF.

Märkte funktionieren anders. Käufer wägen Preis gegen Leistung, Service, Vertrauen und Bedarf ab. Diese Abwägung gestehen wir Anlegern bei fast jedem Produkt zu. Beim ELTIF schrumpft sie oft auf eine einzige Zahl: die Kostenquote.

Kaum eine Anlage wird am ETF gemessen. Der ELTIF schon.



Wer Gold kauft, fragt nicht, ob es günstiger ist als ein MSCI World. Bei Anleihen, Rohstoffen, Zertifikaten oder Hedgefonds fragt das auch niemand. Man fragt, welche Aufgabe die Anlage im Depot übernimmt.

Bei aktiven Aktienfonds ist der ETF Vergleich berechtigt. Beide kaufen denselben Markt. Der aktive Fonds muss seine Mehrkosten durch bessere Auswahl verdienen. Der ELTIF investiert in einen anderen Markt: nicht börsennotierte Unternehmen, Infrastruktur und Private Debt. Diesen Markt kann ein ETF nicht abbilden.

Ein Bild aus dem Einzelhandel hilft. Oft steht der Vollsortimenter direkt neben dem Discounter. Beide leben gut, weil sie unterschiedliche Bedarfe bedienen. Der ETF ist der Kern vieler Depots. Der ELTIF kann daneben stehen. Ersetzen soll er ihn nicht.

Price is what you pay.
Value is what you get.

Warren Buffett nach Benjamin Graham

Warren Buffett schrieb 2008 an seine Aktionäre, diesen Satz habe ihm Benjamin Graham beigebracht[1]. Er gilt auch für Anlageprodukte. Beim ELTIF zahlt der Anleger für etwas, das ein ETF nicht liefern kann: Zugang zu nicht börsennotierten Unternehmen, Infrastruktur und Private Debt.

Ob sich das lohnt, entscheidet die Rendite nach Kosten. Genau dort gehört die Diskussion hin. Eine hohe Kostenquote ist ein guter Grund, genau hinzuschauen. Über den Sinn einer ganzen Anlageklasse sagt sie allein wenig.

Bei der Lebensversicherung kennen wir das Muster. Als reine Geldanlage ist sie oft teuer. Wer sich gegen den Ernstfall absichern will, zahlt trotzdem bewusst für den Schutz.

Zugang allein macht den ELTIF noch nicht zum Massenprodukt. Krypto und CFDs stehen seit Jahren jedem Privatanleger offen. In jedes Depot gehören sie deshalb nicht. Der ELTIF passt zu einem bestimmten Bedarf. Damit passt er zu einem bestimmten Anleger.

Kosten entstehen durch Arbeit.

01

Prüfen

Objekt, Unternehmen oder Projekt durchleuchten

02

Verträge

Kauf, Finanzierung, Rechte der Gesellschafter

03

Bewerten

einen Wert ermitteln, wo es keinen Börsenkurs gibt

04

Verwalten

Mieter, Beteiligungen, Kredite betreuen

05

Verwahren

Register, Depot, Verwahrstelle

06

Berichten

Investoren, Finanzamt, Aufsicht

Wer abseits der Börse investiert, braucht Arbeit, die an der Börse niemand bezahlen muss. Jemand muss das Investment prüfen. Jemand muss Verträge aufsetzen. Jemand muss den Wert ermitteln, weil es keinen Börsenkurs gibt. Jemand muss verwalten, verwahren und berichten.

Diese Kosten lassen sich nicht wegverhandeln. Offen ist nur, wer sie trägt. Beim Direktinvestment trägt sie der Anleger allein. Im Fonds tragen sie viele gemeinsam.

31.000 Euro, bevor die erste Miete fließt.

NEBENKOSTEN AUF 300.000 € KAUFPREIS	SATZ	BETRAG
Grunderwerbsteuer	5,0 %	15.000 €
Notar und Grundbuch	1,5 bis 2,0 %	4.500 bis 6.000 €
Makler	bis 3,57 %	10.710 €
Summe	**ca. 10 %**	**30.210 bis 31.710 €**

Nehmen wir eine vermietete Eigentumswohnung für 300.000 Euro. Grunderwerbsteuer, Notar, Grundbuch und Makler summieren sich auf gut 31.000 Euro[2]. Je nach Bundesland liegt die Grunderwerbsteuer 2026 zwischen 3,5 und 6,5 Prozent[3].

Danach kommen Instandhaltung, Versicherung, Grundsteuer, Zinsen und Leerstand. Als Faustregel für die Instandhaltung gelten 1 bis 1,5 Prozent des Gebäudewerts pro Jahr[4]. Viele private Vermieter verdienen weniger als gedacht. Laut Haus & Grund deckt rund ein Drittel mit der Miete gerade die laufenden Kosten. 13 Prozent machen ein Defizit[5].

DIE STEUERFALLE

Die volle Miete ist steuerlich eine Einnahme, auch wenn sie direkt an die Bank fließt. Abziehen lassen sich Zinsen, Abschreibung und Kosten. Die Tilgung nicht. Deckt die Miete gerade die Bankrate, entsteht mit der Zeit ein steuerlicher Überschuss ohne zusätzliches Geld auf dem Konto.

Wer allein investiert, trägt allein.

2 Mrd. €
über Crowdplattformen investiert

bis 10,5 %
Einmalkosten auf Projektebene, Spanne ab 6 %

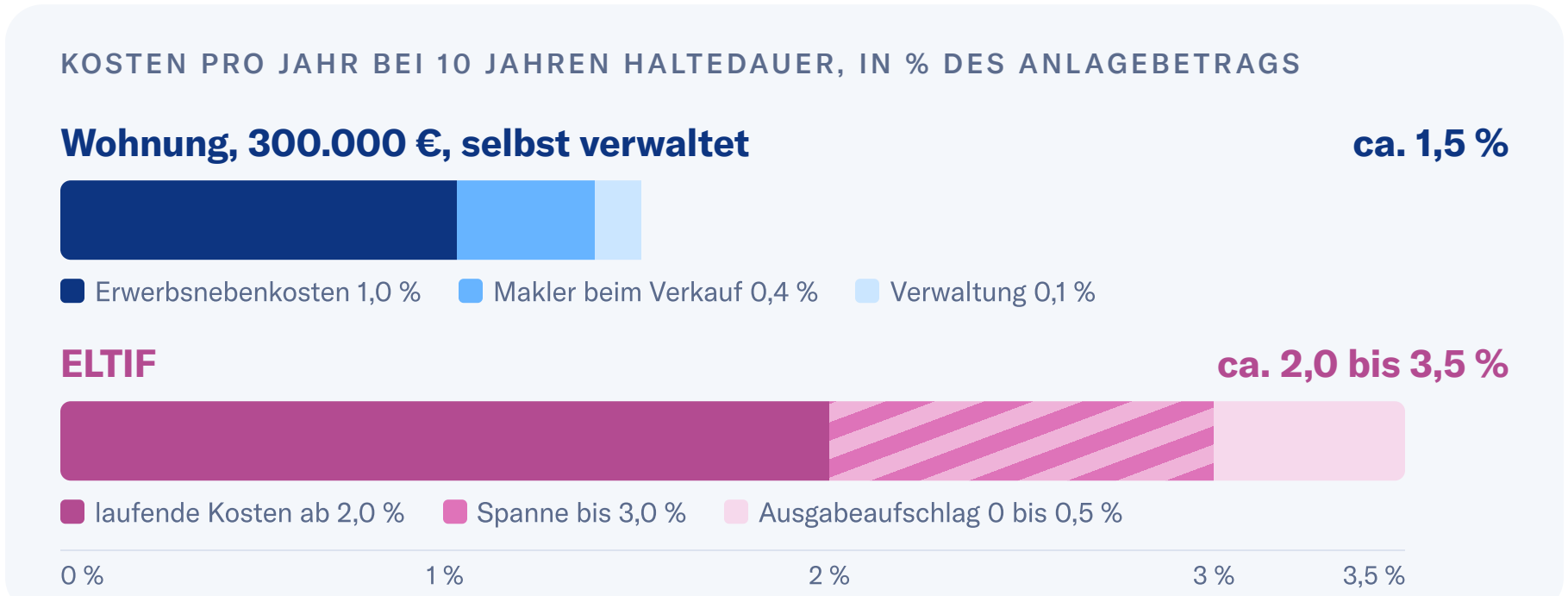
255
Insolvenzen bis Oktober 2023

Als Mitglied im Business Angels Netzwerk Deutschland sehe ich, was eine einzelne Beteiligung kostet. Notar, Anwälte und Prüfung fallen bei jeder Runde an. Am Ende hält ein Business Angel meist eine Handvoll Beteiligungen. Die Streuung bleibt dünn, der Aufwand hoch.

Über Crowdplattformen haben Anleger gut 2 Milliarden Euro in Projekte abseits der Börse investiert[6]. Für den Anleger wirkt das kostenlos. Die Kosten zahlt die Projektgesellschaft. In 50 ausgewerteten Fällen lagen die einmaligen Kosten auf Projektebene bei 6 bis 10,5 Prozent[6].

Dazu kommt das Klumpenrisiko eines einzelnen Projekts. Finanztest zählte bis Oktober 2023 bereits 255 Insolvenzen. Über 300 Zahlungen kamen verspätet oder fielen geringer aus als geplant[6]. 2024 sank das Volumen nochmals um 45 Prozent[7].

Auf ein Jahr gerechnet kostet der ELTIF mehr.



Wer vergleicht, muss alles auf ein Jahr umrechnen. Einmalkosten verteilen sich über die Haltedauer. Die Kosten eines ELTIF laufen jedes Jahr. Unser Vergleich unterstellt zehn Jahre.

Die Bewirtschaftung lassen wir auf beiden Seiten weg. Instandhaltung, Versicherung und Leerstand trägt der Fonds genauso wie der Vermieter. Im Basisinformationsblatt stehen diese Objektkosten nicht unter den laufenden Kosten[8]. Sie mindern den Fondswert direkt.

Das Ergebnis ist eindeutig. Die selbst verwaltete Wohnung kostet rund 1,5 Prozent im Jahr, der ELTIF 2,0 bis 3,5 Prozent. Beim Fonds kommen Transaktionskosten für eigene Käufe hinzu, oft auch eine Performance Fee.

Annahmen: Verkaufspreis gleich Kaufpreis, lineare Verteilung ohne Zinseffekt, Prozentwerte bezogen auf Kaufpreis beziehungsweise Anlagebetrag. Verwaltung: Sondereigentumsverwaltung, 30 € im Monat. Nicht enthalten: Bewirtschaftung, Zinsen, Steuern und eigene Zeit des Vermieters; beim ELTIF Bewirtschaftung, Transaktionskosten und Performance Fee. Die Kosten des ELTIF beziehen sich auf den Fondswert und verändern sich mit ihm. Am saubersten ist der Vergleich mit einem Immobilien ELTIF.

Was bekommt der Anleger für den Aufpreis?

Für den Aufpreis bekommt der Anleger fünf Dinge:

01 **Streuung** über viele Objekte, Unternehmen oder Kredite

02 **Keine eigene Arbeit** mit Mietern, Handwerkern und Abrechnungen

03 **Keinen eigenen Kredit.** Der Hebel einer finanzierten Wohnung wirkt in beide Richtungen. Der Fonds selbst darf Kredit aufnehmen, bei Privatanlegern bis 50 Prozent des Nettoinventarwerts[13].

04 **Einen kleinen Einstieg:** Auf unserer Plattform liegt die durchschnittliche Zeichnung bei 11.346 Euro[9].

05 **Zugang** zu Infrastruktur und Private Debt, die direkt kaum erreichbar sind

Ob das den Aufpreis wert ist, entscheidet jeder Anleger mit seinem Berater.

Was gegen den ELTIF spricht.

Jede Anlageklasse hat Schwächen. Beim ELTIF sind es vor allem fünf.

1 Die Kosten

Finanztest bewertet die Kosten in Ausgabe 4/2026 als hoch[10]. Laut Verbraucherzentrale lagen die laufenden Kosten großer Anbieter im September 2025 zwischen 2,35 und 2,8 Prozent. Bei einem Fonds kam eine Performance Fee von 1,71 Prozent hinzu. Für Privatanleger kann ein Ausgabeaufschlag von bis zu 5 Prozent anfallen[11].

2 Die Liquidität

Evergreen ELTIFs bieten Rücknahmen, dürfen sie aber begrenzen, wenn viele Anleger gleichzeitig aussteigen wollen. Wie das aussieht, zeigt der Immobilien ELTIF Greenman OPEN[25]. Nach einer Welle von Rückgabewünschen hat der Fonds im Dezember 2025 eine im Prospekt vorgesehene Rücknahmeschranke aktiviert[26]. Auszahlungen erwartet der Anbieter nicht vor dem zweiten Quartal 2027[27]. Auch offene Immobilienfonds setzen 2026 Rücknahmen aus, darunter Fokus Wohnen Deutschland[12].

Der Liquiditätspuffer: eine Prämie für alle, die bleiben.

3 Der Einwand eines Lesers

Ein Leser der Reihe hat auf einen Punkt hingewiesen. Evergreen ELTIFs halten für Rücknahmen nach seiner Erfahrung meist 10 bis 20 Prozent in liquiden Anlagen. Auf diesen Puffer fällt in der Regel die volle Verwaltungsgebühr an. Wer selbst eine Reserve hält, zahlt so doppelt für Liquidität. Für ihn kann eine voll investierte Struktur besser passen.

Meine Antwort

Liquidität ist nicht gleich Liquidität. Einen ETF kann ich jederzeit verkaufen. Brauche ich das Geld in der Krise, verkaufe ich womöglich mit Verlust. Deshalb liegt der Puffer eines ELTIF meist in Geldmarktfonds und kurz laufenden Anlagen.

Der Anleger hat damit zwei Reserven mit unterschiedlichen Aufgaben. Das Tagesgeld ist seine eigene Notreserve. Der Puffer im Fonds bedient die Rückgaben aller Anleger. So muss der Fonds bei Rückgaben nichts unter Wert verkaufen. Das schützt vor allem die Anleger, die bleiben.

10 % ELTIF im Depot	×	**15 %** Puffer im Fonds	=	**1,5 %** des Vermögens	×	**2 bis 3 %** laufende Kosten	=	**0,03 bis 0,05 %** des Gesamtvermögens p. a.

Gewichtiger als die Gebühr ist ein zweiter Effekt: Auf den Puffer gibt es nur Geldmarktzinsen. Das kann die Rendite des Fonds dämpfen.

Beim Kern des Einwands gebe ich dem Leser recht. Jeder Berater sollte prüfen, ob die Gebühr auf den Puffer zu den Bedürfnissen seines Kunden passt. Beteiligungen ganz ohne Liquidität gibt es übrigens seit Jahrzehnten. Ihnen stehen Anleger nach meiner Einschätzung kritischer gegenüber.

Eine ELTIF Zulassung schützt nicht vor Verlusten.

4 Die Konzentration

Ein ELTIF für Privatanleger darf höchstens 20 Prozent in eine einzelne Anlage stecken. Diese Grenze greift erst nach der Anlaufphase. In den ersten Jahren kann ein Fonds deutlich konzentrierter sein[13].

5 Das Scheitern

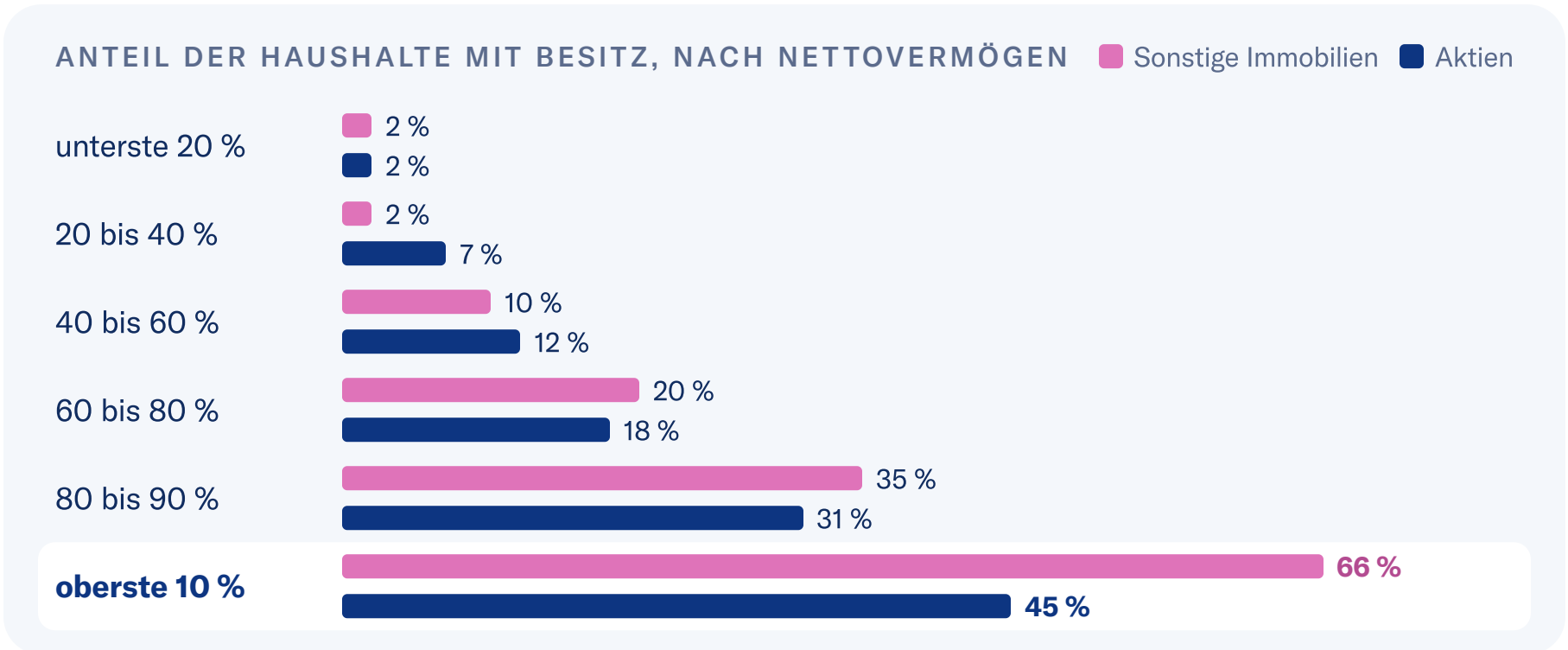
Im Oktober 2026 hat ein Frankfurter Vermögensverwalter seinen Private Debt ELTIF liquidiert[24]. Eine ELTIF Zulassung schützt nicht vor Verlusten.

MARKTSTIMME

Stefan Schmitt, Geschäftsführer des Vermögensverwalters und Haftungsdachs Inno Invest, gehört zu den deutlichsten Kritikern des ELTIF. Ab 1 Prozent effektiven Kosten pro Jahr muss ein ELTIF für ihn einen überzeugenden Mehrwert zeigen. Ab 2 Prozent hält er ihn in der geförderten Altersvorsorge für nicht vertretbar. Berater sollten aus seiner Sicht auch einen ausdrücklichen Kundenwunsch ablehnen, wenn das Produkt nicht passt[14]. Die 1 Prozent entsprechen dem Kostendeckel des Standarddepots im neuen Altersvorsorgedepot[15].

Diese Einwände sind berechtigt. Sie zeigen, wie genau Produkt und Anleger zusammenpassen müssen.

Ab einem gewissen Polster beginnt die Suche abseits der Börse.



Wer ein finanzielles Polster aufgebaut hat, sucht irgendwann bewusst nach Anlagen abseits der Börse. Die Daten der Bundesbank zeigen das deutlich. Von allen Haushalten besitzen 17 Prozent Immobilien, die sie nicht selbst bewohnen. Bei den vermögendsten 10 Prozent sind es 66 Prozent. Aktien halten in dieser Gruppe 45 Prozent[30].

Der erste Weg führt meist zur Immobilie. Der Zugang wirkt einfach: Sie ist vertraut und greifbar, die Bank finanziert sie. Fast jeder kennt jemanden, der vermietet. Was das kostet, zeigt Seite 7.

Wer keine sechsstellige Summe einsetzen will, landet oft in der Crowd. Companisto zählt rund 162.000 Investoren. Im Investment Club lag die durchschnittliche Beteiligung 2025 bei 3.389 Euro[31].

Den ELTIF finden die wenigsten auf diesem Weg. Er liegt nicht im Sichtfeld. Den Anstoß muss der Berater geben.

82,8 Millionen Lebensversicherungen.

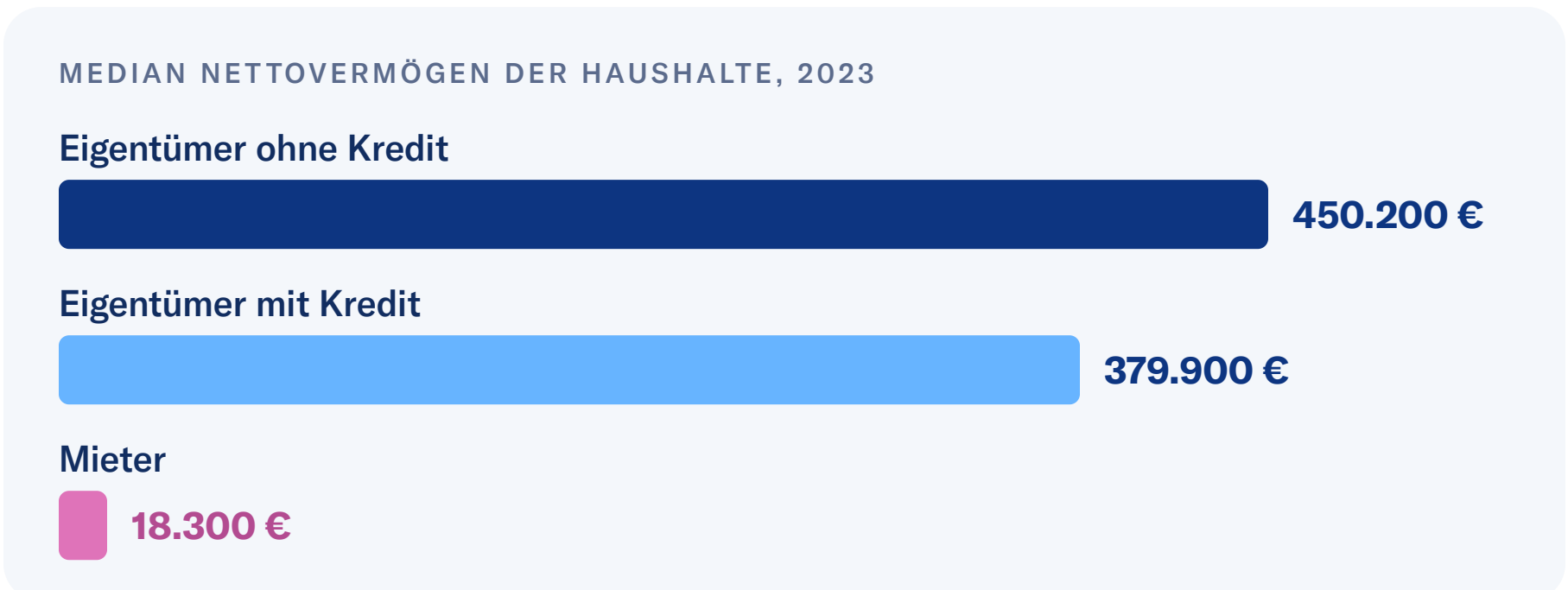
Was Anleger heute schon entscheiden

82,8 Mio.	Lebensversicherungsverträge. Laufzeit oft Jahrzehnte, eine vorzeitige Kündigung kostet[16].
42 %	der Haushalte wohnen im Eigentum. Ein einzelnes Objekt, meist mit Kredit gekauft. Eine Rückgabe gibt es nicht[17].
24 Mon.	Mindesthaltedauer bei offenen Immobilienfonds, Rückgabe mit 12 Monaten Vorlauf. Seit 2013 Standard[18].
80.000	Privatanleger mit über 160.000 Verträgen in Private Equity Dachfonds eines einzigen Anbieters seit 2000. Vertrieb über Finanzberater, Median der Zeichnung 10.000 Euro[19].
2 Mrd. €	über Crowdplattformen investiert. Ohne Beratung, jedes Investment ein einzelnes Projekt[6].

Die Nachfrage nach Anlagen abseits der Börse ist da. Die Bereitschaft, Kapital lange zu binden, auch. Gut gegangen ist längst nicht alles: teure Lebensversicherungen, ausgesetzte Immobilienfonds, insolvente Crowdprojekte.

Wer Anlegern den ELTIF nicht zutraut, muss erklären, warum er ihnen all das zutraut.

450.200 Euro gegen 18.300 Euro.



Lange Bindung muss kein Nachteil sein. Eigentümerhaushalte mit abbezahlter Immobilie kommen laut Bundesbank im Median auf 450.200 Euro Nettovermögen. Mit laufendem Kredit sind es 379.900 Euro, bei Mieterhaushalten 18.300 Euro[17].

Der Abstand hat viele Ursachen. Eigentümer haben im Schnitt höhere Einkommen. Die Tilgung wirkt als Zwangssparen. Der Hebel hat in Jahren steigender Preise geholfen. Ursache und Wirkung lassen sich aus diesen Zahlen nicht sauber trennen.

Eine Lehre bleibt trotzdem. Wer Kapital lange bindet, kann nicht in Panik verkaufen. Diese erzwungene Disziplin kann zum Ergebnis beitragen.

Es fehlt Wissen. Wissen lässt sich vermitteln.

42 % der Nichtinvestierten nennen fehlendes Wissen als Hauptgrund gegen Private Markets[20].

Die Verbraucherzentralen halten ELTIFs für Privatanleger ungeeignet. Ihre Begründung: Den Anlegern fehlen die Informationen für eine fundierte Entscheidung[11]. In der Diagnose gebe ich ihnen recht.

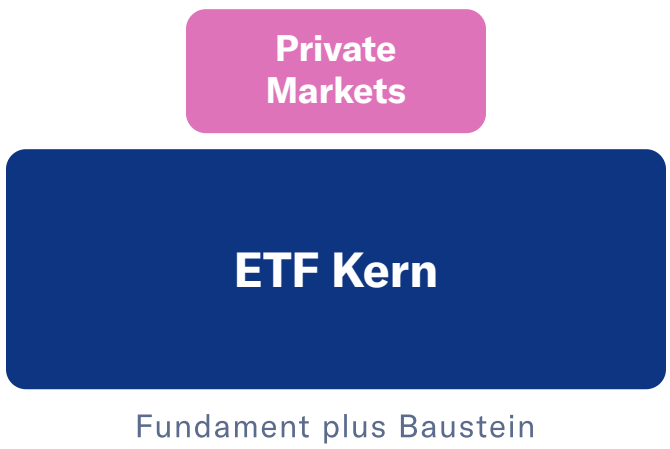
Auch die Daten zeigen das. In einer Umfrage von KKR unter 1.007 US Anlegern mit mindestens 500.000 Dollar Anlagevermögen nennen 42 Prozent der Nichtinvestierten fehlendes Wissen als Hauptgrund. Ihre wichtigste Informationsquelle ist der Finanzberater[20]. In einer Umfrage von Scope sehen über 60 Prozent der Marktteilnehmer Vertriebshürden durch fehlende Beratung und hohe Komplexität als größtes Risiko für den ELTIF[21].

Ich ziehe daraus einen anderen Schluss als die Verbraucherzentralen. Wissen lässt sich vermitteln. Genau das ist die Aufgabe des Beraters. Der ELTIF bringt dafür eingebaute Leitplanken mit:

SCHUTZMECHANISMUS	ELTIF FÜR PRIVATANLEGER
Geeignetheitsprüfung	Pflicht vor jedem Vertrieb, auch ohne Anlageberatung[22]
Haftung	auf die Einlage begrenzt
Größte Einzelanlage	höchstens 20 % des Kapitals, nach der Anlaufphase[13]
Kredit auf Fondsebene	höchstens 50 % des Nettoinventarwerts[13]
Widerruf	innerhalb von zwei Wochen nach Zeichnung[13]

Zum Vergleich: Beim einzelnen Crowdprojekt liegt die größte Einzelposition bei 100 Prozent.

Kostenfalle oder Chance? Eine Chance für Anleger, zu denen er passt.



2024 **Frankreich:** Pflichtanteil nicht börsennotierter Anlagen in neuen Vorsorgeverträgen

2025 **USA:** Erlass öffnet 401(k) Pläne für Private Markets

2027 **Deutschland:** Start des Altersvorsorgedepots

Die Rentenlücke schließt kein einzelnes Produkt. Die Basis ist eine breite, günstige und langfristige Beteiligung am Kapitalmarkt. Dafür ist der ETF gemacht.

Andere Länder gehen einen Schritt weiter. In Frankreich müssen neue Altersvorsorgeverträge mit gesteuerter Anlage seit Oktober 2024 einen Mindestanteil nicht börsennotierter Anlagen enthalten. Je nach Risikoprofil und Restlaufzeit liegt er zwischen 2 und 15 Prozent. ELTIFs zählen dazu[28]. In den USA hat ein Erlass vom August 2025 den Weg für Private Markets in betrieblichen 401(k) Plänen geebnet. Eine Pflicht ist das nicht[29].

Deutschland startet 2027 mit dem Altersvorsorgedepot. Ob ELTIFs dort hineingehören, ist umstritten. Kritiker halten sie für die geförderte Vorsorge zu teuer und zu wenig liquide[14].

Nach drei Teilen lautet meine Antwort auf die Titelfrage: Der ELTIF ist eine Chance für Anleger, zu denen er passt. Für alle anderen kann er zur Kostenfalle werden. Wer zu wem passt, sollten wir mit Daten klären.

Der Zielmarkt ist eine Annahme.

700 Mio. €
rund, Assets under Administration

150 Mio. €
rund, Zeichnungsvolumen pro Jahr

20 %
rund, davon Infrastruktur

11.346 €
durchschnittliche Zeichnung

Kennzahlen der portagon Plattform, Zeitraum 01.01.2025 bis 11.11.2026[9]

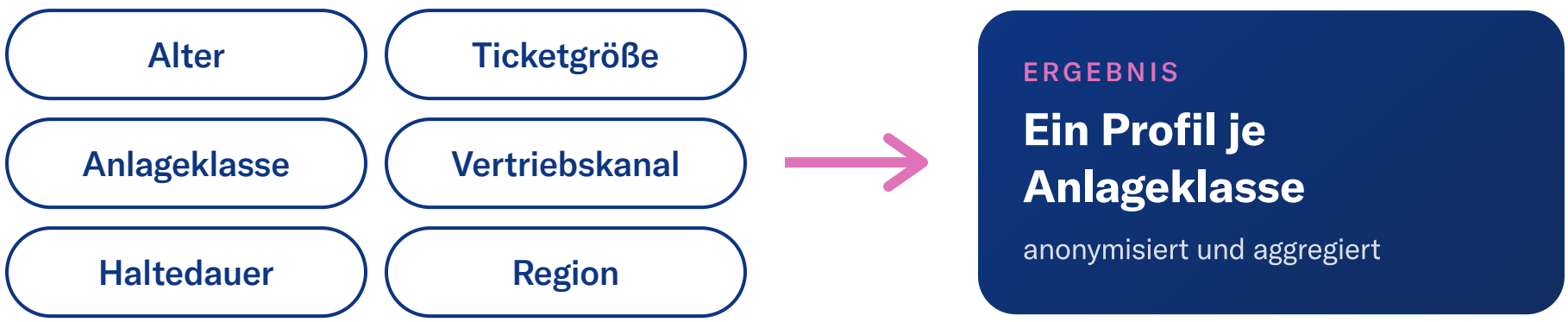
Natürlich passt der ELTIF nicht zu jedem. Die entscheidende Frage lautet: Zu wem passt er?

Heute beantwortet das jeder Anbieter mit seinem Zielmarkt. Nach MiFID II legt der Hersteller fest, für welche Anleger ein Produkt gedacht ist. Der Vertrieb meldet zurück, wer tatsächlich kauft[23]. Am Anfang ist der Zielmarkt also eine Annahme. Ob sie stimmt, zeigen erst Daten.

Auch ich habe eine Hypothese. Der typische ELTIF Kunde hält bereits 100.000 Euro oder mehr in ETFs und Aktienfonds. Er spürt eine gewisse Sättigung und denkt über andere Anlagen nach, oft über Immobilien. Den ELTIF findet er selten allein. Den Anstoß gibt der Berater. Die Daten auf Seite 14 stützen diese Annahme. Belegen können sie sie nicht.

Der Hinweis zum Liquiditätspuffer auf Seite 12 zeigt, warum Daten nötig sind. Für einen Anleger mit eigener Reserve kann eine voll investierte Struktur besser passen als ein Evergreen ELTIF. Die richtige Struktur hängt am Anleger.

Das Ideal Investor Profile.



Daran arbeiten wir bei portagon mit dem IIP, unserem Ideal Investor Profile. Aus anonymisierten und aggregierten Plattformdaten bauen wir Investorenprofile je Anlageklasse. Kein einzelner Anleger ist darin erkennbar.

Der Pilot läuft. Wir betrachten sechs Dimensionen: Alter, Ticketgröße, Anlageklasse, Vertriebskanal, Haltedauer und Region. Daraus entstehen Profile, die zeigen, wer tatsächlich in welche Anlageklasse investiert.

Unser Ziel ist ein Vertrieb, der auf Daten beruht. Berater sollen besser einschätzen können, für welche Kunden ein Thema relevant ist. Anbieter sollen ihren Zielmarkt an der Wirklichkeit prüfen können. Erste Erkenntnisse teilen wir 2027.

Erste IIP Erkenntnisse erhalten.

Melden Sie sich für unseren Newsletter an.

share.hsforms.com/1ysmnRQmqQ-WYJQXURA5z4w382j4

Quellen

1 Berkshire Hathaway, Brief an die Aktionäre 2008 berkshirehathaway.com

2 Eigene Berechnung: 5 % Grunderwerbsteuer, 1,5 bis 2 % Notar und Grundbuch, 3,57 % Maklerprovision auf 300.000 €

3 Grunderwerbsteuersätze der Länder, Stand 2026

4 Interhyp, Ratgeber zur Instandhaltungsrücklage

5 Haus & Grund Deutschland, Vermieterbefragung 2025, Pressekonferenz vom 23.07.2025, 7.960 Befragte

6 Stiftung Warentest, Finanztest 2/2024: Crowdfunding, Pressemitteilung vom 17.01.2024

7 Cash., Marktumfrage Sachwertanlagen, Heft 3/2025: Platzierungsvolumen der Crowdplattformen

8 Catella MAX, Basisinformationsblatt, Mai 2025 catella.com

9 portagon Plattformdaten, anonymisiert und aggregiert, Zeitraum 01.01.2025 bis 11.11.2026. Durchschnitt als Mittelwert je Zeichnung

10 Stiftung Warentest, Finanztest 4/2026

11 Verbraucherzentrale NRW: ELTIFs, Neue Anlageform mit Tücken verbraucherzentrale.nrw

12 MTR Legal: Fokus Wohnen Deutschland stoppt vorübergehend Anteilsrücknahme mtrlegal.com

13 Verordnung (EU) 2023/606 zur Änderung der ELTIF Verordnung (EU) 2015/760 eur-lex.europa.eu

14 DAS INVESTMENT, 04.11.2026: ELTIFs im AVD dasinvestment.com

15 Bundesregierung, Antwort zum Altersvorsorgereformgesetz, Bundestag Drucksache 21/5524 vom 22.04.2026

16 GDV Bestandszahlen 2025, berichtet von Versicherungsbote. Enthält 16,3 Mio. Verträge der betrieblichen Altersversorgung versicherungsbote.de

17 Deutsche Bundesbank, Vermögensbefragung PHF 2023, Monatsbericht April 2025; Werte zitiert nach richify richify.ai

18 Commerzbank, Produktgruppenblatt Offene Immobilienfonds; § 255 KAGB firmenkunden.commerzbank.de

19 Cash Online: Analyse von 80.000 Anlegern, Munich Private Equity cash-online.de

20 KKR, 2026 End Investor Survey kkr.com

21 fundresearch: Scope Studie zum ELTIF Markt 2025 fundresearch.de

22 Versicherungsbote: BaFin zum Vertrieb von ELTIFs an Kleinanleger versicherungsbote.de

23 Richtlinie 2014/65/EU (MiFID II), Art. 16 Abs. 3 und Art. 24 Abs. 2 eur-lex.europa.eu

24 Citywire, 07.10.2026: Frankfurter Vermögensverwalter liquidiert Private Debt ELTIF citywire.com

25 Greenman, 17.09.2024: Greenman OPEN wird zum ELTIF greenman-open.mynewsdesk.com

26 Greenman, Dezember 2025: Redemption Gate für Greenman OPEN greenman.com

27 Irish Times, 12.11.2026: Greenman Open payouts remain frozen irishtimes.com

28 Previssima: PER, Pflichtanteil nicht börsennotierter Anlagen; Loi Industrie verte, Art. 35; Arrêté vom 01.07.2024 previssima.fr

29 Jones Day: Executive Order „Democratizing Access to Alternative Assets for 401(k) Investors“, 07.08.2025 jonesday.com

30 Deutsche Bundesbank, Monatsbericht April 2023: Vermögen und Finanzen privater Haushalte, Befragung 2021. Sonstige Immobilien: alle nicht selbst genutzten Immobilien bundesbank.de

31 Companisto: 2025 in Review companisto.com

Wichtige Hinweise

Dieser Reader dient ausschließlich der allgemeinen Information. Er stellt keine Anlageberatung, keine Anlageempfehlung und kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten dar. Er ersetzt keine individuelle Beratung, die Ihre persönlichen Verhältnisse berücksichtigt.

ELTIFs sind langfristige Anlagen mit eingeschränkter Rückgabemöglichkeit. Es besteht das Risiko eines teilweisen oder vollständigen Verlusts. Die Kosten liegen in der Regel deutlich über denen eines ETF. Frühere Wertentwicklungen und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse.

Interessenkonflikt: portagon betreibt eine Private Markets Plattform. Über die portagon distribution GmbH vertreibt portagon als vertraglich gebundener Vermittler der DonauCapital Wertpapier GmbH unter anderem ELTIFs.

Alle Angaben ohne Gewähr. Stand der Daten: 17.11.2026.

SPRECHEN WIR DARÜBER

Suraj Kakar

Executive Director

Mobil +49 151 72400638

Telefon +49 69 710403110

s.kakar@portagon.com

www.portagon.com

portagon GmbH · Baseler Str. 48 · 60329 Frankfurt am Main
Geschäftsführung: Jamal El Mallouki, Johannes Laub
Amtsgericht Frankfurt am Main, HRB 102616 · USt-ID DE289834533

