

Zeitschrift für das gesamte
REDITWESEN

79. Jahrgang · 1. August 2026

14/15-2026

Digitaler
Sonderdruck

Pflichtblatt der Frankfurter Wertpapierbörse
Fritz Knapp Verlag · ISSN 0341-4019

SPARKASSEN- FINANZGRUPPE 2026

„Wir kämpfen für den Erfolg unserer Kunden“
Redaktionsgespräch mit Dieter Carls und Denis Friess

Redaktionsgespräch mit Dieter Carls und Denis Friess

„Wir kämpfen für den Erfolg unserer Kunden“



Herr Carls, wie positioniert sich die Deka im institutionellen Vertrieb Richtung Sparkassen?

Dieter Carls: Wir verstehen uns als Steuerpartner für Sparkassen-Eigenge-

schaften. Wir berücksichtigen regulatorische Vorgaben der jeweiligen Zielgruppe. Unsere Lösungsbausteine setzen unsere Kunden in passgenauer Kombination ein, was Prozesssicherheit und größtmögliche Individualisierung herstellt. Unsere Bera-

torischen Vorgaben. So schaffen wir Transparenz im Entscheidungsprozess.



Wie wird Transparenz konkret geschaffen?

Denis Friess: Durch objektive Abwägung von Chancen und Risiken. Stiftungen fokussieren oft auf Kapitalerhalt, Pensionskassen sind stark von Zinsänderungen betroffen. Das führt zu individuellen Steuerungs- und Handlungsempfehlungen. Aufgrund erhöhter Governance-Anforderungen sind solche Tools heute ein wichtiger Standard und sie bieten einen deutlichen Mehrwert.

Dieter Carls: Ein zentrales Element in der Zusammenarbeit mit Sparkassen ist der Deka-Treasury-Kompass, der auf Basis von Sparkassendaten fundierte Auswertungen der Eigengeschäfte und der Bilanzstruktur liefert. Im Dialog mit den Sparkassen entwickeln wir darauf basierend Steuerungs- und Handlungsempfehlungen. Diese reichen von der Strukturierung des Vermögens über die Risikoreduktion bis hin zur Nutzung von Ertragschancen im Rahmen der Risikotragfähigkeit. Wir blicken dabei immer

„Wir verstehen uns als Steuerpartner für Sparkassen-Eigengeschäfte.“

Dieter Carls

schäfte. Als Wertpapierhaus der Sparkassen unterstützen wir mit individuellen Anlage- und Steuerungslösungen sowie Zugang zum gesamten Kapitalmarkt und Asset Management. Unsere Empfehlungen basieren auf den spezifischen Anforderungen der einzelnen Sparkasse und deren Bilanz- und Risikosituation. Wir setzen auf langjährige persönliche Beziehungen, dabei wird jede Sparkasse von einem Kundenbetreuer und einem Kapitalmarktspezialisten begleitet, wodurch wir passgenaue und ganzheitliche Beratung gewährleisten. Dieses Modell nutzen wir auch für Unternehmen im Verbund der Sparkassen-Finanzgruppe.

ter verfügen über hohe Kompetenzen und langjährige Erfahrung. Als Vollanbieter stellen wir ganzheitliche Lösungen aus einer Hand bereit, gestützt auf der Erfahrung und der Reputation eines öffentlich-rechtlichen Instituts, das auf mehr als 100 Jahre Erfahrungsschatz zurückgreifen kann.



Was sind das für Lösungen?

Denis Friess: Im Beratungsprozess nutzen wir verschiedene Tools, um hohe Beratungs- und Umsetzungsqualität sicherzustellen. Besonders anschaulich ist der



Herr Friess, wie verhält es sich in Ihrem Kundensegment Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen und Versicherungen?

Denis Friess: Auch wir setzen auf einen ganzheitlichen Beratungsansatz mit Fokus auf die individuellen Anforderungen unserer Kunden. Die Kundengruppen unterscheiden sich stark, weshalb wir maßgeschneiderte Lösungen entwickeln, die regulatorische und organi-

zationale Vorgaben der jeweiligen Zielgruppe berücksichtigen. Unsere Lösungsbausteine setzen unsere Kunden in passgenauer Kombination ein, was Prozesssicherheit und größtmögliche Individualisierung herstellt. Unsere Beraterischen Vorgaben. So schaffen wir Transparenz im Entscheidungsprozess.

auf das Gesamthaus, um Resilienz und Anpassungsfähigkeit zu verankern. Szenarioanalysen und flexible Allokationsstrategien sind feste Bestandteile unseres Ansatzes.

„Aufgrund erhöhter Governance-Anforderungen sind solche Tools heute ein wichtiger Standard.“

Denis Friess

Denis Friess: Ergänzend diskutieren wir intensiv, wie die Resilienz ihrer Portfolios gestärkt werden kann. Die Fragilität der Kapitalmärkte – etwa durch geopolitische Konflikte – hat das Bewusstsein für Risiken struktureller Regimebrüche geschärft. Änderungen von Zinsen, Inflation oder Risikoprämien wirken sich je nach Kundengruppe unterschiedlich aus: Stiftungen müssen bei Stagflation den realen Kapitalerhalt sichern, Pensionskassen mit hoher Anleihequote sind bei Rückfall in Niedrigzinsregime besonders gefährdet und benötigen bilanzielle sowie ökonomische Risikoanalyse.

Nutzen Sie weitere Instrumente, Herr Carls?

Dieter Carls: Ja. Unsere digitale Plattform Deka Easy Access bietet aktuelle Marktinformationen, Simulationsmöglichkeiten für das Depot A der Sparkassen sowie Zinsbuchsteuerung. Die Abwicklung von Handelsgeschäften und die Unterstützung von der Liquiditätsanalyse bis zur Umsetzung im Depot A sind ebenfalls integriert. Perspektivisch wird die Plattform zum „Co-Piloten“ für Treasurer und Händler, indem Steuerungskennzahlen mit Marktdaten und Produktangeboten verknüpft werden – stets begleitet von persönlicher Betreuung.

Welche Rolle spielen rechtliche Rahmenbedingungen in der Beratung von Sparkassen?

Dieter Carls: Wir stellen sicher, dass unsere Lösungen den regulatorischen Anforderungen der jeweiligen Sparkasse entsprechen. Wir unterstützen mit Szenarioanalysen, Stresstests und Simulationen zur Sicherung ihrer Risikotragfähigkeit. Eigenkapitalquoten, Liquiditätskennzahlen und regulatorische Vorgaben, Stichwort Basel III, sind fester Bestandteil. Nachhaltigkeitsaspekte und Unterstützung bei den Prozessen rund um neue Produkte werden ebenso abgedeckt. In einigen Institutionen übernehmen wir das Management der Eigenanlagen vollständig für die Sparkasse.

Haben Pensionskassen, Versicherungen und Stiftungen die gleichen Bedürfnisse wie Sparkassen?

Denis Friess: Die Anforderungen sind ausgesprochen heterogen und reichen weit über Regulierung und Kapitalplanung hinaus. Ein zentraler Trend ist das Streben nach höherer Portfolioresilienz. De-Risking-Lösungen gewinnen an Bedeutung, insbesondere für Pensionseinrichtungen mit cashflow-negativen Plänen, die Risiken reduzieren oder gezielt transferieren müssen. Hebel sind Duration- oder Cashflow-Matching. Effizienzsteigerung und robuste Governance sind weitere Beratungsaspekte. Wir können auch das Direktanlagemanagement im Buy-and-Hold-Ansatz für Pensionskassen übernehmen.

Welche Anlageoptionen bevorzugen Sparkassen?

Dieter Carls: Sparkassen investieren vorwiegend in festverzinsliche Anleihen und diversifizieren über Laufzeiten, Länder und Bonitäten. Immobilien sind ein fester Bestandteil der Anlagen, die Investitionen in Infrastruktur gewinnen weiter an Bedeutung. Entscheidend ist die Passung der Anlagen zum Ertrags- und Risikoprofil sowie zur Stärkung aufsichtsrechtlicher Kennzahlen.

Welche Anlagephilosophie beobachten Sie bei Ihren Kunden?

Denis Friess: Institutionelle Investoren in Deutschland sind meist risikoadverser als international. Dabei spielen auch regulatorische Vorgaben und konservative Risikotoleranz eine Rolle. Sie führen zu einer stärkeren Gewichtung kurzfristiger Verlustaversion gegenüber langfristigen Renditeerwartungen. So sind auch Garantielösungen weiter gefragt. Während der Niedrigzinsphase wurde das Risikoprofil erweitert, was dazu führte, dass der Anteil illiquider Anlagen wie Private Debt und Infrastruktur zunahm. Mit steigendem Zinsniveau geht die Nachfrage nach Anleihen wieder hoch, illiquide Anlagen verlieren an Attraktivität. Aktien bleiben hingegen bedeutsam.

Foto: Deka



Dieter Carls

Bereichsleiter Institutioneller Vertrieb Sparkassen und Verbund, DekaBank Deutsche Girozentrale, Frankfurt am Main

Foto: Deka



Denis Friess

Geschäftsführer sowie Leitung Institutionelle Kunden Asset Management, Deka Investment GmbH, Frankfurt am Main

Das Geschäft mit professionellen Investoren hat die Deka auf neue Säulen gestellt. Seit Juni 2025 verantwortet Dieter Carls den Bereich „Institutioneller Vertrieb Sparkassen & Verbund“. Denis Friess übernahm im November 2025 die Umstrukturierung des Bereichs Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen und Versicherungen und wurde im April 2026 in die Geschäftsführung der Deka Investment für das institutionelle Geschäft berufen. Im Interview berichten sie über aktuelle Positionierung, Ziele und Vorteile für die Kunden. (Red.)



Was empfehlen Sie für einen zukunfts-sicheren Investmentprozess?

Denis Friess: Wichtig ist, die eigenen Strategien regelmäßig zu überprüfen, um Schwachstellen zu erkennen und sich auf Veränderungen im Kapitalmarkt vorzubereiten – ein Prozess, bei dem wir aktiv unterstützen.



Herr Carls, wie sichern Sie die Stabilität im Depot?

Dieter Carls: Entscheidend für die Stabilität ist die Vorbereitung auf verschiedene Zins- und Marktszenarien. Die Steuerung des Zinsrisikos steht im Zentrum der Ertrags- und Zukunftssicherung. Instrumente wie Szenarioanalysen

und der Deka-Treasury-Kompass helfen, Handlungsspielraum zu erweitern und Portfolios optimal auszurichten.



Welche Herausforderungen ergeben sich aus Kapitalmarktsicht für Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen und Versicherungen?

Denis Friess: Bei der Implementierung der strategischen Allokation stehen zahlreiche Optionen zur Verfügung. Der MSCI Welt ist stark auf den US-Markt und Technologiewerte konzentriert; Multi-Faktor-Strategien mit Fokus auf Low Risk, Qualität und Value diversifizieren das Portfolio und erhöhen die Resilienz. Im Segment der Unternehmensanleihen nutzt man Qualitätsfilter, um potenzielle Abwertungen frühzeitig zu erkennen. Solche Filter lassen sich effizient in Buy-and-Hold-Portfolios integrieren.



Was ist Ihr Fazit für die Sparkassen und Verbundunternehmen?

Dieter Carls: Wir richten unsere Angebote konsequent auf die Bedürfnisse von Sparkassen und Verbundunterneh-

terte Marktposition. Als langfristiger Partner werden wir unsere Unterstützung im Eigenanlagenmanagement

„Wichtig ist, die eigenen Strategien regelmäßig zu überprüfen.“

Denis Friess

men aus. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der Deka ermöglicht effizientes Risikomanagement, regulatorisch konforme Strategien und Zugang zu innovativen Lösungen – ideal für nachhaltiges Agieren im anspruchsvollen Marktumfeld. Instrumente wie der Deka-Treasury-Kompass unterstützen dabei, Ertrag-Risiko-Profile zu optimieren und regulatorische Anforderungen zu erfüllen. Die Kombination aus datenbasierter Transparenz, individueller Beratung und passenden Lösungen ist die Grundlage für eine zukunftsorien-

weiter intensivieren – angesichts Herausforderungen wie Demografie, Fachkräftemangel und zunehmender Komplexität.

Denis Friess: Die von Dieter Carls beschriebene Philosophie verfolgen wir genauso. Wir kämpfen für den Erfolg unserer Kunden – unser Ziel ist, im klassischen Asset Management wie auch bei innovativen, digitalen und nachhaltigen Kapitalmarktlösungen eine führende Rolle einzunehmen und unsere Position weiter auszubauen.
