

Festgeld statt Fonds: Anleger setzen auf Sicherheit

Ein Schweizer Vermittler setzt auf europäische Zinsen

ZURICH, ZURICH, SWITZERLAND, May 20, 2025 /EINPresswire.com/ -- Nach der Zinswende rückt Festgeld wieder in den Fokus vieler Anleger. Auch in der Schweiz entstehen neue Angebote – etwa bei der [Rockwell AG](#), die ihr Portfolio mit einer internen Festgeld-Offensive stark erweitert hat.

Festgeld galt lange als wenig attraktive Anlageform – sicher, aber zinsarm. Seit der Leitzinserhöhungen in Europa hat sich das Bild jedoch verändert. Viele Anleger kehren zurück zu festverzinslichen Konten mit planbarer Laufzeit und überschaubarem Risiko. Besonders gefragt: Laufzeiten zwischen sechs Monaten und zwei Jahren mit Zinsen, die deutlich über dem heimischen Niveau liegen.

Ein Großteil dieser Angebote kommt aus dem EU-Ausland. Banken in Spanien, Italien oder Portugal locken mit höheren Konditionen. Vermittelt werden sie zunehmend über digitale Plattformen, die Kunden einen einfachen Zugang zu diesen Angeboten ermöglichen – inklusive gesetzlicher EU-Einlagensicherung bis 100.000€ Euro pro Bank und Kunde.

[Rockwell](#) AG mit neuer Ausrichtung

Die Rockwell AG, ein Zürcher Unternehmen mit 25 Jahren Erfahrung in der unabhängigen Vermögensverwaltung, hat diesen Trend früh erkannt. Im Jahr 2022 startete das Unternehmen mit der Vermittlung von Festgeldprodukten europäischer Banken – zunächst als Ergänzung zur Vermögensverwaltung, inzwischen als eigenständiger Geschäftszweig.

Im Rahmen einer gezielten internen Festgeld-Offensive hat Rockwell sein Angebot deutlich ausgeweitet. Die Plattform des Unternehmens listet verschiedene europäische Banken, Laufzeiten und Zinssätze. Der Abschluss erfolgt vollständig digital, persönliche Beratung bleibt jedoch Teil des Modells.

Zudem nutzt Rockwell das durch das hohe Vermittlungsvolumen entstehende Verhandlungspotenzial gegenüber den Partnerbanken. Dieses Volumen ermöglicht es dem Unternehmen, für seine Kunden Konditionen auszuhandeln, die häufig attraktiver sind als die, die Einzelanleger direkt bei der Bank erhalten würden.

Unabhängigkeit durch einheitliche Provision

Ein zentrales Unterscheidungsmerkmal liegt im Vergütungsmodell: Die Mitarbeitenden der Rockwell AG erhalten eine feste Provision pro Kunde – unabhängig davon, welche Bank, welches Produkt oder welches Volumen vermittelt wird. Das soll laut Unternehmen die Beratung objektiv und bankenunabhängig halten.

Eine große deutschsprachige Verbraucherzentrale hatte zuletzt kritisiert, dass auf vielen Plattformen Produkte mit unterschiedlichen Provisionen angeboten werden – was die Unabhängigkeit der Beratung untergraben könne. Rockwell stellt sich mit seinem Modell bewusst gegen diese Praxis.

Sicherheitsdenken als Treiber

Der Markt bleibt in Bewegung. Ob sich Festgeld als langfristige Anlagealternative etabliert oder nur eine vorübergehende Reaktion auf volatile Märkte ist, wird sich zeigen. Klar ist: In einem unsicheren Finanzumfeld wächst die Nachfrage nach einfachen, transparenten und sicheren Produkten.

Mit ihrer Festgeld-Offensive hat die Rockwell AG ein neues Kapitel aufgeschlagen – und positioniert sich in einem Bereich, der lange Zeit wenig Beachtung fand, nun aber spürbar an Relevanz gewinnt.

Alexander Rieder

Rockwell Investments AG

+41 41 515 21 04

[email us here](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/814411834>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2025 Newsmatics Inc. All Right Reserved.