Notes from the Road November 2026

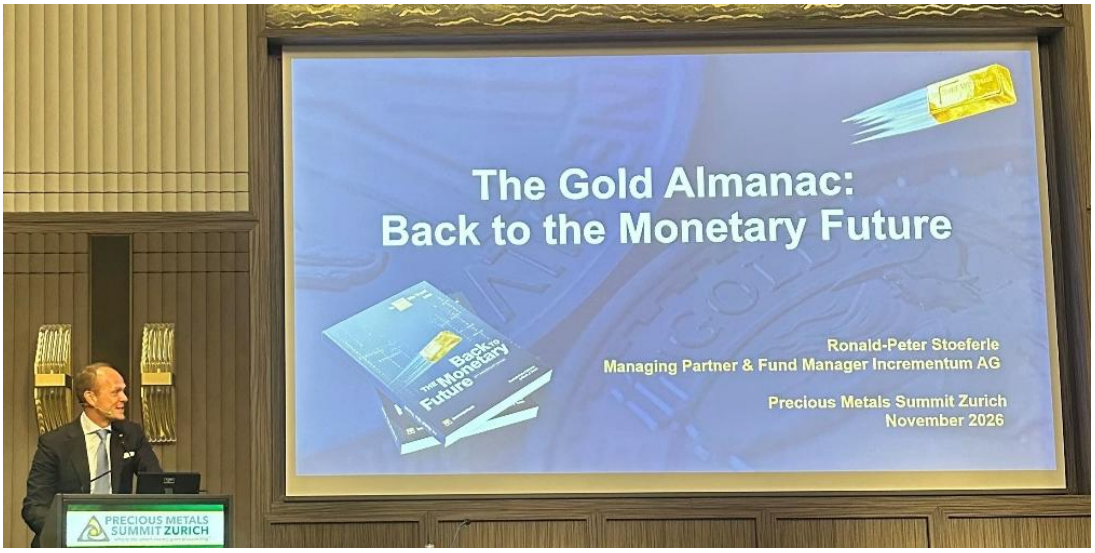
Takeaways vom Precious Metals Summit (Zürich) & Swiss Mining Institute (Zürich) – und was das für unsere Portfolios bedeutet

Sehr geehrte Investoren, liebe Freunde!

Ein Blick auf die Kurstafel erinnert derzeit an die Schlussszene von Hamlet: Am Ende liegt fast jeder am Boden. Gold, Silber, Kupfer, Minenaktien, Tech-Werte, Bitcoin – kaum ein Asset ist in den vergangenen Wochen ungeschoren davongekommen.

Im Folgenden möchte ich Ihnen einen kurzen Überblick über Stimmungslage und Erkenntnisse der beiden Mining-Konferenzen in Zürich geben: Beim Precious Metals Summit (9. bis 11. November) herrschte noch Aprilwetter. Eine Woche später beim Swiss Mining Institute im Dolder (18. und 19. November) klang es eher nach Wintereinbruch. Dazwischen lag ein veritabler Ausverkauf: In der Nacht auf den 20. November fiel Gold bis auf rund USD 3.503 je Unze, den tiefsten Stand seit 14 Monaten. Die Woche endete mit einem Minus von rund 9 %.

Am Montagabend (9. November) durfte ich am Precious Metals Summit die Keynote „The Gold Almanac: Back to the Monetary Future“ halten (Webcast). Beim Swiss Mining Institute im Dolder saß ich auf zwei hochkarätig besetzten Panels, unter anderem mit Tavi Costa, Frank Holmes, Willem Middelkoop und Mark Burridge. Dazu kamen One-on-One-Meetings mit 45 Unternehmen (siehe Appendix).



Zwei Konferenzen, zwei Stimmungen

Precious Metals Summit: Vier Jahreszeiten an einem Vormittag

Die Stimmung bei den Minern in einem Wort? Unmöglich! Ich bräuchte vier: Optimismus, Agonie, Unverständnis und Pessimismus. Der eine CEO präsentierte euphorisch seine Rekord-Cashflows, der nächste wirkte wie gelähmt. Zudem Unverständnis („Wir verdienen so viel Geld wie nie, warum bestraft uns der Markt?“) und zum Schluss Kopfschütteln und Kapitulation. Für

einen Contrarian ist das keine schlechte Nachricht. An Wendepunkten herrscht meist Kakophonie, nicht Gleichklang.

Swiss Mining Institute: Wintereinbruch im Dolder

Eine Woche später an der SMI-Konferenz war die Stimmung düster, phasenweise panisch – verständlich, wenn man nur auf die Kurse blickte. Wer allerdings genauer auf Bilanzen, Drill-Results und Projekte schaute, kam zu einem deutlich differenzierteren Bild.

Die zentrale Erkenntnis aus beiden Wochen in einem Satz: **Die Stimmung ist so schlecht, wie die Fundamentaldaten gut sind.** Viele Produzenten verdienen auch nach dem Preisrutsch gut, ihre Bilanzen sind solide wie lange nicht – verkauft wird trotzdem. Für uns ist das kein Grund zur Panik, sondern zur Vorbereitung.

Vier Erkenntnisse aus 45 One-on-One-Meetings

1. Jurisdiktion wird wieder zum wichtigsten Kriterium

Der Grundton war pessimistisch: schwächelnde Weltwirtschaft, hohe Verschuldung, geopolitische Spannungen. Am konkretesten wurde Thomas Kaplan. Jurisdiktionsrisiko müsse breiter gedacht werden: Es reiche nicht, die Sicherheit der Mine zu beurteilen, entscheidend sei die Stabilität von Region und Land. Steigen die Metallpreise, während Wirtschaft oder Stabilität bröckeln, können wertvolle Vorkommen selbst zum Ziel von Spannungen werden. Kaplan spricht damit natürlich auch ein wenig in eigener Sache, denn seine beiden größten Edelmetall-Beteiligungen liegen in den USA: NovaGold in Alaska und Sunshine Silver in Idaho.

2. Konsolidierung und M&A nehmen Fahrt auf

Die Produzenten verdienen weiterhin gut und suchen nach produzierenden Minen oder fortgeschrittenen Projekten, um ihre Pipeline zu verlängern. Parallel werden Eigentümerstrukturen vereinfacht: Partner werden ausgekauft, Projekte vollständig übernommen. Das erleichtert die Finanzierung und macht die Projekte als Übernahmeziel attraktiver. Gleichzeitig sind viele Explorer und Entwickler nach den Finanzierungsrunden der vergangenen Monate bis zum nächsten Meilenstein durchfinanziert.

3. Shareholder Value statt Wachstum um jeden Preis

Aktienrückkäufe und Dividenden waren in den Präsentationen der Produzenten allgegenwärtig. Die Lehre aus dem letzten Zyklus, als Rekordpreise in überteuerte Übernahmen und ausufernde Investitionsbudgets flossen, scheint gottseidank angekommen zu sein. Die eigentliche Probe kommt, wenn die Preise wieder steigen. Bis dahin gilt: Lieber ein Elfmeter, der sicher verwandelt wird, als ein Fallrückzieher, der im 2. Rang landet.

4. Bei den Juniors wird Qualität billiger

Wir haben eine Reihe von Junior-Minern mit hochwertigen, skalierbaren Entwicklungsprojekten getroffen. Weil die Bewertungen der Entwickler unter Druck stehen, wird der Zugang zu Unzen im Boden über börsennotierte Entwickler günstiger. Volatilität gehört zum Junior-Mining wie Luxemburgerli zu einem Besuch bei Sprüngli in Zürich. Wer über das kurzfristige Sentiment

hinausblickt, findet derzeit potenziell attraktive Einstiegsniveaus, vor allem bei Unternehmen mit starken Assets, fähigem Management und einem klaren Weg in die Produktion.

Die Marktlage: Ein toxischer Cocktail

Warum fallen Gold, Silber und vor allem die Minen so stark? Den *einen* Grund gibt es nicht. Mehrere Kräfte wirken gleichzeitig und verstärken sich: Die Fed ist das Feuer, die Zwangsverkäufe sind der Brandbeschleuniger.

Das Feuer: Zinsen und Dollar. Die Fed hat im September erstmals seit 2023 die Zinsen erhöht, auf 3,75–4,00 %. Nach dem heißen Oktober-CPI preist der Markt für den 9. Dezember eine weitere Erhöhung mit rund 96 % Wahrscheinlichkeit ein. Auch für Jänner gilt ein weiterer Schritt als wahrscheinlicher als keiner. Die Realzinsen stehen auf Mehrjahreshoch, der Dollar-Index erreichte Mitte November mit 103,4 den höchsten Stand seit fast 20 Monaten. Für ein zinsloses Asset ist das Gegenwind in Orkanstärke.

Der Brandbeschleuniger: Liquidität. Nach dem Ausverkauf bei Tech-Werten kamen Margin Calls, gehebelte Fonds mussten Risiko abbauen, Trendfolger verkauften mechanisch nach. Verkauft wird dann nicht, was man verkaufen will, sondern was man verkaufen kann. Gold ist das liquideste Asset im Depot und wird als Erstes ausgewechselt. Dazu kommen das saisonale Tax-Loss-Selling in Nordamerika und ein Rekord-IPO, der Liquidität angesaugt haben dürfte.

Konjunktur und China. Die Sorgen um die Weltwirtschaft nehmen zu. Kupfer notiert unter der 200-Tage-Linie, und der chinesische Leitindex CSI 300 ist in einen veritablen Bärenmarkt gerutscht. Zudem scheint es, als würde eine (US)Rezession langsam diskutiert und eingepreist werden.

Seit dem Allzeithoch von USD 5.594,82 am 29. Jänner hat Gold bis zum Tief vom 20. November rund 37 % verloren. Das ist mehr als in den großen Korrekturen des Bullenmarktes 2001–2011 (2006 rund –22 %, 2008 rund –30 %), folgt aber auch auf ein Blow-off-Jahr 2025 mit +64 %. Bemerkenswert ist das Muster von 2006: Damals stabilisierte sich Gold rund um die letzte Zinserhöhung des Zyklus, und die Korrektur entpuppte sich als Reset innerhalb des säkularen Bullenmarktes.

Und das Wichtigste: **Verkauft wird auf Papier und im Westen, gekauft wird physisch und im Osten.** Die Zentralbanken haben im dritten Quartal 321 Tonnen Gold gekauft, seit Jahresbeginn 675 Tonnen. Chinesische Privatanleger fliehen aus Aktien in Barren und Münzen. Unsere Kurzformel: Der Westen bestimmt die Richtung, der Osten den Boden.

Die Fundamentaldaten: Besser als der Kurs

Der wesentliche Unterschied zu früheren Rohstoffkrisen liegt in der wirtschaftlichen Verfassung vieler Produzenten. Die hohen Goldpreise der vergangenen Quartale haben ihre Ertragskraft erheblich verbessert.

Margen unter Druck, aber mit Polster

Steigende Kosten treffen auf fallende Preise. Die durchschnittlichen All-in Sustaining Costs (AISC) der Branche erreichten im zweiten Quartal mit USD 1.930 je Unze einen Rekord, ein Plus von 22 % gegenüber dem Vorjahr. Beim Goldpreis von rund USD 3.630 (23. November) bleiben dem Durchschnittsproduzenten trotzdem etwa USD 1.700 je Unze, fast die Hälfte des Verkaufspreises. Zur Einordnung: Vor fünf Jahren lag der Goldpreis selbst bei rund USD 1.800. Gegenüber dem zweiten Quartal ist die Marge allerdings um gut ein Drittel geschrumpft, der

operative Hebel wirkt eben auch nach unten. Etwas Entlastung kommt vom Ölpreis, der von rund USD 100 auf gut USD 80 gefallen ist.

Starke Cashflows, solide Bilanzen

Wie stark sich das Bild gewandelt hat, zeigen die Zahlen aus dem In Gold We Trust-Report 2026: Die Free-Cashflow-Marge des GDX-Aggregats stieg vom ersten Quartal 2023 bis zum ersten Quartal 2026 von 4,2 % auf 24,5 %. Der Gewinn je Aktie vervierfachte sich annähernd von USD 1,05 auf 4,63, während das Kurs-Gewinn-Verhältnis von 30,8 auf 19,8 fiel. Viele Produzenten haben damit Schulden abgebaut und ihre Liquidität gestärkt. Anders als in früheren Zyklen sind sie heute kaum auf kurzfristige Kapitalmarktfinanzierungen angewiesen. Das macht sie widerstandsfähiger und, wenn die Entwickler unter Druck geraten, zu Käufern statt Verkäufern.

Die Produzenten halten, die Juniors leiden

Historisch fallen Goldaktien in Goldkorrekturen deutlich stärker als das Metall. Diesmal fielen die Senior-Produzenten seit dem Jänner-Hoch nahezu im Gleichschritt mit Gold. Für uns ein Indiz dafür, dass die Margen tragen. Ganz anders bei den Junioren, bei denen sich der Schaden in den letzten Wochen konzentriert hat. Sie trifft es doppelt: Sie hängen am Kapitalmarkt, und ihre Bewertungen am Barwert künftiger Cashflows, der bei steigenden Zinsen und sinkenden Preisannahmen von zwei Seiten unter Druck kommt.

Was bedeutet das für unsere Positionierung im Active Gold Fund?

Für unsere Portfolios und insbesondere den Incrementum Active Gold Fund ziehen wir drei Schlüsse:

1. Kern halten, Preis überdenken – nicht die These. Die strukturellen Treiber des Bullenmarktes sind intakt: Die Zentralbanken kaufen weiter, und das US-Defizit lag im Oktober bei USD 404 Mrd., ein Rekord für diesen Monat. Jede Zinserhöhung erhöht vor allem die Zinsrechnung Washingtons, der Spielraum der Fed ist begrenzt. Fällt Gold, weil die These kaputt ist, muss man das Investment überdenken. Fällt es, weil jemand dringend Cash braucht, nur den Preis.

2. Weiterhin Catenaccio statt Angriffs-Fußball. Das Incrementum Active Aurum-Signal steht seit 20. März auf „defensiv“. Im defensiven Modus peilen wir ein Beta zu Gold von rund 0,6 an, im neutralen rund 1 und im offensiven rund 1,4 – Zielgrößen, keine Garantien. Sobald das Signal dreht, werden wir Sie selbstverständlich informieren.

3. Einkaufsliste statt Wunschzettel. Aus den Gesprächen in Zürich haben wir eine aktualisierte Watchlist mit Qualitätstiteln erstellt: solide Jurisdiktion, saubere Bilanz, klarer Weg in die Produktion. Wir müssen nicht den Boden erwischen, wir müssen nur vorbereitet sein, wenn er da ist.

Performance und Positionierung im Incrementum Active Gold Fund

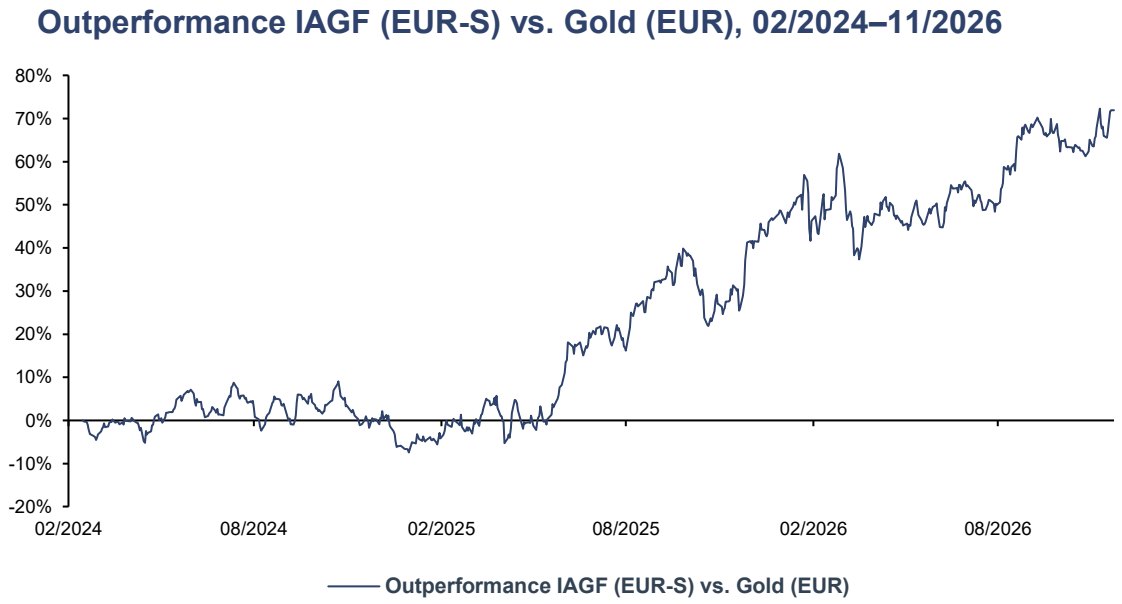
Performance 2026 YTD (per 24.11.)	
Gold, in USD	-17,63 %
Gold, in EUR	-11,71 %
GDX (Senior-Miner), in USD	-16,79 %
GDXJ (Junior-Miner), in USD	-26,02 %
Incrementum Active Gold Fund (EUR-S)	+0,13 %

Seit Jahresbeginn liegt Gold in US-Dollar rund 17 % im Minus. In Euro fällt der Rückgang deutlich geringer aus, weil auch der Euro gegenüber dem Dollar nachgegeben hat. Bei den Minenaktien war der Rückschlag deutlich heftiger, vor allem bei den Junior-Minern. Auf Schlusskursbasis in USD lag der GDX per 24. November 38,4 % unter seinem Hoch vom 27. Februar 2026, der GDXJ sogar 46,1 % unter seinem Hoch von USD 156,19 vom selben Tag.

Ganz anders sieht das Bild beim Incrementum Active Gold Fund aus. Seit Jahresbeginn liegt der Fonds per 24. November mit 0,13 % (EUR-S) im Plus, während Gold in Euro 11,71 % verloren hatte. Auch der Drawdown vom Hoch fiel mit –18,74 % deutlich geringer aus als bei Gold in Euro (–28,76 %). **Seit Auflage liegt der Fonds um 72,09 % vor Gold, bei einem Beta zu Gold von 0,83.**

Genau dafür wurde das Incrementum Active Aurum-Signal gebaut. Es soll nicht jede Rally voll mitnehmen, sondern verhindern, dass man in Phasen wie dieser mit vollem Risiko auf dem Platz steht. Getreu dem Motto „*Offense wins games, but defense wins championships*!“.

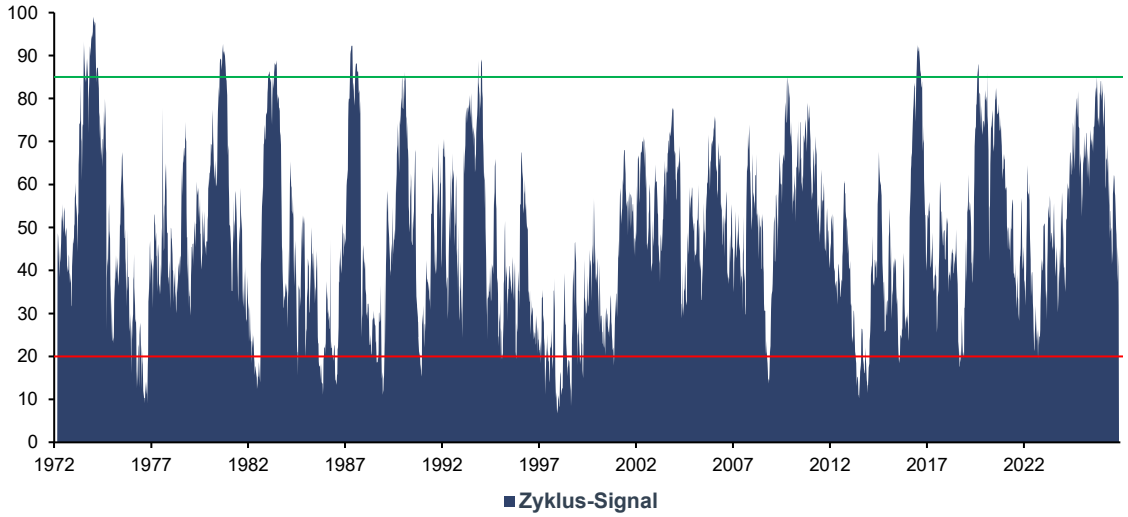
Mehr zum Fonds



Quelle: LSEG, Incrementum AG

Unser Incrementum Active Aurum-Signal steht weiterhin auf defensiv. Es setzt sich aus dem Zyklus-Signal und dem Fundamental-Signal zusammen, die seit 20. März 2026 beide nach unten zeigen. Das Zyklus-Signal aggregiert fünf antizyklische Sub-Signale: Hohe Werte zeigen überhitzte Marktphasen an, niedrige Werte ausverkaufte. Mit aktuell 31,83 Punkten liegt es noch rund 12 Punkte über der Schwelle von 20. Fällt es auf diese Marke, löst es ein Kaufsignal aus und das Gesamtsignal wechselt auf neutral. Setzt sich der Abwärtstrend fort, könnte dieser Punkt bereits in den kommenden Wochen erreicht werden. **In diesem Fall würde aus der selektiven Suche nach einzelnen Kaufgelegenheiten ein breiterer Wiedereinstieg.**

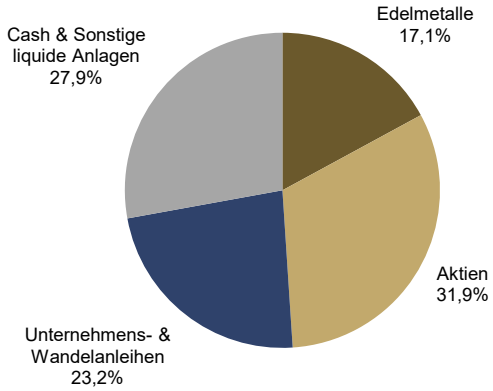
Zyklus-Signal, 01/1972–11/2026



Quelle: LSEG, Incrementum AG

Bis dahin gilt: Wir bleiben defensiv und nutzen die hohen Volatilitäten. Diese Einstufung setzen wir mit einer aktiven Optionsstrategie um, die das Portfolio sowohl nach oben als auch nach unten asymmetrisch ausrichtet. Per 24. November verteilt sich das Fondsvermögen delta-adjustiert wie folgt: 31,9 % Aktien, 23,2 % Unternehmens- und Wandelanleihen, 17,1 % Edelmetalle sowie 27,9 % Cash und sonstige liquide Anlagen. Das Minen-Exposure setzt sich aus Kassapositionen sowie Long-Puts, Long-Calls und Short-Puts zusammen. Die Long-Put-Optionen hatten wir in den letzten Wochen sukzessive aufgebaut, und in den vergangenen Tagen konnten wir den Großteil davon schrittweise in die fallenden Preise abgeben und Gewinne mitnehmen. Am Freitag nutzten wir zudem die hohen Volatilitäten, um Puts zu schreiben. Mit der hohen Cashquote halten wir uns die nötige Flexibilität offen und machen uns nun langsam wieder auf die Suche nach attraktiven Kaufmöglichkeiten auf Einzeltitelebene.

Asset-Allokation (Anlageklassen)*



Quelle: Incrementum AG
*Delta-adjustiert

Top 10-Aktienpositionen*	
Agnico Eagle Mines Limited	2,29%
Newmont Corporation	2,21%
Royal Gold, Inc.	2,17%
Allied Gold Corporation	2,03%
Franco-Nevada Corporation	1,89%
Lundin Gold Inc.	1,84%
Wheaton Precious Metals Corp.	1,76%
Mineros S.A.	1,65%
Alamos Gold Inc.	1,64%
Luca Mining Corp	1,57%

Was wir als Nächstes genau beobachten

1. Fed-Meeting im Dezember? Am 8./9. Dezember tagt die Fed, die November-Inflationsdaten kommen erst am 10. Dezember. Die Fed tritt also gewissermaßen mit verbundenen Augen zum Elfmeter an. Wird es, wie 2006, die letzte Erhöhung des Zyklus?

2. Tax-Loss-Season: Es läuft in der Regel bis Mitte/Ende Dezember aus. Im vergangenen Jahrzehnt waren Dezember und Jänner im Schnitt die zwei besten Goldmonate des Jahres, und im Jänner bekommen viele Fonds frische Risikobudgets.

3. Wer kauft im Ausverkauf zu? Die Produzenten haben Cash und Margen. Nutzen sie die Schwäche der Entwickler für Übernahmen, oder bleiben sie bei Rückkäufen?

4. Bestimmt der Osten weiter den Boden? Wir beobachten die Käufe der Zentralbanken, insbesondere der chinesischen Notenbank, die physische Nachfrage in Asien, die ETF-Flüsse und die Positionierung an der COMEX.

Unser Winterfahrplan

Auch in den kommenden Wochen sind wir viel unterwegs:

• **Mines and Money @ Resourcing Tomorrow, London (1. bis 3. Dezember):** Panel und Präsentation

• **FONDS professionell KONGRESS, Mannheim (27. und 28. Jänner 2027)**

Sie möchten uns vor Ort treffen? Kommen Sie gerne auf uns zu!

Ihr Ansprechpartner:

Thomas Billen
Head of Sales & Relationship Management
Mobil: +49 176 24024825
E-Mail: tb@incrementum.li

Schlusswort

Zurück zu Hamlet. Kurz vor dem Finale sagt der Prinz zu Horatio jenen Satz, der mir in Zürich nicht aus dem Kopf ging: *„Bereit sein ist alles.“*

Was wir beeinflussen können, ist unsere Vorbereitung. Wir halten es weiter mit unserer Devise: Disziplin fürs Quartal, Überzeugung fürs Jahrzehnt. Und wenn das Signal dreht, dürfen die Flügelstürmer wieder aufs Feld.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre anhaltende Unterstützung! Sollten Sie Fragen haben, zögern Sie nicht, uns jederzeit zu kontaktieren!

Herzliche Grüsse,

Ronald-Peter Stoeferle und Mark J. Valek



Appendix

Getroffene Unternehmen – Precious Metals Summit (Zürich) & Swiss Mining Institute (Zürich), November 2026

1. Abitibi Metals Corp. (CSE: AMQ)
2. Alaska Silver Corp. (TSXV: WAM)
3. Aldebaran Resources Inc. (TSXV: ALDE)
4. Americas Gold and Silver Corporation (TSX: USA)
5. AngloGold Ashanti plc (NYSE: AU, JSE: ANG)
6. Argenta Silver Corp. (TSXV: AGAG)
7. AuMEGA Metals Ltd. (ASX: AAM, TSXV: AUM)
8. Aura Minerals Inc. (Nasdaq: AUGO)
9. Aya Gold & Silver Inc. (TSX/Nasdaq: AYA)
10. Banyan Gold Corp. (TSXV: BYN)
11. Blue Moon Metals Inc. (TSXV: MOON, Nasdaq: BMM)
12. BP Silver Corp. (TSXV: BPAG)
13. Capitan Silver Corp. (TSXV: CAPT)
14. Cerro de Pasco Resources Inc. (TSXV: CDPR)
15. Contango Silver & Gold Inc. (NYSE American/TSX: CTGO)
16. Endeavour Silver Corp. (NYSE: EXK, TSX: EDR)
17. Equinox Gold Corp. (TSX/NYSE American: EQX)
18. Fireweed Metals Corp. (TSXV: FWZ)
19. Freegold Limited (TSX: FVL)
20. GFG Resources Inc. (TSXV: GFG)
21. GoGold Resources Inc. (TSX: GGD)
22. Goldgroup Mining Inc. (TSXV: GGA)
23. GoldQuest Mining Corp. (TSXV: GQC)
24. i-80 Gold Corp. (TSX: IAU, NYSE American: IAUX)
25. Juggernaut Exploration Ltd. (TSXV: JUGR)
26. Kenorland Minerals Ltd. (TSXV: KLD)
27. Liberty Gold Corp. (TSX: LGD)
28. Meridian Mining plc (TSX: MNO)
29. Mineros S.A. (TSX: MSA)
30. Mithril Silver and Gold Limited (ASX: MTH, TSXV: MSG)
31. New Found Gold Corp. (TSX/NYSE American: NFGC)
32. Nordic Resources Limited (ASX: NNL)
33. Northisle Copper and Gold Inc. (TSXV: NCX)
34. NOVAGOLD Resources Inc. (TSX/NYSE American: NG)
35. Roxmore Resources Inc. (TSX: RM)
36. Rua Gold Inc. (TSXV: RUA)
37. Santacruz Silver Mining Ltd. (TSXV: SCZ)
38. Selkirk Copper Mines Inc. (TSXV: SCMI)
39. Skeena Gold + Silver Ltd. (TSX/NYSE: SKE)
40. St Barbara Limited (ASX: SBM)
41. Tectonic Metals Inc. (TSXV: TECT)
42. Vior Gold Corporation Inc. (TSXV: VIO)
43. Vizsla Silver Corp. (TSX/NYSE: VZLA)
44. Wesdome Gold Mines Ltd. (TSX: WDO)
45. Zodiac Gold Inc. (TSXV: ZAU)

Kontakt

Incrementum AG
Im alten Riet 153
9494 – Schaan/Liechtenstein
www.incrementum.li
Email: contact@incrementum.li

Disclaimer

Dieses Marketingmaterial wurde von der Incrementum AG mit der höchstmöglichen Sorgfalt, nach bestem Wissen und nach den Grundsätzen von Treu und Glauben erstellt. Das in diesem Marketingmaterial erwähnte Produkt ist in Liechtenstein domiziliert und dieses Marketingmaterial wird von der Incrementum AG, Im alten Riet 153, 9494 Schaan, Liechtenstein, herausgegeben.

Alle veröffentlichten Angaben stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar, sondern geben lediglich eine zusammenfassende Kurzdarstellung wesentlicher Merkmale des Fonds und begründen somit weder eine Aufforderung noch ein Angebot zur Zeichnung von Anteilen.

Dieses Marketingmaterial sollte im Zusammenhang mit den konstituierenden Dokumenten und dem Basisinformationsblatt (PRIIP-KID) gelesen werden. Der Erwerb von Anteilen des Fonds erfolgt auf der Basis der konstituierenden Dokumente und des PRIIP-KID sowie des letzten Jahresberichtes und, sofern bereits veröffentlicht, des darauf folgenden Halbjahresberichtes. Gültigkeit haben nur die Informationen, die in den oben genannten Dokumenten enthalten sind. Die oben genannten Dokumente sind kostenlos auf einem dauerhaften Datenträger bei der Verwaltungsgesellschaft, der Verwahrstelle, bei den Zahlstellen und bei allen Vertretern und Vertriebsstellen im In- und Ausland sowie auf der Web-Seite des LAFV Liechtensteinischer Anlagefondsverband unter www.lafv.li erhältlich. Auf Wunsch des Anlegers werden ihm die genannten Dokumente ebenfalls in Papierform kostenlos zur Verfügung gestellt. Weitere Informationen zum Fonds sind im Internet unter www.ifm.li und bei der IFM Independent Fund Management AG, Landstrasse 30, FL-9494 Schaan, innerhalb der Geschäftszeiten erhältlich. Für Anleger in Deutschland sind diese Unterlagen bei der Einrichtung in Deutschland, IFM Independent Fund Management AG Landstrasse 30, FL- 9494 Schaan erhältlich.

Die historische Wertentwicklung eines Anteils ist keine Garantie für die laufende und zukünftige Performance. Der Wert eines Anteils kann jederzeit steigen oder fallen. Für das Erreichen des angestrebten Anlageziels des Fonds kann keine Gewähr übernommen werden.

In der in diesem Marketingmaterial gezeigten Wertentwicklung werden die bei der Ausgabe und Rücknahme anfallenden Kommissionen und Gebühren nicht berücksichtigt. Individuelle Kosten wie beispielsweise Gebühren, Provisionen und andere Entgelte sind in der Darstellung nicht berücksichtigt und würden sich bei der Berücksichtigung negativ auf die Wertentwicklung auswirken. Eine Haftung für die in diesem Marketingmaterial enthaltenen Fehler oder Auslassungen wird nicht übernommen. Potenzielle Anleger sollten sich über mögliche steuerliche Konsequenzen, die rechtlichen Voraussetzungen und mögliche Devisenbeschränkungen oder –kontrollvorschriften informieren, die in den Ländern ihrer Staatsangehörigkeit, ihres Wohnsitzes oder ihres Aufenthaltsortes gelten und die bedeutsam für die Zeichnung, das Halten, den Umtausch, die Rücknahme oder die Veräusserung von Anteilen sein können. Weitere steuerliche Erwägungen sind in den konstituierenden Dokumenten erläutert. Die Fondsanteile dürfen nur in solchen Rechtsordnungen zum Kauf angeboten oder verkauft werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist. Die Anteile wurden insbesondere in den Vereinigten Staaten von Amerika (USA) nicht gemäss dem United States Securities Act von 1933 registriert und können daher weder in den USA, noch an US-Bürger angeboten oder verkauft werden.

Dieses Dokument und die in ihm enthaltenen Informationen dürfen nicht in den USA verbreitet werden. Die Verbreitung und Veröffentlichung dieses Dokumentes sowie das Angebot oder ein Verkauf der Anteile können auch in anderen Rechtsordnungen Beschränkungen unterworfen sein.

Dieses Marketingmaterial dient lediglich Informationszwecken und ist für die ausschliessliche Verwendung durch den Empfänger bestimmt. Dieses Marketingmaterial darf ohne schriftliche Erlaubnis der Incrementum AG weder ganz noch teilweise kopiert, vervielfältigt oder weiterverteilt werden. Die publizierten Informationen begründen weder eine Aufforderung noch ein Angebot oder eine Empfehlung zur Zeichnung von Anteilen.

Die diesem Finanzprodukt zugrunde liegenden Investitionen berücksichtigen nicht die EU-Kriterien für ökologisch nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten.

Copyright: 2026 Incrementum AG. All rights reserved.