

NEWS DIGEST

Top Story – Seite 1

Marktstudie
Absolute-Return-Fonds in Deutschland erreichen neues Rekordvolumen.

Institutionelles Asset Management – Seiten 2 und 3
Interview

Berenberg Aktien-Strategie Deutschland: Neuer Fonds, bewährtes Konzept.

Bouwfonds erwirbt 17 Parkhäuser für Spezial-AIF.

Schroders schließt Adveq-Übernahme ab.

KGAL meldet erstes Closing des „APF 3“.

Marktstimmung
BVK: Geschäftsklima im deutschen **Beteiligungsmarkt** klettert weiter.

Karriere
Neue Aufgaben für **Vincent Chaigneau, Frank Hagenstein** und **Marcel Uhlmann**.

Pension Invest – Seiten 4 und 5
Betriebliche Altersversorgung
Die **bAV** als „neues“ Trendthema des Personalmanagements.

Das **Betriebsrentenstärkungs-**

gesetz als Chance und Herausforderung für die Betriebsrente.

Regulierung
Europäische Bestrebungen zur Förderung der Altersvorsorge - Was steckt hinter „PEPP“ und „DC Framework“?

Immobilien – Seite 6
Kommentar
Marktaktivität bei **offenen Immobilien-Publikumsfonds** nimmt zu.

Deutsche Gewerbeimmobilien bei asiatischen Investoren gefragt.

Union Investment steigt in das

Wachstumssegment Micro Living ein.

Alternative Assets – Seite 7
Kreditverbriefungen
Die **Win-Win-Win-Situation**.

Private Equity
Deutschland und Schweiz erhöhen Anziehungskraft für **Private-Equity-Investoren**.

Auf den Punkt – Seite 8
Reeta Holmes, Mitinhaberin und CEO von **Silverfern**, im Gespräch mit **EXXECNEWS INSTITUTIONAL** über den Mehrwert in der Zusammenarbeit mit institutionellen Investoren.

TOP STORY

Marktstudie

Absolute-Return-Fonds in Deutschland erreichen neues Rekordvolumen

In den ersten sechs Monaten 2017 stieg das Volumen der in Deutschland zugelassenen Absolute-Return- und alternativen UCITS-konformen Fonds um 13 Prozent. Das entspricht einem neuen Höchststand von knapp 228 Milliarden Euro. Besonders gefragt waren hedgefonds-ähnliche Anlagestrategien wie Credit-Strategien oder alternative Multi-Strategie-Fonds. Dies ergab die halbjährlich von Lupus alpha durchgeführte Absolute-Return-Studie. Basis der Erhebung sind dabei die Daten des Fondsanalysehauses Thomson Reuters Lipper.

Die analysierten Fondsgattungen haben sich zum Ziel gesetzt, möglichst unabhängig vom Marktumfeld langfristig positive Renditen zu erwirtschaften. Die Performance der 656 untersuchten Fonds konnte in den ersten sechs Monaten 2017 mit im Durchschnitt minus 0,58 Prozent nicht überzeugen. Die Gründe für die kurzfristige Entwicklung sind vielfältig: Wäh-

rungsdenominierte Strategien wiesen aufgrund der Euro-Stärke negative Ergebnisse auf. Dies betraf sowohl Absolute-Return-Fonds wie auch Long-/Short-Aktien-Strategien, die außerhalb des Euro-Raums anlegen. Auch Managed-Futures- und Global-Macro-Fonds taten sich in einem Umfeld stärkerer Währungsschwankungen und volatiler Anleihenrenditen schwer. Über fünf Jahre konnten die unterschiedlichen Absolute-Return-Konzepte ihr Produktversprechen hingegen einlösen. So erzielten 87 Prozent aller untersuchten Fonds in diesem Zeitraum eine absolut positive Rendite bei einer durchschnittlichen Wertentwicklung von drei Prozent pro Jahr. Damit übertrafen sie die Wertentwicklung liquider Hedgefonds, die gemessen am HFRX Index bei 1,91 Prozent lag.

Ralf Lochmüller, Gründungspartner und Sprecher von Lupus alpha, kommentiert: „Die Ergebnisse der aktuellen Absolute-Return-Studie zeigen, dass trotz der kurzfristi-

gen Halbjahresbilanz das Interesse der Anleger an alternativen Anlagestrategien unverändert hoch ist. Dies zeigt eindrücklich der erneut



Ralf Lochmüller

erreichte Höchststand von 228 Milliarden Euro verwaltetem Vermögen in Deutschland. Grundsätzlich haben alle Absolute-Return-Konzepte zwei Gemeinsamkeiten: asymmetrische Strukturen und das Ziel, stabile und absolut positive Renditen über einen Marktzyklus zu erreichen. Theoretisch gibt es für jede Marktphase und künftige Entwicklung das passende Produkt. Besonders

über mehrere Marktzyklen hinweg kann die Allokation in alternativen Strategien durchaus Mehrwert liefern: Absolute-Return-Strategien reduzieren die Effekte heftiger Kursschwankungen, diversifizieren das Portfolio und liefern stabile nachhaltige Erträge. Dies zeigen die Langzeitergebnisse im Fünfjahresvergleich. So lieferten 86 Prozent der untersuchten Fonds eine positive Sharpe Ratio. Dennoch, die kurzfristige Halbjahresbilanz war 2017 sicherlich etwas enttäuschend. Unsere aktuelle Absolute-Return-Studie zeigt aber auch: Absolute Return ist nicht gleich Absolute Return. Es gibt eine Vielzahl sehr unterschiedlicher Strategien, Tendenz steigend. Diese Heterogenität des Universums macht die Auswahl für den Anleger nicht leicht. Dabei gibt es nicht nur große Unterschiede zwischen den verschiedenen Absolute-Return-Strategien, auch die Leistung einzelner Portfolio-Manager schwankt stark. Daher kommt es vor allem auf die Auswahl des jeweiligen Asset Managers an.“ (TS/JPW) ♦ www.lupusalpha.de

BVI ASSET MANAGEMENT KONFERENZ

Brexit, Schulden, Niedrigzins und Wahlkampf in Deutschland - den Bürgern der Europäischen Union gehen die Themen nicht aus.

Welche Implikationen diese Gemengelage für die Fondsbranche hat, vor welchen globalen Herausforderungen sie steht und wie ihre Antworten darauf aussehen können, erfahren Sie auf der nächsten BVI Asset Management Konferenz nur vier Tage nach der Bundestagswahl.

Melden Sie sich an!

Donnerstag, 28. September 2017
Gesellschaftshaus im Palmgarten
60325 Frankfurt

KEYNOTE-SPEAKER 2017:

Jonathan Hill,
ehemaliger EU-Kommissar

www.bvi.de

BVI

Interview

Berenberg Aktien-Strategie Deutschland: Neuer Fonds, bewährtes Konzept

Henning Gebhardt ist seit Anfang des Jahres Leiter Wealth and Asset Management bei Deutschlands ältester Privatbank. Mit dem „Berenberg Aktien-Strategie Deutschland“ will „Mr. Aktie“ den neuen Flaggschiff-Fonds bei Berenberg aufbauen.

EXXECNEWS INSTITUTIONAL: Der Fonds ähnelt dem DWS-Produkt, das Sie über viele Jahre mit großem Erfolg gemanagt haben. Wie sieht Ihre Strategie aus, um sich gegen diesen und andere Aktienfonds durchsetzen zu können?

Gebhardt: Ich bleibe meiner Linie treu und führe die erfolgreiche All-Cap-Strategie mit Fokus auf Wachstumstitel fort. Wir investieren vorwiegend in deutsche Standardwerte; Nebenwerte können flexibel beigemischt werden. Für institutionelle Investoren haben wir außerdem eine zusätzliche Anteilklasse aufgelegt.

Was unterscheidet den Fonds von anderen?

Gebhardt: Basis für die erfolgreiche Investmentphilosophie, die wir jetzt anwenden, sind zum Beispiel ein hoher Anteil an Nebenwerten und eine klare Über- oder Untergewichtung bei den größeren Titeln. Außerdem verfolge ich einen opportunistischen Ansatz: Der Fokus liegt auf Wachstumswerten, in bestimmten Marktphasen mische ich aber durchaus auch Substanzwerte bei. Auch das Investmentlevel kann flexibel gesteuert werden.

Wie ist der Fonds aufgestellt?

Gebhardt: Branchenseitig setze ich



Henning Gebhardt

auf Industrietitel, Informationstechnologie, Konsum- und Gebrauchsgüter und auf Gesundheitswerte. Vor allem in diesen Sektoren lassen sich interessante „Hidden Champions“ mit sehr guten strukturellen Wachstumschancen finden. Potenzial sehe ich da zum Beispiel bei der voranschreitenden Vernetzung zwischen industrieller Produktion und moderner Informations- und Kommunikationstechnik. Die Grundlage dafür bieten digital vernetzte Systeme – gerade hier haben einige kleinere deutsche Unternehmen interessante Lösungsansätze

Auf was achten Sie bei der Aktienausswahl?

Gebhardt: Mein erster Blick fällt meist auf das Branchenumfeld und die Wettbewerbsposition, die das Unternehmen einnimmt. Dabei achte ich auf Antriebsfaktoren, wie zum Beispiel Nachfrage, Industriedynamik und Marktpotenzial. Unternehmensseitig prüfe ich Markteintrittsbarrieren und Marktanteil sowie Preissetzungsmacht. Grundlegende Basis für potenzielle Kandidaten ist

das finanzielle Gerüst des Unternehmens. Solide Bilanzen, nachhaltige Cashflows und zukünftige Investitionsideen sind wichtige Kriterien. In Gesprächen mit dem Management prüfe ich, inwieweit eine angekündigte Strategie umgesetzt wird und wie sich die Anreiz- und Eigentümerstruktur gestaltet.

Warum deutsche Aktien? Ist der DAX nicht schon zu weit gelaufen?

Gebhardt: Deutschland befindet sich wirtschaftlich in sehr guter Verfassung. Die Aufwärtsbewegung, die wir in der letzten Zeit besonders beim DAX beobachten können, hat einen ganz fundamentalen Grund: Die Gewinne der Firmen entwickeln sich gut. Das ist eine solide Basis für weitere Kurszuwächse. Der deutsche Markt kann innerhalb des europäischen Anlageuniversums weiterhin eine überdurchschnittliche Wertentwicklung aufweisen – die Binnenkonjunktur in Deutschland entwickelt sich stabil, da die relevanten makroökonomischen Daten und Stimmungsindikatoren sehr gut bleiben und weiter steigen. Kleinere Korrekturen schaden da nicht. Probleme könnten sich meiner Meinung nach nur dann ergeben, wenn es zu einem schnellen Zinsanstieg kommen würde, wovon wir aktuell aber nicht ausgehen.

Sie sind gleichzeitig Leiter des Wealth and Asset Management. Bleibt da noch Zeit für Fondsmangement?

Gebhardt: Wäre ich auf mich alleine gestellt, wäre das sicher so nicht umsetzbar. Wichtig ist ein Team

mit erfahrenen Fondsmanagern und kontinuierlichen Gesprächen zwischen den einzelnen Analysten. Mit Andreas Strobl, der unseren Mittelstandsfonds managt, pflege ich bereits einen intensiven Austausch. Ab Oktober werden Matthias Born und Peter Kraus unser Team weiter verstärken. Beide bringen tiefes Expertenwissen vor allem bei deutschen Aktien und im Nebenwertebereich mit. Insgesamt sind wir dann ein Team von elf Leuten, die sich mit Aktien auseinandersetzen. Auch die Erfahrung hilft natürlich.

Welche Investmentphilosophie verfolgen Sie zukünftig mit Ihrem Aktien-Team?

Gebhardt: Wir fokussieren uns auf aussichtsreiche Qualitätsunternehmen mit überdurchschnittlichen strukturellen Wachstumsaussichten. Dabei schauen wir nicht auf Kriterien wie Börsenwert oder Indexzugehörigkeit, sondern auf Branchen beziehungsweise Einzelwerte, die sich langfristig besser als der breite Markt entwickeln können. Fundamentale Aktienanalyse, ein langfristiger Investmenthorizont, ein stringenter und transparenter Investmentprozess und Nachhaltigkeitsanalyse sind die Grundpfeiler unserer Philosophie. ♦

Das ist Berenberg:

Die Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG (Berenberg) ist eine 1590 gegründete Privatbank mit Sitz in Hamburg. Sie ist in den Geschäftsfeldern Private Banking, Investment Banking, Asset Management und Corporate Banking tätig. www.berenberg.de

Wer anderen
voraus sein will,
darf nicht in ihren
Spuren gehen.



Innovative Strategien erfordern Entschlossenheit: Die eigentümergeführte, unabhängige Asset Management-Gesellschaft Lupus alpha steht seit mehr als 15 Jahren für zukunftsweisende spezialisierte Investmentlösungen. Als einer der Pioniere für europäische Nebenwerte hat sich Lupus alpha heute gleichzeitig zu einem führenden Anbieter von liquiden alternativen Investmentstrategien entwickelt. Mehr als 60 Mitarbeiter, davon 30 Spezialisten im Portfolio-Management, engagieren sich für einen optimalen Service und eine überdurchschnittliche Performance. Folgen Sie uns auf neuen Wegen im Asset Management: www.lupusalpha.de

THE ALPHA WAY TO INVEST

Lupus alpha

Bouwfonds erwirbt 17 Parkhäuser für Spezial-AIF

Der Fondsiniciator **Bouwfonds Investment Management** hat den Ankauf eines europäischen Parkhausportfolios mit 17 Objekten für seinen dritten institutionellen Parkhausfonds, den „Bouwfonds European Real Estate Parking Fund III“ („BEREPF III“), abgeschlossen. **Damit ist das Portfolio des „BEREPF III“ vollständig**, er hält nun 21 Parkobjekte mit einem Investitionsvolumen von fast 400 Millionen Euro in sieben europäischen Ländern. Verkäufer des Parkhausportfolios war der Vorgängerfonds „Bouwfonds European Real Estate Parking Fund I“ („BEREPF I“), der 2005 aufgelegte erste reine Parkhausimmobilienfonds von Bouwfonds. Er hat das Ende seiner geplanten

Laufzeit erreicht und seine letzten Objekte verkauft. Mit dem Closing der Transaktion hat Bouwfonds die 17 Objekte erfolgreich finanziert. Für die Parkhäuser in Deutschland, Frankreich und den Niederlanden wurde ein Konsortialkredit von der **Berlin Hyp** und der **Deutschen Postbank** aufgenommen. Die Objekte in Großbritannien und Spanien dagegen wurden von der Deutschen Postbank alleine finanziert. Der „BEREPF III“ ist als offener Immobilien-Spezialfonds nach deutschem Recht konzipiert. Als Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft für den „BEREPF III“ fungiert die **IntReal**, die die Administration des offenen Spezial-AIF übernimmt. (DFPA/JF) ◆

www.bouwfondsim.de

KGAL meldet erstes Closing des „APF 3“

Mit Eigenkapital-Zusagen in Höhe von rund 73 Millionen Euro konnte der Asset Manager **KGAL-Gruppe** das erste Closing für den „KGAL Aviation Portfolio Fund 3“ („APF 3“) durchführen. Insgesamt strebt der Infrastrukturfonds im Bereich Transport und Verkehr ein Eigenkapitalvolumen von 200 Millionen Euro an und kann bei einer Fremdfinanzierungsquote von maximal 50 Prozent bis zu 400 Millionen Euro in Verkehrsflugzeuge investieren. **KGAL hatte den „APF3“ aufgrund der hohen Nachfrage als nahezu identisches Nachfolgeprodukt des „APF 1“ im vierten Quartal 2016 in die Platzierung gegeben.** „Ziel des „KGAL APF 3“ ist ein Portfolio aus marktgängigen Flugzeugen aufzubauen, die an internationale Airlines verleast werden. Der Fonds richtet sich erneut ausschließlich an professionelle Investoren“, erläutert **Jochen Hörger**, Geschäftsführer

von **KGAL Investment Management**, die Investmentstrategie. Für den 400 Millionen Euro (Eigenkapitalvolumen) großen, ausplatzierten Vorgängerfonds „APF 1“ konnten mittlerweile Transaktionen für 22 Flugzeuge gewonnen werden. **Mit diesen Investitionen liege der Fonds im Zielkorridor der angestrebten Rendite von jährlich 6,5 Prozent.** „Das Interesse institutioneller Investoren an stabilen Cashflows durch Anlagen in Infrastrukturvehikel ist weiterhin ungebrochen. Mit dem Flugzeugportfoliefonds „APF 3“ ermöglichen wir eine Investition in die internationale Verkehrsinfrastruktur und konnten so in kurzer Zeit weitere Neukunden gewinnen, dieses Mal vor allem aus dem Bereich der Versorgungswerke und Pensionskassen“, erläutert **Florian Martin**, Sprecher der Geschäftsführung von KGAL Capital. (DFPA/JF) ◆

www.kgal.de

Schroders schließt Adveq-Übernahme ab

Die britische Fondsgesellschaft **Schroders** hat die im April 2017 angekündigte Übernahme der Schweizer Private-Equity-Gesellschaft **Adveq** abgeschlossen, nachdem die zuständigen Regulierungsbehörden die erforderlichen Zustimmungen erteilt haben. **Adveq wurde in Schroder Adveq umfirmiert.** Die Akquisition soll das Wachstum des Private-Asset-Segments von Schroders mit einem Beteiligungsvolumen von mehr als sieben Milliarden US-Dollar beschleunigen und bestehende Kapazitäten in den Sektoren Immobilien und Infrastruktur ergänzen. **Sven Lidén**, CEO von Schroder Adveq, kommentiert: „Wir sind hoch erfreut, dass unsere Partnerschaft mit

Schroders bei unseren Kunden und anderen Stakeholdern eine derart breite Unterstützung fand. Schroder Adveq, wie die Gesellschaft von nun an heißen soll, wird sich auch weiterhin einer starken Anlageperformance und einem qualitativ erstklassigen Kundenservice verschreiben, wie ihn die Anleger von unserem Team in den letzten 20 Jahren seit Bestehen der Gesellschaft erwarten konnten.“

Neuer Executive Chairman des Verwaltungsrats ist **Stephen Mills**, der auf den Adveq-Gründer **Bruno Raschle** folgt. Raschle wird dem Verwaltungsrat in einer neuen Rolle als nicht geschäftsführender Vice Chairman auch weiterhin angehören. (DFPA/JPW) ◆

www.schroders.de

Generali Investments hat **Vincent Chaigneau** mit Wirkung zum 11. August zum neuen Head of Research ernannt. Chaigneau, der in Paris arbeiten und an CEO Santo Borsellino berichten wird, wird ein Team von derzeit 25 Ökonomen sowie Kredit- und Aktienanalysten mit Sitz in Paris, Köln und Triest leiten. Darüber hinaus wird er den Bereich Group Insurance Research (GIR) von Generali leiten. ◆



Vincent Chaigneau



Frank Hagenstein

Frank Hagenstein wird zum 1. September Chief Investment Officer Capital Markets der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW). Zu seinen Aufgaben zählt insbesondere die Entwicklung von Anlagestrategien. Der 52-Jährige war bis Ende vergangenen Jahres Geschäftsführer von Deka Investment. ◆

Marcel Uhlmann (41) wurde zum Leiter für den Vertrieb Vermögensverwalter der Baader Bank ernannt. Die Neubesetzung sei Teil der Strategie, das Geschäft mit Vermögensverwaltern auszubauen. Uhlmann wird an Albrecht Kümmerer berichten, der als Leiter des General Sales Teams das Geschäft mit Vermögensverwaltern, die Betreuung von Kapitalverwahrstellen sowie Fintech-Projekte verantwortet. ◆



Marcel Uhlmann

MARKTSTIMMUNG

Geschäftsklima im deutschen Beteiligungsmarkt klettert weiter

Der deutsche Beteiligungskapitalmarkt hat im Frühsommer ein neues Stimmungshoch erreicht. Der Geschäftsklimaindex des German-Private-Equity-Barometers klettert im zweiten Quartal 2017 um 3,4 Zähler auf 65,2 Saldenpunkte.

Der Indikator für die aktuelle Geschäftslage steigt dabei um 3,5 Zähler auf einen Bestwert von 68,6 Saldenpunkte, der Indikator für die Geschäftserwartung legt um 3,3 Zähler auf 61,8 Saldenpunkte zu. Die Entwicklung in den Teilmärkten ist zum wiederholten Male gegenläufig: Die Stimmung der Frühphaseninvestoren kühlt leicht ab, die Spätphaseninvestoren zeigen sich hingegen wieder in besserer Stimmung, wie der **Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften** (BVK) meldet.



Im Spätphasensegment steigt der Geschäftsklimaindikator im zweiten Quartal 2017 um 8,0 Zähler auf 71,5 Saldenpunkte. Die Investoren bewerten dabei ihre Geschäftslage so gut wie noch nie. Der Indikator für die aktuelle Geschäftslage steigt um 7,1 Zähler auf 76,3 Saldenpunkte, der Indikator für die Geschäftserwartung legt 8,9 Zähler zu auf 66,6 Saldenpunkte. Diese Verbesserung werde durch ein nach wie vor sehr gutes Fundraisingklima, das allerdings einen merklichen Dämpfer erhielt, sowie sehr gute Exit-Möglichkeiten getragen. Die Zufriedenheit der Spätphaseninvestoren mit den Einstiegspreisen nahm allerdings nochmals ab und erreichte einen neuen historischen Tiefstwert.

Das Geschäftsklima im Venture-Capital-Markt hat sich im zweiten Quartal marginal abgekühlt. Der Indikator für das Frühphasensegment sinkt im zweiten Quartal 2017 um 3,4 Zähler auf 56,3 Saldenpunkte. Die Investoren bewerten dabei ihre Geschäftslage kaum verändert, zeigen sich aber bezüglich der Geschäftserwartung pessimistischer: Der Indikator für die aktuelle Geschäftslage sinkt um 2,1 Zähler auf 57,6 Saldenpunkte, der Indikator für die Geschäftserwartung fällt um 4,6 Zähler auf 55,0 Saldenpunkte. Das Fundraisingklima erreicht ein neues Rekordhoch und auch die Bewertungen von Exit-, Förder- und steuerlichem Umfeld bleiben laut BVK sehr gut. Die Indikatoren für Einstiegspreise, Abschreibungsdruck, Höhe und Qualität des Dealflows verschlechtern sich dagegen zum Teil sehr deutlich.

Ulrike Hinrichs, geschäftsführendes BVK-Vorstandsmitglied: „Das aktuelle Bewertungsniveau wird zwar von den Marktteilnehmern mit wachsender Skepsis gesehen, egal ob im Venture-Capital- oder Buy-Out-Segment. Die Bewertungen sind aktuell aber kein größerer Belastungsfaktor, denn wir beobachten in allen Marktsegmenten ein reges Investitionsgeschehen. Beteiligungsgesellschaften zahlen auch nicht jeden Preis, und von der viel diskutierten Blase sind wir noch weit entfernt.“ (DFPA/JF) ◆

www.bvkap.de

Betriebliche Altersversorgung

Einfache – kapitalmarktorientierte – Instrumente sind gefragt

In der modernen Personalarbeit gibt es immer wieder Themen, die aufgrund verschiedener Umstände besonders in den Fokus geraten. In den letzten Jahren waren dies beispielsweise die Themen betriebliches Gesundheitsmanagement oder auch „active sourcing“, das heißt das gezielte Zugehen auf potenzielle Mitarbeiter, das vor allem durch den Einsatz der sozialen Medien passiert. Hierzu kamen in den letzten Jahren auch Themen wie Talent Management oder Employer Branding und aktuell auch wieder das Thema bAV, das zuvor für viele Jahre eher weniger beachtet wurde. Hintergrund für alle oben genannten Themen ist die sogenannte „demografische Entwicklung“ und der daraus resultierende Fachkräftemangel, der für die Firmen immer spürbarer wird. Zum einen müssen sie aufgrund der demografischen Entwicklung nun Mitarbeiter länger einsetzen und dementsprechend noch mehr Sorge für die Gesundheit (und damit der „Einsatzfähigkeit“) der Belegschaft tragen, zum anderen müssen sie im sogenannten

„war for talents“ um die besten Mitarbeiter kämpfen und hierfür Instrumente wie Talent Management oder Employer Branding einsetzen.

In diesem Zusammenhang ist auch das Thema der bAV aktuell einzuordnen. Die Geschichte der bAV ist durch ein relatives „auf und ab“ ab charakterisiert. In den Zeiten der Vollbeschäftigung und des Aufschwungs eingeführt, boten in den späten 80er und den 90er Jahren immer weniger Firmen eine bAV an. Seit der Jahrtausendwende ist aber ein kontinuierliches Ansteigen der bAV zu beobachten und aktuell haben gemäß den Angaben der „aba“ (Verband für die bAV) etwa 20,4 Millionen der Beschäftigten eine betriebliche Altersvorsorge (siehe hierzu: www.aba-online.de). Das heißt mit dem Blick auf die aktuellen Arbeitsmarktzahlen, knapp die Hälfte der aktuell Beschäftigten kommen in den Genuss einer Zusatzversorgung im Rentenalter. Beim Blick auf die Größe der Unternehmen, die eine bAV anbieten, wird jedoch klar, dass dies vor allem größere Unternehmen sind und die meisten Unternehmen die

bAV nicht anbieten (siehe auch hierzu: www.aba-online.de). Doch auch die

Unser Autor



Hans-Christian Fröhlich
Vorstandsvorsitzender der panem AG,
Mainz
info@panem.ag

Die panem AG mit Sitz in Mainz berät als spezialisierter Dienstleister Unternehmen bei der Rekrutierung von Fach- und Führungskräften.
www.panem.ag

kleineren Unternehmen werden es müssen, wenn Sie beim Kampf um die besten Talente eine Chance haben wollen. Es ist nämlich so, dass

die bAV sowohl für die Gewinnung als auch die Bindung von Mitarbeitern eine wichtige Rolle spielen wird. Vor allem vor dem Hintergrund des Rückgangs der gesetzlichen Rente wird eine betriebliche Zusatzversorgung unverzichtbar. Hierfür werden die kleineren Unternehmen aber auch neue, kostengünstige Formen der bAV von der Anbieterseite benötigen.

Eine große Herausforderung stellt regelmäßig die Erzielung möglichst großer Akzeptanz von bAV Lösungen dar. Hier spielt die Wahl überzeugender Vehikel in Zeiten eines fehlenden Marktzins eine bedeutende Rolle. Je länger die Nullzinsphase anhält, umso mehr geraten Anbieter und Regulatoren jetzt unter Zeitdruck neue Lösungen zu schaffen.

Die bAV wird zum wichtigen Instrument moderner Personalarbeit, wenn einfache Instrumente zur Verfügung stehen, die der aktuellen Kapitalmarktsituation gerecht werden und eine breite Akzeptanz bei Arbeitgeber und Arbeitnehmer sicher stellen. Obligatorien sollten im Mittelpunkt der weiterführenden Diskussion stehen. ♦

Betriebliche Altersversorgung

Chance und Herausforderung für die Betriebsrente

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) ist beschlossen. Als letzte Instanz hat der Bundesrat dem Gesetz zur Neuregelung der betrieblichen Altersversorgung (bAV) zugestimmt. Ab 1.1.2018 ist eine bAV auch als Tarifrrente ohne Garantien möglich.

Bereits in der letzten Fachtagung der Pensions-Akademie e.V. (PA), im Februar dieses Jahres, wurde die Frage gestellt: „Fluch oder Segen für die bAV?“

Die Pensions-Akademie hat die Entwicklung dieses Gesetzes von Anfang an mit themenbezogenen Veranstaltungen begleitet und damit einen wichtigen Beitrag zu einem alles in allem positiv, wenn auch mit deutlichen Kritikpunkten zu bewertenden Gesetz geleistet.

Die Forderung lautet: Die bAV muss eine tragende Rolle in der auf drei Säulen basierenden Altersversorgung einnehmen. Diese und die konkrete Forderung, Lösungsansätze für den Mittelstand, die KMUs, zu generieren war und ist eines der großen Anliegen an die handelnden Parteien.

Wir wollen hier anhand von einigen Schwerpunkten, die das BRSG kennzeichnen, die Umsetzung und Herausforderungen beleuchten.

Es sind die Tarifpartner, auf die das BRSG in der Zukunft setzt. Diese sollen nämlich im Rahmen des sogenannten Tarifpartnermodells, reine Beitragszusagen einführen dürfen und dies ohne Garantieleistungen von Seiten der Arbeitgeber.

Der Arbeitgeber steht lediglich für die sogenannte Zielrente, eine vorab definierte Betriebsrente entsprechend der eingebrachten Beiträge ein, nicht für deren Rendite.

„Wichtig in diesem Zusammenhang, ist deutlich zu machen, dass durch klar definierte Rahmenbedingungen in der Kapitalanlagestrategie und der daraus abgeleiteten Modelle, Sicherheit auch ohne Garantien möglich sind.“

Unser Autor



Jürgen Scharfenorth
Vorstand des Pensions-Akademie e.V.,
Frankfurt am Main
juergen.scharfenorth@pensions-akademie.de

Die Herausforderung wird in der Kommunikation zwischen Arbeitgebern und -nehmern liegen. Hier sind die Unternehmen gefordert, Überzeugungsarbeit zu leisten. Denn statistisch gesehen sind im internationalen Vergleich Renten mit Garantien deutlich niedriger.

Nichttarifgebundene Arbeitgeber und Beschäftigte können vereinbaren, dass die einschlägigen Tarifverträge auch für sie gelten sollen. Dies ist ein weiterer Schritt unseren Mittelstand (die KMUs) vermehrt einzubinden und die Möglichkeit auch ohne Tarifbindung zu partizipieren.

Jedoch ist auch hier die Kommunikati-

on der erste und auch wichtigste Schritt, die KMUs und deren Arbeitnehmer zu überzeugen.

Es bleibt natürlich die Frage offen, ob die im damaligen Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und SPD getroffenen Vereinbarungen erreicht wurden? Es galt Voraussetzungen zu schaffen, damit Betriebsrenten auch in kleinen Unternehmen hohe Verbreitung finden. **Unter anderem dieser Frage widmet sich die Pensions-Akademie e.V. anlässlich der nächsten Fachtagung am 14. September 2017 in Frankfurt mit dem Titel: „Mittelstand, Jugend und Digitalisierung – Macht das Betriebsrentenstärkungsgesetz die deutsche bAV zukunftstauglich?“**

Die Bundesregierung plant die betriebliche Altersversorgung (bAV) in Deutschland durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG), welches ab dem 1. Januar 2018 in Kraft treten wird, zu festigen und den Verbreitungsgrad insbesondere bei kleinen und mittelständischen Unternehmen zu erhöhen. Das Gesetz könnte die Rahmenbedingungen der bAV deutlich verbessern, dennoch wird es auch große Herausforderungen mit sich bringen. Der Bundesrat hat dem BRSG bereits zugestimmt aber viele Punkte für die konkrete Umsetzung bleiben noch offen. Hier stellt sich besonders die Frage, wie genau kleine und mittelständische Unternehmen erreicht werden sollen und wie die bAV insgesamt transparenter gestaltet werden kann? Welche Voraussetzungen müssten geschaffen werden, um die bAV für die jüngere Generation sowie für Beschäftigte aller Einkommensschichten attraktiver zu machen? Kann die



Digitalisierung das Gelingen des BRSG in Deutschland unterstützen und können Fintechs das Momentum nutzen? Ziel der Veranstaltung ist es, die Herausforderungen für die Umsetzung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes und für die stärkere Verbreitung der bAV in Deutschland zu beleuchten.

Die Pensions Akademie lädt dazu ein, mit Experten wie **Dr. Thomas Schäfer** (Hessischer Staatsminister der Finanzen), **Marcus Müller** (Covestro AG), Vertretern der S-PensionsManagement GmbH und **Volker Rode** (MIT – Mittelstandsvereinigung) zu diskutieren. Das Feedback der Teilnehmer der vorangegangenen Fachtagung hat die Akademie darin bestätigt, den Blick besonders auf die Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung in den jüngeren Generationen zu lenken. Jugendvertreter der IG BCE, IG Metall, JUSOS und der Jungen Union werden in einer Podiumsdiskussion dieses Thema und den Einzug der Digitalisierung in der bAV aufgreifen. ♦



Nähere Informationen:
www.pensions-akademie.de

Regulierung

Europäische Bestrebungen zur Förderung der Altersvorsorge - Was steckt hinter „PEPP“ und „DC Framework“?

Neben den deutschen Bestrebungen, mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz die Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung (bAV) zu fördern, gibt es auch auf europäischer Ebene Bemühungen, die Altersvorsorge zu stärken. Was hinter den Plänen der EU-Kommission und der EIOPA zu „PEPP“ und „DC Framework“ steckt, erläutert Michael Hoppstädter, Geschäftsführer der Longial GmbH.

Demografische Veränderungen, sich daraus ergebende Rentenlücken und die angespannte Lage vieler Staatshaushalte betreffen viele Mitgliedsstaaten der Europäischen Union (EU). Grund genug für europäische Institutionen, Vorschläge für die grenzüberschreitende Altersvorsorge zu machen. Dahinter steckt neben dem Wunsch, dass EU-Bürger mehr für das Alter vorsorgen sollen, das Ziel einer Kapitalmarktunion. Was die EU-Kommission mit PEPP und die EIOPA mit einem DC Framework erreichen wollen:

Private Altersvorsorge mit PEPP

Nach Vorarbeit der europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung EIOPA („European Insurance and Occupational Pensions Authority“) hat die EU-Kommission am 29. Juni einen legislativen Vorschlag für das europaweite, private Altersvorsorgeprodukt PEPP vorgelegt. PEPP steht für „Pan European Personal Pension Product“. Ziel ist es, die private Altersvorsorge mit einer EU-weit einheitlichen Lösung attraktiver zu gestalten. Jedes Vorsorgeprodukt soll fünf verschiedene Anlageoptionen bieten. Diese reichen von einem sehr geringen Anlagerisiko bis hin zu einer risikoreichen, aber mehr Rendite versprechenden Anlagenstrategie.

bAV ohne Grenzen?

Die Lösungen werden grenzüberschreitend angeboten. Das heißt für die EU-Bürger: Wer in einen anderen EU-Mitgliedsstaat zieht, kann seine Europa-Rente mitnehmen. Daher empfiehlt die EU-Kommission auch, PEPP dieselben steuerlichen Vergünstigungen zukommen zu lassen wie den nationalen Altersvorsorgeprodukten – selbst wenn die europäische Variante die nationalen Anforderungen für Altersvorsorgelösungen nicht erfüllt. Vertriebskosten sollen aufgrund eines Online-Vertriebs nahezu entfallen. Die Vielfalt der Produkte soll eine breite Palette an Anbietern mit entsprechendem Wettbewerb untereinander gewährleisten, darunter Banken, Versicherungen, Investmentgesellschaften, (staatliche) Pensionseinrichtungen und Versor-

gungskassen. Zudem ist geplant, dem Arbeitnehmer alle fünf Jahre einen kostenlosen Wechsel des Anbieters, der Anlageoption und sogar der Auszahlungsmodalität (Rente, Einmalzahlung, eine Kombination davon oder regelmäßige Entnahmen) zu gewährleisten.

Kritik und Fragen zu PEPP

Der nun vorgelegte Vorschlag basiert auf den seit 2014 von EIOPA ausgearbeiteten, mit der Fachwelt diskutierten und 2016 vorgelegten Grundlagen der EIOPA. Gerade aus den in der Altersvorsorge bereits gut entwickelten Ländern – wie etwa Deutschland, Niederlande und Schweden – wird seit den ersten Informationen zu PEPP deutliche Kritik an den Plänen geäußert. Zwar sind die Bemühungen der Kommission zu begrüßen, das Bewusstsein für eine Altersvorsorge zu wecken und gleichzeitig eine europäische Lösung anzubieten, die auch die Kapitalmarktunion stärkt. Gleichzeitig ist zu bedenken: Aus deutscher Sicht bedarf es sicher keiner EU-weiten „Second-regime“-Lösung. Das Angebot an Altersvorsorgelösungen und auch die Verbreitung in der Bevölkerung ist in Deutschland auf einem im Vergleich zur EU überdurchschnittlichen Niveau. Eine weitere Verbreitung und eine Stärkung der Altersvorsorge sind auch mit den nationalen Lösungen zu schaffen. Aber der Aufbau grenzüberschreitender Lösungen, die eine Mitnahme von einem in das andere Mitgliedsland ermöglichen – oder wenigstens vereinfachen – ist wichtig und zu unterstützen. Der Aufbau beziehungsweise Ausbau einer Kapitalmarktunion ist angesichts der anhaltenden Niedrigzinspolitik der EZB und der wachsenden Herausforderungen bei Infrastruktur und Demographie in den einzelnen Ländern von elementarer Bedeutung.

Knackpunkt: die steuerliche Behandlung

Der entscheidende Knackpunkt ist die steuerliche Behandlung der Europa-Rente: Wie ist die Mitnahme einer PEPP-Lösung von einem EU-Land zum anderen möglich, wenn ein steuerlicher Rechtsrahmen auf der ganzen EU-Ebene fehlt? Wie schafft man europaweit das Bewusstsein in der Bevölkerung, dass zusätzliche Vorsorge für das Alter dringend notwendig ist und die Nachfrage nach PEPP entsprechend angekurbelt wird?

Europäischer Rahmen für bAV mit reinen Beitragszusagen

Aufbauend auf den Erfahrungen in der Diskussion um PEPP hat EIOPA bereits das nächste Altersvorsorgeprojekt im Blick: Für die

Unser Autor



Foto: Unternehmen

Michael Hoppstädter
Geschäftsführer der Longial GmbH, Düsseldorf

Die Longial GmbH mit Sitz in Düsseldorf und weiterem Standort in Hamburg ist ein spezialisierter Dienstleister für Lösungen rund um die Altersvorsorge von Unternehmen und Versorgungseinrichtungen. Die derzeit 85 Mitarbeiter bieten Beratung bei Neueinrichtung oder Restrukturierung der betrieblichen Altersversorgung, versicherungsmathematische oder betriebswirtschaftliche Bewertungen, die vollständige Abwicklung aller administrativen Prozesse, das komplette Informationsmanagement und die Erstellung und Umsetzung von Finanzierungs-konzepten.
www.longial.de

bAV wünscht sich die Behörde eine EU-weite Lösung für beitragsorientierte betriebliche Versorgungslösungen. Mit einem grenzüberschreitenden Rahmen DC Framework („Pan-European Occupational Defined Contribution Framework“) möchte sie europäischen Arbeitgebern die Möglichkeit bieten, die Rentenpläne ihrer Angestellten bes-

ser zu verwalten, Kosten zu reduzieren und langfristige Finanzierungen zu optimieren. Übergeordnetes Ziel ist eine europaweite finanzielle Aufsicht, einhergehend mit einer weitgehenden Übertragung nationaler Kompetenzen. Und gerade daran entfacht sich die deutliche Kritik aus verschiedenen Mitgliedsstaaten – auch aus Deutschland.

Steuerliche Vorgaben: national oder europäisch?

Es drängt sich der Verdacht auf, dass die EIOPA auf eine deutliche Ausweitung ihres Mandates drängt. Denn die Produktlösungen zu PEPP müssen beispielsweise von der EIOPA zugelassen werden. Dabei ist die bAV primär durch nationales Arbeits-, Steuer- und Sozialrecht bestimmt. Natürlich gilt es, hier Verbesserungen für den EU-weiten Arbeitsmarkt zu schaffen. Aber ob dafür eine Ausweitung der EIOPA-Befugnisse erforderlich ist, ist zumindest fraglich. Ich plädiere dafür, dass sich EIOPA auf die Abschaffung von Hemmnissen eines grenzüberschreitenden Arbeitsmarktes konzentriert und sich zum Beispiel für eine EU-weite Portierung von bAV-Anwartschaften einsetzt beziehungsweise die Rahmenbedingungen dafür schafft. Denn mit neuen DC Frameworks erreicht man die vielen bereits bestehenden Versorgungsanwartschaften nicht. Dabei liegen genau hier die Probleme bei grenzüberschreitenden Wechseln. ♦

Innovativ aus Tradition
Sicher aus Erfahrung



Der Wertpapierspezialist für die
Administration von Pensionsvermögen

www.kasbank.de

 **KAS BANK**
COMMITTED SINCE 1806

Kommentar

Marktaktivität bei offenen Immobilien-Publikumsfonds nimmt zu

Der deutschen Fondsbranche flossen in den ersten sechs Monaten netto 79,1 Milliarden Euro zu. Das ist laut BVI Bundesverband Investment und Asset Management das zweitbeste Neugeschäft in einem Halbjahr. Nur im Rekordjahr 2015 sammelten die Fondsgesellschaften von Anfang Januar bis Ende Juni mit 110,8 Milliarden Euro mehr ein.

Der Treiber im Neugeschäft sind weiterhin offene Spezialfonds mit Zuflüssen von 49,2 Milliarden Euro im laufenden Jahr. Auf offene Publikumsfonds entfielen bis Ende Juni 36,4 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Im Rekordjahr 2015 steuerten sie im ersten Halbjahr 45 Milliarden Euro bei. Geschlossene Fonds sammelten netto zwei Milliarden Euro ein. Aus freien Mandaten zogen institutionelle Anleger 8,5 Milliarden Euro ab. Die Fondsgesellschaften verwalteten Ende Juni ein Vermögen von 2,9 Billionen Euro.

Aktiefonds sind mit 368 Milliarden Euro weiterhin die volumengrößte Gruppe der Publikumsfonds. Das verwaltete Vermögen der Mischfonds hat sich seit Anfang 2013 von 123 Milliarden Euro auf derzeit 251 Milliarden Euro mehr als verdoppelt. Nach den Mischfonds folgen Rentenfonds mit einem Vermögen von 203 Milliarden Euro, Immobilienfonds mit 88 Milliarden Euro und wertgesicherte Fonds mit 22 Milliarden Euro.

Das von offenen Spezialfonds verwaltete Vermögen hat sich seit Anfang 2011 von 814 Milliarden Euro auf derzeit 1.546 Milliarden Euro

fast verdoppelt. Die größten Anlegergruppen sind Versicherungsgesellschaften, die Kapitalanlagen von 600 Milliarden Euro von Fondsgesellschaften verwalten lassen, und Altersvorsorgeeinrichtungen wie Versorgungswerke mit einem Volumen von 379 Milliarden Euro. Der Anteil von Altersvorsorgeeinrichtungen am Spezialfondsvermögen ist in den letzten sieben Jahren von 15 Prozent auf 25 Prozent gestiegen. Sie führen wie schon im Jahr 2016 in den ersten sechs Monaten dieses Jahres die Absatzliste mit Zuflüssen von 24,5 Milliarden Euro an.

Nachdem in der Folge der Fondskrise jahrelang keine neuen offenen Immobilienfonds für private Anleger aufgelegt wurden, ist der Markt nach Beobachtung von **Michael Schneider**, Geschäftsführer der Kapitalverwaltungsgesellschaft IntReal, jetzt in Bewegung. Etablierte Fondsanbieter wie Deka Immobilien oder Union Investment lancierten jüngst Fonds. Daneben legten aber auch neue Akteure wie Swiss Life Real Estate Produkte auf. Seit Februar 2016 kamen insgesamt sechs neue Fonds auf den Markt, weitere sind in Planung. Privatanleger investierten laut Fondsverband BVI in den ersten sechs Monaten 2,8 Milliarden Euro netto in offene Immobilien-Publi-

kumsfonds. Damit wurde bereits zum Halbjahr rund zwei Drittel (65,3 Prozent) der Nettomittelzuflüsse des



Michael Schneider

Foto: Unternehmen

Vorjahrs erreicht. Die hohe Zahl ist laut Schneider vor allem bemerkenswert, da zahlreiche offene Immobilien-Publikumsfonds derzeit keine neuen Mittel annehmen. Die Zuflüsse verteilen sich auf die Fonds, die noch Gelder annehmen, und auf die Fonds, die in den vergangenen zwölf Monaten neu aufgelegt wurden. Schneider: „Die beschriebene Entwicklung am Markt für neue offene Immobilien-Publikumsfonds, für die wir ja zum Beispiel mit unserem Fondspartner Industria und dem Thema Wohnen auch ein Vorreiter waren, ist sehr zu begrüßen. Denn genau wie institutionelle Anleger wollen auch Privatinvestoren derzeit verstärkt in Immobilien investieren. Viele Retail-Investoren können nicht direkt in Immobilien investieren, da die Investitionssummen und die oft mit nur einer Immobilie verbundenen Risiken zu hoch sowie die Bindungsfristen sehr lang sind. Der offene Immobilienfonds ist – neben der Immobilienaktie – die einzige risikodiversifizierte Anlagealternative.“ Die neuen Produktinitiativen seien noch aus einem anderen Grund erfreulich. „Die neuen Player am Markt tragen dazu bei, die Marktdominanz der großen Anbieter aufzubrechen. Dies

belebt den Wettbewerb und ist im Interesse der Anleger“, führt Schneider aus. Der IntReal-Geschäftsführer weiter: „Bei den Nutzungsarten sehen wir einen grundlegenden Wandel: Während früher alle offenen Fonds fast ausschließlich in Büro- und Einzelhandelsimmobilien investierten, wird nun die Nutzungsart Wohnen erstmals in großem Umfang im Vehikel offener Publikumsfonds angeboten.“

Auch hinsichtlich des verwalteten Vermögens hat sich das Segment der offenen Immobilien-Publikumsfonds von der Krise wieder erholt – und dies unter neuen „Spielregeln“ wie beispielsweise Mindesthaltefristen und Kündigungsfristen. Betrug das Nettovermögen aller Fonds zum Halbjahr 2014 noch rund 80,8 Milliarden Euro, sind es drei Jahre später bereits 87,8 Milliarden Euro.

Analog zu den Spezialfonds etabliert sich auch im Publikumsfondsbereich zunehmend die Arbeitsteilung zwischen einer Service-KVG, die die regulatorischen und administrativen Aufgaben übernimmt, und einem Immobilienmanager, der den Fonds auflegt und für die Performance und das Immobilienmanagement verantwortlich ist. „Zwar macht zum Beispiel eine tägliche Anteilspreisermittlung im Retail-Segment die Produkte aufwendiger. Aber als führende Service-KVG können wir auch im Publikumsfonds-Segment alle administrativen Aufgaben übernehmen und ermöglichen unseren Fondspartnern so eine Konzentration auf seine Kernkompetenzen“, so Schneider weiter. (JPW) ♦

www.bvi.de, www.intreal.de

Deutsche Gewerbeimmobilien bei asiatischen Investoren gefragt

Während asiatische Investoren, Rekordumsätze in Berlin sowie das Büro- und Logistiksegment den deutschen Gewerbeinvestmentmarkt weiter vorantreiben, setzt sich der Negativtrend bei Wohnimmobilien fort. Das stellt der Immobilienendienstleister **Savills** im aktuellen „Investment Market Monthly“ zum deutschlandweiten Gewerbe- und Wohnimmobilienmarkt fest.

Das Transaktionsvolumen des Gewerbeinvestments betrug laut Savills insgesamt 3,51 Milliarden Euro. **Damit wurden im Laufe des Jahres bereits 29,83 Milliarden Euro umgesetzt** – eine Steigerung von 28 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Über 2,9 Milliarden Euro (neun Prozent am Gesamtvolumen) entfallen allein auf asiatische Investoren, die damit die aktivsten ausländischen Käufer am deutschen Markt sind.

Wichtiger Treiber waren Berliner Gewerbeinvestments, für die der Juli 2017 mit 1,25 Milliarden Euro

seit dem Verkauf des Potsdamer Platzes im Oktober 2015 der umsatzstärkste Monat war. Die Hauptstadt führt mit über 35 Prozent Anteil am Transaktionsvolumen den Markt an. Spitzenreiter in Hinblick auf die Assetklassen war wiederholt das Büroimmobiliensegment, das mit 2,26 Milliarden Euro über 64 Prozent des Gesamttransaktionsvolumens ausmacht. **Auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt war der Juli mit 295 Millionen Euro der umsatzschwächste Monat seit drei Jahren.** Der Wohninvestmentmarkt der vergangenen zwölf Monate wird vor allem von Transaktionen in den A-Städten und in Standorten außerhalb der ABCD-Städte getragen. Unter den umsatzstärksten Standorten befinden sich auch zahlreiche Umlandgemeinden wie beispielsweise Schönefeld bei Berlin, Oberschleißheim bei München oder Wesseling bei Köln. (DFPA/JF) ♦

www.savills.de

Union Investment steigt in das Wachstumssegment Micro Living ein

Für seinen neuen offenen Immobilien-Spezial-AIF „Urban Living Nr. 1“ hat der Hamburger Investmentmanager **Union Investment** die Mikro-Apartmentanlage „Milestone Graz“ erworben. Das insgesamt 378 Wohneinheiten umfassende Objekt ist langfristig an Milestone, einen österreichischen Betreiber von privaten Studentenwohnheimen, verpachtet. „Als einer der am schnellsten wachsenden Ballungsräume Österreichs verfügt Graz über ein universitäres Umfeld, das ein nachhaltiges Nachfragepotenzial für urbane, hochwertig ausgestattete Apartments mit zusätzlichen Services bietet“, sagt **Alejandro Obermeyer**, Leiter Investment Management DACH bei Union Investment Real Estate. **Dem Nachfragevolumen von über 60.000 Studierenden steht derzeit nur ein Angebot von rund 5.750 Wohnheimplätzen gegenüber.**

Das im Jahr 2015 fertig gestellte „Milestone Graz“ unterscheidet sich

von bestehenden Angebot durch seinen hochwertigen Ausstattungsstandard mit einer effizienten und durchdachten Vollmöblierung und einem modernen Konzept, das ausschließlich auf Einzelapartments setzt. Neben den 20 bis 28 Quadratmetern großen Wohneinheiten umfasst die achtgeschossige Anlage verschiedene Gemeinschaftsräume. Wassersparende Armaturen, LED-Leuchten und Schlüsselschalter unterstreichen ebenso wie die Photovoltaikanlage auf der Dachfläche den innovativen wie ressourcenschonenden Anspruch des Projektes. „Neben der guten Gebäude- und Lagequalität im zentrumsnahen Stadtteil Lend und der dynamischen Entwicklung des Makrostandorts Graz sprechen ein langfristiger Pachtvertrag und die vollständige Vermietung bei anhaltend hoher Nachfrage für das erste Investment für unseren neuen Fonds“, so Obermeyer. (DFPA/JF) ♦

www.union-investment.de/realestate

Kreditverbriefungen

Die Win-Win-Win-Situation

Europa hat ein Problem. Die gute Nachricht ist: Das Problem ist bekannt – dem Kontinent fehlt eine Kapitalmarktunion. Die schlechte Nachricht ist: Die Bemühungen der Europäischen Kommission eine solche zu schaffen, laufen bislang weitgehend ins Leere. Im Kern geht es darum, eine Brücke zwischen Investoren und Kreditnehmern zu bauen. Denn die verschärften Eigenkapitalvorschriften, das historisch niedrige Zinsniveau und andere Entwicklungen sind Gift für die Profitabilität der Banken und erschweren die Vergabe von Krediten.

Daraus resultieren wiederum handfeste realwirtschaftliche Probleme. Übersetzt man die Aktionspläne zur Schaffung einer Kapitalmarktunion in einen konkreten Businessplan, kommt ein Marktplan wie Crosslend dabei heraus. Crosslend entwickelt gerade Europas erste Kreditbörse, eine „European Debt Exchange“ für den Handel mit Kreditverbriefungen – von welcher Banken, Investoren und indirekt auch alle europäischen Unternehmen profitieren, die auf neue Kredite angewiesen sind. Banken verkaufen ihre Kredite abzüglich eines Selbstbehalts, wodurch sie

ihre Bilanz entlasten und das befreite Eigenkapital für neue Kredite nutzen können. Die abgetretenen Kredite werden einzeln verbrieft und vollkommen transparent zum Kauf angeboten. Diese Wertpapiere können dann von institutionellen Investoren erworben werden. Damit macht Crosslend die Banken peer-to-peer-fähig und bietet Anlegern eine rentable neue Assetklasse.

Natürlich wiederholen wir nicht die Fehler der Finanzkrise: Der Handel erfolgt nicht mit intransparenten, gepoolten ABS-Papieren (Asset Backed Securities). Stattdessen wird jeder Kredit zu einem einzelnen Wertpapier, welches Investoren individuell bewerten können. Dies ermöglicht eine doppelte Kreditprüfung bei jeder Transaktion. Denn erstens absolviert die Bank wie üblich eine Kreditwürdigkeitsprüfung; zweitens kauft der Investor das Papier nur, wenn er den Kredit auch verstanden hat. Alle Kreditverbriefungen tragen eine eigene Wertpapierkennnummer und werden über Clearstream abgewickelt. Zunächst ist die Verbriefung von Konsumentenkrediten im Wert von 5.000 bis 50.000 Euro angedacht, die zu gleich großen

Einzelbonds gewandelt werden. In der Folge ist eine Ausweitung auf Unternehmens- und Immobilienkredite geplant. Die Banken behalten bei einem Kredit über 10.000 Euro mindestens fünf Prozent; in vielen Fällen sind es jedoch mit bis zu 70 Prozent noch deutlich mehr. Unabhängig von der Höhe des verbleibenden Engagements bleibt die Kundenbeziehung und -betreuung weiterhin in der Hand der Bank. Notleidende Kredite sind von der Verbriefung im Übrigen ausgeschlossen. Auch deshalb ist Crosslend für Investoren wie Pensionsfonds oder Versicherungen, die auf eine Fixed-Income-Rendite angewiesen sind, eine gute und rentable Kapitalanlage. Der Bau dieser

„European Debt Exchange“ wird 2018 begonnen. Dass es dringend der Schaffung eines europäischen Kapitalmarkts bedarf, belegt auch das Engagement unserer Investoren. Mit CME Ventures haben wir beispielsweise die VC-Beteiligungstochter der weltweit größten Börse, CME (Chicago Mercantile Exchange), gewonnen. Das Engagement bei Crosslend ist die erste Beteiligung von CME Ventures in Europa überhaupt. Zudem sind der Luxembourg Future Fund (LFF) sowie Promus Ventures aus den USA eingestiegen, die sich genau wie Lakestar, Northzone und Atlantic Labs als Kapitalgeber einbringen. ♦

Unser Autor



Foto: Unternehmen

Oliver Schimek
CEO bei Crosslend
kontakt@crosslend.de

Die Crosslend GmbH ist ein 2014 gegründetes Fintech mit Sitz in Berlin. Das Unternehmen entwickelt einen grenzübergreifenden europäischen Online-Kreditmarkt. www.crosslend.com

Private Equity

Deutschland und Schweiz erhöhen Anziehungskraft für Private-Equity-Investoren

Angesichts der britischen Regierung in ihren Anfangsstadien der Brexit-Verhandlungen und Macrons Ziel, in Frankreich weiterhin bedeutende Reformen umzusetzen, versuchen europäische Private-Equity-Investoren, Renditen in risikoarmen Volkswirtschaften mit relativ vorhersehbarer politischer Führung zu erzielen. Der Branchenfokus richtet sich stark auf das Gesundheitswesen, der für die globale Private-Equity-Branche an Attraktivität zugenommen hat. Trotz einiger Schwankungen in den letzten Jahren stiegen die Investitionen in 2016 auf 46,1 Milliarden Euro, den höchst-

ten Betrag seit 2008. Auch in 2017 (Zeitraum 1. Januar bis 31. Mai) gibt es keine Anzeichen einer Verlangsamung im Gesundheitssektor, mit 12,7 Milliarden Euro an neu investiertem Kapital waren es nur 25 Prozent weniger im Vergleich zu 2016. **Dies sind zentrale Ergebnisse des aktuellen EMEA Private Equity Market Snapshot von S&P Global Market Intelligence**, einer vierteljährlichen Publikation mit Schwerpunkt auf dem Private-Equity-Markt in Europa, dem Mittleren Osten & Afrika (EMEA-Region). Die 14. Ausgabe startet mit einem Blick auf die britische Private-Equity-

Landschaft und beleuchtet die weiterhin voranschreitende Attraktivität der Zielunternehmen in der EMEA-Region für ausländische Private-Equity-Käufer. **Weiterhin analysiert der Bericht, wie die starken und stabilen Volkswirtschaften Deutschlands und der Schweiz ihre Anziehungskraft erhöhen** und als die sicherste Wette für europäische Private-Equity-Investoren gelten. Obwohl beide Länder selten als hyperaktive Investmentmärkte bezeichnet werden, dürften sie für europäische Private-Equity-Anleger zunehmend attraktiver werden, die Renditen in risikoarmen Volkswirtschaften mit relativ vorhersehbarer politischer Führung suchen. Die Daten von S&P Global Market Intelligence belegen, dass Deutschlands führende wirtschaftliche Position auf dem Kontinent und die langjährige Reputation der Schweiz als stabile Hafenwährung es den Private-Equity-Investitionen in der Region ermöglicht haben, das jüngste Beben im Markt relativ gut zu überstehen. Sie halten Schritt mit oder übertreffen ihre europäischen Pendants und registrieren gelegentlich erhöhte Kapitalzuflüsse in einigen Teilssektoren. (DFPA/JPW) ♦

www.marketintelligence.spglobal.com

i IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ),
Hans-Jürgen Dannheisig (HJD)

Redaktionsleitung: Jan Peter Wolkenhauer

Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)

Autoren: Hans-Christian Fröhlich, Michael Hoppstädter, Jürgen Scharfenorth, Michael Schneider, Oliver Schimek

Anzeigen: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Anastasia Subow,
Ines Flegler

Preis: 4,50 €. Nächste Ausgabe: 25. September 2017

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2017

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

Immer auf dem aktuellsten Stand! Laden Sie sich jetzt die kostenfreie **DFPA-App** herunter!

Ihr Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche. Fach-Informationen über Märkte und Recht, Produkte und Akteure.

AKTUELL, VOLLSTÄNDIG, UNABHÄNGIG.

Der DFPA-Newsletter:
unentgeltlich zum Zeitpunkt Ihrer Wahl geliefert → www.dfpa.info

KAPITALANLAGE-NEWS FÜR FINANZDIENSTLEISTER

Silverfern: Aus einem Single-Family Office wird ein internationale Dienstleister für institutionelle Investoren

Die Redaktion von EXXECNEWS INSTITUTIONAL stellt an dieser Stelle Fragen an renommierte Dienstleister und Investoren. Für diese Ausgabe haben wir Reeta Holmes – Mitinhaberin und CEO eines Investmenthauses, das aus der globalen Family Office Welt kommt, nach ihrem Mehrwert in der Zusammenarbeit mit institutionellen Investoren gefragt.

Wie ergänzt der Silverfern-Stil das typische „Alternative Portfolio“ eines institutionellen Investors? Reeta Holmes: Wir ergänzen das typische Alternative aber insbesondere das Private Equity Portfolio eines institutionellen Investors auf drei Arten und geben ihm die Möglichkeit mehr Kontrolle auszuüben:

1. Durch einen einzigartigen nicht-auktionierten Dealflow: Silverfern sourced seine Deals durch seine globalen Netzwerke aus 65+ Family-Offices und 50+ Industrieexperten, die Silverfern über die letzten 15 Jahre aufgebaut hat. So bekommen Investoren neues Alpha ins Portfolio ohne Risiko Assets über uns zu erwerben, welche Sie bereits durch andere Fonds erhalten.

2. Die Möglichkeit für Investoren einmal jährlich Sektor- und Länder-Ausschlüsse neu justieren zu können: In der ersten „Extra Kontrollebene“, die typische geschlossene Funds nicht haben, bieten wir unseren Investoren die Möglichkeit Ausschlusskriterien jedes Jahr in der Investmentperiode anpassen zu können, um ihr individuelles Portfolio aus dem Silverfern Dealflow optimal, gemäß der eigenen Anforderungen, maßzuschneidern.

3. Durch die Möglichkeit Allokationen individuell ausbalancieren zu können: In der zweiten „Extra Kon-

trollebene“ können Investoren bei jedem Deal proaktiv nach Co-Investments, zusätzlich zum Basis-Commitment, fragen, um die Allokation gemäß der individuellen Präferenzen und Portfolioanforderungen besser ausbalancieren zu können.

Da wir ursprünglich aus einer Deal-By-Deal Logik kommen sind wir sehr erfahren darin, jedem Investor die von ihm gewünschte Allokation in einem bestimmten Deal zu geben. Wir komplementieren existierende weniger flexible Bausteine im „Alternative Portfolio“ durch die Möglichkeit individuell maßgeschneiderte Bausteine flexibel hinzufügen zu können.

Silverfern ist eine der ersten Firmen, die erfolgreich einen RAIF als Umbrella Struktur in Luxemburg aufgelegt haben – wie ist Ihre Erfahrung mit der neuen Struktur?

Mit Investoren aus 23 Ländern mit 19 unterschiedlichen Investment-Währungen arbeiten wir täglich daran, mit sich verändernden Investorenanforderungen umzugehen. Speziell für unsere europäischen Investoren waren wir auf der Suche nach einer besser passenden Struktur als die ursprüngliche Delaware/Cayman Struktur und haben uns für den RAIF entschieden, weil wir überzeugt sind, dass dies eine der besten verfügbaren Strukturen für europäische Investoren ist.

Insbesondere die große Flexibilität, die wir unseren Investoren geben, ist für viele tradierte Strukturen zu herausfordernd, weil diese lediglich für Standard „2/20 10+2year“ geschlossene Funds mit drei jähriger Investmentperiode gemacht sind. Basierend auf dem Feedback der CSSF und unserer Investoren sind

Unsere Interviewpartnerin



Foto: Unternehmen

Reeta Holmes ist Gründerin und Co-Managing Partner von Silverfern. Sie ist seit über zehn Jahren Mitglied des Investment Committees, sowie wesentlicher Bestandteil des von der Silverfern Gruppe in jedem Deal investierten eigenem Kapitals. Reeta ist eine der wenigen weiblichen General Partner in der amerikanischen Private Equity und Real Estate Industrie. Sie bringt über 20 Jahre Erfahrung in das Silverfern Team ein und leitet das Silverfern Advisory Board.

Vor Silverfern war Reeta bei SOROS Funds Management mit speziellem Fokus auf das Private Equity Geschäft tätig. Davor war Sie unter anderem bei The Blackstone Group New York.

wir eine der Firmen, die die Flexibilität des RAIF derzeit am meisten ausreizen, was für alle im Prozess beteiligten eine Herausforderung war, da wir einige echte Innovationen entwickelt haben. Mit der erfolgreichen Zulassung unserer drei RAIF Strukturen sind wir sehr zufrieden

und denken, dass wir die richtige Wahl getroffen haben. Das Feedback der Investoren ist sehr gut. **Was sind die nächsten Schritte des ehemaligen Family Offices in die institutionelle Welt?**

Zuallererst wird wie immer die globale Suche nach den besten Risk-Adjusted>Returns im Vordergrund stehen. Parallel werden wir weiter die Einführung unserer RAIF Familie vorantreiben und Lösungen für Private Debt und Real Estate liefern. Weitere Entwicklung beinhaltet für uns im ersten Schritt eine große Ausbildungskomponente, da die meisten Investoren sich zwar mehr Flexibilität wünschen, in Ermangelung echter flexibler Produkte aber nur wenig praktische Erfahrung haben. So stellt sich oft die Frage: Wie kann und will eine Institution neu gewonnene Flexibilität bei der Portfoliokonstruktion nutzen?

Ich bin überzeugt, dass wir viel Zeit mit unseren bestehenden und potenziellen Investoren verbringen werden um individuelle Anforderungen zu diskutieren und darauf abgestimmte individuelle Lösungen designen zu können, welche die neuen Möglichkeit nutzen. Da wollen wir gemeinsam lernen. Ziel ist es, besser auf den jeweiligen Bedarf zugeschnittene Portfoliobausteine aus unserem einzigartigen Dealflow zu kreieren. ♦

www.silverfern.com



THE
SILVERFERN
GROUP

Investieren in deutsche Aktien: mit Henning Gebhardt und dem Berenberg Aktien-Strategie Deutschland.

Know-how und Erfahrung – der neue Flaggschiff-Fonds von Berenberg verbindet beide Erfolgsfaktoren. Er trägt die Handschrift von »Mr. Aktie« Henning Gebhardt und nutzt die Expertise Deutschlands ältester Privatbank.

www.berenberg.de/aktien-strategie

WKN 542188

WEALTH MANAGEMENT · ASSET MANAGEMENT · INVESTMENT BANKING · CORPORATE BANKING

