

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Sachwertinvestments
Hamburger Emissionshaus übernimmt **HAM KVG**.

Marktstudie

Vermögensverwalter vor großen Herausforderungen, stellt **App Audit** fest.

Gastbeitrag

MiFID II: Die wichtigsten Änderungen für Vermittler unterm Haftungsdach.

Produkte – Seite 3

Investmentfonds
Shareholder Value mit weiterem Stiftungsfonds.

Volksbank Sprockhövel legt eigene Dachfonds auf.

Versicherung

Continental erweitert Produktpalette.

Sachwertinvestments

Publikums-AIF „**DFV Hotel Weinheim**“ in den Vertrieb gestartet.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Allianz erweitert Präsenz in Afrika.

Aquila Capital verstärkt Aktivitäten in Japan.

BVT übertrifft Vorjahresplatzierung bereits zur Jahresmitte.

Deutsche Finance: Immobilien-Exit mit hohem Gewinn.

JDC Group setzt positive Entwicklung im ersten Halbjahr fort.

Prudential fusioniert Töchter.

MPC Capital bestätigt Umsatz- und Ergebnisziele für 2017.

Munich Re investiert in US-Windparks.

Ökoworld steigert Umsatz und Ergebnis.

Karriere

Neue Aufgaben für **Daniel Kerbach**, **Sabine Sander** und **Rolf Schöne-mann**.

Märkte – Seite 6

Immobilien Deutschland
Deutsche Hypo: „Immobilienblase nicht in Sicht“.

JLL: Trügerisches Zwischenhoch auf dem Shopping-Center-Markt.

Anleihenmarkt

Fisch Asset Management: „Wandelanleihen bieten attraktives Einstiegsniveau“.

Gastbeitrag

Anselm Gehling, CEO der **Dr. Peters Group**, über die Renditechancen von Hotelfonds.

Für Sie gelesen – Seite 7

Globalisierung der Finanzmärkte hat sich verändert, analysiert **McKinsay**.

MCC: „Photovoltaik wird weltweit wichtigste Stromquelle“.

AXA IM: Wie die Digitalisierung Sicherheitsstandards verändert.

dvb: „Die hohe Kunst der Vergleichsanbindung“.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Robin Buschmann**, CEO von **Giromatch**, über eine interessante Anlageklasse für private und institutionelle Investoren: Kredite.

*** TOP STORIES

Sachwertinvestments

Hamburger Emissionshaus übernimmt Hamburg Asset Management KVG

Das ehemalige **Hamburger Emissionshaus Hesse Newman Capital** hat am 31. August 2017 seine 50-prozentige Beteiligung an der **Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (HAM)** verkauft. Käufer der Beteiligung ist der bisherige Joint-Venture-Partner, der Fondsinimator **Hamburger Emissionshaus (HEH)**.

Die 2013 gegründete HAM verwaltet aktuell zwei Spezial-AIF im Immobilienbereich sowie vier Publikums-AIF im Bereich Flugzeuge mit einem aggregierten Anlagevermögen von 390 Millionen Euro. Darüber hinaus werden für einen Immobilienfonds sowie sechzehn Flugzeugfonds Dienstleistungen im Bereich des Risikomanagements erbracht. Über den Kaufpreis sei Stillschweigen vereinbart worden, teilt HEH-Gründer und -Geschäftsführer **Gunnar Dittmann** auf Anfrage

von EXXECNEWS mit. Mit der vollständigen Übernahme der KVG



Gunnar Dittmann



Jessica Beckmann

durch HEH werde die Fokussierung der HAM auf die Verwaltung von Immobilien- und Flugzeugvermögen gestärkt und Synergien im Management der verwalteten Gesellschaften erzielt. Dittmann: „Wir freuen uns sehr darüber, dass wir unseren Kunden in der HEH-Unternehmensgruppe ein weiter optimiertes Dienstleistungsportfolio anbieten können.“

Mit der Übernahme der Anteile ist eine Umstrukturierung der Geschäftsführung verbunden. Neben den Geschäftsführern **Dittmann** und **Dr. Sven Kehren**, die weiterhin das Portfoliomanagement verantworten, übernimmt **Jessica Beckmann** die Leitung des Risikomanagements. Dittmann: „Wir freuen uns sehr darüber, dass wir mit Frau Beckmann eine ausgewiesene Experte für die Geschäftsleitung der Hamburg Asset Management HAM gewinnen konnten. Frau Beckmann hat in leitenden Positionen einer deutschen Bank langjährige Erfahrungen im Risikomanagement und in der Begleitung komplexer Transaktionen erworben.“

Hesse Newman Capital erwartet im IFRS-(International Financial

Reporting Standards)-Konzernabschluss nach vorläufiger Einschätzung einen niedrigen sechsstelligen Veräußerungsgewinn. Zugleich reduziert der Verkauf laut einer Ad-hoc-Mitteilung das handelsrechtliche Ergebnis. Demnach entfallen mit der Beendigung des Joint Ventures für Hesse Newman Capital zukünftig Liquiditätsbelastungen aus Zuzahlungen sowie Ergebnisbelastungen aus der Beteiligung. Zum 31. Dezember 2016 betragen die verwalteten Assets under Management (AuM) der HAM 391 Millionen Euro. Für die Jahre 2017 und 2018 geht die Geschäftsführung laut Lagebericht der Gesellschaft von einem weiteren jährlichen Zuwachs durch neue Projekte um jeweils circa 60 Millionen Euro aus. Auch 2017 wird die Service-KVG aber voraussichtlich noch nicht genügend AuM haben, um profitabel zu sein. (JF/TS) ♦

www.hesse-newmann.de, www.heh-fonds.de

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

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

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



KAPITALANLAGE-NEWS FÜR FINANZDIENSTLEISTER

*** TOP STORIES

Marktstudie

Vermögensverwalter vor großen Herausforderungen

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft App Audit GmbH hat auch im Jahr 2017 eine Studie über Asset Manager im Segment der unabhängigen Vermögensverwalter durchgeführt. Die Studie analysiert die Ertrags- und Kostenstrukturen für die bedeutenden Branchenvertreter und einen großen Teil des deutschen Gesamtmarkts im Zeitraum ab 2007.

Auffällig ist einerseits der in diesem Marktsegment zu beobachtende zunehmende Konzentrationsprozess, andererseits aber auch die Tatsache, dass unter den kleineren Anbietern ebenfalls sehr profitable Adressen vertreten sind. Nach Einschätzung von **Jürgen App**, Geschäftsführer von App Audit, deuten die Studienergebnisse zudem darauf hin, dass im Wesentlichen die Verwaltung großer und/oder institutioneller Vermögen die Ertragskraft je Mitarbeiter beeinflusst. Im Folgenden fasst App die weiteren Studienergebnisse zusammen:



Foto: Unternehmen

Jürgen App, Wirtschaftsprüfer
Geschäftsführer der App Audit GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft,
Gensingen
juergen.app@app-audit.de

ten Geschäftsabschlüsse. Zusätzlich haben wir die Ergebnisse in einen Mehrjahreskontext gestellt, der auch eine Analyse längerfristiger Trends ermöglicht. Hierbei wurde ein Datenbestand verwendet, der Jahresabschlussinformationen der Jahre von 2007 bis 2015 enthält.

Die Branche der unabhängigen Ver-

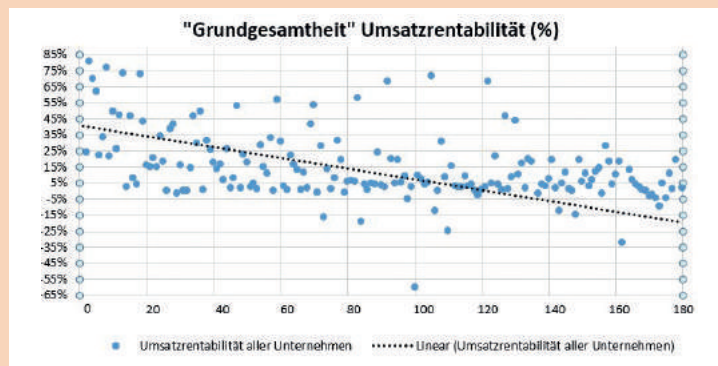


Abb. 2: Umsatzrentabilität aller Unternehmen (inklusive Trend)

Nach dem Ergebnis der Studie erwirtschaften zehn führende Vermögensverwalter den überwiegenden Anteil der Provisionserträge.

Die Studienergebnisse deuten im Weiteren darauf hin, dass im Wesentlichen die Verwaltung großer und/oder institutioneller Vermögen die Ertragskraft je Mitarbeiter beeinflusst. So erzielen die Top Ten Vermögensverwalter teilweise ein Mehrfaches an Provisionserträgen je Mitarbeiter als die der kleinsten Gruppe von Unternehmen.

Wesentliche Ergebnisse der Studie sind daneben einerseits der in diesem Marktsegment auch jüngst zu beobachtende zunehmende Konzentrationsprozess, andererseits aber auch die Tatsache, dass unter den kleineren Anbietern ebenfalls hoch-effiziente und sehr profitable Adressen vertreten sind. Bei verschiedenen Kennzahlen zeigt sich jedoch, dass auch einzelne kleine Anbieter zum Teil überdurchschnittliche Werte aufweisen. Die „Umsatzrentabilität“ (hier definiert als das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit bezogen auf das Provisionsergebnis) weist für die einzelnen Gruppen deutlich unterschiedliche Werte aus. Dies zeigt Abbildung 2, die die Umsatzrentabili-

tät der Institute, sortiert nach abnehmender Unternehmensgröße, zeigt. Im Mehrjahresvergleich hat sich außerdem die Cost-Income-Ratio (CIR - definiert als Verwaltungsaufwendungen im Verhältnis zu den Provisionserträgen) der betrachteten Unternehmen in den Jahren seit 2009 insgesamt kontinuierlich verbessert. Eine Analyse der CIR zeigt, dass diese sich für rund die Hälfte der betrachteten Anbieter im doch sehr breiten Spektrum zwischen 50 Prozent und 90 Prozent, allerdings mit deutlichen Ausreißern bei den ganz großen und den ganz kleinen Anbietern, bewegt.“ Informationen zur kompletten Studie „Asset Manager 2017 - Analyse von Ertrags- und Kostenstrukturen bei unabhängigen Vermögensverwaltern“ sind über folgenden Link erhältlich: www.app-audit.de/studie-asset-manager/

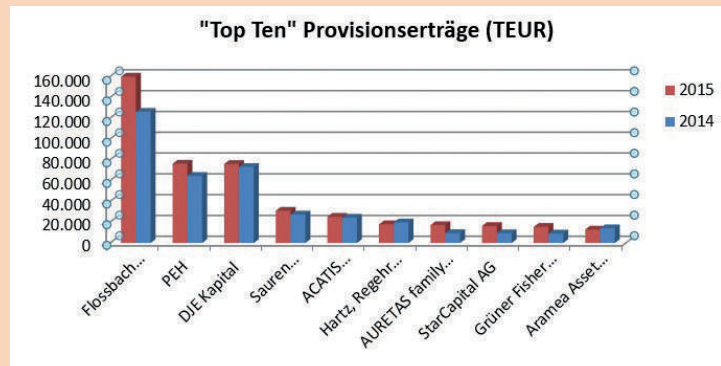


Abb. 1: Provisionserträge „Top Ten“

„Die von uns nunmehr im dritten Jahr durchgeführte Studie analysiert Ertrags- und Kostenstrukturen unabhängiger Vermögensverwalter. In die Studie wurden mehr als 180 Unternehmen einbezogen. Datenbasis waren die zuletzt veröffentlichten

mögensverwalter ist sehr heterogen. Die gesamte Branche hat derzeit große Herausforderungen durch Regulierung, Digitalisierung und die Konkurrenz von FinTech-Unternehmen zu bewältigen. Dabei wird sie von einigen großen Anbietern dominiert.

Gastbeitrag

MiFID II: Die wichtigsten Änderungen für Vermittler unterm Haftungsdach

Die Umsetzung der europäischen Finanzmarkttrichtlinie MiFID II durch das Zweite Finanzmarktnovellierungsgesetz (2. FiMaNoG) Anfang 2018 steht kurz bevor. Vermittler, die ihre Tätigkeit unter einem Haftungsdach erbringen, sind dabei direkt von den gesetzlichen Neuerungen betroffen. Mit dem vorliegenden Artikel zeigen wir die wichtigsten Änderungen auf.

Änderung der Vergütungsregelungen

Haftungsdächer dürfen nach der gesetzlichen Neuregelung keine Anreize dafür setzen, dass einem Privatkunden ein bestimmtes Anlageprodukt empfohlen wird, obwohl ein anderes Produkt besser für den Kunden geeignet ist.

Insbesondere Verkaufsziele oder Vergütungsvereinbarungen, die dies begünstigen würden, sind danach unzulässig. Vermittler dürften daher mit neuen Vergütungsmodellen seitens ihrer Haftungsdächer konfrontiert werden.

Erweiterte Informationspflichten vor Erbringung der Anlageberatung

Nach § 64 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) sind Haftungsdächer nunmehr verpflichtet, dem Kunden weiterführende Erstinformationen zukommen zu lassen. Vermittler werden verpflichtet sein, diese Infor-

Unser Autor



Foto: Unternehmen

Jens Reichow, Rechtsanwalt
Partner Jöhnke & Reichow
Rechtsanwälte, Hamburg
reichow@joehnke-reichow.de

mationen für das Haftungsdach an den Kunden zu übermitteln. Hierzu zählen auch Angaben dazu, ob die Anlageberatung sich auf bestimmte Finanzprodukte, Produktgruppen oder Emittenten beschränkt. Ferner sind Informationen zu erteilen, ob eine regelmäßige Beurteilung der Finanzprodukte im Bereich After-Sales erfolgt.

Geeignetheitserklärung ersetzt Beratungsprotokoll

Zukünftig tritt die Geeignetheitserklärung des Vermittlers an die Stelle des alten Beratungsprotokolls. Der Vermittler hat damit zu dokumentieren, dass er das empfohlene Finanzprodukt als für den Kunden geeignet ansieht. Diese Geeignetheitserklärung muss dabei auch vor Vermittlung des Produktes dem Kunden vorliegen. Nur im Verkauf über Fernkommunikationsmittel, welche eine vorherige Übermittlung an den Kunden ausschließen (zum Beispiel per Telefon), darf die Übermittlung der Geeignetheitserklärung nach der Vermittlung erfolgen.

Fazit: Vermittler unterm Haftungsdach sind daher im Ergebnis gut beraten, wenn Sie sich für die Umsetzung der MiFID II nicht nur auf ihr Haftungsdach verlassen, sondern sich auch um eine eigene rechtliche Beratung bemühen. ♦

Das ist App Audit:

Die App Audit GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist spezialisiert auf die Prüfung und Beratung regulierter Finanzdienstleister. In diesem Bereich werden bundesweit schwerpunktmäßig Kreditinstitute, Vermögensverwalter sowie Unternehmen in den Branchen Leasing und Factoring betreut.
www.app-audit.de

Das ist Jöhnke & Reichow:

Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte ist eine Rechtsanwaltskanzlei mit Sitz in Hamburg. Sie ist auf die Bereiche Bankrecht, Erbrecht, Kapitalanlagerecht, Markenrecht, Urheberrecht, Vertriebsrecht, Versicherungsrecht und Wettbewerbsrecht spezialisiert.
www.joehnke-reichow.de

Continentale erweitert Produktpalette

Die **Continentale Lebensversicherung** ergänzt ihre Produktpalette um eine kapitaleffiziente klassische Produktlinie. Die „Continentale Rente Classic Pro“ und die „Continentale Rente Classic Balance“ sollen dem sicherheitsorientierten Kunden Garantien genau dann geben, wenn es für die Altersvorsorge wichtig ist: zum Ende der Ansparzeit, zum Rentenbeginn und in der Rentenphase. **Dabei sollen schlankere Garantien in der Ansparphase höhere laufende Überschüsse ermöglichen.**

„Lebenslange Ausgaben erfordern ein lebenslanges Einkommen. Allerdings lässt die anhaltende Niedrigzinsphase sicherheitsorientierte Kunden bei ihrer Altersvorsorge zögern. Sie wünschen sich mehr Renditechancen, aber eine Fondsanlage kommt für sie nicht infrage. In Zeiten steigender Lebenserwartung sollte jedoch niemand mit der Altersvorsorge warten“, erläutert Dr.

Helmut Hofmeier, Vorstand Leben im Continentrale Versicherungsverbund. „Um den veränderten Bedürfnissen unserer Kunden und Vermittler langfristig gerecht zu werden, haben wir unser Angebot jetzt entsprechend erweitert - und zwar zusätzlich zu unserer bewährten Rente Classic.“ Mit den neuen Tarifen bleibt die Continentrale ihrer Linie treu, lebenslange Garantien, Sicherheit und Planbarkeit zu bieten.

In der Variante „Balance“ sieht die Continentrale eine am Markt „einzigartige Günstiger-Prüfung“ vor. Dabei vergleicht die Continentrale beim Verrentungskapital, welche Rechnungsgrundlagen sich vorteilhafter auf die Rente auswirken: die vom Vertragsbeginn oder die zum Rentenbeginn. In beiden Varianten habe der Kunde die Sicherheit einer garantierten Mindestrente. (DFPA/TH) ♦ www.continentale.de

Shareholder Value mit weiterem Stiftungsfonds

Gemeinsam mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Axxion** hat die Investmentgesellschaft **Shareholder Value Management** den „Frankfurter Stiftungsfonds“ initiiert. Für den Multi-Asset-Absolute-Return Fonds wird eine Anteilsklasse für Privatanleger und eine für institutionelle Anleger vertrieben; bei Bedarf wird es auch für Versicherungen und eine steuerbefreite Anteilsklasse für Stiftungen geben. **NFS Netfonds Financial Services** fungiert als Haftungsdach und **Hauck & Aufhäuser** als Verwahrstelle.

Der „Frankfurter Stiftungsfonds“ verfolgt drei gering korrelierten Einzelstrategien, die weitestgehend unabhängig vom Aktienmarkt eine stabile, mittlere einstellige Rendite von fünf bis sieben Prozent per annum als Alternative zu klassischen Mischfonds und Stiftungsfonds

erzielen sollen. Das Fundament des Fonds bildet die erste Säule als marktneutrales Portfolio aus circa 100 Aktien, die circa 70 Prozent des Fondsvolumens ausmacht. **Deren Auswahl basiert auf der bewährten Value-Stockpicking-Expertise der Shareholder Value Management und soll eine Überrendite gegenüber dem Aktienmarkt generieren.** Die zweite Säule bilden Volatilitätsstrategien, die auf der Expertise von Ulf Becker beruhen. Die dritte Säule stellen direktionale Makro-Trades und Ideen dar, die durch Marktindikatoren und Sentimentdaten generiert werden. Zusätzlich ist der dritte Teil auch für die Risikosteuerung des gesamten Fonds verantwortlich, was beispielsweise Kreditrisiken, Währungen oder sonstige Risiken betrifft. (DFPA/JF) ♦ www.shareholdervalue.de

Volksbank Sprockhövel legt eigene Dachfonds auf

Gemeinsam mit der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH** legt die **Volksbank Sprockhövel** ihre ersten beiden eigenen Fonds auf. Der „Vis Bonum Defensus“ und der „Vis Bonum Ratio“ investieren überwiegend in Zielfonds, wobei sich die Fondsstrategien in einer höheren Volatilität und Aktienquote auf Seiten des „Vis Bonum Ratio“ unterscheiden. „Wir legen den Fokus neben den großen Asset Managern sehr gerne auf kleinere, inhabergeführte Fondsanbieter, die erfahrungsgemäß genauso gute Produkte am Markt haben“, sagt Wertpapierpezialist **Jörg Wenner**. „Außerdem schauen wir gezielt nach Nischenprodukten, die weniger mit den gängigen Märkten und Entwicklungen korrelieren.“

Ziel des Fondsmanagements ist es, die ausgewählten Fonds so zu kombinieren, dass Schwächephasen an den Märkten nicht stärker ins Gewicht

fallen und bei einem positiven Umfeld die Strategien gemäß Risikoeinstufung mitlaufen. Dazu überprüft das Fondsmanagement regelmäßig anhand von Korrelations- und Volatilitätsdaten sowie dem Kursverlauf die Auswahl der Zielfonds. „Zu unseren Aufgaben im Rahmen des Investmentprozesses gehören natürlich auch regelmäßige Treffen mit den unterschiedlichsten Verantwortlichen, um neue Manager und ihre Ideen im Bereich Mischfonds oder Nischenthemen zu identifizieren“, so Wenner. Mit der Fondsaufgabe gießt die Volksbank Sprockhövel ihre bisherigen Strategien, bei der zunächst fünf Mischfonds und seit dem Jahr 2016 acht Mischfonds für die Kunden kombiniert wurden, in einen Fondsmantel. Die neuen Lösungen verschlanken die Prozesse der stark wachsenden Volksbank nach eigenen Angaben deutlich. (DFPA/TH) ♦ www.volksbank-sprockhoevel.de, www.hansainvest.de



Ihr Partner für professionelle Anleger- und Treuhandverwaltung

PECURA Anleger- und Treuhandservice GmbH

Herdentorsteinweg 7
28195 Bremen

Tel.: +49 (0)421 5173-8100
Fax: +49 (0)421 5173-8900

info@pecura-service.de
www.pecura-service.de

Publikums-AIF „DFV Hotel Weinheim“ in den Vertrieb gestartet

In Zusammenarbeit mit dem früheren Emissionshaus **DFV Deutsche Fondsvermögen** (DFV) hat die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung** (Hanseatische) den Publikums-AIF „DFV Hotel Weinheim“ konzipiert und nun in den Vertrieb gegeben. Mit dem Beteiligungsangebot investieren Anleger in ein Vier-Sterne-Hotel in Weinheim (Baden-Württemberg), das langfristig (14 Jahre) und mit Verlängerungsoptionen an die Hotelgruppe NH vermietet ist. Das zu platzierende Kommanditkapital des Fonds beträgt 9,1 Millionen Euro.

Anleger können sich am AIF ab einer Zeichnungssumme von 20.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio beteiligen. Laut Verkaufsprospekt betragen die geplanten Ausschüttungen anfänglich 5,2 Prozent per annum, ansteigend auf 5,4 Prozent per annum ab dem Jahr 2020. **Insgesamt sind Auszahlungen in Höhe von circa 184,20 Prozent vor Steuern vorgesehen.** In der Prognoserechnung wird unterstellt, dass das Fondsobjekt nach einem Haltezeitraum von 13 Jahren und acht Monaten veräußert wird (zum 31. Dezember 2030). Die Emittentin geht von einem Veräußerungserlös der Immobilie

zum 14-fachen der angenommenen Jahresmiete zum Veräußerungszeitpunkt aus. Der Kaufpreis für das 1992 fertiggestellte Hotel, das als Business- und Tagungshotel der gehobenen Vier-Sterne-Kategorie positioniert ist, beträgt rund 15,3 Millionen Euro. Im Rahmen der Kaufentscheidung wurde ein Bewertungs-



NH Hotel Weinheim

gutachten für das Anlageobjekt von einem externen Bewerter (Jones Lang LaSalle) erstellt. Zum Bewertungsstichtag 1. Januar 2017 wurde ein Marktwert in Höhe von 16,3 Millionen Euro ermittelt. **Das Investitionsvolumen des AIF beträgt insgesamt rund 20,0 Millionen Euro.** Finanziert wird dieses durch das Eigenkapital der Anleger sowie ein langfristiges Darlehen über 10,5 Millionen Euro, das von einer Hamburger Pfandbriefbank ausgereicht wird. Verwahrstelle des AIF ist die **Dehmel Rechtsanwalts-gesellschaft mbH** mit Sitz in Hamburg. (DFPA/TH) ♦ www.diehanseatische.de



Allianz erweitert Präsenz in Afrika

Die Versicherer **Allianz-Gruppe** hat eine verbindliche Vereinbarung über die Übernahme **von 98 Prozent der Anteile am nigerianischen Versicherer Ensure Insurance Plc.** mit seinem Hauptaktionär Greenoaks Global Holdings Ltd. (GGH) bekanntgegeben. Ensure Insurance Plc. bietet Lebens- und Sachversicherungsleistungen an, deren Wert 2016 **elf Millionen Euro gebuchten Bruttobeitragseinnahmen entsprach.** Vorbehaltlich der Zustimmung der Aufsichtsbehörden soll die Transaktion Ende 2017 mit der Eingliederung der Ensure Insurance Plc. in die Allianz-Gruppe abgeschlossen sein.

Für die Allianz-Gruppe gehört Afrika, wo sie nun mittlerweile in 17 Ländern tätig ist, zu den maßgeblichen künftigen Wachstumsmärkten. Nigeria, ein schnell wachsender Staat mit über 180 Millionen Einwohnern,

ist das Land mit dem größten Bruttoinlandsprodukt in Afrika. „*Nigeria ist eine der dynamischsten Volkswirtschaften dieses Erdteils. Der Zukauf von Ensure Insurance Plc. ermöglicht uns einen uneingeschränkten Zugang zu diesem wichtigen Versicherungsmarkt in Afrika und stellt einen entscheidenden Meilenstein hinsichtlich der langfristigen Wachstumsstrategie der Allianz in der Region dar. Der neue Entwicklungsschritt wird es uns ermöglichen, die besten Produkte und Dienstleistungen Privat- und Geschäftskunden in Nigeria anzubieten. Beim Ausbau unserer exzellenten afrikanischen Teams legen wir besonderen Wert auf die Rekrutierung und Entwicklung lokaler Talente*“, erläuterte **Coenraad Vrolijk**, Vorstandsvorsitzender für die Region Afrika bei der Allianz SE. (DFPA/JF) ◆

www.allianz.de

www.ensure.com.ng

Munich Re investiert in US-Windparks

Die Versicherungsgruppe **Munich Re** erwirbt **Anteile an zwei Windparks in den USA mit einer Gesamtleistung von 460 Megawatt.** Die beiden Windparks liegen im Norden von Texas in einer der windreichsten Regionen der USA. Die Windparks umfassen jeweils 100 General-Electric-Windenergieanlagen. Verkäufer und Betreiber ist **Starwood Energy**, einer der führenden Infrastrukturinvestoren im US-Energiesektor. Nach der ersten Transaktion 2014 erweitert diese Akquisition das bestehende Erneuerbare-Energien-Portfolio von Munich Re in den USA um ein weiteres Windpark-Investment in Texas. Es stellt **das neunte Infra-**

struktur-Investment der MEAG für Munich Re in Nordamerika



Holger Kerzel

Foto: Unternehmen

dar. „*Das Investment leistet einen attraktiven und nachhaltigen Beitrag zur weiteren geographischen Diversifizierung und zum Ausbau unseres US-Infrastrukturportfolios. Rund 200.000 US-Haushalte erhalten mit diesen Windparks Strom aus erneuerbaren Energien*“, sagt MEAG-Geschäftsführer **Holger**

Kerzel. Die MEAG steht für das Vermögensmanagement von Munich Re und Ergo. Die MEAG ist in Europa, Asien und Nordamerika präsent. Insgesamt verwaltet MEAG Kapitalanlagen im Wert von derzeit 252 Milliarden Euro. (DFPA/JF) ◆

www.munichre.com

BVT übertrifft Vorjahresplatzierung bereits zur Jahresmitte

Mit einem Platzierungsergebnis **im ersten Halbjahr 2017 von 80,1 Millionen Euro** hat der Asset Manager BVT Unternehmensgruppe sein Gesamtergebnis des Vorjahres von 76,9 Millionen Euro bereits übertraffen. Dabei wurden **rund 17 Prozent bei privaten Anlegern und rund 83 Prozent bei semiprofessionellen beziehungsweise institutionellen Anlegern platziert.** Während das



Marcus Kraft

Foto: Unternehmen

zweite Halbjahr 2016 noch durch Produktmangel gekennzeichnet war, verfügt die BVT heute über ein gefülltes Portfolio mit Beteiligungsmöglichkeiten an deutschen und US-amerikanischen Immobilien für institutionelle, semiprofessionelle und private Anleger sowie Multi-Asset-Konzepte und Investitionsmöglichkeiten im Bereich Energie. „*Die Produktplatzierung an private Anleger wird im restlichen Jahresverlauf weiter an Bedeutung gewinnen. Mit dem neuen ‚BVT Ertragswertfonds‘ bieten wir eine außergewöhnliche Investitionsmöglichkeit in ertragsstarke deutsche Immobilien in B-Lagen, mit attraktiver Ausschüttungsprognose und hoher Tilgung. Sowohl der neue Ertragswertfonds als auch der neue ‚Top Select Fund‘ setzen langjährig bewährte Fondsserien der BVT für Privatanleger fort*“, blickt **Marcus Kraft**, Geschäftsführer der BVT Holding, positiv auf den restlichen Jahresverlauf. (DFPA/JF) ◆

www.bvt.de

Aquila Capital verstärkt Aktivitäten in Japan

Die Hamburger Investmentgesellschaft **Aquila Capital** stärkt den **Ausbau der Investmentaktivitäten am japanischen Photovoltaikmarkt und eröffnet ein Büro in Tokio.** Ein wichtiger Teil von Aquila Capitals Philosophie ist es, mit eigenen Investmentteams vor Ort vertreten zu sein. Die Niederlassung in Tokio wird geleitet von **Yasuhiro Odajima**, Investment Manager Energy & Infrastructure APAC bei Aquila Capital. „*Japan hat sein Energiekonzept in den vergangenen Jahren stark verändert und das attraktive Fördersystem für Erneuerbare Energien-Projekte in einen stabilen rechtlichen Rahmen integriert. Der steigende Energiebedarf und die relativ hohe Anzahl an Sonnenstunden machen Japan damit aktuell zu einem*



Boris Beltermann

Foto: Unternehmen

der weltweit attraktivsten Märkte für Photovoltaik-Investments“, sagt **Boris Beltermann**, Head

Energy & Infrastructure APAC bei Aquila Capital. **Aquila Capital ist seit mehreren Jahren am japanischen Markt aktiv und managt seit 2013 einen in Japan domizilierten Investmentfonds.** Seit 2014 investiert das Unternehmen in japanische Photovoltaik-Projekte.

„*Aquila Capital hat sich im Bereich erneuerbare Energien in den vergangenen Jahren zunehmend international positioniert. Ich freue mich darauf, das Unternehmen künftig bei der Umsetzung der Investment-Strategie am japanischen Markt zu unterstützen*“, so Odajima. (DFPA/TH) ◆
www.aquila-capital.de

Ökoworld steigert Umsatz und Ergebnis

Der Anbieter ethisch-ökologischer Kapitalanlagen **Ökoworld** hat im ersten Halbjahr 2017 die Profitabilität verbessert. Der Jahresüberschuss steigt von 1,58 Millionen Euro in den ersten sechs Monaten des Vorjahres **auf über drei Millionen Euro in 2017. Die Gesamtleistung beläuft sich auf über acht Millionen Euro.** Insbesondere die positive Entwicklung des Fondsvermögens der hauseigenen und bankenunabhängigen Kapitalanlagegesellschaft **Ökoworld LUX S.A.** hat das Unternehmen im ersten Halbjahr 2017, **„stark beflügelt“.** Mit Blick auf die globalen Ereig-

nisse äußert der Vorstandsvorsitzende **Alfred Platow:** „*Wir bewegen uns immer mehr in einer Welt der politischen Unsicherheit. Auch hinsichtlich des Klimas und des Kapitals. Investoren suchen Alternativen für eine bessere Zukunft. Und Investoren, die neue Wege gehen wollen, finden mit Ökoworld Investmentlösungen, die Glaubwürdigkeit und Zukunft mit einer emotionalen und finanziell attraktiven Rendite kombinieren. Unsere Kundinnen und Kunden vertrauen in einen alternativen Kapitalismus, der das Menschsein fokussiert.*“ (DFPA/TH) ◆
www.oekoworld.com

MPC Capital bestätigt Umsatz- und Ergebnisziele für 2017

Der Investmentmanager **MPC Capital** hat seinen Halbjahresfinanzbericht 2017 veröffentlicht. Dabei liegen Umsatz- und Ergebnisentwicklung im Rahmen der Erwartungen des Managements. Die **Umsatzerlöse des MPC Capital-Konzerns lagen im ersten Halbjahr 2017 bei 22,7 Millionen Euro** (erstes Halbjahr 2016: 22,9 Millionen Euro). Dabei konnten die Management Fees auf 18,7 Millionen Euro gesteigert werden (erstes Halbjahr 2016: 18,2 Millionen Euro). Die Transaction Fees lagen mit 3,8 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2017 noch hinter dem Vorjahreswert zurück (4,8 Millionen Euro). Der Konzerngewinn lag im ersten Halbjahr 2017 mit 3,9 Millionen Euro unter dem Vorjahr (4,8 Millionen Euro). Die Eigenkapitalquote erhöhte sich bei einer von 134 Millionen Euro auf 125 Millionen Euro verringerten Bilanzsumme von 70 Prozent auf 78 Prozent. **MPC Capital hat im ersten Halbjahr die Investitionstätigkeit in allen drei Asset-Bereichen Real Estate, Shipping und Infrastructure spürbar erhöht.** Rund 20,0 Millionen Euro investierte MPC Capital in Immobilien- und Infrastrukturprojekte in den Niederlanden, Portugal

und in der Karibik sowie in die neue börsennotierte MPC Container Ships AS. **Die Assets under Management (AuM) lagen zum 30. Juni 2017 mit 5,0 Milliarden Euro** leicht unter dem Niveau zum 31. Dezember 2016 (5,1 Milliarden Euro). Den aus dem Neugeschäft resultierenden Asset-Zugängen in Höhe von 0,4 Milliarden Euro standen Asset-Verkäufe und im geringen Umfang Währungseffekte gegenüber. Für das zweite Halbjahr rechnet MPC Capital auf Basis einer gut gefüllten Projektpipeline, ähnlich wie im Vorjahr, mit einer deutlichen Belebung des Transaktionsgeschäfts. Sowohl auf der Ankaufs- als auch auf der Verkaufsseite steht eine Reihe von Projekten in allen drei Asset-Bereichen vor dem Abschluss. Bereits kontrahierte und angebaute Transaktionen dürften **in der zweiten Jahreshälfte 2017 zu einer deutlichen Steigerung der Umsätze und Ergebnisse gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 führen.** Für das Gesamtjahr 2017 geht MPC Capital daher weiterhin von einem Konzernumsatzwachstum von mindestens zehn Prozent sowie einem überproportionalen Anstieg des EBT aus. (DFPA/JF) ◆
www.mpc-capital.de

KARRIERE

JDC Group setzt positive Entwicklung im ersten Halbjahr fort

Nachdem der Finanzvertrieb **JDC Group** das erste Quartal 2017 mit Rekordzuwächsen im Umsatz und im Ergebnis abgeschlossen hatte, unterstreichen nun auch die Kennzahlen für das erste Halbjahr 2017, dass das Unternehmen nachhaltig weiter wächst und die Digitalisierung der Versicherungsbranche als ein führender Advortech-Anbieter in Europa weiter vorantreibt. Der Umsatz ist im Halbjahresvergleich **um 10,0 Prozent auf 40,3 Millionen Euro gestiegen** (erstes Halbjahr 2016: 36,6 Millionen Euro). Im zweiten Quartal stieg der Umsatz um rund sieben Prozent auf 20,4 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahresquartal (zweites Quartal 2016: 19,1 Millionen Euro). Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) vervielfachte sich auf 1,7 Millionen Euro (erstes Halbjahr 2016: 0,4 Millionen Euro). „Den dynamischen Jahresaufrikt 2017 haben wir auch im zweiten Quartal fortsetzen können und erwarten mit einem starken vierten Quartal 2017 deutlich steigende Erträge für das Gesamtjahr“, erklärt **Ralph Konrad**, Finanzvorstand der JDC Group. „Damit bekräftigen wir



Ralph Konrad

Foto: Unternehmen

unseren Ausblick für das Gesamtjahr 2017 mit einem Umsatz von 85 bis 95 Millionen Euro und einem EBITDA von fünf bis sechs Millionen Euro“, so Konrad. Die anhaltende operative Stärke des Unternehmens wird auch von der Entwicklung der weiteren Kennzahlen untermauert. Die Eigenkapitalquote stieg zum Quartalsende auf 41,8 Prozent nach 40,7 Prozent zum Jahresende. Der Umsatz des Geschäftsbereichs Advisory steigerte sich um rund elf Prozent auf 33,0 Millionen Euro und der Geschäftsbereich Advortech konnte seinen Umsatz um rund 14 Prozent auf 11,7 Millionen Euro steigern. „Durch die Digitalisierung unserer internen Prozesse sind wir neben unserem klassischen Einzel-Maklergeschäft inzwischen der ideale Partner für Großmakler, Vertriebe und Banken, die kostengünstige Outsourcing-Lösungen für die Abwicklung ihres Versicherungsgeschäftes suchen“, erläutert **Dr. Sebastian Grabmaier**, CEO der JDC Group, die Strategie der Gruppe: „Wir entwickeln uns mehr und mehr zum führenden digitalen Verwalter von Versicherungen und Finanzanlagen für Finanzintermediäre.“ (DFPA/JF) ♦ www.jdcgroup.de

Deutsche Finance: Immobilien-Exit mit hohem Gewinn

Ein institutioneller Immobilien-Zielfonds des „AGP Fund III“ hat im Juni 2017 seine Beteiligung an einem Bürogebäude in Berlin im Rahmen eines Forward Sale veräußert **und dabei eine Rendite von mindestens 43 Prozent IRR brutto sowie ein Multiple von mindestens 2,25x brutto realisiert**. Das Bürogebäude im Zentrum Charlottenburgs verfügt über eine Fläche von 50.856 Quadratmetern und wurde 2015 leerstehend erworben. Nach der Umsetzung umfangreicher

Asset Management-Maßnahmen, insbesondere im Bereich der Vermietung, wurde die Belegung von 83 Prozent verbessert. Der verbleibende Leerstand von 17 Prozent soll über die nächsten Monate weiter abgebaut werden. Dabei ist analog eine nachträgliche Erhöhung des Verkaufspreises vorgesehen. Die Übergabe des Objektes an einen institutionellen Anleger aus dem Versicherungssektor wird im zweiten Quartal 2018 erfolgen. (DFPA/TH) ♦ www.deutsche-finance-group.de

Finanzdienstleister Prudential fusioniert Töchter

Der britische Finanzdienstleister **Prudential plc** will seine Tochtergesellschaften **Prudential UK & Europe** und **M&G Investments** zusammenzulegen. Dadurch entsteht die neue Geschäftseinheit **M&G Prudential** mit **sechs Millionen Kunden und einem verwalteten Vermögen von 332 Milliarden britischen Pfund** (rund 364 Milliarden Euro; Stand: 30. Juni 2017). Dies ist laut Unternehmensangaben der nächste logische Schritt für zwei komplementäre Unternehmen, die seit über 20 Jahren eng zusammenarbeiten. Der Zusammenschluss werde es den M&G-Fondsmanagern ermöglichen, ihre Kompetenz für eine breitere Produktpalette und eine neue Palette von

Finanzformaten einsetzen zu können. **John Foley** (CEO Prudential UK&E) wird CEO von M&G Prudential. M&G CEO **Anne Richards** wird M&G weiter führen und auch zukünftig im Aufsichtsrat von Prudential PLC vertreten sein. Zusätzlich wird sie zusammen mit **Clare Bousfield** (CEO Insurance for Prudential UK&E) als stellvertretende CEO von M&G Prudential agieren. Innerhalb des M&G-Investmentteams oder der bestehenden Investmentfonds werde es keine Änderungen geben. Die Betreuung und der Service werde weiterhin aus Frankfurt durch das M&G-Vertriebsteam durchgeführt werden. (DFPA/JF) ♦ www.mandg.de



John Foley

Foto: Unternehmen

Daniel Kerbach ist seit 1. September 2017 neuer Chief Investment Officer (CIO) bei der Privatbank Merck Finck. In seiner neuen Funktion verantwortet Kerbach den gesamten Investmentbereich des Hauses. Neben dem Investmentcenter umfasst dieser auch den Strategiebereich und das Portfoliomanagement. Zuletzt war Kerbach Deputy CIO und Leiter der Vermögensverwaltung bei Julius Bär in Zürich. Davor war Kerbach unter anderem für Pioneer Investments, Winterthur Asset Management und LGT Capital Management tätig. ♦



Daniel Kerbach

Foto: Unternehmen



Sabine Sander

Foto: Unternehmen

Sabine Sander wird zum 1. September 2017 in die erweiterte Geschäftsführung der Master-Kapitalverwaltungsgesellschaft HSBC Inka berufen. Sie ist damit verantwortlich für die Betreuung und Akquisition institutioneller Kunden bei dem Unternehmen. Sander verantwortet seit 2009 Vertrieb und Kundenbetreuung im institutionellen Fondsgeschäft. Zuvor war sie bei State Street, wo sie bereits weitreichende Erfahrungen im Bereich Securities Services sammelte. ♦

Rolf Schünemann ist seit 23. August 2017 Vorstandsvorsitzender des Maklerpools BCA. Er folgt auf Oliver Lang, der aus Vorstand und Unternehmen ausscheidet. Schünemann verantwortete Führungspositionen bei diversen Versicherungsunternehmen, zuletzt als Vertriebsvorstand für die LV 1871 a.G. in München. ♦



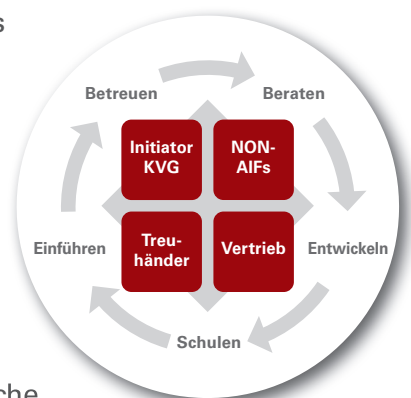
Rolf Schünemann

Foto: Unternehmen



talonec und xpecto Ihre Nr. 1 bei IT-Lösungen für Sachwertanlagen

Als unabhängiges IT System- und Beratungshaus mit über 30-jähriger Branchenerfahrung bieten wir innovative Softwarelösungen für die Beteiligungsbranche.



Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

☎ 089 / 745586 - 0 ✉ vertrieb@talonec.com

Immobilien Deutschland

„Immobilienblase nicht in Sicht“

Im Vorfeld der diesjährigen Fachmesse für Immobilien „Expo Real“, die Anfang Oktober in München stattfindet, äußert sich **Andreas Pohl**, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Hypo, zur Lage des deutschen Immobilienmarktes. Laut Pohl ist eine Immobilienblase weiterhin nicht in Sicht. **Die Nachfrage nach guten Immobilien übersteigt immer noch das Angebot.** Das niedrige Zinsumfeld, von dem auch weiterhin auszugehen sei, und die wirtschaftlich positiven Rahmendaten stützten diese Entwicklung. Der Investorenfokus ist Pohl zufolge nach wie vor auf die Top-7-Städte gerichtet. **Aber auch gute Objekte in B-Städten stellten interessante Allokationsmöglichkeiten dar.** 2017 werde wieder ein gutes Jahr für den gewerblichen Immobilienmarkt in Deutschland. Pohl: „*Ich gehe von einem Transaktionsvolumen von erneut über 50 Milliarden Euro aus.*“ Zum Ausstieg Großbritanniens aus der EU sagt Pohl: „*Nach gut einem Jahr sehen wir, dass sich Frankfurt schon jetzt zu einem Brexit-Gewinner entwickelt. Zwar steht der große Run auf die Main-Metropole noch aus. Doch viele Unternehmen*

haben Ansiedlungs- oder Erweiterungsmöglichkeiten in der Finanzmetropole bereits geprüft und stehen in den Startlöchern.“



Andreas Pohl

Foto: Unternehmen

Bezüglich der einzelnen Assetklassen meint Pohl, dass die Produkt-Vielfalt den deutschen Immobilien-Investmentmarkt einzigartig mache.

Waren noch vor wenigen Jahren Hotel- sowie Industrie- und Logistikimmobilien Nischenprodukte, seien diese jetzt aus Investorenstrategien nicht mehr wegzudenken. Auch der Einzelhandel behauptete sich weiterhin gut in Zeiten des E-Commerce. Die Nachfrage nach Wohnraum sei beständig hoch. Hinzu komme der „Platzhirsch“ Büroimmobilien, der seine Stellung als bedeutendste Assetklasse Jahr für Jahr unterstreiche. **Diese Produkt-Diversität, die im länderweiten Vergleich einzigartig sei, kennzeichne den „neuen“ deutschen Investmentmarkt.** „*Sofern der deutsche Immobilienmarkt politischen Entwicklungen und geopolitischen Krisen weiterhin trotz, erwarten wir weiterhin hohe Preise und niedrige Renditen über alle Assetklassen hinweg*“, so Pohl. (DFPA/JF) ♦ www.deutsche-hypo.de

Immobilienmarkt Deutschland

Trügerisches Zwischenhoch auf dem Shopping-Center-Markt

Im ersten Halbjahr 2017 wurden auf dem Shopping-Center-Investmentmarkt rund 1,2 Milliarden Euro umgesetzt. **Das ist ein Viertel des gesamten Volumens im Einzelhandelsbereich und nach 833 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum ein Plus von 49 Prozent.** Auch die Zahl der Abschlüsse ist im Jahresvergleich 13 in den ersten sechs Monaten 2016 auf 24 seit Jahresbeginn 2017 gestiegen. Darunter

Niveau nicht gehalten werden kann, denn im ersten Halbjahr 2017 sind nur vier Objekte mit einem Wert von mehr als 50 Millionen Euro in strukturiertem Prozess auf den Markt gekommen. Im Vergleichsraum 2016 waren es noch 15. Angebotsmangel prägt nach wie vor den Markt, so dass die große Nachfrage bei weitem nicht gedeckt werden kann und der Druck auf die Spitzenrendite von 4,00 Prozent weiter anhält.



Sabine Keulertz

Foto: Unternehmen

Entsprechend richten Investoren ihren Blick auf die verfügbaren Center außerhalb der Top-Investmentstandorte und den Metropolregionen. Dabei liegt ein großer Fokus auf Objekten mit einem hohen Asset-Management-Potenzial - Core-Produkte können mangels Verfügbarkeit in Deutschland kaum gehandelt werden. Nach 70 Prozent im Vorjahr liegt ihr Volumenanteil derzeit nur noch bei 13 Prozent. „*Vor diesem Hintergrund gehen wir für das Gesamtjahr von einem Ergebnis leicht unter dem Vorjahreswert von 3,6 Milliarden Euro aus*“, gibt Keulertz einen Ausblick. (DFPA/JF) ♦ www.jll.de

auch drei Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 100 Millionen Euro. Im Vorjahr waren es zu diesem Zeitpunkt zwei gewesen. Allerdings sank durch die höhere Anzahl auch das durchschnittliche Transaktionsvolumen von 68 Millionen Euro auf 53 Millionen Euro. Das meldet der Immobiliendienstleister **JLL**. **Sabine Keulertz**, Team Leader Shopping Center Investment JLL Germany: „*Das deutliche Plus ist auch auf die langen Objektprüfungsphasen zurückzuführen, denn viele der nun abgeschlossenen Transaktionen sind bereits Anfang 2016 eingeleitet worden. Wir rechnen allerdings damit, dass das aktuelle*

Anleihenmarkt

„Wandelanleihen bieten attraktives Einstiegsniveau“

Wandelanleihen-Investoren können mit der bisherigen Jahresperformance zufrieden sein. Je nach Strategie, von defensiv bis offensiv, weisen Wandler-Portfolios per Mitte August zwischen knapp drei und vier Prozent Rendite aus. **Bedingt sind die Kurszuwächse vor allem durch die Aktienkomponente.** Das schreibt der Vermögensverwalter **Fisch Asset Management** in einem Marktcommentar. Generell bewege sich der Wandelanleihenmarkt derzeit auf einem attraktiven Einstiegsniveau. Zu den Aussichten des Marktes sagt **Stephanie Zwick**, Leiterin des Convertible Bond Teams bei Fisch Asset Management in Zürich: „*Wir erwarten eine Tendenz zu politischen Börsen und damit zu stärkeren Ausschlägen an den Aktienmärkten. Der USA-Nordkorea-Konflikt zeigte bereits, dass rasch Nervosität einkehren kann. Doch*

aufgrund der positiven globalen Konjunktur bleiben wir optimistisch. Auch die geringe Zinssensitivität der Wandler ist ein Argument für diese Anlageklasse.“ Steigende Zinsen und höhere Volatilität an den Aktienmärkten dürften dazu führen, dass Anleger Teile ihrer Aktieninvestments in Wandelanleihen umschichten. Auch in punkto Neuemissionen sollte die Aktivität zunehmen, da steigende Zinsen den Wandelanleihenmarkt als Refinanzierungsquelle verstärkt in den Fokus der Emittenten rücken. **Alles in allem erscheine eine konvexe Positionierung mittels Wandelanleihen im momentanen Umfeld sinnvoll.** „*Wir sehen insbesondere bei zyklischen europäischen Werten Chancen und sind in unseren Portfolios dort übergewichtet. Auch Technologiewerte sehen wir positiv*“, so Zwick. (DFPA/TH) ♦ www.fam.ch

GASTBEITRAG

Autor Anselm Gehling, CEO der Dr. Peters Group

Hotelfonds überzeugen mit Renditechancen

Investoren suchen nach Immobilien für ihre Portfolios. Doch Objekte mit attraktiven Renditechancen sind selten. Eine Alternative bilden Hotelfonds. In der richtigen Zusammensetzung sind ihre Chancen für eine Outperformance sehr gut.



Foto: Unternehmen

Das anhaltende Niedrigzinsumfeld ist nicht mehr nur eine Herausforderung für Investoren, sondern für viele schon eine echte Gefahr. Negativzinsen und Minusrenditen bei Bundesanleihen ermöglichen ihnen kaum noch, gesteckte Ziele zu erreichen. Immobilien sollen es richten, doch auch hier hat der Ausverkauf bereits stattgefunden, das heißt, attraktive Investmentmöglichkeiten sind rar.

Immer mehr Investoren und Anbieter setzen deswegen auf Hotelfonds. Die Vorteile liegen auf der Hand: Mit einem Hotelfonds können Investoren stabile und regelmäßige Erträge generieren und gleichzeitig das Risiko überschaubar halten. Doch es kommt auf die Gestaltung an. Insbesondere langfristige Pachtverträge bilden eine gute Kalkulationsgrundlage und schmälern das Anlagerisiko. Ein klarer Vorteil ist, wenn der Pächter das Betriebsrisiko übernimmt und für die Instandhaltung sorgen muss. Umso mehr kommt es dann auf einen erfahrenen und bonitätsstarken Partner an.

Entscheidend für den Erfolg eines Hotelfonds ist natürlich das Objekt selbst. Je besser die Lage, Ausstattung, Wettbewerbssituation und das Konzept des Betreibers, desto höher ist die Chance auf nachhaltig positive Ergebnisse für Investoren. Damit steigt auch der Wiederverkaufswert des Hauses und bildet quasi eine gewisse Wertstabilität. Sollte es zu einer Baisse im Immobilienmarkt kommen, bleiben erfolgreiche Hotelfonds davon weitgehend unberührt.

Investoren sollten bei der Auswahl von Hotelfonds ein besonderes Augenmerk auf den Anbieter richten. Hat er Erfahrung mit Hotelfonds, die richtigen Kontakte und Kenntnisse sowie starke Partner? Ist der angebotene Fonds solide kalkuliert? Und ist auch nach Laufzeitende mit einer hohen Rückzahlung aufgrund eines guten Verkaufswertes zu rechnen? All das sind Fragen, die sich Investoren stellen sollten.

Genau diese Parameter, haben wir als Fondsanbieter für uns definiert. Nur wenn alle diese Fragen positiv und überzeugend beantwortet werden können, engagiert sich die Dr. Peters Group in Hotels und schnürt daraus interessante Investmentpakete. Die Anleger stehen im Fokus unserer Anstrengungen und wir prüfen mögliche Objekte mit der erforderlichen Expertise und Sorgfalt. Das haben wir auch bei unserem aktuellen Hotelfonds DS 141 gemacht. Zugrunde liegendes Objekt ist das Hampton by Hilton Hotel in Aachen, das im Juli 2017 sehr erfolgreich gestartet ist. Betreiber ist die namhafte Tristar-Gruppe aus Berlin. Das Fondskonzept sieht jährliche Auszahlungen in Höhe von 5 Prozent vor über eine Laufzeit von 20 Jahren. Quasi genau das, wonach Investoren derzeit suchen. Entsprechend gut war die erste Resonanz.

www.dr-peters.de

Globalisierung der Finanzmärkte hat sich verändert

McKinsey&Company

Weltweit haben Banken immer weniger Interesse an Kreditgeschäften im Ausland und konzentrieren sich stattdessen auf ihre Heimatmärkte. **Die globalen grenzüberschreitenden Kapitalflüsse sind seit dem Höchststand im Jahr 2007 um 65 Prozent zurückgegangen, von damals 12,4 Billionen auf 4,3 Billionen US-Dollar im Jahr 2016. In Deutschland sind die Auslandsforderungen im gleichen Zeitraum um 52 Prozent gesunken.** Bei den größten deutschen Banken haben sich ausländische Vermögenswerte auf 0,8 Billionen US-Dollar mehr als halbiert. Anders sieht es bei den globalen Auslandsinvestitionen aus: Sie sind im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung (BIP) heute auf dem Niveau von 2007. Weltweit werden derzeit 27 Prozent aller Aktien von ausländischen Investoren gehalten, 2000 waren es nur 17 Prozent. Auf den Anleihemärkten liegt der Anteil internationaler Investoren sogar bei 31 Prozent (2000: 18 Prozent). Dies sind die zentralen Ergebnisse einer neuen Studie der Forschungseinrichtung **McKinsey Global Institute (MGI)** mit dem Titel „The new dynamics of financial globalization“. Das MGI hat dafür die in- und ausländischen Kapitalströme in 100 Ländern untersucht. **Die Banken der Eurozone waren 2007 weltweit die am stärksten globalisierten Finanzinstitute. Seither sind ihre Auslandsforderungen um 45 Prozent zurückgegangen.** Insgesamt stießen Banken zwischen 2007 und 2016 weltweit mindestens zwei Billionen US-Dollar an Vermögenswerten ab, davon über die Hälfte durch europäische Institute. **Die Gründe für diesen Rückzug sind dem MGI zufolge vielfältig: neu bewertete Länderrisiken; die Einsicht, dass der Heimatmarkt mit hohen Marktanteilen lukrativ ist; nationale Richtlinien, die die Vergabe von Krediten im Inland befördern; Kapital- und Liquiditätsvorgaben, die das komplexe Auslandsgeschäft weniger attraktiv machen.** „Die Banken ziehen sich aus

Ländern und Märkten zurück, auf denen ihnen die Größe oder das Alleinstellungsmerkmal fehlt. Mehr als die Hälfte der Korrektur entfällt auf Interbankkredite und Schuldverschreibungen vor allem in der Eurozone. Diese waren vor der Krise exzessiv gewachsen. Es wurde sozusagen der Reset-Knopf gedrückt“, sagt **Eckart Windhagen**, Seniorpartner bei McKinsey in Frankfurt und Co-Autor der Studie. **Auch wenn die Finanzinstitute ihr Auslandsgeschäft stark zurückgefahren haben, bleiben die globalen Finanzmärkte eng verwoben.** Aus seiner Analyse der gesamten ausländischen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten von 100 Ländern hat das MGI ein Financial Connectedness Ranking entwickelt. Es zeigt: Entwickelte Volkswirtschaften und internationale Finanzzentren sind weiterhin am stärksten ins globale Finanzsystem integriert. Deutschland belegt in diesem Ranking hinter den USA, Luxemburg, dem Vereinigten Königreich und den Niederlanden den fünften Rang und steht für sechs Prozent der ausländischen Investitionen weltweit. Nach Überzeugung des MGI hat die Stabilität im weltweiten Finanzsystem zugenommen, doch Risiken bleiben, vor allem im ausländischen Kreditgeschäft. (DFPA/TH) ♦ www.mckinsey.de

„Photovoltaik wird weltweit wichtigste Stromquelle“



Die Kosten für Solarenergie sind zuletzt deutlich schneller gesunken und der Ausbau wesentlich schneller vorangeschritten als selbst die optimistischsten Modelle angenommen haben. Eine Studie unter Leitung des **Mercator Research Institute on Global Commons and Climate Change (MCC)** zeigt, dass im Jahr 2050 der Anteil von Photovoltaik-Anlagen an der globalen Stromversorgung mehr als dreimal so groß sein könnte wie vorher angenommen. **Laut der Studie dürfte der Anteil der Solarenergie statt bei fünf bis 17 Prozent eher bei 30 bis 50 Prozent liegen – und zwar selbst dann, wenn der globale Strombedarf weiter zunimmt.** „Um die Möglichkeiten der Solaranergie voll auszuschöpfen, sollten die Industrieländer – vor allem die G20 – jetzt die Regularien für die Elektrizitätsmärkte modernisieren und Technologien für neue Speichermethoden fördern“, sagt Leitautor **Felix Creutzig**, MCC-Gruppenleiter für „Landnutzung, Infrastruktur und Transport“. **Jan Christoph Goldschmidt**, Leiter des Teams „Neuartige Solarzellenkonzepte“ am Fraunhofer Institut für Solare Energiesysteme (ISE): „In unseren Laboren und den Entwicklungsabteilungen der Unternehmen gibt es zahlreiche vielversprechende Ideen. Damit wird es uns noch lange möglich sein, die Kosten weiter zu senken. Unsere Studie zeigt: Mit realistischen Annahmen wird die Photovoltaik weltweit die wichtigste Stromquelle werden – zumindest wenn wir den Klimaschutz ernst nehmen und

auf die günstigen Technologien setzen.“ Dies gilt auch mit Blick etwa auf die Vereinigten Staaten. Die USA sind aufgrund ihrer geographischen Voraussetzungen besonders für den Einsatz von Photovoltaikanlagen geeignet. Durch die weitverbreitete Nutzung von Klimaanlagen haben die USA eine starke Stromnachfrage an Sommernachmittagen, was hervorragend zum Angebot an Solarenergie passt. In Indien, Chile und vielen anderen Teilen der Welt unterbietet die Photovoltaik schon jetzt die Kosten für die Energiegewinnung aus Kohle. Allerdings sei die Bereitstellung von Solarenergie für viele Entwicklungsländer weiterhin nicht selbstverständlich. Der Einsatz klimafreundlicher Stromerzeugung werde vor allem durch den hohen Anteil der Kapitalkosten an den Gesamtkosten stark behindert: Höhere Investitionsrisiken – beispielsweise durch politische Unsicherheiten – spiegeln sich in höheren Zinsen und damit höheren Kosten für Investoren wider. Neue Finanzierungsmodelle und Bürgschaften könnten die Solarenergie gerade auch in afrikanischen Ländern voranbringen. (DFPA/JF) ♦ www.mcc-berlin.net

AXA IM: Wie die Digitalisierung Sicherheitsstandards verändert



Zusätzlich zu traditionellen Bedrohungen stehen Finanzinstitute und Marktinfrastrukturen vor wachsenden Herausforderungen in Form von Cyber-Security-Bedrohungen. **Vor allem die Digitalwirtschaft sei aus einer Vielzahl an Gründen anfällig für Cyberangriffe.** Darauf verweist **Laurent Clavel**, Leiter Research & Investment Strategy des Vermögensverwalters AXA Investment Managers (AXA IM). „Clouds, Onlineplattformen und Netzwerke sorgen dafür, dass der Grad der Vernetzung immer weiter steigt.“ Darüber hinaus mache die Innovationskultur der Digitalwirtschaft sie angreifbarer. „Das Rennen, die Märkte zu erobern, wird angetrieben von netzwerk-basierten Geschäftsmodellen. Dabei übertrumpft Geschwindigkeit häufig die Sicherheit gemäß dem Motto ‚jetzt veröffentlicht, später ausbessern‘“, erklärt Clavel. **Ob wegen versehentlicher Softwarefehler und Ausfälle oder wegen eines vorsätzlichen Angriffs – eine schwere Störung von Finanzinformationsflüssen durch Unterwasserkabel könne Marktaktivitäten potenziell stoppen.** Unterwasserkabel verarbeiten rund 95 Prozent des interkontinentalen Informationsverkehrs. So nutze das SWIFT Netzwerk Unterwasser-Glasfaser-Kommunikationskabel, um Finanzdaten an mehr als 8.300 Mitglieds-Finanzinstitute in über 200 Ländern zu übermitteln. Jeglicher physischer Schaden der Informationsnetze könne in eine systemische Bedrohung für andere entscheidende globale Infrastruktursektoren ausarten. Umgekehrt könnte ein massiver Cyberangriff auf

technische Infrastrukturen, wie etwa Elektro-Netze oder auf das sogenannte „Internet of Things“, alles, was damit verbunden ist, bedrohen – einschließlich der Finanzmärkte. **Bisher hatten Cyberangriffe nur begrenzte Auswirkungen, ein systemisches Risiko blieb aus. Stattdessen seien vor allem die Ausgaben für Sicherheitsmaßnahmen und folglich auch die Kosten gestiegen.** „Künftig könnten allerdings umfangreiche Datenmanipulationen die Finanzmärkte schocken“, warnt Clavel. Als Beispiel nennt der Experte Cyber-Terrorismus, der potenziell von oder mit Hilfe eines Staates initiiert werden könnte. Etwa durch koordinierte Angriffe auf Banken mit dem Ziel, Finanzdaten zu verändern. (DFPA/MB) ♦ www.axa-im.de

„Die hohe Kunst der Vergleichsanbindung“



Erfahrungen, Anforderungen und Erwartungen an die Vergleichsanbieter sind wichtige Indikatoren für die Konzeption und Orchestrierung von Services und Prozessen. **Aus diesem Grund hat die deutsche-versicherungsboerse.de (dvb) unabhängige Vermittler befragt und daraus eine Studie aus Maklersicht erstellt. Ein besonderes Augenmerk wurde dabei auf die prozessuale Unterstützung gelegt, um der Digitalisierung im Versicherungsbüro gerecht zu werden.** „Mit unserer Marktstudie möchten wir den Fach- und IT-Bereichen der Versicherer ein realitätsnahes Bild von der Art und Weise vermitteln, wie Vergleichssysteme im Makleralltag zum Einsatz kommen“, erläutert **Friedel Rohde**, Geschäftsführer der dvb. „Was erwarten die Anwender, welche Erfahrungen machen sie, was stört die Makler ganz konkret und wie funktioniert letztendlich die Prozessautomatisierung zwischen Versicherer, Vergleichler und Makler?“ Untersucht wurden in erster Linie die klassischen Vergleichsrechner. „Darunter verstehen wir Anbieter, die im Markt frei zugänglich sind und die einen umfassenden Marktüberblick in einer oder mehreren Sparten bieten sowie eine vollständige Abdeckung verkaufsoffener Tarifprodukte auf dem Markt anstreben“, grenzt Rohde diese Anbieter gegenüber der anderen Gruppe der Konzept- und Spezial-Vergleichler ab. „Hierbei handelt es im Regelfall um Pools, die exklusive Versicherungskonzepte und/oder nur eine nach bestimmten Kriterien beschränkte Anzahl von Tarifen vergleichen, wie zum Beispiel den Leistungsumfang“, so Rohde. **Insbesondere Versicherungsgesellschaften profitierten von der Studie, denn Vergleichswissen sei ein wichtiger Bestandteil der Vertriebsunterstützung.** Das Wissen um die Maklergewohnheiten und deren Erwartungshaltung versetze die Projektteams in die Lage, vertriebsstarke Anbindungen an die Vergleichler erfolgreich umzusetzen. Davon würden dann sowohl Produktgeber als auch Vertriebspartner profitieren. (DFPA/TH) ♦ www.deutsche-versicherungsboerse.de

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)

Verantwortlich für diese Ausgabe:

Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Thomas Stuwe (TS), Axel Zimmermann (AZ)

Autoren: Robin Buschmann, Anselm Gehling, Jens Reichow

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Anastasia Subow
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf, Anastasia Subow

Layout/Design: helledesign, Hamburg

Preis: 2,50 €. 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

Kapitalanlage

Kredite – Anlageklasse für private und institutionelle Investoren

Viele Investoren sind verloren im Niedrigzinsumfeld. Sparer versenken ihr Geld in nahezu zinsfreien Spar- und Versicherungsguthaben. Fondsmanager erhöhen ihre Cash-Quoten, weil ihnen die Investmentideen ausgehen. Dabei eröffnet moderne Finanztechnologie gerade ganz neue Möglichkeiten, sich wieder einer altbekannten Asset-Klasse zuzuwenden.

Mit Private Debt verbinden die Meisten eine Anlageklasse, die in Finanzierungen kleiner und mittlerer Unternehmen investiert. Fintech-Unternehmen entwickeln Technologien, die auch ein Investment in Verbraucherkredite ermöglichen. Dabei ermöglichen diese Technologien nicht nur eine bessere Bonitätsprüfung der Kreditanfragen, sie können die Vergabeprozesse auch günstiger und effektiver gestalten und ermöglichen letztendlich den Banken größere Gestaltungsspielräume bei der Bereitstellung der Kreditsummen. Der Kredit der Zukunft wird nicht mehr über den Bankschalter abgewickelt, sondern erfolgt in Echtzeit direkt am Point of Sale. Fintech-Unternehmen können heute schon die gesamte Kreditprozesskette automatisiert gestalten und machen den Kredit damit für alle Seiten attraktiver: Für die Bank selbst, für den Verbraucher, für den Händler – und letztlich auch für den Investor, dem die Technologie ermöglicht, in diese Kredite einfach und transparent zu investieren.

EU-Richtlinie bricht das Monopol der Banken

Erleichtert wird ein Investment in Verbraucherkrediten künftig durch die neue PSD2-Richtlinie der Europä-

ischen Union, die ab dem kommenden Jahr auch im deutschen Recht verankert wird. Diese Richtlinie bricht das Monopol der Banken auf den Zugriff



Robin Buschmann, CFA

Gründer und CEO von Giromatch, Frankfurt am Main
info@giromatch.com

der Kontodaten und bietet Fintechs die Möglichkeit, europaweit innovative API-Banking Lösungen bereitzustellen. Kreditzusagen mittels Decision Engine sind heute bereits in wenigen Sekunden möglich. Der Kunde erhält noch am Point-of-Sale seine Kreditzusage – und die Bereitstellung der Kreditsumme. Dafür wird weder Papier noch Wartezeit benötigt. Die meisten Kreditkunden, die sich über Giromatch finanziert haben, nutzen bereits digitale Kontoauszüge (75 Prozent) und waren in der Lage, über Smartphone ihre Unterschrift digital zu leisten. Fintechs haben sich mittlerweile darauf spezialisiert, solche digitalen Lösungen in Kooperationen mit Banken als White-Label-Produkt anzubieten. Banken sparen damit Prozesskosten, ohne das Geschäftsfeld

unter der eigenen Marke aufgeben zu müssen. Die Möglichkeit des Weiterverkaufs an Drittinvestoren gibt Banken Spielraum bei der Verwendung ihres Eigenkapitals und erschließt Investoren eine neue Anlageklasse.

Deutschlandportfolio mit Track Record

Neue und innovative Produkte haben in der Regel den Nachteil, dass diese noch keinen Track Record aufweisen. Das Deutschlandportfolio von Giromatch hat im Jahr 2016 bereits drei Auflagen erlebt und liefert Einblicke in eine neuartige Assetklasse mit viel Wachstumspotenzial. Mit einer Anlegerrendite von durchschnittlich 3,65 Prozent liegen die Investoren deutlich über der Inflationsrate. Bemerkenswert ist der damit verbundene hohe Sicherheitsgrad. Aufgrund der strengen Bonitätsprüfung, die automatisiert mittels Decision Engines weitaus effektiver erfolgt und wenig anfällig für Fraud und Bearbeitungsfehler ist, liegt über die Hälfte der Bonitätsratings der Kreditnehmer im Bereich A und B. Entsprechend hat es in 2016 null Zahlungsausfälle gegeben. Selbst wenn Zahlungen ausfallen würden: Aufgrund des Diversifikationsgrades würde sich dadurch zwar die Anlegerrendite verringern, aber das Investment wäre nicht ernsthaft gefährdet. Der Deutschlandportfolio-Anleger investiert in ein Portfolio, das verschiedene Laufzeiten, Kreditsummen, geographische und demographische Herkunftsfaktoren, Bonitäten und Verwendungszwecke enthält. Nach Angaben des Kredit-Schufakompas 2017 liegt das Rückzahlungsverhalten der Deutschen seit Jahren

konstant über 97 Prozent. Der Wert steigt zudem seit Jahren.

Wachstumsperspektiven

Es ist davon auszugehen, dass API-Banking, also das Integrieren von digitalen Lösungen in bestehende Bankprozesse, im kommenden Jahr infolge der neuen Regulierung an Bedeutung weiter zunehmen wird. Fintechs sind längst nicht mehr der Angstgegner der Banken, sondern werden heute als Partner wahrgenommen, die ihnen helfen, die Kostenquote zu senken und die Produktpalette für den Endverbraucher attraktiver zu machen. Hinzu kommt, dass sich der Ort der Kreditvergabe immer mehr vom Bankschalter hin zum Point of Sale verlagert. Die durchschnittliche Kredithöhe stieg dem Kreditkompas der Schufa zufolge von gut 9.500 auf etwa 10.200 Euro. In dem insgesamt gestiegenen Kreditvolumen zeigt sich auch die wachsende Bedeutung dieser Assetklasse für Investoren. Das attraktive Rendite-Risiko-Profil der Anlageklasse Verbraucherkredite und die Nutzung technologischer Innovationen bietet Investoren eine gute Möglichkeit, zum Beispiel mit dem Deutschlandportfolio von Giromatch an dieser Entwicklung zu partizipieren. ♦

Das ist Giromatch:

Die 2014 gegründete Giromatch GmbH ist eine digitale Kreditplattform, die Kredite automatisiert bearbeitet. Die Refinanzierung der Kredite wird über private und institutionelle Investoren sichergestellt.
www.giromatch.com

PRO BERATER

WEGWEISER UND ARGUMENTE DURCH DIE REGULIERUNG

Machen Sie mit!

Ab 3. November 2017 steht **PROBERATER** kostenfrei zur Verfügung.
Die Initiative der Fondsbranche und **EXXECNEWS** und Deutsche Finanz Presse Agentur

DAS IST PROBERATER

Auf Initiative und mit der Unterstützung von Herrn Anselm Gehling (CEO Dr. Peters) wurde **PROBERATER** von **EXXECNEWS/Deutsche Finanz Presse Agentur** gestartet. **PROBERATER** will „jedem Anlageberater, dem Vertrieb“ in verständlicher Art und Weise und multimedial (Print, Online, per Video) die Vorteile und Details der Regulierung darstellen. Die besten Anwälte und Branchen-Experten arbeiten daran mit. Das Ergebnis wird online und mittels Broschüren unentgeltlich jedem Berater und Interessenten zur Verfügung gestellt.

PROBERATER wird das umfassendste Aufklärungskompendium für Berater werden, seitdem das KAGB in Kraft trat. Sie können dabei mitmachen. Jede Unterstützung, besonders, um die Verbreitung zu steigern, ist willkommen.

Wenden Sie sich an redaktion@exxecnews.de.

DER AfW IST MITHERAUSGEBER VON PROBERATER

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW unterstützt aktiv die Initiative **PROBERATER**. Wir sind gern bereit, die Initiative mitverantwortlich zu tragen. Wir halten diese Initiative für äußerst wichtig, da sie dazu dient, den Allfinanzgedanken und die umfassende Finanzberatung durch unabhängige Berater und Vermittler zu unterstützen und wieder zu beleben. Das Vorhaben, im Rahmen der Initiative einen Wegweiser und Argumente durch die Regulierung zu bieten, entspricht unseren Vorstellungen.

AfW-Vorstand Norman Wirth

PROBERATER WIRD UNTERSTÜTZT VON:

Dr. Peters Group, Dortmund ▪ HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG, Hamburg ▪ PI Fondsmanagement GmbH & Co. KG, Röthenbach a.d. Pegnitz ▪ XOLARIS Service Kapitalverwaltungs-Aktiengesellschaft, München ▪ HEP Capital AG, Güglingen ▪ Doric GmbH, Offenbach am Main ▪ AVANA Invest GmbH, München ▪ eFonds Group, München ▪ Jung, DMS & Cie. AG, München ▪ KGAL GmbH & Co. KG, Grünwald ▪ Aquila Capital Investmentgesellschaft mbH, Hamburg ▪ INP Holding AG, Hamburg ▪ Alpha Ordinatum GmbH, Mannheim ▪ ADREALIS Service Kapitalverwaltungs-GmbH, Hamburg