

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
PROBERATER - den Begriff müssen sich Berater und Vertriebe merken!

Vertriebswege
LV-Makler erleben Renaissance.

Produkte – Seite 3
Investmentfonds
Aramea-Nachhaltigkeitsfonds geht an den Start.

BNP Paribas Asset Management
lanciert Technologiefonds.

Legg Mason bringt Schwellenländerfonds nach Deutschland.

Neuer Stillhalterfonds von **Wallrich Wolf** nutzt künstliche Intelligenz.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
5 x 5 Fragebogen
WIDe Wertimmobilien Deutschland

Fondsmanagement GmbH
Erster **Zweitmarkt für Direktinvestments** ist gestartet.

Berenberg-Mitarbeiter gründen Finanzdienstleister.

Maklerpool **BCA** erweitert Aktiennärsstruktur.

Lloyd Fonds vor Führungswechsel.

Märkte – Seite 6
„Mittelstand-Städte“ für Investoren interessanter als Top-7-Büromärkte.

„Direktinvestments haben Höhepunkt erreicht“.

„Japanische und europäischen Werte besonders attraktiv“.

Für Sie gelesen – Seite 7
Immobilien-Crowdfunding:

Anleger setzen auf Diversifizierung, auf den Standort Deutschland.

Institutionelle Anleger rechnen mit Asset-Preisblasen.

Finanz-Szene blickt zuversichtlich

From the Desk – Seite 8
Unser Autor **Thomas Wirtz**, Vorstand der **ZBI AG**, sieht die Chancen von Wohninvestments „in zweiter Reihe“.



*** TOP STORIES

Regulierung

PROBERATER - den Begriff müssen sich Berater und Vertriebe merken!

Der Mann des Jahres 2017 ist in meinen Augen Anselm Gehling (CEO der Unternehmensgruppe Dr. Peters, Dortmund). Er hatte die Idee, den Beratern der Kapitalanlagebranche Aufklärung über die Vorteile der Regulierung zu liefern (EXXECNEWS berichtete). Das hat funktioniert. Es wurden seit Anfang November umfangreiche Online-, Print- und Videoinformationen erstellt und verbreitet.

Das gedruckte Kompendium „PROBERATER“ fand 5.000 Leser (bestellbar unter: www.dfpa.info PROBERATER). Die Initiative von Herrn Gehling wurde aktiv und finanziell unterstützt von vielen KVG-Chefs. Ich möchte sie ebenfalls erwähnen: **Michael Denk**, Doric Investment GmbH; **Thorsten Eitle**, HEP Capital AG; **Philipp Herrmann**, INP Invest GmbH; **Frank Iggesen**, Hanseatische Kapitalverwaltung AG; **Dr. Thomas Peters**, Alpha Ordinatium GmbH; **Thomas Wirtz**, ZBI Zentral Boden Immobilien AG; **Klaus Wolfermann**,

PI Pro-Investor-Gruppe. Ihnen und den anderen Unterstützern, die wir in dem PROBERATER-Kompendium erwähnten, gebührt Dank. PROBERATER ist nunmehr als Begriff eingeführt. DFPA und EXXECNEWS werden PROBERATER permanent weiterentwickeln und hoffen auf breiter werdende (auch finanzielle) Unterstützung. Berater und damit Anleger und Investoren ziehen großen Nutzen daraus.

Unsere Medien EXXECNEWS und vor allem DFPA übernehmen gern die Aufgabe, Regulierungsvorschriften und die sich daraus entwickelnde positive Grundstimmung bei der Investition in alternative Investmentfonds weiter zu verbreiten. Das gilt auch für die teilregulierten Investments gemäß Vermögensanlagegesetz. Die Nachrichten dieser Thematik werden stark zunehmen, ebenso wie die Attraktivität von Beteiligungen in Investmentvermögen. Es wird also viel zu berichten geben. In dem PROBERATER-Kompen-

dium haben viele Autoren darauf hingewiesen, dass besonders durch die MiFID-II-Regeln, die ab 2018 die Anlagebranche bestimmen, von Beratern noch bessere Kenntnis über Management und Interna der KVGen verlangt wird, als es das KAGB fordert. Ebenso müssen KVGen Informationen über sich, ihr Management und ihre Tätigkeiten bereithalten. Wie aber können Berater mit vertretbarem Aufwand an diese Informationen gelangen? Unsere Medien, vor allem DFPA, werden dabei massiv unterstützen. DFPA hat einen zentralen KVG-Informationenpool aufgebaut. Diesen finden Sie unter www.dfpa.info/kvg-informationspool.html (siehe Abbildung)

In dem PROBERATER-Informationenpool können Berater Fragen stellen, die sich in Beratungsgesprächen ergeben, sofern sie Regulierungsthe-

men betreffen und von allgemeinem Interesse sind. Diese werden von den Rechtsanwälten, die bei PROBERATER aktiv sind, beantwortet. In Kürze werden wir zudem eine KVG-Plattform einrichten.

KVG-Informationenpool

Hier stehen folgende Informationen bereit:

- KVG-Portraits (Selbstdarstellung der Kapitalverwaltungsgesellschaften)
- Beantwortung von SixS Fragebogen (versendet nach Zulassung)
- KVG-Manager-Portraits
- KVG-Jahresergebnisse und Lageberichte
- AIF-Jahresergebnisse und Lageberichte
- Performance-Reports & Leistungsbilanzen
- Emissionen des Jahres

Dort können Emittenten eigene Informationen einstellen, ohne dass unsere Redaktion diese bearbeitet. Wir sind gespannt, wie sich diese Nachrichtenangebote entwickeln werden.

Herausgeber
DFPA und **EXXECNEWS**
Dr. Dieter E. Jansen

Renditestark und zuverlässig –
Ihr Partner für:

ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS



Die Hanseatische Kapitalverwaltung AG bedankt sich bei allen Anlegern und Geschäftspartnern für:

- über 7.500 Anleger, die in mehr als 80 Fonds investiert haben
- für mehr als 130 Immobilien im In- und Ausland, die wir verwalten
- für Pflege- und Klinikbetreiber und Hoteliers, die uns täglich ihr Vertrauen schenken
- für die Bestätigung unserer „sehr guten“ Leistungen in externen Ratings

Hanseatische Kapitalverwaltung AG

HKA
Hanseatische Kapitalverwaltung AG

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg

Tel. +49 40.30 38 86-0

Fax: +49 40.30 38 86-20

info@diehanseatische.de

www.diehanseatische.de

Versicherungen

Vertriebswege in der Lebensversicherung: Makler erleben Renaissance

Die Vertriebswege in der Lebensversicherung in Deutschland zeigen für das Jahr 2016 starke Verschiebungen: Während Bank- und Direktvertrieb teilweise deutlich an Marktanteilen eingebüßt haben, erleben die unabhängigen Vermittler ein Comeback. Sie sind nunmehr der führende Vertriebskanal mit einem Marktanteil von knapp 29 Prozent. Dies geht aus dem „Vertriebswege-Survey“ für die Lebensversicherung hervor, den die Unternehmensberatung Willis Towers Watson 2017 bereits zum 18. Mal erhoben hat.

„2016 war ein weiteres herausforderndes Jahr für deutsche Lebensversicherer“, sagt Michael Klüttgens, Leiter der Versicherungsberatung bei Willis Towers Watson in Deutschland. „Der Kostendruck ist weiterhin hoch, das spürt auch der Vertrieb: Seit 2011 reduziert sich die Anzahl der Versicherungsvermittler stetig, vor allem bei den gebundenen Vermittlern der Ausschließlichkeitsorganisationen (AO).“ Das Neugeschäftsvolumen nach APE (Summe aus laufenden Prämien plus zehn Prozent der Einmalprämien) in der Lebensversicherung sank 2016 um 1,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dabei lag das Einmalbeitragsgeschäft nur noch leicht im Minus (minus 4,1 Prozent) und lieferte mit 24,8 Milliarden Euro das vierthöchste Neugeschäftsergebnis bei Einmalbeiträgen überhaupt. Das Neugeschäft gegen laufende Beiträge konnte sogar leicht zulegen auf 3,6 Milliarden Euro (plus 0,7 Prozent).



Michael Klüttgens

Nach Jahren rückläufiger Marktanteile konnte der Maklervertrieb deutlich zulegen und sich, wenn auch sehr knapp, an die Spitze der Vertriebswege setzen. Der Marktanteil der unabhängigen Vermittler stieg von 26,3 auf 28,7 Prozent. „Die Gründe dafür sind vielfältig“, so Ulrich Wiesensowsky, Leiter Distribution Services bei Willis Towers Watson und verantwortlich für die Vertriebswegestudien. „Zum einen hat der Absatz von fondsgebundenen Produkten 2016 signifikant zugenommen – ein Segment, in dem die Makler traditionell stark sind und sich 2016

um deutliche 3,5 Prozentpunkte steigern konnten. Auch in den Bereichen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) und betriebliche Altersvorsorge (bAV) konnten diese ihren ohnehin schon hohen Marktanteil von mehr als 50 Prozent jeweils noch ein Stück weiter ausbauen.“ Ein dritter Treiber war jedoch erstmalig das Einmalbeitragsgeschäft: „In einem schrumpfenden Markt haben die unabhängigen Vermittler ihr Verkaufsvolumen fast gehalten und damit auch dort ihren Marktanteil erhöht.“

Deutliche Verluste musste dagegen der Bankvertrieb hinnehmen, der vor allem im Einmalbeitragsgeschäft an Marktanteilen verlor. Mit 28,6 Prozent insgesamt liegt er aber nur knapp hinter den unabhängigen Vermittlern. Der Anteil der AO im Gesamtmarkt liegt mit 27,2 Prozent nur unwesentlich niedriger als im Vorjahr. In den meisten Produktkategorien ergaben sich für die AO nur ge-

ringfügige Verschiebungen. Lediglich in den beiden vergleichsweise kleinen Produktgruppen der geförderten Riester- und Basisrenten verlor die AO bis zu vier Prozentpunkte.

„In der Gesamtbetrachtung nach APE sind die drei wichtigsten Vertriebswege Makler, Bank und AO wieder sehr eng aneinandergerückt“, so Wiesensowsky. „Spannend bleibt die Frage, ob und wann der Direktvertrieb wirklich Fahrt aufnimmt: Versicherer messen diesem schon lange zunehmende Bedeutung bei, aber im abgelaufenen Jahr ist der Anteil um circa 25 Prozent gegenüber dem Vorjahr und um nahezu

40 Prozent im Drei-Jahres-Vergleich dramatisch eingebrochen.“ „Es zeigt sich einmal mehr, dass sich der Absatz über elektronische Kanäle eher für standardisierte und Pull-Produkte, also aktiv nachgefragte Produkte, eignet“, sagt Klüttgens. „In der Lebensversicherung dagegen müssen Produkte meist ein Leben lang halten und die Angebote sind komplex und erklärungsbedürftig – daraus ergibt sich ein hoher Beratungsbedarf, so dass Kunden schon immer und auch künftig an eine Bedarfssituation durch einen Berater herangeführt werden müssen.“

Trotz des Einbruchs des Direktvertriebs in den vergangenen Jahren sehen die Befragten dennoch ein großes Wachstumspotenzial. Bei den Online-Vergleichsportalen erwarten 100 Prozent und im Direktvertrieb 89 Prozent der Befragten eine gleichbleibende oder steigende Bedeutung dieses Vertriebskanals

für den Gesamtmarkt. Für das eigene Unternehmen zeichnet sich folgendes Bild: Dort erreichen die unabhängigen Vermittler wieder größeren Zuspruch mit 84 Prozent für gleichbleibende oder wachsende Bedeutung. Die stabilen Säulen des Vertriebs bilden darüber hinaus die AO

(74 Prozent) und Banken (69 Prozent). Willis Towers Watson erwartet im Bereich der Lebensversicherung kurzfristig noch keine deutlichen Zuwächse für den Online- und Direktvertrieb. Weitere Wachstumsmöglichkeiten bietet der Maklervertrieb – zumindest mittelfristig, so lange

fondsgebundene Versicherungen sowie SBU und bAV attraktive Produktschwerpunkte bleiben. „Letztlich ist aber auch damit zu rechnen, dass sich die Vergütungsstrukturen weiterhin zu Ungunsten insbesondere der Makler entwickeln dürfen“, erläutert Klüttgens. „Das LVRG war der erste Schritt, die IDD 2 wird 2018 kommen und weiteren Anpassungsbedarf für die Vertriebslandschaft mit sich bringen.“ Der „Vertriebswege-Survey Leben“ erscheint 2017 zum 18. Mal in Folge. Seine Marktabdeckung beträgt knapp 90 Prozent des Neugeschäfts im Jahr 2016, inklusive der Willis Towers Watson-Schätzungen: Die Daten der Versicherer, die (dieses Jahr) nicht teilgenommen haben, wurden von Willis Towers Watson durch Informationen aus den Geschäftsberichten und Schätzungen auf Basis eigener Marktkennntnis ergänzt. (DFPA/AZ) ♦

www.willistowerswatson.com

IHR ZUVERLÄSSIGER PARTNER IN DER WELT DER INVESTMENTS



DEUTSCHE FONDSVERMÖGEN



© Adam Petto / iStock

Die DFV Deutsche Fondsvermögen ist Ihr zielgerichteter Investmentspezialist in Hotels, national sowie international:

- Immobilien mit langfristigen Perspektiven und vertrauenswürdigen Betreibern
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung
- Langjährige Erfahrung und Erfolgswachstum mit Betreiberimmobilien

Das über 20 Jahre gewachsene internationale Netzwerk der IMMAC group bietet Ihnen hohe Effizienz, Sicherheit und Kontinuität.

DFV DEUTSCHE FONDSVERMÖGEN AG

Große Theaterstraße 31–35, 20354 Hamburg, Tel. +49 40.63 60 795-0, info@dfvag.com

member of
IMMAC group

www.dfvag.com

Aramea-Nachhaltigkeitsfonds geht an den Start

Am 30. November 2017 hat der Hamburger Vermögensverwalter **Aramea Asset Management** in Kooperation mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest** den „**Aramea Rendite Plus Nachhaltig**“ aufgelegt. Der Publikumsfonds wird von **Sven Pfeil** und seinem Team gemanagt, die das Fondsvermögen schwerpunktmäßig in Nachranganleihen sowie Zinssondersituationen investieren. „Der Fonds wird strengen nachhaltigen Investmentkriterien unterzogen und soll den Anforderungskatalogen der evangelischen und der katholischen Kirche, den UN-Nachhaltigkeits-Prinzipien sowie der Richtlinie des österreichischen Umweltzeichens gerecht wer-

den“, sagt **Markus Barth**, Vorstand der Aramea Asset Management AG. Als Partner für die Einhaltung der Nachhaltigkeitskriterien fungiert die unabhängige Münchener Ratingagentur **Oekom Research**, eine der weltweit führenden Ratingagenturen im nachhaltigen Anlagesegment. „Wir freuen uns den steigenden Anforderungen unserer Kunden in Bezug auf ethisch-nachhaltige Kriterien bei der Kapitalanlage gerecht werden zu können. Insbesondere unsere kirchlich-institutionellen und österreichischen Kunden sowie zahlreiche Stiftungen können wir nun mit ‚gutem Gewissen‘ begleiten“, so Barth weiter. (DFPA/JF) ♦

www.aramea-ag.de, www.hansainvest.de

Fonds von Wallrich Wolf nutzt künstliche Intelligenz

Vor zehn Jahren wurde die Prämiestrategie des Frankfurter Vermögensverwalters **Wallrich Wolf** dem Anlegerpublikum geöffnet. Dabei generiert der „**Wallrich Wolf Prämiestrategie Fonds**“ seine Basisrendite durch ein Anleiheportfolio. Zusätzlich werden an der Terminbörse Eurex ungedeckte Verkaufsoptionen auf Aktien und Indizes verkauft (sogenannte „Stillhaltergeschäfte“). Mit dem „Wallrich Wolf AI Prämiestrategie Fonds“ wurde jetzt eine Fondsvariante lanciert, die auf dem Einsatz von Datenanalyse-Technologien und künstlicher Intelligenz beruht. „So werden die Stillhalterpositionen unter Berücksichtigung vergangener Daten und aktueller Marktparameter mittels intelligenter Compu-

teralgorithmen bestimmt“, erläuterte Vorstand **Stefan Wallrich**. Durch die Analyse der erzielten Anlageergebnisse entwickelt das Programm sein Regelwerk kontinuierlich weiter. Hierfür steht das „AI“ (Artificial Intelligence) im Fondsnamen. Zusätzlich können sowohl hinsichtlich der angestrebten Rendite, wie auch des maximal zu erwartenden Drawdowns Vorgaben gesetzt werden. Für größere institutionelle Mandate lasse sich die Strategie in der individuellen Betreuung auch auf andere Chance-Risiko-Relationen hin optimieren. Die administrativen Tätigkeiten auf Fondsebene übernimmt die Hamburger Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest**. (DFPA/TS) ♦

www.wallrichwolf.com, www.hansainvest.de

BNP Paribas Asset Management lanciert Technologiefonds

Mit dem „**Parvest Disruptive Technology**“ hat **BNP Paribas Asset Management** einen Fonds aufgelegt, der in innovative Technologien investiert, mit deren Einsatz Unternehmen effizienter arbeiten, ihre Geschäftsmodelle verschlanken und neue Services anbieten können. Der Mitte November aufgelegte in Luxemburg aufgelegte Aktienfonds wird in Boston von **Pam Hegarty** gemanagt. Ihr konzentriertes und dennoch diversifiziertes Fondsportfolio besteht aus 30 bis 50 Positionen. Die in Frage kommenden Unternehmen verfügen über mindestens eine Milliarde US-Dollar Marktkapitalisierung und sind im MSCI World Index enthalten. In die Einzeltitelauswahl fließen auch ESG-Kriterien (Umwelt, Soziales und Governance) ein.

Innovative Technologien wie Cloud Computing, künstliche Intelligenz, Automation & Robotik verändern Sektoren wie die Industrie (Fertigungstechnik), Banken (Digitalisierung, neue Zahlungsmethoden, Betrugsabwehr), Gesundheit (Diagnose, Intensivmedizin) oder den Konsumgüterbereich (Onlinehandel, intelligente Fahrzeugsysteme). Dazu Fondsmanagerin Hegarty: „Die Auswirkungen innovativer Technologien sind nicht nur im Technologiesektor zu spüren. Sie haben umfassende Folgen für viele Bereiche unseres Alltags und sorgen für spannende Investmentchancen. „Parvest Disruptive Technology“ investiert in Unternehmen, die bei innovativen Technologien führend sind oder von ihnen profitieren.“ (DFPA/JF) ♦

www.bnpparibas-am.de

Legg Mason bringt Schwellenländerfonds nach Deutschland

Der US-Investmentmanager **Legg Mason** bringt den in Dublin domizilierten „**Legg Mason Martin Currie Global Emerging Markets Fund**“ auf den deutschen und österreichischen Markt. Das Portfolio des Schwellenländerfonds soll sich aus 40 bis 60 Titel zusammensetzen, wobei ein besonderes Augenmerk derzeit auf dem Technologiesektor liegt. **Kim Catechis**, Head of Global Emerging Markets, wird den neuen Fonds gemeinsam mit seinem Team managen. Er kombiniert einen Alpha-orientierten, High-Conviction-Ansatz mit mehreren Risikomanagementebenen, die unter anderem nachhaltige Aspekte wie ESG-Kriterien (Environmental, Social und Governance) einbeziehen. Die Basis bildet ein Ansatz, der auf

fundamentalem Research und einer Bottom-up-Aktienauswahl fußt. „Unternehmen aus den Schwellenländer sind bereits in vielen Sektoren dominant und werden diese Vorreiterrolle künftig auf weitere Industrien ausdehnen“, glaubt Catechis. „Das Bankwesen, Investitionsgüter oder der Energiesektor sind nur einige Beispiele für Branchen, die schon sehr bald von den sogenannten ‚Entwicklungsländern‘ angeführt werden. Für Anleger besteht die Schwierigkeit allerdings darin, die Wettbewerbsvorteile der Unternehmen aus den Schwellenländern in reale, nachhaltige Renditen umzuwandeln und wir glauben, unsere Strategie bietet hierfür die ideale Lösung“, sagt der für den Fonds verantwortliche Manager. (DFPA/TS) ♦

www.leggmason.de

PI Pro-Investor Immobilienfonds 3

GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

Die Fortsetzung der erfolgreichen Immobilienfondsreihe

Gewinner des deutschen Beteiligungspreises 2017
in der Kategorie
TOP anlegerorientiertes Investmentvermögen
PI Pro-Investor Immobilienfonds 3



Ertrag durch Wohnen - Rufen Sie an: 0911 / 91 99 60





- » Stabile und nachhaltige Sachwertkapitalanlage nach KAGB
- » Investition in Bestandswohnmobilien in deutschen B- und C-Städten mit hohem Wertsteigerungspotenzial
- » 4 % - 6,5 % p.a. mit quartalsweisen Auszahlungen
- » 7,4 % p.a. prognostizierter durchschnittlicher Jahresertrag
- » Kurze Laufzeit bis 2024 und Beteiligung bereits ab 10.000 EUR

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemittlung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand 24.08.2017), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen vom 24.08.2017. Diese Unterlagen können kostenlos in deutscher Sprache bei PI Vertriebskoordination GmbH & Co. KG, Am Gewerbepark 4, 90552 Röthenbach a. d. Pegnitz angefordert oder unter www.pi-gruppe.de abgerufen werden.



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor.

WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH



Sitz: Ebermannstadt bei Forchheim
Kapitalausstattung: 125.000 Euro
Handelsregister: HRB 7954
Eintragung ins Handelsregister: 12.08.2014

Geschäftsführer
Dieter Lahner: Portfolioverwaltung, Vertrieb und Anlegerverwaltung
Simon Pieperreit: Risikomanagement, Administration

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

(2) Bitte beschreiben Sie Ihre Eigentümerstruktur (familiengeführte Holding/Tochter einer börsennotierten Gesellschaft/Joint Venture et cetera).

Die Familie Lahner ist an der Gesellschaft beteiligt. Geschäftsführer Dieter Lahner ist mit 75 Prozent Mehrheitsgesellschafter.

(3) Wie lange sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe bereits tätig? Wie sind ihre Ausbildungs- und Erfahrungswege?

Dieter Lahner ist Gründungsgesellschafter der WIDe Gruppe, die im Jahr 2010 gegründet wurde. Zuvor war er viele Jahre als Vorstand (teilweise als Vorsitzender) in einem etablierten Emissionshaus tätig.

Simon Pieperreit ist seit zehn Jahren in der Fondsbranche tätig. Zunächst beschäftigte er sich mit Geschlossenen Fonds auf Beraterseite, ehe er auf die Anbieterseite wechselte und diverse Führungspositionen bekleidete.

(4) Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg (beispielsweise über eine Beteiligung an der KVG oder ausschließlich über variable Vergütungen)?

Die Geschäftsleitung soll über eine Erfolgsbeteiligung/Tantieme am Ergebnis der KVG partizipieren.

(5) Welche Persönlichkeiten konnten Sie für den Aufsichtsrat der KVG gewinnen, und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein? Der Aufsichtsrat der KVG besteht aus drei erfahrenen Personen. Zwei Mitglieder verfügen über einen jahrzehntelangen Bankenhintergrund und ein Mitglied ist seit vielen Jahren im Immobilienbereich tätig. Aufsichtsrat und Gesellschafter sollen in wesentliche, strategische Entscheidungen beziehungsweise über die laufende Entwicklung der KVG eingebunden werden.

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investmentvermögen wollen Sie anbieten und verwalten (offen, geschlossen, OGAW/AIF, Assetklassen)? Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Die Gesellschaft verwaltet geschlossene Immobilien-AIF. Das angestrebte Platzierungsvolumen beträgt 20 bis 30 Millionen Euro jährlich.

(2) Werden Sie unter dem KAGB

neue Assetklassen/Fondskonstruktionen anbieten oder Ihre bewährte Produktstruktur – unter Beachtung des Aufsichtsrechts – fortführen?

Das Investmentvehikel der geschlossenen Investment-KG hat sich bislang bewährt. Selbstverständlich werden regelmäßig alternative Beteiligungsmodelle geprüft. Die Gesellschaft ist auf die Assetklasse Immobilien spezialisiert, eine Ausweitung der Assetklassen ist nicht geplant.

(4) Wird das Produktspektrum der KVG ergänzt durch weitere (nicht KAGB-regulierte) Finanzierungs-lösungen in Ihrer Unternehmensgruppe?

Die WIDe Gruppe hat vor Einführung des KAGB Geschlossene Fonds aufgelegt. Im Herbst 2017 konnten die noch vorhandenen Immobilienbestände aus Altfonds veräußert werden. Die Fonds befinden sich in der Liquidationsphase. Danach verwaltet die WIDe Gruppe nur noch regulierte AIF.

(5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit Ihren Fonds- und Finanzierungs-lösungen bedienen? Bieten Sie beispielsweise auch interne KVG-Lösungen für professionelle regulierte Anleger an?

Neben Publikumsfonds hat die WIDe Gruppe auch Private Placements/Spezial-AIF aufgelegt. Dies wird in Zukunft erneut der Fall sein. Eine interne-KVG Lösung ist nicht geplant.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(1) Haben Sie alle Geschäftsprozesse auf die KVG gebündelt, oder bedienen Sie sich auch der Assetmanagement- beziehungsweise Revisionskompetenz von Schwestergesellschaften beziehungsweise externen Dienstleistern? Haben Sie als KVG eine neue Gesellschaft gegründet oder eine bestehende (beispielsweise Emis-

sionshaus) hierzu herangezogen?

Die KVG greift teilweise bei der Verwaltung ihrer AIF auf weitere Unternehmen aus der WIDe Gruppe, beispielsweise bei der laufenden Immobilienverwaltung, zurück. [...]

(2) Verfolgen Sie eine einheitliche Geschäftsleiterbenennung zwischen KVG und AIF, oder setzen Sie Dritte als Geschäftsführer der AIF ein?

Die AIF-Geschäftsführung wird von den beiden KVG-Geschäftsführern wahrgenommen.

(3) Favorisieren Sie für Ihr Unternehmen ein nachgelagertes (Risikomanagement überprüft Entscheidungen des Assetmanagements) oder gleichgelagertes (Asset- und Risikomanagement stimmen sich simultan ab) Modell?

Die internen Prozesse der KVG sehen vor, dass das Risikomanagement laufend über die Schritte informiert wird und bei Bedarf zeitnah eingreifen kann.

(4) Haben Sie für die Funktionen der Internen Revision und/ oder der Compliance gruppenweite Einheiten herangezogen/diese in der KVG gebündelt oder ausgelagert? Konnten Sie insbesondere für Ihre Compliance-Struktur auf nach KWG/WpHG regulierte Unternehmen Ihrer Unternehmensgruppe zurückgreifen?

Die interne Revision wird von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft durchgeführt. Die Compliance-Funktion ist bei der KVG angesiedelt.

(5) Welches Rendite-/Risikoprofil verfolgen Sie mit Ihren AIF in den jeweiligen Geschäftssegmenten? Das Rendite-/Risikoprofil wird für jedes Beteiligungsmodell individuell angepasst. Wichtig ist, dass die getätigten Aussagen konservativ ausgestaltet und erreichbar ausgestaltet sind.

Zweitmarkt für Direktinvestments ist gestartet

Bereits im Mai dieses Jahres kündigte die Deutsche Zweitmarkt AG (DZAG) in einem Interview mit der Deutsche Finanz Presse Agentur - DFPA an, eine Handelsplattform für Direktinvestment noch in diesem Jahr an den Markt bringen zu wollen. Nun ist es soweit: Ab sofort können unter www.zweitmarkt-direktinvestments.de Direktinvestments wie zum Beispiel Container und Wechselkoffer vor ihrem eigentlichen Laufzeitende gehandelt werden. „Mit der Aufnahme von Direktinvestments in den Zweitmarkthandel schließen wir eine Lücke im Bereich der Fungibilität von Vermögensanlagen“, erläutert Jan-Peter Schmidt, Vorstand der DZAG. Bislang mussten sich Anleger mit dem Wunsch nach einem vorzeitigen Ausstieg direkt an den Emittenten wenden. Nicht in allen Fällen konnte ein Rückkauf realisiert werden, für einen möglichen Weiterverkauf des Investments musste auf Eigeninitiative ein geeigneter

Käufer gefunden werden. Ein weiterer Grund für den Einstieg der DZAG in das neue Geschäftsfeld: „Wir bieten Verkäufern von Direktinvestments Zugang zu einer breiten Öffentlichkeit und damit zu einer Vielzahl potenzieller Käufer“, so Schmidt. „Unsere standardisierten Prozesse greifen auch im Bereich der Direktinvestments, wir kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen, die für eine erfolgreiche Übertragung erfüllt werden müssen.“ Zusätzliche Sicherheit gewährleiste die Überwachung aller Vermittlungen am Zweitmarkt für Direktinvestments durch die Börsen Hamburg/Hannover.

Der grundsätzliche Handelsablauf am Zweitmarkt für Direktinvestments orientiert sich am Zweitmarkt für Geschlossene Fonds. Aktuell im Handel befindliche Direktinvestments können jederzeit öffentlich unter handel.zweitmarktdirektinvestments.de eingesehen werden. (DFPA/JF) ♦

www.deutsche-zweitmarkt.de

Berenberg-Mitarbeiter gründen Finanzdienstleister

Der durch sieben ehemalige Berenberg Banker gegründete Asset Manager „7orca“ hat im November 2017 seine BaFin-Lizenz als Finanzdienstleister nach § 32 Kreditwesengesetz erhalten. Im Focus des Unternehmens stehen das Overlay Management und Short-Volatility-Strategien. Bei der Namensgebung bildet die Zahl „7“ die Anzahl der Gründungspartner ab. Die Buchstaben „orca“ stehen für Overlay, Risk, Currency und Alpha. Das Versorgungswerk der Zahnärztekammer Berlin sowie der Asset Manager Assenagon konnten als Partner am neu gegründeten Unternehmen gewonnen werden. Jasper Düx, CIO von 7orca: „Mit diesen beiden Themen liefern wir Antworten auf zwei zentrale Fragestellungen unserer Kunden: Wie begegnet man den erhöhten Fremdwährungsrisiken durch die globale Diversifikation und welche nachhaltige alternative Renditequelle kann im Niedrigzinsumfeld stabile Erträge erwirtschaften?“ Im Fokus stehe die kon-

tinuierliche Weiterentwicklung der Investment- und Risikomanagementprozesse. Bei der Implementierung der Strategien wird 7orca verstärkt Kosteneffizienz und die intelligente Umsetzung regulatorischer Vorgaben berücksichtigen, indem beispielsweise neben Devisentermingeschäften auch Forex Futures eingesetzt werden, teilt das Unternehmen mit. Tindaro Siragusano, CEO von 7orca erklärte: „Unsere Expertise liegt im quantitativen Overlay Management zur Absicherung bestehender Risiken sowie zur Erzielung weitgehend unkorrelierter Performance. Besonders hat das Team langjährige Erfahrung im Management von Währungen.“ Die Verantwortlichen Siragusano (CEO), Düx (CIO), Thimo Koch (CRO/CCO) und Holger Bang, Arne Decknatel, Dr. Ulrich Janus, Tom Pansegrau sowie Jochen Runze waren zuvor in leitenden Positionen beim Bankhaus Berenberg tätig. (DFPA/TS) ♦

www.7orca.com

KARRIERE

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle wollen Sie mit Ihren KAGB-Lösungen bedienen?

Die Anteile an den AIF werden grundsätzlich über freie Berater angeboten.

(2) Haben Sie eine separate Vertriebsgesellschaft hierzu eingerichtet oder die Vertriebskompetenz bei der KVG gebündelt? Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner mit individuellen Vertriebsmaterialien?

Die WIDe Gruppe verfügt über eine eigene Vertriebsgesellschaft. Die angebotenen Vertriebspartner werden mit geeigneten Marketingunterlagen versorgt.

(4) Haben Sie sich für eine Depotbank oder eine „alternative Verwahrstelle“ entschieden?

Die KVG arbeitet seit mehreren Jahren erfolgreich mit einer alternativen Verwahrstelle, die auf Immobilieninvestitionen spezialisiert ist, zusammen.

(5) Bieten Sie Ihre Leistungen – als Master-KVG – auch Initiatoren ohne KAGB-Lizenz an?

Die KVG verwaltet ausschließlich Produkte der WIDe Gruppe. Die Erbringung von Service-KVG Dienstleistungen ist zurzeit nicht geplant.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondspersformance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Die Anleger erhalten regelmäßige Ge-

schäfts-/Jahresberichte, in denen wir ausführlich über die Produkte informieren. Darüber hinaus werden die Anleger bei wichtigen Geschäftsvorfällen, wie beispielsweise zu dem zuletzt erfolgten, erfolgreichen Verkauf von Fondsimmobilen, in Kenntnis gesetzt. Die Vertriebspartner werden ebenfalls regelmäßig informiert. Des Weiteren besteht ein regelmäßiger Kontakt beziehungsweise Austausch mit den Beratern.

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger. Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Die Fehlervermeidung hat hohe Priorität bei der WIDe Gruppe. Aus diesem Grunde erfolgt die Konzeption und Prospekterstellung in Zusammenarbeit mit erfahrenen Steuer-/Rechtsberatern. Darüber hinaus verfügt die KVG über entsprechende Versicherungen, die einen möglichen Haftungsfall entsprechend kompensieren.

(3) Werden Sie auch in Zukunft Leistungsbilanzen für die von Ihnen verwalteten Fonds erstellen?

Eine aktuelle Leistungsbilanz wird zurzeit erstellt.

(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Fonds oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Wie informieren Sie die Presse?

Wichtige Informationen werden allen Anlegern postalisch oder alternativ per E-Mail übersendet. Die Presse wird per E-Mail oder telefonisch bei Bedarf informiert. Darüber hinaus können auch der Internetseite unter www.wide-gruppe.de aktuelle Informationen entnommen werden.

Dr. Frank Engels übernimmt ab 1. Januar 2018 die Leitung des Portfoliomanagements des Asset Managers Union Investment. Damit tritt er die Nachfolge von Björn Jesch an. 2014 wurde Engels in die Geschäftsführung von Union Investment Privatfonds berufen. Seit Anfang 2017 ist er für den Bereich Multi Asset innerhalb des Portfoliomanagements verantwortlich, den er auch zukünftig leiten wird. ♦



Dr. Frank Engels



Ottmar Heinen

Ottmar Heinen wurde zum Vorstand Vertrieb und Marketing von Project Beteiligungen bestellt, der Holdinggesellschaft von Project Investment. Gleichzeitig wechselt mit Wolfgang Dippold einer der beiden amtierenden Vorstände als Vorsitzender in den Aufsichtsrat. Heinen kommt von der Regensburger Lacuna Gruppe, bei der er zuletzt als Geschäftsführer und Vorstand der operativ tätigen und vermögensverwaltenden Gesellschaften verantwortlich war. ♦

Yves Betz wird zum 1. Februar 2018 neuer Vorstand Commercial Insurance der Zurich Gruppe Deutschland. Damit übernimmt Betz offiziell den Verantwortungsbereich und die Aufgaben von Christoph Willi. Dessen Aufgaben werden seit dem 1. November 2017 von Robert Gremlı wahr genommen. Derzeit ist Betz als Head Commercial Insurance in Mexico tätig. ♦

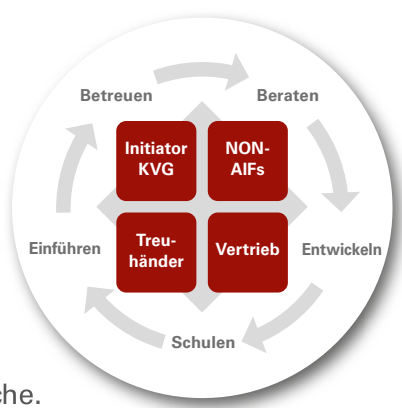


Yves Betz



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

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.
Nicht wiedergegeben: I 1; II 3; IV 3; V 2,5.
Alle Fragen/Antworten demnächst unter: www.exxecnews.de und www.dfpa.info

Maklerpool BCA erweitert Aktionärsstruktur

Zeitgleich sind zwei weitere Versicherer dem Aktionärskreis des Obererseher Maklerpools BCA beigetreten. So haben die **Süddeutsche Krankenversicherung (SDK)**, mit über 650.000 Versicherten einer der großen privaten Krankenversicherer, und die als einzige in Deutschland ausschließlich auf Netto-Tarife spezialisierte **myLife Lebensversicherung** jeweils einen Anteil von zehn Prozent minus einer Aktie

von der Bayreuther **bbg Betriebsberatungs GmbH** übernommen. Zum Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. „Wir freuen uns sehr, dass sich mit der SDK und der myLife Lebensversicherung AG zwei weitere renommierte Versicherer und unter strategischen Gesichtspunkten wichtige Partner der BCA AG anschließen“, so BCA-Vorstandsvorsitzender **Rolf Schünemann**. (DFPA/AZ) ♦
www.bca.de, www.mylife-leben.de, www.sdk.de

+++ LATEST NEWS +++

Lloyd Fonds vor Führungswechsel

Der Aufsichtsrat der Hamburger **Lloyd Fonds AG** hat am 10. Dezember 2017 beschlossen, mit dem Vorstandsvorsitzenden der Gesellschaft, **Dr. Torsten Teichert**, Verhandlungen über eine vorzeitige Beendigung seiner Vorstandstätigkeit aufzunehmen. Hintergrund sind unter anderem Meinungsverschieden-

heiten zu operativen und strategischen Fragestellungen. Die Parteien streben eine einvernehmliche Beendigung des bis zum 30. Juni 2019 befristeten Dienstverhältnisses mit Wirkung zum Ablauf des 31. Dezember 2017 an. (DFPA/JF) ♦
www.lloydfonds.de

Immobilien Deutschland
„Mittelstand-Städte“ für Investoren interessanter als Top-7-Büromärkte

Gemessen an der Volatilität der Mietniveaus und den Nettoanfangsrenditen bieten sämtliche der **Top-30-Mittelstand-Städte Deutschlands ein attraktiveres Risiko-Rendite-Profil als die Top-7-Büromärkte**. Dies ist das Ergebnis einer Analyse des Immobilieninvestors und -dienstleisters **Accom** und des Marktforschungsinstituts **Bulwiengesa**. Bei den Mittelstand-Städten handelt es sich um die 30 B-Städte, die durch eine starke Präsenz von mittelständischen Unternehmen geprägt sind. **Während die Top-7-Büromärkte eine Nettoanfangsrendite von unter vier Prozent bieten, liegt diese in den Mittelstand-Städten zwischen fünf und sechs Prozent.** „Gleichzeitig ist die Volatilität und damit das Risiko bei den zu erzielenden Mietpreisen in den Top-7-Städten signifikant höher als in den B-Städten mit starkem Mittelstand. Daraus ergibt sich für Anleger ein deutlich günstigeres Risiko-Rendite-Verhältnis in

den international oft noch übersehenen Mittelstand-Städten im Vergleich zu den Top-7-Märkten“, sagt **Stefan Kalmund**, Geschäftsführer bei **Accom**. Die 30 Mittelstand-Städte erwirtschaften zusammen rund 60 Prozent des deutschen Bruttoinlandsprodukts (BIP). Im Vergleich dazu verzeichnet Berlin als Top-7-Standort einen Anteil von 3,5 Prozent. **Die Mittelstand-Städte weisen auch über das BIP hinaus gute Fundamentaldaten auf, beispielsweise bei Beschäftigungsquoten und Bevölkerungswachstum.** So lag die Arbeitslosigkeit im Schnitt in den Mittelstand-Städten in neun der vergangenen zehn Jahre unter dem Mittelwert der Top-7. Auch das durchschnittliche Wirtschaftswachstum der Mittelstand-Städte zwischen den Jahren 2000 und 2014 übertraf den Mittelwert der Top-7 und die deutschlandweite Entwicklung. (DFPA/JF) ♦

www.accom.kg; www.bulwiengesa.de

Aktien weltweit
„Japanische und europäischen Werte besonders attraktiv“

In seinem Jahresausblick 2018 prognostiziert der Vermögensverwalter **State Street Global Advisors**, dass **risikoreichen Vermögenswerten ein gutes Jahr bevorsteht, mahnt jedoch auch zur Vorsicht** wegen des fortgeschrittenen Stadiums der Konjunktur und einer Reihe struktureller Unwägbarkeiten. „Wir denken, Anleger sollten in beide Richtungen schauen. Sie sollten sich vorsichtiger und mit größerem Risikobewusstsein aufstellen, während sie gleichzeitig die Anlagechancen so gut wie möglich nutzen sollten, die das ausgewogene Weltwirtschaftswachstum im kommenden Jahr bieten wird“, sagt **Lori Heinel**, stellvertretende Global CIO von **State Street Global Advisors**. Der Vermögensverwalter sagt ein Wachstum der Weltwirtschaft voraus, das im Jahr 2018 auf seine historische Rate von 3,7 Prozent zurückkehren würde. Dies sollte die Unternehmensgewinne stützen und damit die Kurse an den Aktienmärkten weiter nach oben füh-

ren. **State Street** sieht dabei die **besten Anlagechancen bei US-Aktien mit geringerer Marktkapitalisierung und stuft entwickelte Märkte, wie Japan und Europa, als besonders attraktiv ein.**

Global CIO **Rick Lacaille** meint: „Die Bewertungen liegen bei dem gegenwärtigen Zinsniveau weiter unterhalb des beizulegenden Zeitwerts, dem so genannten **Fair Value**, auch wenn einige Sektoren durchaus hoch bewertet erscheinen. Japan ist angesichts der relativ niedrigen Zinsen und der schwachen Währung der wohl attraktivste der entwickelten Märkte.“ Die historisch niedrigen Zinsen und die von den Zentralbanken bereitgestellte hohe Liquidität stellen wegen der höheren Korrelationen und der niedrigeren Volatilität eine **Herausforderung für aktive Anlagemanager** dar. Diese Rahmenbedingungen würden sich nun ändern. (DFPA/TS) ♦

www.ssga.com

Private Equity
„Direktinvestments haben Höhepunkt erreicht“

Der Anteil der institutionellen Investoren (Limited Partners, LP), die sich direkt an Privatunternehmen ohne Einbeziehung eines Private-Equity (PE)-Fonds beteiligen, **hat laut dem jüngsten Global Private Equity Barometer von Collier Capital den Höhepunkt erreicht.** Zwischen 2006 und 2012 verdoppelte sich der Anteil dieser direkt investierenden LP nahezu. Seither liegt er unverändert bei rund einem Drittel der LP. Im Gegensatz dazu haben Co-Investments - also Direktanlagen parallel

zu einem indirekten Fondsinvestment in dieselbe Firma - zunehmend an Beliebtheit gewonnen: So verdoppelte sich die Zahl der Co-Investoren unter den LP in den vergangenen zehn Jahren. Grund für diese Begrenzungen ist keinesfalls, dass Private Equity als Anlageklasse nicht mehr wächst. Insgesamt gesehen beabsichtigen große und kleinere Anleger, die Zahl der Manager, in die sie investieren, entweder beizubehalten oder zu erhöhen. Auch das Volumen des Kapitals wird nach ihren Angaben

steigen. **Die Hälfte der Anleger beabsichtigt, die Durchschnittsgröße der investierten Kapitalsumme zu erhöhen**, während lediglich einer von zehn eine Reduzierung plant. „Dieses Barometer vermittelt ein interessantes Bild von einer Branche, die weiterhin wächst, deren Form sich aber allmählich festigt“, so **Jeremy Collier**, CIO von **Collier Capital**. Anleger erwarten mittelfristig von ihren PE-Portfolios nach wie vor attraktive Renditen. **Dem Barometer zufolge gehen vier Fünftel der**

befragten LP davon aus, mit ihren PE-Portfolios in den nächsten drei bis fünf Jahren Jahresrenditen von elf Prozent und mehr zu erzielen. Die langfristige Entwicklung beurteilen die LP etwas vorsichtiger: Ein Drittel erwartet, dass die PE-Renditen mehr oder minder auf ihrem aktuellen Niveau bleiben, und drei Fünftel sind der Ansicht, dass sie mit zunehmender Reife des Marktes sinken werden. (DFPA/TH) ♦

www.colliercapital.com

MIT KOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEIT – IHR FONDSSPEZIALIST FÜR SOZIALIMMOBILIEN



für starke Partnerschaften

IMMAC FEIERT 20-JÄHRIGES JUBILÄUM

Seit 1997 investieren wir mit einer hervorragenden Performance in stationäre Pflegeheime und Reha-Kliniken.

IHRE VORTEILE

- Immobilien mit langfristigen Perspektiven und vertrauenswürdigen Betreibern
- Langjährige Erfahrung und Erfolgsnachweise bei über 140 Sozialimmobilien
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung

IMMAC Immobilienfonds GmbH

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Tel. +49 40.34 99 40-0
vertrieb@IMMAC.de

Ansprechpartner

Thomas F. Roth
Florian M. Bormann

www.IMMAC.de

Immobilien-Crowdinvesting: Anleger setzen auf Diversifizierung



Anleger von Immobilien-Crowdfunding-Angeboten investieren mehrheitlich sowohl projekt- als auch plattformübergreifend. Rund 75 Prozent nutzen mindestens zwei der fünf großen Plattformen für ihr Investment. Dabei investiert mehr als die Hälfte der Anleger (58,5 Prozent) öfter als fünfmal im Jahr und etwa ein Viertel (25,5 Prozent) drei bis fünf Mal jährlich. Hingegen investieren nur die Wenigsten (vier Prozent) lediglich einmal im Jahr. Dies ist ein Ergebnis einer Umfrage der Online-Immobilien-Investmentplattform **iFunded.de**. „Crowdfunding ermöglicht Anlegern einfaches Diversifizieren und somit eine Risikostreuung. Dass bereits heute so viele Anleger auf Diversifikation setzen, ist sehr erfreulich. Unterstützend wirkt hier auch die Möglichkeit, bereits mit kleinen Summen investieren zu können – das macht Crowdfunding ungemein attraktiv“, erklärt **Michael Stephan**, Gründer und Geschäftsführer von iFunded. Mit 58 Prozent investiert die Mehrheit der befragten Crowdinvestoren kleine Beträge von 500 bis 1.000 Euro je Projekt. 95,4 Prozent der befragten Teilnehmer, die bereits in Finanzanlagen investiert haben (97 Prozent), tätigen ihre Investments eigenständig, also ohne Bankberater. Neben dem Immobilien-Crowdinvesting stehen bei ihnen auch Anleihen und Aktien hoch im Kurs. **Als wichtigste Kriterien bei der Auswahl von Investments gaben die Befragten mit jeweils mehr als 70 Prozent zusätzliche Sicherheit, Referenzen des Entwicklers und die Berichterstattung an. Auch hohe Renditen (68 Prozent) und kurze Laufzeiten (55 Prozent) sind für die Mehrheit ausschlaggebend.** Bei der Wahl der Investmentplattform ist Transparenz (87 Prozent) das wichtigste Kriterium für die Befragten, dicht gefolgt von der Auswahl der Projekte (83 Prozent). Ausschlaggebend für drei Viertel ist außerdem die Benutzerfreundlichkeit (75 Prozent) der Plattform. „Transparenz ist einer der wichtigsten Vorteile, den Online-Investments gegenüber klassischen haben. Dieser Vorteil sollte seitens der Plattformen auch genutzt werden, denn er erhöht nicht nur die Attraktivität und damit die Wahrscheinlichkeit eines Investments, sondern zahlt auch

auf das Vertrauen der Anleger ein“, so Stephan. „Dass wir hier noch Nachholbedarf haben, zeigt auch die Skepsis der Anleger.“ **15 Prozent gaben an, bisher überhaupt noch kein Crowdinvestment getätigt zu haben. Als Hauptgrund (48 Prozent) wird hierfür genannt, dass bereits in andere Kapitalanlagen investiert wurde.** Jeweils 15 Prozent sehen das Risiko-Rendite-Verhältnis skeptisch oder ihnen fehlt das Vertrauen in Projektentwickler. (DFPA/MB) ♦
www.ifunded.de

Institutionelle Anleger rechnen mit Asset-Preisblasen und instabilen Märkten



Zwei Drittel der institutionellen Investoren weltweit (65 Prozent) gehen davon aus, dass ihre Anlageergebnisse im Jahr 2018 durch Asset-Preisblasen beeinträchtigt werden. **Gleichzeitig rechnen drei von vier Befragten (75 Prozent) damit, dass das aktuelle Marktumfeld eher aktiv agierenden Managern zugutekommt, weil Allokationen in passiven Investments bereits im dritten Jahr hintereinander Verluste erlitten haben.** Zu diesen Ergebnissen gelangt eine Umfrage, die vom Vermögensverwalter **Natixis Investment Managers** veröffentlicht worden ist. Da die Notenbanken die Umsetzung ihrer monetären Hilfsmaßnahmen seit der Finanzkrise, allmählich schrittweise zurückfahren, rechnen die Befragten im nächsten Jahr mit Wertschwankungen. **Um ihre Portfolios entsprechend auszurichten, erhöhen die Institutionellen deshalb auch ihre Engagements in nichttraditionellen Anlageformen wie Private Equity, privaten Krediten, Infrastruktur-Investments und Immobilien als Alternativen zu Anleihen. Außerdem möchten die Anleger angesichts eines dicht gedrängten Marktes auf diese Weise höhere Renditen erzielen.** Natixis hat Entscheidungsträger von 500 institutionellen Investmentgesellschaften befragt, die insgesamt Anlagegelder von mehr als 19 Billionen US-Dollar verwalten. Die Umfrage zeigt auch, dass 59 Prozent der Institutionellen der Auffassung sind, dass die Volatilität durch die Mittelzuflüsse in passive Investments künstlich gesenkt worden ist. Parallel dazu gibt über die Hälfte der Befragten (57 Prozent) an, dass

das Wachstum im Bereich passive Investments die relativen Aktienkurse verzerrt und gleichzeitig systemische Marktrisiken verursacht (63 Prozent), über die sich Privatanleger nach Einschätzung von 72 Prozent gar nicht im Klaren sind. Institutionelle Investoren setzen in zunehmendem Maße auf aktive Anlagestrategien. So sind 76 Prozent inzwischen davon überzeugt, dass das aktuelle Marktumfeld aktivem Portfoliomanagement zugutekommen dürfte. (DFPA/AZ) ♦
www.im.natixis.com

Finanz-Szene blickt zuversichtlich auf den Standort Deutschland



Die Financial Community stellt dem Standort Deutschland ein überwiegend gutes Zeugnis aus. Das geht aus einer Studie des Berufsverbandes **CFA Society Germany** hervor, für die mehr als 800 Finanz- und Investmentexperten aus Asset Management, Fintech, Finanzaufsicht und Regulierung, Finanzdienstleistung sowie institutionelle Investoren und Hochschulvertreter befragt wurden. Danach punktet Deutschland bei den Branchenteilnehmern vor allem mit seiner politischen und rechtlichen Stabilität mit einem Wert von 2,29 (auf einer Skala von minus 3 bis plus 3). Auch die Kompetenz der Finanzregulatoren und Aufsichtsbehörden wird mit 0,8 Punkten positiv bewertet. Zudem schätzten die Experten die Vielfalt des deutschen Finanzstandorts. Anders als in anderen europäischen Ländern konzentrierte sich die Finanzindustrie nicht nur auf ein Zentrum. Sämtliche deutsche Metro-

polregionen – von Berlin bis Stuttgart – finden mit ihren spezifischen Standortprofilen Anerkennung, wobei sich Frankfurt bei den Branchenexperten als bester Kompromiss herausstellt. Als Standortvorteil für Deutschland bewerten die Marktteilnehmer darüber hinaus die hohe Qualität der universitären und betrieblichen Aus- und Weiterbildung mit Finanzschwerpunkt. Diese rangiert im Durchschnitt mit 1,41 beziehungsweise 1,34 Punkten im positiven Bereich. „Der Finanzstandort Deutschland ist in einer ausgesprochen guten Verfassung“, sagt **Harald Edele**, CFA, Direktor Kapitalmarkt & Regulierung bei der CFA Society Germany. „Allerdings gelingt es bislang nur in Teilen, die vielfältigen Stärken in Vorteile im internationalen Wettbewerb zu verwandeln.“ So formuliere die Branche im Wettbewerb mit den globalen Finanzzentren auch etliche Forderungen gegenüber dem deutschen Gesetzgeber und den hiesigen Marktteilnehmern. **Demnach schneidet der Standort Deutschland bei der Berücksichtigung der Interessen der Finanzbranche und der Zweckmäßigkeit von Regulierungsmaßnahmen nur durchschnittlich ab (minus 0,04 und 0,08 Punkte). Letzteres spiegelt auch den Gesamtblick des Marktes auf die deutsche Fintech-Szene wider.** So werden die vorhandenen Produkte und Dienstleistungen der Start-ups mit 0,15 Punkten nur leicht positiv bewertet. Lediglich bei Zahlungsverkehrslösungen und Informationsplattformen fallen die Bewertungen stärker aus (0,94 und 0,64 Punkte). Am anderen Ende der Skala rangieren Social Investing, automatisierte Investmentlösungen/Robo-Advice und Kryptowährungen mit Werten zwischen minus 0,17 und minus 0,29 Punkten. (DFPA/MB) ♦
www.cfa-germany.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

i IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22277 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)
Autor: Thomas Wirtz

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf
Layout/Design: hellodesign, Hamburg
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 15. Januar 2018

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

Immobilien Asset Management

Wohnungsmärkte in zweiter Reihe

82,2 Millionen Einwohner zählt die Bundesrepublik Deutschland zu Beginn des Jahres 2016. Damit ist die Bevölkerung nun zum vierten Mal in Folge angestiegen, statistisch wird mit einem weiteren Anstieg bis in das Jahr 2021 gerechnet. Parallel dazu hat sich das Wohnverhalten verändert und führt in der Folge zu einer stetigen Verkleinerung der Haushalte, zuletzt im Schnitt auf knapp zwei Personen je Haushalt. Die Anzahl der Haushalte steigt folglich an.

Die Nachfrage nach Wohnraum von rund 40,8 Millionen Haushalten kann zwar durch das Angebot von 41,4 Millionen Wohnungen gedeckt werden, allerdings ist dies der bundesdeutsche Durchschnitt und somit lediglich ein statistischer Wert. Bei regionaler Betrachtung gibt es deutliche Unterschiede. Während die großen, ländlich geprägten Länder einen hohen freien Wohnungsbestand aufweisen, sind die Länder mit Metropolen – hier insbesondere die sogenannten Top-Städte, zu denen in der Regel Berlin, Hamburg, München, Frankfurt am Main, Köln, Düsseldorf und Stuttgart gezählt werden – von Nachfrageüberhang beziehungsweise Wohnungsknappheit geprägt. Hinsichtlich des Bestandswachstums liegen die Quoten in den wirtschaftsstarke Ländern signifikant über den Werten unter anderem in den neuen Bundesländern. Hierbei ist allerdings auch zu berücksichtigen, dass sich der anhaltende Rückbau nicht mehr marktgängiger Flächen weiterhin auf die Bestandentwicklungstatistik auswirkt. Generell zeigt sich, dass hohe Leerstandszahlen nicht automatisch ein hohes Überangebot

an marktgängigen Wohnungen bedeuten. Hier führt Rückbau parallel zu einer qualitativen Aufwertung des bestehenden Wohnungsbestands. Um



Thomas Wirtz, FRICS
Vorstand der ZBI Zentral Boden Immobilien AG, Erlangen
info@zbi-ag.de

der hohen Nachfrage nach Wohnraum insgesamt gerecht zu werden, müssten bis 2020 jährlich über 380.000 neue Wohnungen gebaut werden. Nicht nur bei aktuellen Fragestellungen und Entwicklungen, wie dem Nutzen der Mietpreislösung oder der Gefahr einer Immobilienblase, stehen die wirtschaftsstarke Großstädte im Mittelpunkt von Presseberichten und Berichten. Auch reine Marktberichte zum Vermietungs- und Investmentgeschehen, in denen die Angebots- und Nachfragesituation beschrieben und Kauf- sowie Mietpreisentwicklungen hinterfragt werden, konzentrieren sich auf die Top-Städte. Außerdem ziehen Ballungsräume und beliebte Schwarmstädte, wie zum Beispiel Universitätsstädte, Bevölkerungsströme an, die urbanes Umfeld schätzen. Aber auch in auf den ersten

Blick demographisch benachteiligten B-Standorten drehen inzwischen die Bevölkerungstrends, allerdings sind in den Statistiken die aus den Schwarmstädten beobachteten Engpässe bislang selten ersichtlich.

Die Nachfrage nach Wohninvestments sowohl seitens der Eigenutzer als auch professioneller Investoren befindet sich seit Jahren auf einem hohen Niveau. Fehlende Anlagealternativen und ein günstiges Finanzierungsumfeld haben dabei in den letzten Jahren immer wieder zu neuen Umsatzrekorden geführt. Wichtig ist es festzustellen, dass der aktuelle Wohnungsboom mit zum Teil vielleicht bedenklichen Preisentwicklungen nicht vorrangig auf das genannte historisch niedrige Zinsumfeld mit fehlenden Alternativenanlagen, sondern auch auf eine vor einer Dekade nicht vorhergesehene Nachfrageentwicklung nach Wohnraum bei gleichzeitiger Neubau-Zurückhaltung zurückzuführen ist.

So hat sich in manchen Metropolen durch das Engagement von Marktteilnehmern, die ihr Geld nur in vermeintliche Sicherheit bringen wollen oder die, wie manche internationale Investoren, lediglich in befristeten Zinsdifferenzen denken, das Preisniveau von Portfolios und Einzelwohnungen von der realistischen Mieterwartung gelöst. Strategische Investitionsüberlegungen müssen also stärker darauf ausgerichtet sein, Standorte zu identifizieren, in denen der demographische Wendepunkt vorerst durchschritten ist, und Leerstände durch Rückbau und Vermietung stark reduziert wurden. Es müssen dann solche Standorte ermittelt werden, die noch erkennbare Miet- und Preispotenziale aufweisen

und mittels eines qualifizierten Managements gehoben werden können. Für eine aktive Investmentpolitik in diversifizierte Portfolios, die riskanten Marktzyklen begegnet, eignen sich heute besonders Nebenstandorte, die sowohl bei Mieten als auch bei Kaufpreismultiplikatoren Nachholpotenziale aufweisen. Solche Standorte laufen oft den volatileren und schnelleren Entwicklungen in den A-Standorten nach.

Das Ergebnis: auch Städte außerhalb der großen Metropolen haben Stärken und bieten Chancen. Investitionen in Wohnraum können hier erfolgreich und speziell zur Portfoliodiversifikation sinnvoll sein. Es kann aber kein allgemeiner Freifahrtschein ausgestellt werden. Letztlich sind bei immobilienwirtschaftlichen Investitionen immer die jeweiligen Makro-, Mikro- und Objekteigenschaften zu betrachten, um die richtige Entscheidung treffen zu können.

Für weiterführende Informationen steht die Broschüre „Investmentpotenziale von Wohnungsmärkten in zweiter Reihe“ zum Download auf www.zbi-ag.de zur Verfügung. Dieser Marktbericht entstand in Zusammenarbeit mit der NAI apollo group valuation & research GmbH. ♦

Das ist die ZBI Gruppe:

Die ZBI Gruppe als Spezialist für deutsche Wohnimmobilien mit Hauptsitz in Erlangen konzipiert seit 2002 für private und institutionelle Anleger Wohnimmobilienfonds. Sie hat bislang Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von insgesamt über 1,76 Milliarden Euro aufgelegt und verfügt mit diesen über einen positiven Track Record.
www.zbi-ag.de

- Sachwertinvestition in ein Regionalflugzeug des Typs Bombardier CRJ 1000
- Marktumfeld für Regionalflugzeuge seit 40 Jahren wachstumsstark
- Der Leasingnehmer – IBERIA regional/Air Nostrum – eine der größten Regionalairlines Europas
- Vollständige Darlehenstilgung innerhalb des 10-jährigen Erstleasingvertrages geplant
- Schneller Kapitalrückfluss in Euro: Zu Beginn 7,5 % p. a., ansteigend auf 15 % p. a. – Gesamtauszahlung 185 % inkl. Veräußerungserlös (Prognose vor Steuern)
- Alle 20 HEH Flugzeugfonds überzeugen mit attraktiven Auszahlungen und einer schnellen Darlehensrückführung

WICHTIGE HINWEISE:

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die eine erhöhte Volatilität aufweist und die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann.

Dies allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand 16. November 2017), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können kostenlos in deutscher Sprache bei der KVG Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Große Elbstraße 14, 22767 Hamburg, Tel.: +49 (0) 40 300 846 240 angefordert oder unter www.hh-asset.de abgerufen werden.

HEH Hamburger EmissionsHaus AG

www.heh-fonds.de · Telefon: 040/300 846 - 0