

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
„Fonds professionell“ Kongress
Mannheim jetzt auch Leitmesse der
Beteiligungsbranche.

Rechtsprechung
Keine Pflicht des Versicherungsmaklers zu laufender Betreuung.

Produkte – Seite 3
Sachwertinvestments
Neue Container-Direktinvestments von
Buss Capital und Solvium Capital.

Investmentfonds
Donner & Reuschel: Neue Tech-
fonds arbeiten ohne Formeln und
Indikatoren.

Flossbach von Storch bringt Fonds-
Alternative zu Festgeld und Sparbuch.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Habona meldet erfolgreiches Jahr.

ILG mit neuem institutionellen Man-
dat über 400 Millionen Euro.

HEP Kapitalverwaltung erhält Voll-
Lizenz.

Performance-Berichte
Assetklasse Flugzeuge: Initiatoren
legen gute Ergebnisse vor.

Karriere
Neue Aufgaben für **Oliver Lang**,
Gordon Hermann und **René Trost**.

Märkte – Seite 6
Schwellenländer
AllianceBernstein: „Emerging Mar-
kets weisen 2018 Potenzial auf“.

Immobilien Deutschland
„Der Druck auf die Renditen hält auch
2018 an“, sagt die **Deutsche Hypo**.

Wohnimmobilien Deutschland
Fondinitiator ZBI: „B- und C-Städte
mit guten Investmentchancen“.

Anleihenmarkt
Newton Investment Management:
Anleihen bleiben 2018 ein Invest-
mentthema.

Tanker-Schifffahrt
Experten melden: „2018 geht es wie-
der aufwärts“.

Für Sie gelesen – Seite 7
Bundesverband Crowdfunding:
Der deutsche Markt könnte mehr
wachsen.

Finanzbranche hält Bitcoin-Kursent-
wicklung nicht für nachvollziehbar,
so analysiert das **Center for Financial
Studies (CFS)**.

„Map-Report“: **Condor** führt das
Fondspolice-Rating deutscher Le-
bensversicherer an.

Vermögensverwalter-Umfrage: Die
Eurozone bleibt laut **Universal-In-
vestment** nachhaltig auf Erholungs-
kurs.

From the Desk – Seite 8
In der Versicherungsbranche mischt
bald auch Amazon mit. Ein Debat-
tenbeitrag von **Karsten Allesch**,
geschäftsführender Gesellschafter
des **DEM V Deutscher Makler-
verbund**.

*** TOP STORIES

„Fonds professionell“ Kongress Mannheim jetzt auch Leitmesse der Beteiligungsbranche

Der „Fonds professionell“ Kon-
gress fand zum 17. Mal am 24. und
25. Januar 2018 im Mannheimer
Congress Center Rosengarten statt.
Am Treffen der deutschsprachigen
Investmentbranche beteiligten sich
erneut über 220 Aussteller.

Der Kongress 2018 habe unter Beweis
gestellt, „warum der ‚Fonds professionell‘
Kongress längst das Maß aller Dinge in
der deutschsprachigen Investmentbranche
ist“, so das Fazit des Veranstalters, der
seine Einschätzung wie folgt begrün-
det: „Keine andere Veranstaltung bietet
wohl die Möglichkeit, so viele hochran-
gige Führungspersonlichkeiten wichtiger
Produktanbieter, prominente Fonds-
manager und Finanzberater aus dem
In- und Ausland an zwei Tagen unter
einem Dach zu treffen. Mehr als 6.000
Besucher täglich konnten nicht nur aus
215 hochkarätigen Vorträgen auswählen,
sondern profitierten auch von unzähli-
gen Informationen aus erster Hand, dem

Austausch mit Kollegen, dem Knüpfen
neuer Kontakte sowie Diskussionen mit
den besten nationalen und internationa-
len Fondsmanagern und Experten über
neue Ideen und Möglichkeiten.“

Der ehemalige Präsident der Euro-
päischen Zentralbank (EZB), **Jean-
Claude Trichet**, mahnte in seiner
Eröffnungsrede, Finanzakteure, Un-
ternehmer und Politiker sollten sich
nicht auf das billige Geld der Noten-
banken verlassen. Die Zentralbanken
hätten die Folgen der Finanzkrise 2009
zweifelsohne eingedämmt und gute Ar-
beit geleistet, doch insbesondere die
Politik habe noch nicht alle nötigen
Schritte unternommen, um Finanz-
system und Wirtschaft gegen künftige
Krisen zu wappnen. Als größtes Risi-
ko bezeichnete Trichet die immense
Verschuldung im privaten Bereich wie
auch bei den Staatshaushalten: „Man
könnte meinen, dass nach der Finanz-
und Staatsschuldenkrise das Wachstum
der Verbindlichkeiten nachgelassen hätte

– doch weit gefehlt. Das Tempo beim
Schuldenmachen ist ungedrosselt“, so
Trichet.

Unter den Ausstellern finden sich zu-
nehmend auch Anbieter regulierter
Sachwertinvestments. **EXXECNEWS**
hat sie um ein Kongressfazit gebeten:



Wir sind seit langem Aussteller beim
Fondskongress in Mannheim. Die
Veranstaltung hat sich aus unserer
Sicht zu einem echten Marktplatz für
Anbieter und Vertriebe im Bereich der
Publikumsfonds entwickelt. Für **BVT**
mit gleich drei Publikumsthemen –
dem Ertragswertfondskonzept, dem
Top Select Multi Asset Konzept und
unserem neuen Zweitmarkt-Immobi-
lienfonds – zählt der Fondskongress
damit zu den relevanten Events im
Vertriebsjahr.




Nach einigen Anwesenheiten am
gleichen Standort war dieses Jahr für
uns das erfolgreichste. Dieses Jahr
haben viele Vermittler, Plattformen,
Family Offices und sogar große Ban-
ken auf unsere US-Angebote ange-
sprochen. Mit allen sind wir noch
in Kontakt.



Der Fondskongress in Mannheim ist
für uns und unsere Vertriebspartner
eine wichtige Veranstaltung. Wir
finden dort Zeit für den Austausch,
führen konstruktive Gespräche und
können gemeinsame Projekte bespre-
chen. Sehr gut besucht war der Vortrag
unseres Geschäftsführers **Christoph**

Fortsetzung auf Seite 2




PRO BERATER

REGULIERUNG ALS CHANCE

- Das Informations-Handbuch zum KAGB
- Erklär-Videos
- Kontaktformular für Nachfragen

unter: www.dfpa.info



PROBERATER WIRD UNTERSTÜTZT VON:
Dr. Peters Group ■ HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG ■ PI Fondsmanagement GmbH & Co. KG ■ ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe ■ AfW Bundesverband Finanzdienstleistung ■ ADREALIS Service Kapitalverwaltungs-GmbH ■ Alpha Ordinatum GmbH ■ Aquila Capital Investmentgesellschaft mbH ■ AVANA Invest GmbH ■ Doric GmbH ■ eFonds Group ■ HEP Kapitalverwaltung AG ■ INP Holding AG ■ Jung, DMS & Cie. AG ■ KGAL GmbH & Co. KG ■ XOLARIS Service Kapitalverwaltungs-Aktiengesellschaft

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

Seeger zum Thema „Hotels als Kapitalanlage“. Unser aktuell in der Platzierung befindliches Hilton-Hotel hat große Aufmerksamkeit erzeugt. Bereits seit vielen Jahren ist **Dr. Peters** auf dem Fondskongress vertreten und plant eine weitere Teilnahme im kommenden Jahr.



Als Branchentreff hat der Fondskongress in Mannheim mal wieder für einen regen Austausch zwischen uns als Anbieter und unseren Vertriebspartnern gesorgt. Wir blicken auf viele gute Gespräche zurück, die sich insbesondere um die erfolgreiche Auflösung unserer Habona Einzelhandelsfonds 02 und 03 gedreht haben. Natürlich haben wir auch die Gelegenheit genutzt und mit unseren Vertriebspartnern persönlich über regulatorische Anpassungen aufgrund der MiFID-II-Umsetzung diskutiert. Alles in allem war es wieder eine sehr erfolgreiche Veranstaltung für uns.



Unsere erstmalige Teilnahme als Aussteller auf dem Fonds professionell Kongress war ein Erfolg. In dem rückläufigen Markt der Sachwertanbieter ist festzustellen, dass das Interesse der vorhandenen und potenziellen Vertriebspartner an unseren Publikums-AIF sehr groß ist. Viele erkundigten sich in den Gesprächen nach der Performance unserer Fonds, die ausnahmslos planmäßig laufen, und danach, welche Produkte die HEH AG für das Jahr 2018 in Vorbereitung hat. Wir werden in diesem Jahr unseren hohen Servicestandard weiter stetig verbessern, um erneut eine Top-3-Platzierung (wie auch in 2017) zu erlangen. Eine Teilnahme im nächsten Jahr ist somit vorstellbar.



Wir besuchen seit vielen Jahren den Fondskongress – sehr lange nur als Besucher, nunmehr seit einigen Jahren auch als Aussteller. Der Fondskongress

ist für uns der Treffpunkt der Branche. Auf keiner Veranstaltung sind so viele Anbieter und Vertriebe präsent wie dort. Wir kommen gerne nach Mannheim.



Der Fondskongress war aus unserer Sicht auch in diesem Jahr eine erfolgreiche Veranstaltung. Gefühlt nicht ganz so viele Besucher, wie in den Vorjahren, jedoch dafür eine hohe Qualität an Kontakten und das auch in ausreichender Anzahl. Ebenso schienen wieder mehr Aussteller aus dem Bereich Sachwerte vor Ort zu sein. Für uns hat sich der Fondskongress gelohnt!



Der „Fonds professionell“ Kongress ist auch in diesem Jahr seinem Anspruch als Leitmesse der Beteiligungsbranche mehr als gerecht geworden. Das breite Spektrum der Anbieter und Angebote sowie die rege Nachfrage der Besucher,

die wir auch an unserem Stand feststellen konnten, signalisiert das große Interesse aller Marktteilnehmer – für unser Haus somit ein optimaler Vertriebsstart ins Jahr 2018.

Im Rahmen des „Fonds professionell“ Kongresses wurde erneut der **Deutsche Fondspreis** vergeben. Als Basis für die Auswertung der Service-Awards diente eine Leserbefragung von „Fonds professionell“, an der sich mehr als 5.500 Berater und Finanzprofis aus relevanten Vertriebsstrukturen per Internet beteiligt haben. Preise für die beste Service-Qualität gewannen in der Kategorie Sachwertinvestment-Anbieter ZBI, Deutsche Finance Group und CH2, in der Kategorie Maklerpools Fonds Finanz, Fondsnet und Netfonds sowie in der Kategorie Fondsgesellschaften J.P. Morgan Asset Management, Deutsche Asset Management und Flossbach von Storch. Für ihre „herausragenden Anlageergebnisse“ wurden in Kooperation mit dem **Institut für Vermögensaufbau (IVA)** zudem in elf Kategorien 33 Investmentfonds von 31 verschiedenen Gesellschaften ausgezeichnet. Der 18. „Fonds professionell“ Kongress wird am 30. und 31. Januar 2019 stattfinden. (JPW) ♦

Rechtsprechung

Keine Pflicht des Versicherungsmaklers zu laufender Betreuung

Die Verpflichtung des Versicherungsmaklers, geeigneten und passenden Versicherungsschutz zu vermitteln, gehört zu den Kardinalpflichten des Versicherungsmaklers. Grundlage der Geeignetheitsprüfung sind dabei die zum Vermittlungszeitpunkt bestehenden Umstände, insbesondere die Bedarfssituation des Versicherungsnehmers. Was passiert aber, wenn sich die Bedarfssituation des Versicherungsnehmers nach Abschluss des Versicherungsvertrages ändert? Erlangt der Versicherungsmakler Kenntnis von der Änderung der Bedarfssituation, so wird er auf die Anpassung des Versicherungsschutzes hinwirken müssen. Fraglich ist indes, ob er durch regelmäßiges Nachfragen beim Versicherungsnehmer (zum Beispiel durch ein Jahresgespräch) klären muss, ob sich Änderungen ergeben haben. Hierüber hatte nun das Oberlandesgericht Frankfurt am Main zu entscheiden (Aktenzeichen 4 U 223/15, rechtskräftig). Das Urteil, das grundsätzlich auf andere Versicherungssparten übertragbar ist, kommentiert Rechtsanwalt Jens Reichow von der Hamburger Kanzlei Jöhnke & Reichow.

Der Versicherungsnehmer hatte im Jahr 1996 eine Hausratversicherung abgeschlossen. Nachdem der ursprüngliche Vermittler seine Tätigkeit aufgegeben hatte, übernahm der beklagte Versicherungsmakler im Jahr 2003 die Versicherung in seinen Bestand. Er unterließ es jedoch, in Kontakt mit dem Versicherungsnehmer zu treten oder den Versicherungsvertrag zu aktualisieren. Im Jahr 2012 kam es dann zu einem Einbruch beim Versicherungsnehmer und diesem wurden Schmuck und Uhren entwendet. Diese hatte der Versicherungsnehmer im Wesentlichen erst in den Jahren nach 2003 angeschafft. Aufgrund eines Sublimits wurde dem Versicherungsnehmer jedoch nur ein Teil des Schadens erstattet. Den ver-

Unser Autor



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

Foto: Unternehmen

bleibenden Schaden verlangte der Versicherungsnehmer nun vom Versicherungsmakler mit der Begründung, dass dieser sich nach der Bestandsübertragung von sich aus um die Aktualisierung des Vertrages an die neuen Bedürfnisse des Versicherungsnehmers hätte bemühen müssen. Nach Ansicht des OLG Frankfurt haftete der Versicherungsmakler im Ergebnis nicht für den eingetretenen Schaden. Ihn trifft keine Pflicht zu ungefragtem Tätigwerden mit dem Ziel der Prüfung, ob nach Vertragsschluss eingetretene Umstände aus der Sphäre des Versicherungsnehmers eine Änderung des Versicherungsschutzes notwendig erscheinen lassen. Das OLG Frankfurt betont in seiner Entscheidung nochmals ausdrücklich, die Unterschiede zwischen den einzelnen Sphären. Der Versicherungsmakler ist danach nur dann zum Tätigwerden verpflichtet, wenn für ihn ein Tätigkeitsanlass erkennbar ist. Dies ist dann gegeben, wenn der Versicherungsnehmer einen solchen Anlass mitteilt oder aber der Anlass der Risikosphäre des Versicherungsmaklers entspringt, zum Beispiel wegen einer Änderung der Rechtslage oder des Produktangebots. Eine Änderung des Absicherungsbedarfs entspringt jedoch klassischerweise der Risikosphäre des Versicherungsnehmers, sodass ihn in diesem Fall eine Pflicht zur Information des Versicherungsmaklers

trifft, wenn er eine Anpassung seines Versicherungsschutzes wünscht. Eine Haftung des Versicherungsmaklers scheidet aus Sicht des OLG Frankfurt auch deswegen aus, weil der Versicherungsmakler in seiner Kundenzeitschrift über das Erfordernis der Anpassung von Wertgrenzen informiert habe. Der Versicherungsmakler hatte an den Kunden nämlich regelmäßig einen Newsletter versendet. In diesem Newsletter hatte er nicht nur auf die Wertgrenzen für Schmuck und Uhren hingewiesen, sondern auch auf eine erforderliche Anpassung des Versicherungsschutzes bei Neuanschaffungen. Dies erachtete das OLG Frankfurt als ausreichend, obwohl die Hinweise natürlich allgemein gehalten waren. Ein konkreter Hinweis an den individuellen Versicherungsnehmer und dessen Versicherungsvertrag war nicht erforderlich. Aufgrund der Entscheidung des OLG Frankfurt empfiehlt Jöhnke & Reichow, Maklerverträge so zu gestalten, dass eine Betreuungspflicht nur anlassbezogen besteht. Gerade im Bereich der Änderung der Risikosituation sollte dem Versicherungsnehmer auferlegt werden, diese Änderungen dem Versicherungsmakler anzuzeigen, damit er daraufhin eine Anpassung des Versicherungsschutzes vornehmen kann. Im Übrigen empfiehlt die Kanzlei auch die regelmäßige Versendung von Newslettern. ♦

800

tagesaktuelle Branchen-News für Finanzdienstleister veröffentlicht DFPA jeden Monat.

Können Sie es sich leisten, eine davon nicht zu kennen?



DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

www.dfpa.info

Das ist Jöhnke & Reichow:

Jöhnke & Reichow Rechtsanwaltskanzlei mit Sitz in Hamburg. Sie ist auf die Bereiche Bankrecht, Erbrecht, Kapitalanlagerecht, Markenrecht, Urheberrecht, Vertriebsrecht, Versicherungsrecht und Wettbewerbsrecht spezialisiert.

www.joehne-reichow.de

Flossbach von Storch bringt Fonds-Alternative zu Festgeld und Sparbuch

Seit Ende Januar bietet **Flossbach von Storch** den Mischfonds „**Flossbach von Storch – Der erste Schritt**“ an. Mit dem Fonds erweitert der Kölner Vermögensverwalter seine Multi-Asset-Fondspalette um eine weitere defensive Variante und schließt damit die Lücke in der Fondspalette. „*Mit diesem Fonds möchten wir Sparern den ersten, sehr wichtigen Schritt zu einer besseren Geldanlage ermöglichen*“, sagt Vorstand **Kurt von Storch**. Die Deutschen würden nach wie vor beim Sparen Bargeld und Bankeinlagen bevorzugen und damit langfristig sehr viel Rendite verschenken. Niedrige Zinsen und Inflation sorgten zudem dafür, dass das Ersparte über die Jahre beständig an Wert verliere – mit verheerenden Folgen etwa für die Altersvorsorge. Der „Flossbach von

Storch – Der erste Schritt“ wird von **Frank Lipowski** und **Elmar Peters** gemanagt. Sie verfolgen einen aktiven Investmentansatz und nutzen flexibel die Chancen des gesamten Anleihemarktes und – in beschränktem Umfang – die des Aktienmarktes. Der Fokus des Fonds liegt auf Staatsanleihen, Covered Bonds (Pfandbriefen) und Unternehmensanleihen sowie auf Aktien, deren Anteil aber auf maximal 15 Prozent begrenzt ist. Die Titelauswahl erfolgt im Rahmen des fundamentalen Flossbach von Storch Analyseprozesses. Fremdwährungsrisiken gehen die Fondsmanager lediglich in überschaubarem Umfang ein. „*Ziel ist es, über den Zeitverlauf möglichst stabile Erträge zu erwirtschaften*“, sagt Peters. (DFPA/JF) ♦ www.fusag.com

Donner & Reuschel: Neue Techfonds arbeiten ohne Formeln und Indikatoren

Die Privatbank **Donner & Reuschel** hat zwei Fonds aufgelegt, deren Portfoliomanagement von einer Hochleistungssoftware unterstützt und kontrolliert wird. Beide Fonds basieren auf einer Technologie des Schweizer Fintech-Unternehmens Speedlab, mit dem die Privatbank seit 2016 kooperiert. Marktdaten und Investments werden in Echtzeit analysiert und daraus eine permanente Optimierung des Portfolios angestrebt. Dabei investiert der „**D&R SpeedLab eQuant Equity**“ in Aktien und der „**D&R SpeedLab eQuant Income**“ in Zinsprodukte. „*Die Menge der Marktinformationen, die heute laufend aktualisiert zur Verfügung stehen, kann von menschlichen Analysten und Portfoliomanagern nicht mehr bewältigt werden*“, sagt **Marcus**

Vitt, Vorstandssprecher von Donner & Reuschel. Mit der Equant-Technologie strebt die Privatbank hohe Risikoprämien und die beste Sharpe-Ratio im Branchenvergleich an. Entscheidend sei nicht die absolute Höhe der Wertentwicklung, sondern der Wert in Relation zum eingegangenen Risiko. Dies solle insbesondere bei hohen Volatilitäten, Krisenszenarien oder seitwärts laufenden Märkten für einen Mehrwert sorgen. „*Der entscheidende Punkt ist, dass bei unserer einzigartigen Technologie keine mathematischen Formeln oder Indikatoren eingesetzt werden. Das System erkennt aus den Marktdaten, welche Strategien in welcher Kombination in optimaler Weise eingesetzt werden*“, erläutert **Marcus Böhm**, Gründer und CEO von Speedlab. (DFPA/TS) ♦ www.donner-reuschel.de

Neue Container-Direktinvestments von Buss Capital und Solvium Capital

Den Vertriebsstart der Vermögensanlage „**Buss Container Direkt 2018**“ meldet **Buss Capital**. Anleger können über das Direktinvestment maximal zwölf Monate alte Tankcontainer erwerben und darüber regelmäßige Mieteinnahmen generieren. Diese sind wie der Rückkaufpreis am Ende der Laufzeit vertraglich festgelegt. Dabei haben Anleger **die Wahl zwischen Euro- und US-Dollar-Investment**. Bei einer Laufzeit von etwa zwei Jahren prognostizieren „Buss Container 71 – US-Dollar“ und „Buss Container 72 – Euro“ Renditen von 4,26 beziehungsweise 3,55 Prozent vor Steuern. Die Vermietung der Container übernehmen Leasinggesellschaften wie Textainer oder FPG Raffles. Buss Capital

fokussiert sich weiterhin auf Tankcontainer, weil das Marktumfeld nach wie vor attraktive Investitionsbedingungen aufweise. „*Das Vorgängerangebot, das ebenfalls mit einer Laufzeit von circa zwei Jahren kalkuliert war, ist gut bei den Anlegern angekommen. Auch unsere Wiederanlagequote war sehr hoch. Deshalb und aufgrund der guten Investitionsmöglichkeiten haben wir das Volumen der Tankcontainer-Angebotstranche ‚Buss Container 64‘ während der Platzierungsphase deutlich erhöht. Dennoch konnten wir am Ende nicht alle Investitionswünsche bedienen. Mit ‚Buss Container Direkt 2018‘ können wir nun, gleich zu Jahresbeginn, eine adäquate Alternative anbieten*“, so Geschäftsführer **Marc Nagel**. (DFPA/JF) ♦ www.buss-capital.de

Zwei neue Vermögensanlagen in Standardcontainer bringt **Solvium Capital** in den Vertrieb. Die Angebote „**Container Select Plus Nr. 3**“ und „**Container Select Plus Nr. 4**“ sehen eine Mietlaufzeit von 36 Monaten vor, die Anleger zweimal um jeweils 24 Monate bei gleicher Miethöhe verlängern können. Bei dreijähriger Laufzeit sind 4,84 Prozent Rendite pro Jahr erzielbar, bei maximaler Laufzeit 5,32 Prozent pro Jahr. Beim Angebot „Container Select Plus Nr. 3“ werden 20-Fuß-Standardcontainer zum Kaufpreis von 1.397,50 Euro angeboten, beim Geschwisterprodukt „Container Select Plus Nr. 4“ werden 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainer zum Preis von 2.360 Euro angeboten. Das Alter

liegt im Schnitt bei sechs Jahren. Der vertraglich fixierte Rückkaufpreis nach drei Mietjahren beträgt jeweils 80,90 Prozent. „*Wir haben mit dem Angebot auf die erfolgreich platzierten Vorläufer aufgebaut. ‚Container Select Plus Nr. 2‘ haben wir im Sommer 2017 vom Volumen her aufstocken können, weil die Nachfrage sehr hoch war. Auf eine große Nachfrage freuen wir uns nun auch mit den neuen Vermögensanlagen*“, so Geschäftsführer **André Wreth**. „*Als besondere Highlights bietet Solvium einen Frühzeichner-Bonus, sowie einen Rabatt für Kunden, die durch das Einverständnis zur Online-Korrespondenz per E-Mail dazu beitragen, den administrativen Aufwand und die Versandkosten zu reduzieren*.“ (DFPA/JF) ♦ www.solvium-capital.de

SCHON GEHÖRT?

Ein Anleger kann seine Beteiligung an einem geschlossenen Fonds kündigen, wenn er bei seinem Beitritt über die Umstände, die für seine Anlageentscheidung von wesentlicher Bedeutung waren, nicht vollständig aufgeklärt worden ist. Dieses Recht unterliegt keiner Verjährung.

(BGH, Urteil v. 20.01.2015, Az. II ZR 444/13)

ERFAHRUNG SEIT 35 JAHREN

- ANLEGERSCHUTZ
- KAPITALANLAGERECHT
- IMMOBILIENRECHT
- SANIERUNG

**ZWISCHEN ABGRUND
UND GIPFEL ENTSCHEIDET OFT
NUR DIE RICHTIGE ADRESSE.**



KLUMPE RECHTSANWÄLTE

Luxemburger Straße 282e
D- 50937 Köln
Tel +49 221 / 94 20 94 0
Fax +49 221 / 94 20 94 25

info@rechtsanwaelte-klumpe.de
www.rechtsanwaelte-klumpe.de





Performance-Berichte

Assetklasse Flugzeuge: Initiatoren legen gute Ergebnisse vor

Der internationale Dachverband der Fluggesellschaften IATA prognostiziert bis 2036 eine durchschnittliche Wachstumsrate des Passagierverkehrs von 3,6 Prozent pro Jahr. Damit würde sich die jährliche Passagierzahl bis zum Ende des Prognosezeitraums auf 7,8 Milliarden nahezu verdoppeln. Dementsprechend prognostiziert der europäische

Flugzeughersteller Airbus in seinem Marktausblick „Global Market Forecast“, dass sich die weltweite Flotte von Passagierflugzeugen mit mehr als 100 Sitzen bis zum Jahr 2036 mehr als verdoppeln und die Zahl von 40.000 Flugzeugen übersteigen wird. Daraus leitet Airbus eine Nachfrage nach 34.170 Passagierflugzeugen im Wert von insgesamt 5,3

Performancebericht 2016 - Flugzeuge	Commerz Real	Doric	Dr. Peters	Hannover Leasing
Anzahl aufgelegter Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	10	13*	15	52
Anzahl der Zeichnungen	5.010	mehr als 25.000	37000	6.637
Summe des insgesamt aufgelegten Investmentvermögens	552,1 Mio. Euro	2,8 Mrd. Euro	k.A.	2.172,24 Mio. Euro + 684 Mio. US-Dollar
Summe des insgesamt eingesammelten Eigenkapitals	246,0 Mio. Euro	1,1 Mrd. Euro	1075,3 Mio Euro	1.547,45 Mio. Euro + 321 Mio. US-Dollar
Erfahrung in diesem Segment in Jahren	20	25	9	k.A.
Aktives Investmentvermögen				
Anzahl derzeit verwalteter Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	3	13	15	5
Durchschnittliches Alter der verwalteten Investmentvermögen seit Auflage (in Jahren)	5,1	7	6,2	6
Summe des derzeit verwalteten Investmentvermögens	228,5 Mio. Euro	2,8 Mrd. Euro	2442,2 Mio. Euro	684 Mio. US-Dollar
Summe des derzeit verwalteten Eigenkapitals	102,4 Mio. Euro	1,1 Mrd. Euro	1075,3 Mio Euro	321 Mio. US-Dollar
Durchschnittliche Auszahlungen für das Jahr 2016 bezogen auf das Eigenkapital	4,56%	8,1%	7,51%	8,50%
Durchschnittliche Auszahlungen für gesamte Fondslaufzeit bezogen auf das Eigenkapital	2,35%	7,9%	53,00%	8,20%
Aufgelöstes Investmentvermögen				
Anzahl aufgelöster Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	7	0	-	47
Durchschnittliche Laufzeit der aufgelösten Investmentvermögen (in Jahren)	9,8	-	-	9
Summe des aufgelösten Investmentvermögens	323,6 Mio. Euro	-	-	2.172,24 Mio. Euro
Summe des ursprünglichen Eigenkapitals	143,6 Mio. Euro	-	-	1.547,45 Mio. Euro
Summe der Gesamtrückflüsse vor Steuer (Investorenebene)	119,78%	-	-	1.660,87 Mio. Euro
Durchschnittliche Rendite (IRR) p.a.	k.A.	-	-	11,00%
Spezifische Angaben zu den aktiven Investmentvermögen				
Anzahl der Flugzeuge	3	19	19	k.A.
davon verleast zum Stichtag	100%	100%	100%	k.A.

*inkl. börsennotierte Produkte, ohne Private Placements und Bondstrukturen; 1 nur ausschüttungsorientierte Investmentvermögen; 2 nur Flugzeug-Leasing-Fonds

HEP Kapitalverwaltung erhält Voll-Lizenz

Die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) hat der **HEP Kapitalverwaltung** die Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) erteilt. Mit der Voll-Lizenz will das weltweit tätige Unternehmen zügig seine Wachstumsstrategie umsetzen. **Die HEP Kapitalverwaltung ist auf das Gebiet New Energy spezialisiert** und hat in der Vergangenheit bereits Geschlossene Publikums-AIF (alternative Investmentfonds) sowie Geschlossene Spezial-AIF mit Anlageziel erneuerbare Energien konzipiert und verwaltet. Durch die Voll-Lizenz können die Anteile der HEP-AIF – über Banken und Vermögensverwaltungsgesellschaften hinaus – auch über freie Finanzvermittler vertrieben werden, die auf Basis der § 34f Gewerbeordnung tätig sind. „Nach



Thorsten Eitle

Foto: Unternehmen

der Registrierung unserer Kapitalverwaltungsgesellschaft im März 2014 und der organisatorischen und personellen Verstärkung der vergangenen Jahre war die Voll-Lizenz der nächste konsequente Schritt“, so Thorsten Eitle, CEO von HEP. „Mit der BaFin-Gestattung und der Bestätigung der hohen Standards in unserem Haus ist der Weg frei für unsere strategischen Wachstumsziele.“

Die auf Solarinvestment spezialisierte Fondsgesellschaft, die regelmäßig neue, aufstrebende Märkte weltweit für seine Anleger erschließt, hat im Zuge der BaFin-Gestattung die Unternehmensstruktur auf eine breitere Basis gestellt. Diese zusätzlichen Kräfte schaffen die Voraussetzung, **die geplante Konzeption eines neuen Solar-Portfoliofonds (AIF) für Privatanleger** zügig voranzubringen. (DFPA/JF) ♦

www.hep.global

Habona Invest meldet erfolgreiches Jahr 2017

Der Frankfurter Fondsinitiator und Asset Manager **Habona Invest** konnte im Jahr 2017 seine Umsätze in allen Belangen steigern und das Jahr zum erfolgreichsten Jahr seiner Firmengeschichte machen. So konnte der Spezialist für Lebensmittel-Einzelhandelsimmobilien **binnen Jahresfrist knapp 48 Millionen Euro Eigenkapital bei Privatanlegern einwerben** und somit das Vorjahresergebnis bestätigen. Da zwischen der Fondsschließung des „**Habona Einzelhandelsfonds 05**“ und dem Platzierungsstart des „**Habona Einzelhandelsfonds 06**“ eine dreimonatige Vertriebspause herrschte, ist die Platzierungsleistung somit deutlich gewachsen. Im gleichen Zeitraum konnte das Asset Management Team von Habona für die Fonds 05 und 06 im Einzelanlauf **insgesamt 25 Supermärkte und Nahversorgungszentren für über 100 Millionen Euro akquirieren** und damit die Leistung des Vorjahres mehr als verdoppeln. Parallel dazu wurden auch die 34 Immobilien der „Habona Einzel-

handelsfonds 02“ und „Habona Einzelhandelsfonds 03“ für deutlich über 100 Millionen Euro im Rahmen eines strukturierten Bieterverfahrens veräußert. **Die bereits nach Ablauf der jeweils fünfjährigen Laufzeit in der Auflösung befindlichen Habona Fonds 01 bis 03 konnten insgesamt Rückflüsse an die Anleger von über 80 Millionen Euro generieren - bei einem Kapitaleinsatz von lediglich circa 54 Millionen Euro.** Johannes Palla, geschäftsführender Gesellschafter von Habona Invest, über die Planungen für das Jahr 2018: „Mit dem aktuellen „Habona Einzelhandelsfonds 06“ wollen wir die Platzierungsleistung weiter steigern. Das wir hier auf einem sehr guten Weg sind, zeigt die Platzierung von über 15 Millionen Euro in den ersten drei Vertriebsmonaten. Entsprechend werden wir unser Asset Management weiter aufrüsten um auch die Investitionstätigkeit weiter zu steigern. Unser Investmentfokus liegt dabei weiterhin auf langfristigen vermieteten Lebensmittellern.“ (DFPA/JF) ♦

www.habona.de

KARRIERE

Billionen US-Dollar ab. Als Investitionsobjekte sind Flugzeuge im Idealfall Sachwerte mit hoher Wertbeständigkeit bei gleichzeitig stabilen und vertraglich gesicherten Cashflows, die zudem zu einer Anlagendiversifizierung beitragen. Die in dieser Assetklasse aufgelegten Investmentvermögen können bislang mit positiven Kennzahlen aufwarten. (JPW)

HEH	KGAL	Real I.S.	Euramco
19	142	2	10 ²
6.783	18.345	2.190	8.111
376,38 Mio. Euro	6.704,7 Mio. Euro	122,3 Mio. Euro	951,8 Mio. Euro
186,32 Mio. Euro	3.338,3 Mio. Euro	57,8 Mio. Euro	608,6 Mio. Euro
10	37	9	12
19	26	2	0
2010	4,2	9	-
376,38 Mio. Euro	1.080,4 Mio. Euro	122,3 Mio. Euro	-
186,32 Mio. Euro	913,1 Mio. Euro	57,8 Mio. Euro	-
7,00%	7,43%	k.A.	-
k.A.	8,14%	7,25%	-
0	116	0	10
-	8,9	-	9,5
-	5.624,3 Mio. Euro	-	951,8 Mio. Euro
-	2.425,2 Mio. Euro	-	608,6 Mio. Euro
-	103,2% ¹	-	
-	17,0% ¹	-	8,2%/minus 5,5%
20	46	4	0
100%	100%	k.A.	0

ILG mit neuem institutionellen Mandat über 400 Millionen Euro

Die zur **ILG-Gruppe** gehörende **ILG Capital** hat ein weiteres institutionelles Mandat erhalten. Das als offener Spezial-AIF konzipierte Mandat **plant Gesamtinvestitionen von rund 400 Millionen Euro in deutsche Einzelhandelsimmobilien**. Davon sollen **250 Millionen Euro über Eigenkapital** finanziert werden. Es handelt sich um einen Individualfonds, der weiteren Anlegern nicht zugänglich ist. Einziger Investor ist die **Helaba Invest**, die über ihre Immobilien-Multi-Manager-Mandate investiert. Die Administration des offenen Immobilien-Spezial-AIF erfolgt durch **IntReal** als Service-KVG. „Nachdem unser in 2016 platzierter institutioneller Fonds „**ILG Einkauffen Deutschland I**“ bereits zu rund 90



Florian Lauerbach

Prozent des Zielvolumens von ebenso 400 Millionen Euro investiert ist, freuen wir uns über ein zeitnahes Folgeprodukt“, berichtet **Dr. Jan Friske**, geschäftsführender Gesellschafter der ILG Capital. „Die Mandatierung zeigt unsere Leistungsfähigkeit als Partner für institutionelle

Investoren im Bereich deutscher Einzelhandelsimmobilien. Das Mandat wird in Fachmarktcenter und großflächige Nahversorger investieren, wobei Objektgrößen von bis zu 40 Millionen Euro im Investmentfokus liegen. Erste Transaktionen im Volumen von rund 100 Millionen Euro sind bereits kontrahiert“, führt **Florian Lauerbach**, Geschäftsführer der ILG Capital, weiter aus. (DFPA/JF) ♦
www.ilg-gruppe.de
www.helaba-invest.de

Gordon Hermanni hat zum 31. Januar 2018 die Position als Vertriebsvorstand des Finanzdienstleisters **Bonnfinanz** übernommen. Er folgt auf **Bert Heinen**. Hermanni kam im Oktober 2014 zur **Zurich-Gruppe Deutschland**. Dort war er zuletzt Leiter der Vertriebsdirektion **Leben** im Bereich **Broker Sales**. ♦



Gordon Hermanni



Oliver Lang

Oliver Lang wurde zum 1. Februar 2018 in den Vorstand des Maklerpools **Jung DMS & Cie.** berufen. Er verantwortet dort die Bereiche **Investment** und **Investmentvertrieb**. Mit **Oliver Lang** soll die **Fintech-Kompetenz** im wachsenden Investmentgeschäft ausgebaut werden und **Jung DMS & Cie.** mittelfristig zum führenden digitalen Anbieter von **B2B- und B2B2C-Lösungen** im **Fonds- und Versicherungsgeschäft** in **Deutschland** werden. Lang war seit 2011 Vorstand beim **Oberurseler Maklerpool BCA AG** und bei der **Bank für Vermögen**. ♦

René Trost ist mit Wirkung zum 1. Januar 2018 in die Geschäftsführung der Kapitalverwaltungsgesellschaft **HTB Hanseatische Fondshaus** eingetreten. Trost war in den vergangenen fünf Jahren Leiter des **Immobilien- und Asset Managements** bei **Lohnbach Investment Partners**. ♦

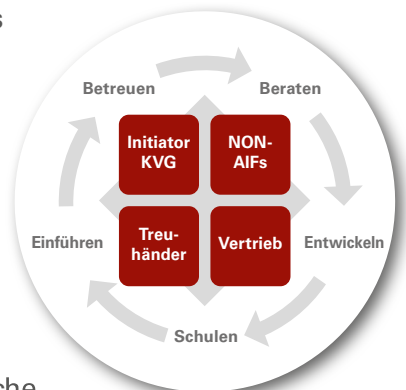


René Trost



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

Als unabhängiges IT System- und Beratungshaus mit über 30-jähriger Branchen-erfahrung bieten wir innovative Software-lösungen für die **Beteiligungsbranche**.



Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

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


MÄRKTE
Schwellenländer**„Emerging Markets weisen 2018 Potenzial auf“**

Der Asset Manager AllianceBernstein (AB) sieht auch für das Jahr 2018 Anlagemöglichkeiten bei Schwellenländer-Aktien. Nach einem Wertzuwachs im vergangenen Jahr von 20,6 Prozent (gemessen am MSCI Emerging Markets auf Euro-Basis) habe sich der Fokus aber geändert. **Um die Möglichkeiten effektiv zu nutzen, gelte es selektiv vorzugehen und Chancen über Asset-Klassen hinweg wahrzunehmen.** Schwellenmärkte seien ein sehr komplexes und differenziertes Anlageuniversum. Einzelne Länder und Branchen befänden sich in völlig unterschiedlichen Entwicklungsstadien und würden dementsprechend verschieden bewertet. Auch auf Sektorebene biete sich ein heterogenes Bild. Lange Zeit dominierten Rohstoffunternehmen die Schwellenmärkte. **Von Analysten oft unbemerkt, habe sich in vielen Schwellenländern inzwischen jedoch ein robuster und wachsender heimischer Konsumsektor entwickelt.** „Die einschlägigen Benchmarks der Finanzwirtschaft reflektieren diese



Morgan Harting

Foto: Unternehmen

erhebliche Transformation noch nicht, sondern bleiben dem überholten Wachstumsmodell der Vergangenheit mit Fokus auf Schwerindustrie und stark regulierten oder staatsnahen Branchen verhaftet. Daher sind wir davon überzeugt, dass ein passives Engagement mit Blick auf das zukünftige Ertragspotenzial sowie die einzugehenden Risiken in den Emerging Markets nicht der aussichtsreichste Ansatz ist“, schreibt **Morgan Harting**, Portfolio

Manager Emerging Markets Multi-Asset bei AB, in einem Marktcommentar. So sei auch im Jahr 2017 die Hausse keineswegs gleichmäßig auf die Sektoren und Regionen verteilt gewesen. Vielmehr ginge das Gros der Kursgewinne auf das Konto einiger weniger Titel. **„Mit Blick auf 2018 sind wir jedoch der Meinung, dass die Chancen breiter aufgestellt sein werden“**, so Harting. **Auch Anleihen sollten Anleger nicht vergessen.** Diese könnten, wenn richtig eingesetzt, die oftmals hohe Volatilität von Aktien aus den Schwellenländern abfedern. (DFPA/TH) ♦ www.alliancebernstein.com

Wohnimmobilien Deutschland**„B- und C-Städte mit guten Investmentchancen“**

Der Fondsiniciator ZBI hat seinen zweiten Marktbericht „Investmentpotenziale von Wohnungsmärkten in zweiter Reihe“ vorgelegt. Zusammen mit dem Immobilienberatungsunternehmen Apollo untersuchte ZBI 24 Städte aus sechs Bundesländern. Das Fazit: **Trotz teils erheblicher regionaler Unterschiede ist in nahezu allen untersuchten Städten ein Rückgang des Wohnungsangebots und demzufolge auch des Leerstandes zu verzeichnen.** „Alle 24 betrachteten Städte verfügen über Potenzial für wohnwirtschaftliche Investments“, sagt **Thomas Wirtz**, Vorstand von ZBI. **Von einer Überhitzung könne derzeit in den untersuchten Märkten nicht gesprochen werden:** Von Anfang 2016 bis Sommer 2017 stiegen in den untersuchten Städten

die Angebotsmieten im Mittel um 2,4 Prozent, die Angebotspreise für Eigentumswohnungen um 3,9 Prozent - „dies bewegt sich noch in einem normalen Rahmen“, so Wirtz. **Trotz der guten Anlagesituation in den analysierten Städten kann laut ZBI keine generelle Empfehlung zu jeglicher Investition gegeben werden.** „Es sind immer die jeweiligen Makro- und Mikrolagen sowie Objekteigenschaften zu bewerten und mit dem jeweiligen Gesamtbestand zu vergleichen, um letztlich die richtige Entscheidung treffen zu können“, sagt **Dirk Meißner**, Vorstandsvorsitzender der ZBI Fondsmanagement AG. Eine detaillierte Kenntnis der Situation vor Ort sei für eine Investition nach wie vor unabdingbar. (DFPA/JF) ♦ www.zbi-ag.de

Immobilien Deutschland**„Der Druck auf die Renditen hält auch 2018 an“**

„2017 war ein sehr gutes Immobilienjahr, 2018 wird es auch“, sagt **Sabine Barthauer**, Mitglied des Vorstands der Deutschen Hypo, im Vorfeld der diesjährigen Fachmesse „MIPIM“. **Stabile Rahmenbedingungen und das anhaltende Wirtschaftswachstum in Deutschland bildeten dafür die Basis.** Unternehmen fragten nach wie vor in hohem Maße Flächen nach, was die Mietpreisentwicklung weiter nach oben treibe. **Begrenzend wirke jedoch weiterhin das zur Verfügung stehende Produktangebot.** „Dieser Produktmangel verbunden mit der hohen Nachfrage führt dieses Jahr zu

anhaltendem Druck auf die Renditen. Für das Jahr 2018 rechne ich erneut mit einem Transaktionsvolumen von über 50 Milliarden Euro“, so die Prognose von Barthauer. **Attraktiv bleibe der deutsche Immobilienmarkt auch für ausländische Investoren.** 45 Prozent des Investitionsvolumens in Deutschland entfielen 2017 auf diese Investorengruppe. Damit ist ihr Anteil gegenüber dem Vorjahr erneut gestiegen. „Ich gehe



Sabine Barthauer

Foto: Unternehmen

davon aus, dass auch im Jahr 2018 wieder sehr viel Liquidität in den gewerblichen Immobilienmarkt Deutschlands fließen wird - zum einen weil interessante Anlagealternativen am Kapitalmarkt weiterhin rar gesät sind, zum anderen weil die hiesigen Investmentmöglichkeiten für Anleger höchst attraktiv sind. Für Deutschland spricht zudem die wirtschaftliche Stabilität sowie die etablierten Assetklassen in einem regional und produktseitig breit

Tanker-Schifffahrt**Experten: „2018 geht es wieder aufwärts“**

Das vergangene Jahr war für Tankreeder das schlechteste Jahr seit fünf Jahren - die Spotraten fielen auf einen Tiefpunkt. **Zwar soll die Nachfrage nach Rohöltankern 2017 um circa 5,1 Prozent zugenommen haben, doch das Wachstum der Rohöltankerflotte lag mit vermutlich 5,7 Prozent noch höher.** Das schreiben die Schifffahrts-Experten der Dortmunder Salamon AG in ihrem aktuellen „Tanker & Bulker Report“. Besserung sei jedoch in Sicht: **Insgesamt herrsche in der Branche eine Erwartungshaltung vor, nach der in 2017 ein Tiefpunkt erreicht wurde und dass 2018 besser werde.** Die stärksten Abschlüsse verbuchten im vergangenen Jahr Tanker der VLCC-Klasse (Very Large Crude Carrier). Die Spotraten der Großtanker fielen laut Salamon im Jahresdurchschnitt auf knapp 18.000 US-Dollar pro Tag. Im Vorjahr wurden noch mehr als 40.000 US-Dollar und im Jahr 2015 mehr als 60.000 US-Dollar pro Tag eingenommen. Im Dezember 2017 verdienten

VLCC laut Report lediglich 10.377 US-Dollar/Tag. Auch in den anderen Tanker-Größenklassen dominierten die Minuszeichen. **„Da werden böse Erinnerungen wach an Zeiten, als auch Tankerfonds in Not gerieten und Sanierungskapital gezeichnet wurde“**, so die Salamon-Experten. **In 2017 wurden laut Report Tanker mit einer Kapazität von insgesamt 11,2 Millionen dwt verschrottet.** Das ist mehr als viermal so viel wie im Vorjahr (2,5 Millionen). **„Das neue Jahr wird - ausgehend von der schwachen Ratenituation - vermutlich wieder ein verschrottungsstarkes Jahr werden.“** In 2018 sollen die Neubaublieferungen rückläufig sein. Das Orderbuch beläuft sich auf elf Prozent. **Das sei laut Salamon recht wenig und gebe Anlass zu vorsichtigem Optimismus.** Bei den Rohöltankern wird insgesamt eine Flottenvergrößerung von 3,9 Prozent und bei den Produktentankern eine Zunahme um 3,6 Prozent erwartet. (DFPA/TH) ♦ www.salamon-ag.de

Anleihenmarkt**Anleihen bleiben 2018 Investmentthema**

Die Weltwirtschaft wächst und die Inflationserwartungen steigen. **Allmählich ist ein Ende der Niedrigzinspolitik in Sicht.** Ein solches Szenario spricht eigentlich für eine Anleihen-Baisse, insbesondere bei Staatsanleihen. **Paul Brain**, Fondsmanager des „BNY Mellon Global Dynamic Bond Fund“ bei Newton Investment Management, sieht dies jedoch anders: **„Wir gehen davon aus, dass sich Schwellenländeranleihen und Unternehmensanleihen in diesem Umfeld weiterhin gut behaupten werden.“** **Mit einer Straffung der Geldpolitik dürfte außerdem die Nachfrage nach sicheren Häfen wieder steigen, wovon gerade Staatsanleihen profitieren könnten.** Nach Meinung von Brain sollten Anleihen-Investoren unter anderem folgende Aspekte berücksichtigen: Da die Beschäftigung in einigen Volkswirtschaften auf hohem Niveau liegt, kann es teilweise zu Lohnsteigerungen und einem entsprechenden

Anstieg der Inflationserwartungen kommen. **„Dann können Anleihen mit Inflationsschutz, wie US Treasury Inflation-Protected Securities (TIPS), eine sinnvolle Investition sein“**, meint Brain. Vorausgesetzt, das globale Wachstum hält an, könnte das Ende der lockeren Geldpolitik zuerst zur Anhebung von Anleiherenditen und dann zu einem erhöhten Emissionsvolumen führen. **„Ein flexibles Konzept für festverzinsliche Anlagen kann von einem solchen Umfeld profitieren“**, so der Fondsmanager. **Interessant seien Short-Positionen an den Staatsanleihemärkten mit Hilfe von Futures und Optionen.** Auch Wertpapiere mit Kupons, die an steigende Geldmarktsätze gekoppelt sind, seien hilfreich. 2018 könnten sich diese Strategien, die bislang in erster Linie zur Absicherung der Portfolios eingesetzt worden seien, zu einem Performancetreiber entwickeln. (DFPA/TH) ♦ www.newtonim.com

aufgestellten Markt“, sagt Barthauer. **An Bedeutung weiter gewinnen werden Logistikimmobilien.**

„Das Ranking der bedeutendsten Assetklassen führen nach wie vor die Büroimmobilien unangefochten an. **Bewegung ist allerdings in die nachfolgenden Ränge gekommen.** Zwar verteidigen die Einzelhandelsimmobilien weiterhin Platz zwei, doch mit den Logistikimmobilien lauert dahinter schon die Assetklasse der Stunde“, prognostiziert Barthauer. Der Aufstieg der Logistikimmobilien werde sich 2018 weiter fortsetzen. (DFPA/TH) ♦ www.deutsche-hypo.de

Crowdfunding: Deutschland könnte mehr wachsen



Das Alternative Finance Center der Universität Cambridge hat am 22. Januar 2018 den dritten „Alternative Finance Benchmarking Report“ veröffentlicht, der als einziger Report in Europa den Vergleich der Crowdfunding-Märkte in der Europäischen Union ermöglicht. Mit 321 Millionen Euro Volumen im Jahr 2016 wuchs der deutsche Crowdfunding-Markt von 2015 mit einer Rate von 23 Prozent. „Es ist erfreulich, dass Deutschland den zweitgrößten Markt in Europa außerhalb Großbritanniens aufweisen kann“, kommentiert **Jamal El Mallouki**, Vorstandsvorsitzender des **Bundesverband Crowdfunding**, den Report. Gleichzeitig hätten die anderen Länder Europas deutlich stärkere Wachstumsraten. Frankreich wuchs beispielsweise um 40 Prozent auf ein Gesamtvolumen von 444 Millionen Euro. „Gemessen an der volkswirtschaftlichen Stärke könnte Deutschland ein um 50 Prozent höheres Marktvolumen haben. Grund dafür ist ein schwieriges und innovationshemmendes Regulierungsumfeld in Deutschland“, sagt **Tamo Zwinge**, Vorstandsmitglied zuständig für Regulierung. Insbesondere die skandinavischen Länder hätten Deutschland bereits überholt, sie erzielten zusammen (Norwegen, Schweden, Dänemark, Finnland) ein Volumen von 323 Millionen Euro. „Die skandinavischen Länder haben in den letzten Jahren ihre Crowdfunding-Märkte so aufgestellt, dass diese europaweit wettbewerbsfähig sind. Dies verbessert den Kapitalzugang für kleine Unternehmen und ermöglicht den Plattformen ein deutliches Wachstum. Dies wäre auch für Deutschland sehr wünschenswert“, sagt **Uli Fricke**, stellvertretende Vorsitzende und zuständig für das Thema Öffentlichkeitsarbeit. Insgesamt profitierten europaweit mehr als 14.000 Unternehmen vom Zugang zu alternativen Finanzierungsquellen, mehr als 1,1 Milliarden Euro wurden in Europa an Unternehmen vermittelt. **Crowdfunding sei ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensfinanzierungen in Europa. Die Europäische Union hat mit der Reform der EU-Prospektverordnung ermöglicht, dass die Mitgliedsstaaten eine attraktive Crowdfunding-Regulierung entwi-**

ckeln und eine Ausnahme von der Prospektspflicht bis zu acht Millionen festlegen können. „Wir hoffen, dass Deutschland sich an seinen Nachbarn orientiert und die Möglichkeiten der Erleichterung von Crowdfunding, welche die Europäische Union bietet umsetzt, damit wir im internationalen Vergleich wettbewerbsfähig bleiben“, sagt **Ralph Pieper**, Vorstandsmitglied zuständig für Europa. (DFPA/MB) ♦ www.bundesverband-crowdfunding.de

Finanzbranche hält Bitcoin-Kursentwicklung nicht für nachvollziehbar



Seit Beginn des Jahres 2017 hat sich der Bitcoin-Kurs von 1.000 US-Dollar auf nahezu 20.000 US-Dollar im Dezember erhöht. Seitdem hat der Bitcoin nach wiederholtem Auf und Ab bis Mitte Januar rund 40 Prozent an Wert verloren. **Laut einer Umfrage des Forschungsinstitutes Center for Financial Studies (CFS) ist diese Kursentwicklung für die deutsche Finanzbranche mehrheitlich nicht nachvollziehbar. Darin sind sich 81 Prozent der Befragten einig. Mögliche Risiken, die durch diese Entwicklung für das Finanzsystem entstehen können, sind schwer absehbar.** Über die Hälfte der Befragten (54 Prozent) schätzt die Entwicklung kritisch ein. Hingegen sind laut 41 Prozent der Umfrageteilnehmer die Risiken eher zu vernachlässigen. **Jedoch unabhängig davon, wie die Befragten mögliche Risiken einschätzen, sind sie sich größtenteils darüber einig (78 Prozent), dass der Markt für Kryptowährungen stärker reguliert werden sollte.** „Die Umfrage verdeutlicht, dass die Sorgen der Finanzmarktteilnehmer angesichts der Intransparenz und der unberechenbaren Kursentwicklungen des Bitcoin zunehmen“, kommentiert **Prof. Dr. Volker Brühl**, Geschäftsführer des CFS, die Umfrageergebnisse. Auch wenn die Bedeutung der Kryptowährungen wachse, werde der Bitcoin dennoch auf lange Sicht das klassische Geldsystem nicht ersetzen können. Darin ist sich die Finanzbranche geschlossen einig (93 Prozent). Generell wird der Bitcoin von 79 Prozent der Befragten auch nicht für ein interessantes Anlageinstrument gehalten. „In der jetzigen Form stellt der Bitcoin ein fragwürdiges

Konstrukt dar, das keinen erkennbaren Mehrwert bietet. Daher sollten klare regulatorische Rahmenbedingungen und eine konsequente Aufsicht dafür sorgen, dass der Anlegerschutz auch bei Kryptowährungen greift und zudem mögliche Systemrisiken im Keim erstickt werden“, so Brühl weiter. **Hubertus Vath**, Geschäftsführer von Frankfurt Main Finance, unterstreicht: „Trotz aller berechtigten Skepsis bleibt die Faszination der Technik und ihrer Potenziale. Regulierung sollte nicht das Experimentieren unterbinden.“ (DFPA/MB) ♦ www.ifk-cfs.de

Condor führt Fondspolice-Rating deutscher Lebensversicherer an



Das „Versicherungsjournal“ hat den „Map-Report“ (Nummer 899) mit einem „Fondspolice-Rating Deutscher Lebensversicherer: Nettotarif“ vorgelegt. Damit widmet sich die „Map-Report“-Redaktion zum zweiten Mal in einem Unternehmensrating auch fondsgebundenen Produkten. Die Auswertung basiert auf Bilanz-, Service- sowie Vertragskennzahlen, ergänzt um eine Auswertung zu Fonds-Daten. Die Auswertung der Fonds-Daten erfolgte in Zusammenarbeit mit Morningstar. **Die beste Bewertung im Rating bekam erneut die Condor, die mit 75,47 Punkten ein „mmm“ für hervorragende Leistungen erzielte. Die Gesellschaft überzeugte sowohl bei den Daten zu Service und Transparenz als auch bei den Fonds- sowie den Vertragskennzahlen und zählt zur Spitze der deutschen Lebensversicherer im Segment Fondspolice.** Die Continentale führt das Feld der mit „mm“ für sehr gute Leistungen bewerteten Unternehmen an und verfehlte die höchste Bewertung nur knapp. Mit 68,15 Punkten fehlten gerade einmal 1,85 Punkte für die höchste Bewertungsklasse „mmm“, die ab 70 Punkten vergeben wird. **Neben der Continentale gingen mit LV 1871, Mylife, Neue Bayerische Beamten und Ergo noch vier weitere Versicherer mit einem sehr guten Ergebnis aus dem Rennen.** Die Nürnberger verfehlte mit 59,71 Punkten die sehr gute Bewertung nur um Haaresbreite und wurde als einzige Gesellschaft mit „m“ für gute Leistungen bewertet. Bei den Service- und Transparenzdaten lieferten sich beispielsweise Allianz, Cosmos und Europa ein Kopf-an-Kopf-Rennen, das die Cosmos mit 17,90 von maximal 20 Punkten knapp für sich entscheiden konnte. **In der Bilanzwertung ging die Europa als Sieger hervor. In der Summe wurden 16,40 von maximal 20 Punkten erzielt.** Dicht dahinter folgen Hannoversche mit 16,20 Punkten und Allianz mit 15,80 Punkten. Die Wertung im Teilschnitt Fonds gewann die LV 1871 mit 18,53 von maximal 30 Punkten. Auf den weiteren Rängen folgen Condor (15,19

Punkte) und Ergo (14,34 Punkte). Bei der Fondsbewertung verschenkten die Teilnehmer laut „Map-Report“ mit teilweise unvollständigen Antworten die meisten Punkte. (DFPA/MB) ♦ www.versicherungsjournal.de

Vermögensverwalter-Umfrage: Eurozone bleibt nachhaltig auf Erholungskurs



Die unabhängigen Vermögensverwalter blicken erwartungsfroh in das Anlagejahr 2018. Bei der jährlich von der Fondsgesellschaft **Universal-Investment** zum Jahresende durchgeführten Umfrage haben führende Investmentexperten eine Erhöhung des DAX um sechs Prozent und des Euro Stoxx um 13 Prozent bis Ende 2018 vorhergesagt. **Auch bei Rohstoffen und Edelmetallen sehen die Befragten gute Renditechancen; sowohl für WTI-Rohöl, Gold als auch für Silber prognostizieren sie Zuwächse im Jahresverlauf von 14 bis 16 Prozent.** Die europäischen Finanzmärkte dürften auch von weiterhin niedrigen Zinsen profitieren, dreiviertel der Anlageprofis rechnen mit einem weiterhin sehr niedrigen EZB-Leitzins von unter einem Prozent. „Mehr als die Hälfte schätzen das Wachstum 2018 auf ein bis zwei Prozent, was sich wiederum positiv auf den DAX auswirken dürfte“, sagt **Katja Müller**, Mitglied der Geschäftsleitung von Universal-Investment. **Bei der Wahl der Anlageklassen stehen weiterhin die Aktien der Industrienationen auf Platz eins, gefolgt von Renten der Industrienationen, Aktien sowie Renten der Schwellenländer, Immobilien und Gold/Edelmetalle.** Deutschland liegt erstmals mit 27 Prozent ganz vorne, gefolgt vom restlichen Europa mit 25 Prozent. Der Anteil von US-Anlagen soll um sieben Prozentpunkte auf nun 20 Prozent gesenkt werden. Anlagen in China und Japan sollen dagegen in der Summe um die Hälfte auf nun 15 Prozent erhöht werden. Das größte Sorgenkind mit Blick auf die Entwicklung der Weltwirtschaft sehen die Befragten mit 43 Prozent in Italien. Danach folgen China und Großbritannien gleich auf, gefolgt von den USA. **Erfreulich dabei: Die Experten schätzen die derzeitige Erholung der Eurozone als eher nachhaltig ein. 63 Prozent gehen davon aus, dass der US-Dollar gegenüber dem Euro an Stärke gewinnt.** Auch einem möglichen Ende der EZB-Anleihekäufe noch im nächsten Jahr blicken sie gelassen entgegen. Fast zwei Drittel denken, dass es kein oder nur ein geringes Risiko für eine Zinskorrektur der Assets geben wird. Das Investmentwort des Jahres hat dieses Mal zwei Gewinner. Neben der Zinswende, die bei der vorherigen Umfrage am häufigsten genannt wurde, hat es 2017 auch Bitcoin geschafft. ESG, Robo-Advice, Blockchain und die künstliche Intelligenz wurden auf die Plätze verwiesen. (DFPA/JF) ♦ www.universal-investment.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: Karsten Allesch, Jens Reichow
Chefv. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reizeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 26. Februar 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

Versicherungen

In der Branche mischt bald auch Amazon mit – und für Makler beginnt die beste aller Zeiten

Für seinen London-Standort sucht der Online-Versandhändler Amazon Fachpersonal im Bereich IT und Versicherung – und bereitet damit seinen Einstieg in den europäischen Versicherungsmarkt vor. Für klassische Versicherungsmakler entsteht mit diesem Wettbewerber eine enorme Drucksituation auf das bisherige Geschäftsmodell.

Die entscheidenden Vorteile von Amazon

Als Online-Versandhändler mit internationaler Präsenz greift Amazon auf eine immense Kundenbasis und Kundenwissen zurück. Auf Basis der Vielzahl an Kundendaten, über die Amazon verfügt, und der jahrelangen Erfahrung in punkto digitaler Kaufverhaltensanalyse kann der Versandhändler Angebote exakt auf den Einzelkunden zuschneiden. Ein hohe Kompetenz im Umgang mit kundentorientierten Technologien und praktisch unerschöpfliche finanzielle Mittel verschaffen Amazon einen zusätzlichen Vorteil gegenüber etablierten Versicherern und Versicherungsmaklern.

Versicherungsmakler müssen ihre Unternehmen digital durchstrukturieren

Die meisten Maklerhäuser haben verstanden, dass nur durch Hinterfragen der bisherigen Prozesse in Bezug auf Verwaltung und Beratung der Kundenbestand gehalten und ausgebaut werden kann. Doch Wissen allein reicht nicht aus. Aber welche Maßnahmen können Versicherungsmakler konkret vornehmen? Dazu lohnt es, sich selbst einige Fragen zu beantworten:

- Sind alle Kundendaten unter einer zentralen Oberfläche einsehbar?



Foto: Unternehmen

Karsten Allesch
geschäftsführender Gesellschafter der DEMV
Deutscher Maklerverband GmbH, Hamburg
k.allesch@demv.de

- Lege ich Kunden- und Vertragsdaten, sowie die Dokumente noch selbst in meinem Maklerverwaltungsprogramm an oder erfolgt dies automatisiert?
 - Werden Routineaufgaben durch das Maklerverwaltungsprogramm automatisiert durchgeführt? Beispiel: Kündigung der Vorversicherung bei Antragstellung.
 - Weist mich das Maklerverwaltungsprogramm auf Versorgungslücken oder mögliche Bestandsübertragungen hin?
 - Unterstützt mein Maklerverwaltungsprogramm Kampagnen, um die Beratungsqualität zu erhöhen?
- Fakt ist: Maschinen bearbeiten standardisierte Vorgänge schneller und zuverlässiger als Menschen. Das schafft zeitlichen Freiraum, um sich um die wichtigen Themen, wie die Kundenberatung zu kümmern. Und zufriedene Kunden bieten weniger Angriffsfläche für Wettbewerber.
- Medial werden vor allem die Wachstumstrends von Insurtechs wie Clark, Vergleichsportalen wie Check 24 oder

der Einstieg von Internetgiganten ins Versicherungsgeschäft wie Amazon verbreitet. Dabei entsteht schnell der Eindruck, dass Versicherungsvermittler bald überflüssig sind. Das glaube ich nicht. Im Gegenteil, es gab in der Vergangenheit kaum einen besseren Zeitpunkt, um Versicherungen zu vermitteln:

1. Die Anzahl an Beratern sinkt Jahr für Jahr. Laut DIHK-Statistik vom 2. Januar 2018 haben gut 7.000 Vermittler den Markt verlassen. Somit erhöht sich der nicht betreute und damit potenzielle Kundenkreis jedes Jahr automatisch.
2. Das Durchschnittsalter in der Branche liegt bei über 50 Jahren. Viele Makler gehen Jahr für Jahr in den Ruhestand und suchen einen Nachfolger zur Betreuung der Bestände.
3. Die Arbeitslosenquote ist so niedrig wie seit 25 Jahren nicht mehr. Erwerbstätige sparen mehr und haben einen höheren Versicherungsbedarf.
4. Die Kapitalanlagegesellschaft Amundi hat in einer Umfrage festgestellt, dass sich 80 Prozent der Befragten zur Altersvorsorge eine persönliche Beratung wünschen.
5. Smarte IT-Lösungen bearbeiten stupide Verwaltungstätigkeiten, so dass mehr Zeit bleibt, um anspruchsvolle Kundenlösungen zu erarbeiten.
6. Die Regulierung verhindert Wildwuchs in der Onlineberatung, wie die Klage des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute gegenüber Check24 zeigt.

Weniger Verwaltungsaufwand und höhere Beratungsqualität

Auf dem Markt gibt es bereits eine Vielzahl digitaler Tools zur Reduktion des Verwaltungsaufwands. Die weniger gute Nachricht: Viele verschiedene

Anbieter entwickeln Einzeltools, die untereinander nur rudimentär kommunizieren. Warum nutzen Versicherungsmakler immer noch klassische Vergleichsrechner, statt Vergleichsrechner, die als digitale Assistenten konzipiert sind und die im Anschluss an die Antragstellung alle Verwaltungsvorgänge automatisch abarbeiten?

Wissen über die eigenen Kunden entscheidend

Um mithalten zu können, müssen Versicherungsmakler ausgesprochen gut über Ihre Kunden informiert sein. Doch Kundendaten ändern sich fortlaufend, sei es durch die Hochzeit, die Geburt von Kindern oder einen Immobilienkauf. Die wenigsten Kunden melden sich proaktiv bei Ihrem Makler rück, weshalb diesem entscheidende Informationen fehlen und die bestmögliche Beratung unmöglich wird. Das Sammeln von Daten des Kunden und die anschließende Auswertung können dabei aufgrund der Dynamik nur automatisiert geschehen. Gute Technik (die heute bereits am Markt verfügbar ist!) kann Versicherungsmaklern so Termine vorbereiten und Umsatzpotenziale aufzeigen. Die größte Hürde ist es, jahrzehntelang eingefahrene Arbeitsweisen zu hinterfragen und sich auf die neue, digitale Welt einzulassen. ♦

Das ist DEMV:

Der DEMV ist ein inhabergeführter Maklerverband mit Sitz in Hamburg. Das Unternehmen versteht sich als Interessens- und Einkaufsgemeinschaft von Versicherungsmaklern und Finanzvermittlern. Die Makler erhalten direkte Courtagezusagen und haben damit alle Rechte am Kundenbestand.
www.demv.de

Container Select Plus Nr. 3

Rendite:	4,84 % p.a. vor Steuern*
Mietlaufzeit:	3 Jahre
Mietauszahlung:	monatlich
Einkunftsart:	Abgeltungssteuer
Frühzeichnerbonus:	Ja
Verlängerungsoption:	Ja, 2x um 2 Jahre
Sonderkündigungsrecht:	Ja, nach 24 Mietmonaten

VIP-Partner-Hotline: 040 527 347 955

*bezogen auf den Gesamtkaufpreis, unter Berücksichtigung von Rabatten.
Die Angebote unterliegen den Bestimmungen des Vermögensanlagengesetzes.
Verkaufsprospekte werden veröffentlicht unter www.solvium-capital.de

Exklusive Private Placements in Standard-Tankcontainer

Mindestabnahme:	ab 200.000 Euro Anlagevermögen
Rendite:	mindestens 4,78 % p.a. vor Steuern*
Mietlaufzeit:	2 Jahre
Mietauszahlung:	monatlich
Einkunftsart:	Abgeltungssteuer
Verlängerungsoption:	Ja, 2x um 2 Jahre

VIP-Partner-Hotline: 040 527 347 955

*bezogen auf den Gesamtkaufpreis
Aufgrund der Mindestbeteiligungssumme von 200.000 € je Investor besteht für die von Solvium Capital GmbH angebotenen Private Placements keine Prospektpflicht gemäß § 2 Abs. 1 Nr. 3c, Nr. 4, § 6 VermAnlG.

Der Erwerb dieser Vermögensanlagen ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

- Spezialist für Container- und Wechselkoffer-Investitionen in Deutschland
- seit 2011 erfolgreich
- 66 % Wiederanleger

- über 5.000 zufriedene Kunden
- > 100.000 Containereinheiten (TEU) in Verwaltung
- 100 % Erfüllungsquote, durch Wirtschaftsprüfungsunternehmen bescheinigt

www.solvium-capital.de