

NEWS DIGEST

Top Story – Seiten 1 und 2

Regulierung

Koalitionsvertrag: BaFin soll Finanzanlagenvermittler kontrollieren. Verbände: „Keine sinnvolle Idee!“

Produkte – Seite 3

Investmentfonds

Blackrock bringt Multi-Asset-Strategie nach Deutschland.

LRI Group erweitert Plattform um marktneutralen Aktienfonds.

Schroders legt Schwellenländer-Aktienfonds auf.

Sycomore bringt nachhaltigen Aktienfonds auf den deutschen Markt.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Hahn-Gruppe baut das Fondsgeschäft aus.

Emissionshaus Immac Holding integriert **DFV Deutsche Fondsvermögen**.

Real I.S. meldet erfolgreiches Geschäftsjahr.

Karriere

Neue Aufgaben für **Dr. Michael Bütter, Jan-Peter Diercks** und **Michael Harbisch**.

Performance-Berichte (2)

Erneuerbare Energien - Stabile Entwicklung der aktiven Fonds.

Märkte – Seite 6

Anleihenmarkt

Kames Capital: Chancen bei Emerging Market Bonds.

Aktienmarkt

Vermögensverwalter GAM: „Europäische Aktien auf Aufholjagd“.

Immobilien Deutschland

vdp-Index: Preise steigen weiter.

Pflegeimmobilien Deutschland

CBRE-Analyse: Transaktionsvolumen knackt die Milliarden-Euro-Marke.

Private Equity

KPMG-Studie: Rekordinvestitionen in Blockchain-Start-ups.

Für Sie gelesen – Seite 7

BRIC-Staaten könnten laut **Degroof Petercam** 2018 positiv überraschen.

Catella: Investmentanalyse zu 76 deutschen Bürostandorten 2018.

Shopping-Center gehen 2017 durch das Investment-Tal, analysiert **JLL**.

Versicherer verstärken laut **Willis Towers Watson** ihren Einfluss auf Insurtech-Unternehmen.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Gerald Martinetz** von der **Mindbreeze GmbH** über die Herausforderungen der Digitalisierung im Finanzwesen.

***** TOP STORY**

Regulierung

Koalitionsvertrag: BaFin soll Finanzanlagenvermittler kontrollieren. Verbände: „Keine sinnvolle Idee!“

Die mögliche große Koalition aus CDU/CSU und SPD beabsichtigt, die Kontrolle der gewerblichen Finanzanlagenvermittler künftig der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zu unterstellen. Betroffen sind Dienstleister, die im Rahmen der Bereichsausnahme des § 2 Abs. 6 Nr. 8 Kreditwesengesetz die Beratung und Vermittlung von Investmentfondsanteilen, Anteilen an geschlossenen Investmentvermögen und Vermögensanlagen anbieten. Damit werden die Befugnisse der Aufsichtsbehörde ausgeweitet.

Bislang wird die Aufsicht über die Finanzanlagenvermittler, die ihre Erlaubnis nach § 34f Gewerbeordnung erhalten, abhängig vom Bundesland durch die lokalen Gewerbeämter oder die Industrie- und Handelskammern wahrgenommen. Diese überprüfen die Zulassungskriterien für Vermittler. Dazu zählen neben persönlicher Zuverlässigkeit und geordneten Ver-

mögensverhältnissen auch eine Berufshaftpflichtversicherung. Ferner ist eine entsprechende Sachkunde nachzuweisen. Nach § 24 Finanzanlagenvermittlungsverordnung hat jeder Finanzanlagenvermittler zudem für jedes Kalenderjahr durch einen geeigneten Prüfer einen Prüfungsbericht erstellen zu lassen und diesen bis spätestens 31. Dezember des darauffolgenden Jahres an die zuständige Erlaubnisbehörde zu übermitteln. Im Entwurf des Koalitionsvertrages lautet die Formulierung:

„Wir werden zur Herstellung einer einheitlichen und qualitativ hochwertigen Finanzaufsicht die Aufsicht über die freien Finanzanlagenvermittler schrittweise auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) übertragen. Dabei wollen wir sicherstellen, dass die dadurch bei den Ländern

freiwerdenden Aufsichtskapazitäten zur Stärkung der Geldwäscheaufsicht im Nichtfinanzbereich verwendet werden.“ Dieses Vorhaben kritisieren die beiden **Finanzdienstleistungsverbände AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung** und **Votum Verband Unabhängiger Finanz-**



Norman Wirth



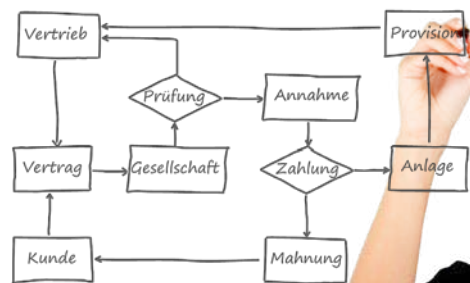
Martin Klein

dienstleistungs-Unternehmen in Europa. Der AfW begrüßt in seiner Reaktion auf den Koalitionsvertrag zwar das von Union und SPD erklärte Ziel einer einheitlichen Aufsicht über Finanzanlagenvermittler und damit

einheitliche Spielregeln für alle Vermittlungsbereiche. Er hält den angelegten Weg einer Aufsicht durch die BaFin über die freien Finanzdienstleister mit Zulassung nach § 34f Gewerbeordnung jedoch nicht für einen sinnvollen Weg. **Das im Jahr 2013 ins Leben gerufene Zulassungs- und Aufsichtssystem habe sich weitgehend bewährt.** Es ist aus Sicht des AfW kein überzeugendes Argument für eine grundlegende und mit erheblichem finanziellen und bürokratischen Aufwand verbundene Änderung so kurz nach der Einführung dieses Systems erkennbar. Insbesondere die Industrie- und Handelskammern hätten inzwischen großes Know-how und sind dem AfW zufolge mit erheblichem Engagement in der Fläche tätig. Aufgrund des Föderalismus sind in einigen Bundesländern jedoch statt der Kammern die Gewerbeämter für die Aufsicht zuständig. Der AfW macht sich weiterhin für eine bundeseinheitliche Kammeraufsicht stark. Die

Fortsetzung auf Seite 2

Ihre Nr.1 bei IT-Lösungen für Sachwertanlagen



- Digitaler Workflow** digital über die gesamte Fondslaufzeit
- Risiko- und Assetmanagement** nach KaMaRisk und KAGB
- Reporting** nach KAGB und FKAustG
- Online-Zeichnung** nach KAGB für AIFs und andere Investments
- Webportale** für Vertriebspartner und Kunden
- Anlegerverwaltung** mit WP-Testat und GoBD-zertifiziert

talonec
xpecto

Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage

www.talonec.com

vertrieb@talonec.com

*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

BaFin sei dagegen nicht geeignet, als Aufsicht über die circa 38.000 freien Finanzanlagenvermittler zu fungieren. Die BaFin stehe bereits mit der Umsetzung der EU-Richtlinien IDD, MiFID II, Solvency II und weiteren Großprojekten vor großen personellen und inhaltlichen Herausforderungen. Rechtsanwalt **Norman Wirth**, geschäftsführender Vorstand des AfW: „Deutsche Kreditwirtschaft und Verbraucherschützer haben sich hier prominent mit einer alten Forderung in den Koalitionsvertrag eingebracht. Wir werden handeln, wenn nötig. Offensichtlich klargestellt werden muss, dass ein angedachter Wechsel der Zuständigkeit für die Aufsicht nicht automatisch zu einer Abschaffung des § 34f Gewerbeordnung, also der KWG-Bereichsausnahme nach § 2 Absatz 6 Satz 1 Nummer 8 führt. Es gibt keinen Plan, die Fondsvermittlung ausschließlich KWG-Instituten zu überlassen, wie teilweise kolportiert wird.“

Drastischere Worte wählt der Votum-Verband in seiner Kommentierung des Koalitionsvertrags: Die Ausführungen zum Finanzmarkt vermittelten streckenweise den Eindruck, als seien sie unmittelbar von der Bankenlobby diktiert worden, heißt es. So werde im Bereich der Bankenregulierung von den Koalitionäre eine Überregulierung erkannt und den kleineren Instituten eine Entlastung in Aussicht gestellt. „So soll sich der Bankenstandort Deutschland in freudiger Erwartung des Brexits attraktiv herausputzen, um Ansiedlungen zu erleichtern“, resümiert Rechtsanwalt **Martin Klein**, geschäftsführender Vorstand des Votum-Verbands. „Gleichzeitig meint man jedoch, zum Zwecke einer vermeintlich qualitativen Verbesserung der Finanzaufsicht die freien Finanzanlagenvermittler schrittweise der Aufsicht der BaFin unterstellen zu müssen. Die

Politiker der großen Koalition zeigen sich hierbei erschreckend vergesslich und erkennen offenbar nicht, dass eine Übertragung von immer mehr Aufgaben auf die BaFin nicht zu deren Stärkung beiträgt, sondern diese bei der Erfüllung ihrer Kernaufgaben empfindlich schwächt, und sie so weiterhin nicht in die Lage versetzt, ihre volkswirtschaftlich tatsächlich existenzielle Kontrollaufgabe zu erfüllen.“

Klein verweist auf die Fälle „Libor/Euribor-Skandal“, „Panama Papers“ und „Cum-Ex-Skandal“ und folgert, die BaFin habe lange eine bloß passive Beobachterstellung eingenommen und sei offensichtlich nicht in der Lage gewesen, ihrer Aufsichtsfunktion im gehörigen Maße nachzukommen. Nur mit extremer Vergesslichkeit sei daher die jetzige Prioritätensetzung im Koalitionsvertrag zu erklären.

Auch nach Meinung von Klein gibt es seit 2013 ein funktionierendes Aufsichts- und Kontrollsystem für die freien Finanzanlagenvermittler. Dies gelte gerade in den Bundesländern, in denen es von den Handelskammern organisiert wird. Die persönliche Kontrolle eines jeden freien Finanzanlagenvermittlers im Wege der Abgabe jährlicher Prüfberichte eines Wirtschaftsprüfers und deren Nachkontrolle durch die jeweilige Industrie- und Handelskammer griffen sehr gut ineinander. „Dieses System ist viel näher an dem zu Beaufsichtigenden als es eine zentrale Behörde wie die BaFin sein kann“, so Klein. Auch die



Marcel van Leeuwen

Foto: Unternehmen



Oliver Renner

Foto: Kanzlei

BaFin selbst habe in mehreren Anhörungen darauf aufmerksam gemacht, dass sie die Wahrnehmung der Aufsicht über die § 34f-Berater durch ihre Behörde nicht als sinnvoll erachte.

Marcel van Leeuwen, Geschäftsführer des Haftungsrechts **Deutsche Wertpapierreuehand** aus Herzogenaurach, beleuchtet in seinem „CEO Blog“ die Konsequenzen eines Aufsichtswechsels. Er hält es angesichts der großen Anzahl der zu beaufsichtigenden Finanzanlagenvermittler für wahr-

scheinlich, dass die BaFin eine Standardisierung der Anforderungen und den Einsatz professioneller externer Prüfer anstreben wird, um diese Aufgabe bewältigen zu können. **Infolgedessen würden im Vergleich zur derzeitigen Aufsicht die Anforderungen an die Vermittler künftig strenger und konsequenter ausgelegt.** Zudem würden die Kosten für Prüfungen erheblich ansteigen. „Für die freien Berater sind das keine erfreulichen Aussichten, denn sie bedeuten einen finanziellen und organisatorischen Mehraufwand. Für die Finanzbranche bedeutet es hingegen, dass zum ersten Mal nicht mehr mit zweierlei Maß gemessen würde – das ist grundsätzlich fair“, so van Leeuwen, der prognostiziert: „Infolgedessen wird es – ähnlich wie bei den Banken und Vermögensverwaltern – zu größeren Einheiten kommen, welche aus Fusionen zwischen Vermittlern, Vermittlerpools und Haftungs-dächern entstehen würden.“

Rechtsanwalt **Oliver Renner** von der Stuttgarter Kanzlei **Wüterich Breucker Rechtsanwälte** gibt zu bedenken, dass ein Aufsichtswechsel nicht die Frage beantwortet, wer und wie beaufsichtigt wird. Er kommentiert die Absicht der großen Koalition wie folgt: „Die Diskussion um den im Koalitionsvertrag geplante schrittweise Übertragung der Aufsicht über freie Finanzanlagenvermittler von den Industrie- und Handelskammern auf die BaFin wirbelt nur Staub auf. Grund hierfür ist, dass der Koalitionsvertrag keinerlei Aussagen dazu enthält, wie eine an MiFID II angepasste Finanzanlagenvermittlungsverordnung aussehen wird und welche Folgen dies haben soll. In diesem Zusammenhang war immer wieder die Befürchtung laut geworden, das Geschäftsmodell der Provisionsvermittlung falle weg, wenn 34f-Berater ebenso wie Banken Zuwendungen komplett in Verbesserungen der Servicequalität für den Kunden stecken müssten. Sollte § 2 Abs. 6 Nr. 8 KWG tatsächlich gekippt werden, hätte sich die Frage, wer beaufsichtigt, von selbst erledigt. Unklar ist im Moment, ob überhaupt noch eine neue Finanzanlagenvermittlungsverordnung verabschiedet wird oder nicht. Im Koalitionsvertrag für die 18. Legislaturperiode der großen Koalition wurde vereinbart: „Wir werden die Einführung der Honorarberatung als Alternative zu einer Beratung auf Provisionsbasis für alle Finanzprodukte vorantreiben und hohe Anforderungen an die Qualität der Beratung festlegen.“ Danach sollen beide alternativ zueinander bestehen. Bevor also die Frage, wer die Aufsicht führt, gestellt wird, sollte zunächst geklärt werden, wer denn wie beaufsichtigt werden soll. Der Koalitionsvertrag gibt daher eine Antwort auf eine nicht gestellte Frage und lässt eine bestehende Frage unbeantwortet. Politik eben.“ (JPW) ♦

www.afw-verband.de www.votum-verband.de

Sachwerte. Seit 1976.

ERTRAGSSTARKE IMMOBILIEN


BVT Ertragswertfonds Nr. 6
 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG


Durchschnittliche Ausschüttung
5,0 % p. a.
der gezeichneten Einlage, vor Steuer (Prognose) ^{1,2}

Durchschnittliche Tilgung
2,8 % p. a.
anfänglich, annuitätisch steigend

- Investition in ein Portfolio aus zwei ertragsstarken Immobilien (über Objektgesellschaften)
- Beide Objekte bereits fest angebonden
- Investitionsfokus auf Nordrhein-Westfalen als eine der führenden Wirtschaftsregionen in Deutschland
- Stabilität durch gezielte Risikostreuung über Standorte, Nutzungsarten und Top-Mieter
- Sehr konservativ kalkuliertes Verkaufsszenario
- Hohe Tilgungsleistungen
- Prognostizierte halbjährliche Ausschüttungen von durchschnittlich 5,0 % der gezeichneten Einlage p. a. vor Steuern^{1,2}
- Bewährtes Investitionskonzept und langjährig erfahrener Assetmanager BVT vor Ort

¹ Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen.

² Ausnahme 2026 einmalig 0,8 % p. a.

Fondsobjekt 1: Bürogebäude in Langenfeld, Kreis Mettmann, Nordrhein-Westfalen

40 Jahre
Kompetenz in
Kapitalanlagen

Wichtige Hinweise: Diese Werbemittelung enthält ausschließlich Kurzinformationen zu dem Beteiligungsangebot. Der Anleger geht mit dieser unternehmerischen Beteiligung eine langfristige Bindung ein. Er sollte daher bei seiner Anlageentscheidung alle in Betracht kommenden Risiken einbeziehen. Die für eine Anlageentscheidung maßgebliche Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten erfolgt im Verkaufsprospekt sowie in den wesentlichen Anlegerinformationen und den Jahresberichten. Diese Dokumente (in deutscher Sprache) sind kostenlos in gedruckter und elektronischer Form erhältlich bei der derigo GmbH & Co. KG, Leopoldstraße 7, 80802 München, www.derigo.de.

Mehr erfahren:

E-Mail: interesse@bvt.de

Telefon: +49 89 381 65-206

www.bvt.de

Blackrock bringt Multi-Asset-Strategie nach Deutschland

Der weltgrößte Vermögensverwalter **Blackrock** hat den „**Blackrock Global Funds (BGF) Dynamic High Income Fund**“ lanciert. Der Fonds ist darauf ausgerichtet, Anlegern Zugang zu zusätzlichen Ertragsquellen zu bieten – in einer Zeit, in der es schwierig geworden ist, traditionelle Erträge zu erwirtschaften. **Michael Fredericks, Justin Christofel** and **Alex Shingler** aus dem Multi-Asset-Income-Team bei Blackrock, das insgesamt mehr als 30 Milliarden Dollar an Vermögen verwaltet, managen den Fonds gemeinsam. Ihr Ziel ist es, konsistent hohe laufende Erträge zwischen 6,5 bis 7,0 Prozent per annum und eine attraktive Gesamtrendite zu erwirtschaften. Die Portfoliomanager werden in Anlageklassen investieren, die traditionelle Ertragsquellen ergänzen. Dazu gehören globale REITs, Pre-

ferred Stocks, variabel verzinsten Anleihen, mit Immobilien besicherte Verbriefungen (Mortgage Backed Securities, MBS) und gedeckte Call-Optionen auf Aktien. Für Anleger ist es Blackrock zufolge häufig vergleichsweise schwierig, Zugang zu diesen Marktsegmenten zu erhalten und die entsprechenden Investments zu managen.

Bei der Aufteilung der Vermögenswerte nutzt der Fonds einen flexiblen Ansatz. Dabei verfolgt er das Ziel einer Balance zwischen konsistent hohen laufenden Erträgen und einer attraktiven Gesamtrendite. Das Risikoprofil wird relativ zu dem eines Portfolios aus 70 Prozent Aktien und 30 Prozent Anleihen gemanagt. In den USA ist die entsprechende Strategie bereits seit November 2014 auf dem Markt. (DFPA/JF) ♦

www.blackrockinvestments.de

LRI Group erweitert Plattform um marktneutralen Aktienfonds

Die Luxemburger Investment-Service-Gesellschaft **LRI Group** legt mit der Schweizer Investmentboutique **M17 Capital Management** eine marktneutrale Long/Short-Equity-Strategie auf. Ausgehend von mehreren Pensionsfonds und institutionellen Anlegern, die als Ankerinvestoren fungieren, richtet sich die Investmentstrategie insbesondere an institutionelle Investoren, Family Offices und vermögende Privatkunden vornehmlich in Deutschland, der Schweiz, Großbritannien und Skandinavien. Bislang liegen Kapitalzusagen in Höhe von knapp 191 Millionen Euro vor. Der Aktienfonds verfolgt einen fundamentalen Bottom-up-Ansatz und investiert in ein marktneutrales Portfolio von 30 bis 60 Aktien von mehrheitlich europäischen Emittenten. Im Gegensatz zu traditionellen marktneutralen Fonds, die sich durch eine hohe Anzahl von Paar-Positionen

auszeichnen und infolgedessen nur marginale Positionen eingehen und so das Risiko durch Diversifikation reduzieren, ist M17s Risiko-Renditeprofil ausgeprägter: Alle Long- und Short-Positionen sind sogenannte „Beste Ideen“ und ihre Positionen größer gewichtet. Die Risikobeiträge der Einzeltitel und des Gesamtportfolios werden eng überwacht, womit eine angestrebte Rendite von zehn bis 15 Prozent per annum nach Kosten bei einer annualisierten Volatilität von unter zehn Prozent erreicht wird. „Mit der neuen Alternative-UCITS-Strategie erweitern wir das Angebot für Investoren auf unserer UCITS-Plattform. Investoren sind auf der Suche nach alternativen Aktienanlagemöglichkeiten mit niedrigerer Korrelation zu den Märkten“, sagt **Michael Sanders**, Vorstand der LRI Invest. (DFPA/JF) ♦

www.m17cap.com, www.lri-invest.lu

Schroders legt Schwellenländer-Aktienfonds auf

Die britische Fondsgesellschaft **Schroders** gibt die Auflage des „**Schroder ISF Emerging Markets Equity Alpha**“ bekannt. Der Aktienfonds bietet Investoren Zugang zu schnell wachsenden Schwellenländern. Die Fondsmanager **Robert Davy** und **Waj Hashmi** bedienen sich dabei einer High-Conviction-Strategie. Der Fonds enthält 40 bis 60 der überzeugendsten Titel aus dem Universum der Wachstumsmärkte. Bei der Titelauswahl stützen sich die beiden Fondsmanager, die von einem Team aus 45 Anlageexperten in Schroders-Niederlassungen in London, Asien, Lateinamerika und Nahost unterstützt werden, auf die

Fundamentaldaten der Unternehmen und sind nicht durch stilistische Vorgaben eingeschränkt. „*Schroders verfügt über eine umfassende Kompetenz auf dem Gebiet der Wachstumsmärkte und zählt zu den drei größten aktiven Fondshäusern im Bereich Schwellenländer-Investments*“, sagt **Achim Küssner**, Geschäftsführer von Schroder Investment Management. „*High-Conviction-Strategien sind die richtige Antwort auf den Trend zu passiven Investments, der in unserer Industrie vorherrscht. Diese Anlagestrategie ermöglicht unseren Kunden nun einen neuen Zugang zu diesem spannenden Bereich.*“ (DFPA/TH) ♦

www.schroders.de

Fondsboutique Sycamore nachhaltigem Aktienfonds

Die französische Fondsboutique **Sycamore Asset Management** hat für den thematischen Aktienfonds „**Sycamore Shared Growth**“ die Vertriebszulassung für Deutschland erhalten. Der Fonds investiert in europäische Unternehmen, die insbesondere durch ihre Produkte und Dienstleistungen einen positiven Beitrag zur Gesellschaft leisten. **Frédéric Ponchon**, Portfoliomanager des „Sycamore Shared Growth“, erklärt: „*Wir bewerten die gesellschaftlichen Auswirkungen von Produkten und Dienstleistungen, indem wir den Umsatz eines Unternehmens, Geschäft für Geschäft, analysieren. Auf diese Weise können wir das Engagement für*

nachhaltige Entwicklungsziele oder zur Lösung langfristiger gesellschaftlicher Herausforderungen festlegen.“ Sycamore ist der Ansicht, dass ein Unternehmen nur dann eine nachhaltige Leistung erbringen kann, wenn der von ihm geschaffene Wert von allen Beteiligten genutzt wird. Ermutigt durch diese Beobachtung hat das Investmentteam von „Sycamore Shared Growth“ zwei Schlüsselfaktoren für den Erfolg identifiziert: die positive Wirkung von Produkten und Dienstleistungen für das Gemeinwohl sowie das gesellschaftliche Engagement der Unternehmen. (DFPA/JF) ♦

www.sycamore-am.com

PI Pro-Investor Immobilienfonds 3

GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

Die Fortsetzung der erfolgreichen Immobilienfondsreihe

Ankauf erster Anlage-Immobilien vor Abschluss

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 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 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.

Performance-Berichte
Erneuerbare Energien – Stabile Entwicklung der aktiven Fonds

Sowohl bei privaten Investoren als auch bei institutionellen Anlegern haben sich erneuerbare Energien als beliebte Anlageklasse gefestigt. Die Eigenschaften dieser speziellen Infrastrukturinvestments sind ein 20 - 25 jähriger Investmenthorizont, transparente Ertragsquellen, Nachhaltigkeit und – im Fall einer staatlich ga-

rantierten Einspeisevergütung – zusätzlich eine hohe Planbarkeit der Erträge. Im Jahr 2016 wurden insgesamt mehr als 108 Millionen Euro Anlegergelder in erneuerbare Energien platziert, so die Auswertung der Branchenzeitung kapitalmarkt intern k-mi. Dank der Energiewende handelt es sich um die drittstärkste

Performancebericht 2016 - Erneuerbare Energien	Commerz Real	Euramco	KGAL
Anzahl aufgelegter Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	7	9	16
Anzahl der Zeichnungen	8.360	2.663	5.903
Summe des insgesamt aufgelegten Investmentvermögens	824,9 Mio. Euro	323,4 Mio. Euro	2.433,4 Mio. Euro
Summe des insgesamt eingesammelten Eigenkapitals	214,7 Mio. Euro	83,1 Mio. Euro	1.544,6 Mio. Euro
Anzahl der Jahre seit Erstemission (Erfahrungen mit Sachwert-Investitionen)	11	15,5 Jahre	13
Aktives Investmentvermögen			
Anzahl derzeit verwalteter Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	7	6	14
Durchschnittliches Alter der verwalteten Investmentvermögen seit Auflage	5,9 Jahre	15,5 Jahre	7,5 Jahre
Summe des derzeit verwalteten Investmentvermögens	824,9 Mio. Euro	247,5 Mio. Euro	2.408,9 Mio. Euro
Summe des derzeit verwalteten Eigenkapitals	214,7 Mio. Euro	60,4 Mio. Euro	1.531,1 Mio. Euro
Durchschnittliche Auszahlungen für das Jahr 2016 bezogen auf das Eigenkapital	8,48%	8,10%	5,33%
Durchschnittliche Auszahlungen für gesamte Fondslaufzeit bezogen auf das Eigenkapital	6,34%	63,50%	5,50%
Aufgelöstes Investmentvermögen			
Anzahl aufgelöster Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	0	3	2
Durchschnittliche Laufzeit der aufgelösten Investmentvermögen	-	7,7 Jahre	0,0 Jahre
Summe des aufgelösten Investmentvermögens	-	75,9 Mio. Euro	24,4 Mio. Euro
Summe des ursprünglichen Eigenkapitals	-	22,7 Mio. Euro	13,5 Mio. Euro
Summe der Gesamtrückflüsse inkl. Schlusszahlung vor Steuer auf Investorenebene	-	97,4 % (nach Steuern)	k.A.
Durchschnittliche Rendite (IRR) p.a.	-	minus 0,3 % (nach Steuern)	k.A.
Spezifische Angaben			
Installierte Leistung (MW)	375,1	k.A.	1.021
Produzierte Leistung (MWh)	333.386	k.A.	1.571.475

Immac integriert DFV Deutsche Fondsvermögen

Im Rahmen der zukünftigen Geschäfts-/Tätigkeitsfelder als Geschäftsbesorger im Bereich Hotelimmobilien und Infrastrukturprojekte wurde die **DFV Deutsche Fondsvermögen** in den Konzern der Hamburger Investmentgesellschaft **Immac** integriert. In diesem Zusammenhang erfolgte die Umwandlung der bisherigen Aktiengesellschaft in eine neue GmbH. Der Auslagerungsvertrag mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung** bleibt bestehen. In dieser Funktion erfüllt die DFV Deutsche Fondsvermögen ihre Aufgaben als Geschäftsbesorger der Hanseatischen. Geschäftsbesorger

im Immac-Konzern sind somit die Immac Verwaltungsgesellschaft



Marcus H. Schiermann, Aufsichtsratsvorsitzender Immac Holding, Mechtild Mösenfechtel und Tim Sauer (von links)

mbH im Bereich der Pflege- und Sozialimmobilien und die DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH im Bereich der Hotelimmobilien und Infrastrukturprojekte als Schwesterunternehmen. Als Geschäftsführer der neuen Gesellschaft wurden **Mechtild Mösenfechtel** und **Tim Sauer** bestellt. (DFPA/TH) www.immac.de

Hahn-Gruppe baut Fondsgeschäft aus

Der Asset und Investment Manager **Hahn-Gruppe** hat seinen Wachstumskurs in 2017 beibehalten und konnte das Immobilienfondsgeschäft weiter ausbauen. **Von vermögenden Privatanlegern und institutionellen Investoren wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr Eigenkapital in Höhe von rund 102 Millionen Euro (Vorjahr: 249 Millionen Euro) eingeworben.** Das mit Dritten realisierte Immobilien-Transaktionsvolumen entsprach rund **134 Millionen Euro** und setzte sich aus Immobilienkäufen in Höhe von rund 74 Millionen Euro sowie Immobilienverkäufen von rund 60 Millionen Euro zusammen. Die eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft der Hahn-Gruppe, die **Dewert Deutsche Wertinvestment**, hat im Geschäftsjahr 2017 **drei Geschlossene Publikums-AIF mit einem Investitionsvolumen von rund 66 Millionen Euro** aufgelegt, die jeweils in zwei SB-Warenhäuser beziehungsweise ein Fachmarktzentrum investieren. Das gezeichnete Eigenkapital für die vollplatzierten Pluswertfonds 168 und 169 sowie den teilplatzierten Pluswertfonds 170 belief sich auf rund 36

Millionen Euro. Über alle drei Fonds gerechnet, lagen die durchschnittlichen Zeichnungssummen der vermögenden Privatanleger mit rund 86.000 Euro um ein Vielfaches über dem Branchendurchschnitt für geschlossene Investmentvermögen. Im Geschäft mit institutionellen Investoren wurden neue Zeichnungszusagen über rund 66 Millionen Euro eingeworben. Zum 31. Dezember 2017 erhöhte sich das von der Hahn Gruppe verwaltete Immobilienvermögen auf rund 2,8 Milliarden Euro (Vorjahr: 2,7 Milliarden Euro). Die Vermietungsquote im Immobilienportfolio lag unverändert bei 98,0 Prozent. **Thomas Kuhlmann**, Mitglied des Vorstands der Hahn-Gruppe: „Wir beabsichtigen, mindestens zwei bis drei neue Publikumsfonds aufzulegen. Im institutionellen Geschäft streben wir die Auflage eines weiteren Spezialfonds an. Unsere Asset-Management-Strategie zielt auf einen stetigen Ausbau des verwalteten Immobilienvermögens ab. Die aktuelle Akquisition- und Projektpipeline deutet darauf hin, dass das Investitionsvolumen im Vergleich zum Vorjahr deutlich zunehmen wird.“ (DFPA/JF) www.hahmag.de

Assetklasse bei Neuinvestitionen. Die Aussichten für neuaufgelegte Produkte haben sich seit Einführung des Erneuerbare Energien Gesetz (EEG) durch eine Kürzung der Einspeisevergütung jedoch getrübt. Die bestehenden Fonds sind davon aber nicht betroffen.

Neitzel	Ökorenta	Reconcept
4	10	12
1851	6.433	3.300
166 Mio.	k.A.	114,40 Mio. Euro
48 Mio.	240 Mio. Euro	54,00 Mio. Euro
10	13	6
4	10	11
k.A.	k.A.	2 Jahre
166 Mio. Euro	k.A.	104,40 Mio. Euro
48 Mio. Euro	240 Mio. Euro	44,00 Mio. Euro
8,63%	k.A.	2,84%
8,06%	k.A.	k.A.
0	0	1
-	-	5
-	-	10,02 Mio. Euro
-	-	10,02 Mio. Euro
-	-	14,03 Mio. Euro
-	-	8%
k.A.	k.A.	55,5
k.A.	k.A.	k.A.

Real I.S. meldet erfolgreiches Geschäftsjahr

Der Fondsdienstleister **Real I.S.** verzeichnete im Geschäftsjahr 2017 mit An- und Verkäufen in sieben Ländern ein **Transaktionsvolumen von insgesamt rund 1,3 Milliarden Euro**. Damit blieb dieses Ergebnis in etwa auf Vorjahresniveau. In Deutschland, Irland, Frankreich, Luxemburg, Österreich, Spanien und den Niederlanden entfielen **rund 350 Millionen Euro auf Verkäufe und rund 950 Millionen Euro auf Ankäufe**. Darunter war mit dem „Leuchtenbergring“ eine der größten Einzeltransaktionen in München. Das Gebäude wurde für den im vergangenen Jahr gestarteten „Themenfonds Deutschland II“ erworben. Der Vermietungsstand über das gesamte Immobilienportfolio der Real I.S. in Höhe von 6,8 Milliarden Euro konnte **auf rund 97,5 Prozent gesteigert werden**. Am Ende des Geschäftsjahres befanden sich 126 Objekte im Management. Die Vermietungsleistung des Asset Managements umfasste eine Fläche von insgesamt rund 155.000 Quadratmeter. „Wir haben im Geschäftsjahr 2017 nicht nur unseren sehr guten Marktzugang im Euroraum, sondern auch erneut unsere besondere

Kompetenz im Asset-Management-Bereich gezeigt. Ein Vorteil der Real I.S. sind eigene Mitarbeiter vor Ort. Mit der Eröffnung von Niederlassungen in Amsterdam und Madrid sind wir aktuell in fünf europäischen Ländern für unsere Investoren präsent“, erklärt **Georg Jewgrafow**, Vorstandsvorsitzender der Real I.S. Real I.S. blieb auch im Geschäftsjahr 2017 **stark in der Kapitaleinwerbung mit circa 744 Millionen Euro im institutionellen Bereich**. Die Eigenkapitalzusagen für sechs verschiedene Vehikel vom breit diversifizierten Portfoliofonds über ein spezialisiertes Individualmandat bis hin zum Club Deal kamen von Sparkassen, Banken, Versorgungswerken, Stiftungen, Pensionsfonds und Versicherungen. **Im Privatkundengeschäft wurde das noch verfügbare Eigenkapital von 7,2 Millionen Euro (inklusive Agio) des Real I.S. Grundvermögen platziert, der Fonds wurde mit rund 128 Millionen Euro Investitionsvolumen geschlossen**. Die Real I.S. plant für das laufende Jahr mit einer Eigenkapitaleinwerbung im mittleren dreistelligen Millionenbereich. (DFPA/JF) ♦ www.realisag.de

KARRIERE

Dr. Michael Bütter wird zum 1. Mai 2018 neuer Chief Executive Officer (CEO) und Sprecher des Vorstandes bei der Corestate Capital Holding. Er folgt auf Sascha M. Wilhelm. Bütter wird als CEO innerhalb des Vorstands insbesondere für die Strategie der Corestate-Gruppe, die internationale Expansion und strategische Investitionen verantwortlich sein. Bütter ist gegenwärtig Mitglied des erweiterten Vorstands der Scout24 AG. ♦



Dr. Michael Bütter



Jan-Peter Diercks

Jan-Peter Diercks wurde zum neuen Geschäftsführer der RWB Partners GmbH, der Vertriebsgesellschaft der RWB Group, ernannt. Er teilt sich diese Position mit RWB-Gründer Norman Lemke. Diercks kam 2015 von Swiss Life. Bei RWB leitet er seit seinem Einstieg das Partner ServiceCenter, die zentrale Betreuungseinheit für Vertriebspartner. ♦

Michael Harbisch wurde neuer Geschäftsführer der Singener Investmentmanager TBF Global Asset Management (TBF). Er übernimmt die Verantwortung für die Themen Portfoliomanagement, Handel und IT. Bis dato war Harbisch Deutschland-Chef bei der US-Investmentbank Jefferies. ♦



Michael Harbisch

HAUSMITTEILUNG: TSO-DNL

Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG für TSO Europe Funds, informiert:

„Immobilienverkäufe abgeschlossen: TSO Europe Funds, Inc. gibt bekannt, dass zwei der von ihr betreuten Vermögensanlagen Immobilienverkäufe erfolgreich abgeschlossen haben.“



Foto: Unternehmen

TSO-DNL FUND IV, LP veräußerte den Arbors Office Park, ein Büroobjekt in Raleigh, North Carolina. Die Haltezeit der Beteiligung betrug 50 Monate. Die an die Limited Partner der Vermögensanlage erfolgte Auszahlung beträgt bezogen auf die Haltedauer 36 Prozent p.a. vor Steuern.

Die Vermögensanlage **TSO-DNL FUND IV, LP** warb auf dem deutschen Markt 125 Millionen US-Dollar Eigenkapital ein, das in neunzehn Objekte investiert wurde. Bisher wurden einschließlich Arbors acht der Objekte weiterveräußert. Die Gesamtanschaffungskosten der acht weiterveräußerten Objekte beliefen sich auf 81 Millionen US-Dollar. Der gesamte Verkaufspreis dieser Objekte beläuft sich auf 127,63 Millionen US-Dollar.

TSO-DNL ACTIVE PROPERTY, LP veräußerte das Objekt 1409 Peachtree Street, ein Bürogebäude und Entwicklungsgrundstück im Gebiet Midtown Atlanta. Nach einer Haltezeit von 24 Monaten wurde es im Dezember 2017 zu einem Verkaufspreis von 8,081 Millionen US-Dollar weiterveräußert. Die an die Limited Partner der Vermögensanlage erfolgte Auszahlung aus Betriebseinnahmen und Veräußerungsgewinn von 1409 Peachtree Street beträgt bezogen auf die Haltedauer 11,10 Prozent p.a. vor Steuern.

TSO-DNL ACTIVE PROPERTY, LP warb 225 Millionen US-Dollar Eigenkapital von Limited Partnern ein, das in vierzehn Objekte im Südosten der USA investiert wurde.

Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung.
w.kunz@dnl-invest.de



DNL Real Invest AG • Am Seestern 8 • 40547 Düsseldorf •
Tel.: 0211-52 28 71 10 • www.dnl-invest.com

Anleihenmarkt

Investmentgesellschaft Kames Capital: Chancen bei Emerging Market Bonds

Angesichts des Renditerückgangs werden Schwellenländeranleihen 2018 das Ertragsniveau des Vorjahres kaum erreichen können. Nach Ansicht von **Theo Holland**, Spezialist für Schwellenländeranleihen beim schottischen Vermögensverwalter **Kames Capital**, gibt es in einigen Bereichen **aber nach wie vor Wertwachstumspotenzial für Anleger**. Holland ist Co-Manager des „Kames Emerging Market Bond Opportunities Fund“, der Vermögenswerte in Höhe von 104 Millionen US-Dollar (84 Millionen Euro) verwaltet. „Im letzten Jahr übertrafen die Renditen von Schwellenländeranleihen die Erwartungen zahlreicher Marktteilnehmer. Der führende USD-Staatsanleihenindex erzielte ein Plus von 10,3 Prozent, während das wichtigste Pendant für EM-Unternehmensanleihen acht Prozent vorrückte“, sagt Holland. „Sind die Renditeaussichten für 2018 genauso



Theo Holland

Foto: Unternehmen

rosig? Wir gehen davon aus, dass die Gesamtjahresrenditen in diesem Jahr etwas unter dem Vorjahresniveau bleiben und eher dem Zinskupon entsprechen werden. Für Anleger gibt es jedoch einige lobnende Bereiche, in denen nach wie vor solide Renditen möglich sind“, so der Fondsmanager. Zu den von Kames Capital favorisierten Emerging-Market-Märkten zählen in Afrika Nigeria, Äthiopien und Senegal sowie in Asien Sri Lanka und die Mongolei. In Europa setzt die Gesellschaft auf die Türkei. Chancen gebe es auch im Nahen Osten. „Besonders gut gefallen uns im Nahen Osten Staatsanleihen aus Bahrain, die Blue Chips unter Unternehmensanleihen aus den VAE und kurdische Ölwerte“, so Holland. Zu den „Flops“ zählt Holland in Europa, Russland sowie Lateinamerika. (DFPA/TH) ◆

www.kamescapital.com

Immobilien Deutschland

vdp-Immobilienpreisindex: Preise steigen weiter

Der Preisauftrieb am deutschen Immobilienmarkt hat sich 2017 leicht beschleunigt. **So stieg der auf Basis echter Transaktionsdaten ermittelte Immobilienpreisindex des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken (vdp) im Jahresdurchschnitt um 6,8 Prozent (2016: plus 6,4 Prozent)**. Die Preise für Wohnimmobilien erhöhten sich um 6,9 Prozent (2016: plus 6,5 Prozent), die für gewerbliche Immobilien um 6,5 Prozent (2016: plus 5,8 Prozent). Mit den Ergebnissen für 2017 veröffentlicht der vdp erstmalig auch die Entwicklung der Kaufpreise und Mieten für Wohnimmobilien in den sieben größten deutschen Städten (Hamburg, Berlin, Frankfurt, München, Düsseldorf, Köln und Stuttgart) in Abgrenzung zum Gesamtmarkt. **Für das Jahr 2017 weist der vdp-Immobilienpreisindex Wohnen für die Top-7-Städte einen Anstieg von 13,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf, der damit fast doppelt so stark aus-**

fiel wie im Bundesdurchschnitt. Maßgeblicher Treiber war die Preisentwicklung bei Mehrfamilienhäusern mit einem Anstieg von 14,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der gewerbliche Immobilienmarkt profitierte 2017 erneut von einer robusten Konjunktur und steigenden Beschäftigungszahlen. **Der entsprechende Preisindex legte um 6,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu.** Dominiert wurde die Entwicklung vom Büroimmobilienmarkt (plus 8,4 Prozent). Dort herrschte eine unverändert hohe Nachfrage, während sich das Angebot an neuen Flächen durch die geringe Bautätigkeit weiter verknappte. **In der Folge stiegen die Mieten für Büroflächen um 3,2 Prozent.** Gleichzeitig standen Büroimmobilien wiederholt im Fokus in- und ausländischer Investoren. Dies übte nochmals Druck auf die Renditen aus, der entsprechende Index sank um 4,9 Prozent. (DFPA/TH) ◆

www.pfandbrief.de

Private Equity

KPMG-Studie: Rekordinvestitionen in Blockchain-Start-ups

Fintechs, die sich mit der Blockchain-Technologie beschäftigen, geraten verstärkt in den Fokus der Investoren. Das zeigt die aktuelle Analyse „Pulse of Fintech“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft **KPMG**, für die die weltweiten Mergers & Acquisitions (M&A)-Deals und Finanzierungsrunden mit Fintechs im Jahr 2017 ausgewertet wurden. **So haben Risikokapitalgeber im vergangenen Jahr 512 Millionen US-Dollar in Blockchain-Unternehmen**

gesteckt - das sind 65 Prozent mehr als noch 2016 und damit so viel wie noch nie. Auffällig ist das wachsende Interesse von Private Equity-Firmen an Start-ups aus dem Finanzdienstleistungsbereich: Mit 139 Investitionen in einem Gesamtvolumen von 17 Milliarden US-Dollar wurde auch dort eine neue Höchstmarke erreicht (2016: 128 Finanzierungen und Deals mit zehn Milliarden US-Dollar). Weltweit wurden 2017 Finanzierungen von und Deals mit Fintechs in Höhe von

Pflegeimmobilien Deutschland

CBRE-Analyse: Transaktionsvolumen knackt die Milliarden-Euro-Marke

Am deutschen Investmentmarkt für Pflegeimmobilien konnte im zurückliegenden Jahr mit einem Transaktionsvolumen von gut einer Milliarde Euro das drittbeste Ergebnis seit Aufzeichnungsbeginn registriert werden. **Der relative Anteil der Assetklasse Pflegeimmobilien am gesamten Transaktionsvolumen mit Gewerbeimmobilien lag damit bei 1,8 Prozent** (2016: 5,6 Prozent im Vorjahr). Dies ist das Ergebnis einer neuen Analyse des globalen Immobiliendienstleisters **CBRE**. „Wie von uns bereits zur Jahresmitte des zurückliegenden Jahres prognostiziert, stellte sich 2017 eine gewisse Normalisierung bei der Transaktionsdynamik ein, nachdem 2016 einige sehr großvolumige Portfoliokäufe für ein Rekordergebnis von insgesamt drei Milliarden Euro gesorgt hatten. Aber auch ohne große Immobilientransaktionen bleibt der Pflegemarkt ein Wachstumsmarkt: Seit 2008 konnte das Transaktionsvolumen jährlich um durchschnittlich 20 Prozent zulegen“, sagt **Dr. Jan Linsin**, Head of Research CBRE. Insgesamt registrierte CBRE knapp 80 Immobilientransaktionen.

Zum Jahresende 2017 betrug die Nettoanfangsrendite für erstklassige Pflegeimmobilien weiterhin ein Nischenprodukt darstellen, zeigt die Renditekompression der vergangenen 24 Monate eindrucksvoll, dass auch alternative Assetklassen seitens institutioneller Investoren stark nachgefragt werden“, so Linsin. **Neben dem vorliegenden Renditevorsprung gegenüber den etablierten Assetklassen wie Büroimmobilien (plus 1,86 Prozentpunkte) oder der Betreiberimmobilie Hotel (plus 1,0 Prozentpunkte) spreche insbesondere der Spread gegenüber dem Referenzzins einer zehnjährigen Bundesanleihe in Höhe von 4,59 Prozentpunkten für ein stärkeres Engagement institutioneller Anleger in diesem Sektor.** Für 2018 wird ein Transaktionsvolumen deutlich über dem langfristigen Mittel von etwa 750 Millionen Euro erwartet. (DFPA/TH) ◆

www.cbre.de

Aktienmarkt

Experten: „Europäische Aktien auf Aufholjagd“

Das Plus des „MSCI Europe ex UK Index (EUR)“ betrug im vergangenen Jahr zwölf Prozent. **Wird berücksichtigt, dass börsennotierte europäische Unternehmen fast die Hälfte ihrer Umsätze außerhalb von Europa erwirtschaften, liegt die tatsächliche Performance nach Angaben des Vermögensverwalters GAM noch höher:** Auf US-Dollar-Basis erzielte derselbe Index in 2017 eine Gesamtrendite von 28 Prozent. „Für europäische Aktien besteht noch Luft nach oben“, sagt **Niall Gallagher**, Investment Director bei GAM. Ein Blick auf vergangene Zyklen zeige, dass europäische Aktien aktuell keineswegs übermäßig hoch notierten. „Seit dem Tiefpunkt des Marktes im Jahr 2009 erzielten US-Aktien doppelt so hohe Erträge wie ihre europäischen Konkurrenten. In ähnlicher

Weise liegen die Gewinne europäischer Unternehmen immer noch um mehr als 30 Prozent unter ihren Höchstwerten von 2007, während die US-Gewinne diesen Höchststand bereits im Jahr 2011 übertrafen und zum jetzigen Zeitpunkt fast 40 Prozent über dem Hoch von 2007 notieren“, erläutert Gallagher. **Die Ertragskraft der europäischen Aktienmärkte sei im Vergleich zu den historischen Niveaus noch immer verringert.** „Deshalb halten wir es angesichts des Wirtschaftswachstums und der steigenden Gewinne für sinnvoll, den europäischen Aktienmarkt auf der Basis normalisierter Gewinne zu betrachten. Demnach sind europäische Aktien immer noch moderat bewertet und im Vergleich zur Vergangenheit keineswegs teuer. Die Aufholjagd könnte entsprechend noch eine ganze Weile andauern“, so Gallagher. (DFPA/TH) ◆

www.gam.com



Niall Gallagher

Foto: Unternehmen

Möglichkeiten, die rasante Entwicklung bei Machine Learning, AI and IoT auf den Finanzsektor zu übertragen - sei es bei der Digitalisierung von Prozessen oder neuen Produkten. **Blockchain-Anwendungen dürften 2018 die nächste Reifestufe erreichen.** In vielen Ländern werden zahlreiche konkrete Anwendungsfälle getestet, und auch im Bereich entsprechender Konsortien ist extrem viel Bewegung“, sagt KPMG-Partner **Sven Korschinski**. (DFPA/TH) ◆

www.kpmg.com

BRIC-Staaten könnten positiv überraschen



Die Probleme der sogenannten BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) haben dazu geführt, dass sich Investoren aus diesen Märkten zurückgezogen haben, berichtet der Asset Manager **Degroof Petercam** in einem Marktkommentar. Die wirtschaftliche Erholung in 2017 und strukturelle Fortschritte jedoch hätten die Situation verändert. **Sollte sich der Trend fortsetzen, könnten die BRIC-Staaten zu den Gewinnern 2018 werden, sagt Michiel Vanstrepen, Ökonom bei Degroof Petercam. Die BRIC-Staaten würden den größten Beitrag zur weltweiten Bruttowertschöpfung leisten.** Zudem seien sie ein Indikator für die Verfassung der Schwellenländer insgesamt. Auch würden in allen vier Staaten in 2018 Wahlen bevorstehen. Aktuell lässt Brasilien die Rezession hinter sich, erklärt Degroof Petercam. Getragen werde die Entwicklung vom privaten Verbrauch. Umfragen deuteten an, dass die Konsumnachfrage in 2018 bei sinkenden Arbeitslosenzahlen steigen werde. Dies erhöhe die Kerninflation. Auch die russische Konjunktur gelange aus der Rezession, da die Abhängigkeit vom Öl zurückgehe. Mit einem Wachstum von rund sechs Prozent hat die indische Wirtschaft 2017 ihre Erholung fortgesetzt, schreibt Degroof Petercam. Auch in Indien wäre der private Konsum die treibende Kraft gewesen. Durch die Umsetzung von Reformen, zum Beispiel auf der Steuerseite, sowie die eingeleitete Demonetisierung zur Bekämpfung von Korruption und Schattenwirtschaft, seien die Investmentaktivitäten 2016 eingebrochen. Seit 2017 sei wieder ein Aufwärtstrend zu erkennen. **Insgesamt sei der Ausblick für die Fiskalpolitik und das langfristige Wirtschaftswachstum in Indien positiv, nicht zuletzt aufgrund der Umsetzung von Reformen. Für das Reich der Mitte dürfe eine Abkühlung bevorstehen, da stabilisierende Effekte auslaufen und die Politik der chinesischen Notenbank straff bleiben dürfte.** Es bleibe für China eine Herausforderung, hohe Wachstumsziele mit einem stabilen Finanzsystem zu vereinbaren. Nach Einschätzung der Experten bleibe der langfristige wirtschaftliche Aus-

blick ungewiss, da die Bevölkerung Chinas älter und die internationale Wettbewerbsfähigkeit im Exportbereich schwächer werde. (DFPA/TS) ♦ www.degroofpetercam.com

Investmentanalyse zu 76 deutschen Bürostandorten 2018



An den deutschen Büromärkten herrschen laut Immobiliendienstleister **Catella** optimale Investitionsbedingungen. Der Renditerückgang sei gebremst. Zudem ist auf Basis des Angebotsdefizits ein Anstieg der Mieten weiterhin zu erwarten, so Catella. **Dabei befinden sich insbesondere A- und B-Standorte weiterhin im Investorenfokus. Der stärkste Mietanstieg in den vergangenen Monaten erfolgte in den sieben A-Standorten mit plus 3,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, gefolgt von der B-Kategorie (13 Standorte, plus 2,4 Prozent).** Mit dem erstmaligen Überschreiten der 10,00 Euro pro Quadratmeter Spitzenmietgrenze in der Kategorie der D-Standorte (26) auf nunmehr durchschnittlich 10,31 Euro pro Quadratmeter (10,25 Euro in 2016) zeigt sich laut Catella, dass die gesunde wirtschaftliche Situation bis tief in die Regionen hinein strahlt. **Spitzenreiter bei den Mieten ist aktuell Frankfurt mit 39,90 Euro pro Quadratmeter - der geringste gemessene Wert wird in Salzgitter mit 7,00 Euro pro Quadratmeter gemessen.** Mit einer durchschnittlichen Spitzenrendite von 3,30 Prozent an den sieben A-Standorten (minus 37 Basispunkte gegenüber 2016) unterschritt diese Kategorie erstmals die Vier-Prozent-Schwelle. Der durchschnittliche Rendite-Abstand zwischen A- und B-Standorten (aktuell 203 Basispunkte) wurde in 2017 noch größer, was sich zum einen in der sehr hohen Investoreneigung auf die A Standort Kategorie ausdrückt. **Spitzenreiter an den A-Standorten sind München und Berlin mit jeweils 3,0 Prozent Spitzenrendite, der höchste gemessene Wert der 76 Standorte wird in Solingen (8,5 Prozent) erzielt, gefolgt von Wilhelmshaven (8,0 Prozent).** „Der durchschnittliche Rendite-Abstand zwischen A- und B-Standorten (aktuell 203 Basispunkte) wurde in 2017 noch größer, was sich zum einen in der sehr hohen Investoren-

neigung auf die A-Standort-Kategorie ausdrückt“, erläutert **Dr. Thomas Beyerle**, Head of Group Research bei Catella. „Zum anderen spiegelt sich in dieser Differenz auch das rationale Markttagieren von Investoren an den sogenannten B-Standorten wider“, fährt Beyerle fort. **Allerdings ließen sich bisher - trotz der attraktiven Renditekennziffern und etlichen Marktsondierungen - an den C- und D-Standorten keine überdurchschnittlichen Investmentaktivitäten per se feststellen.** Die Mehrzahl der Investitionen dort resultiert aus Portfolioaktivitäten beziehungsweise basiert auf der Nachfrage lokaler Investoren. (DFPA/JF) ♦ www.catella.de

Shopping-Center gehen 2017 durch das Investment-Tal



Mit knapp zwei Milliarden Euro fiel das Ergebnis des Jahres 2017 auf dem Investmentmarkt für Shopping-Center nur noch halb so hoch aus wie im Vorjahr und lag auf dem Niveau von 2014. **Der Abstand zum Fünf-Jahres-Schnitt liegt bei 3,5 Milliarden Euro. Das meldet der Immobiliendienstleister JLL. Sabine Keulertz, Team Leader Shopping Center Investment JLL Germany: „Das Interesse an Shopping-Center-Investmentprodukten ist nach wie vor groß, so dass der Grund für das Resultat nicht in mangelnder Nachfrage liegt. Vielmehr bekommt der Markt jetzt zu spüren, dass im ersten Halbjahr 2017 nur eine sehr geringe Zahl von Vermarktungen angestoßen wurde.“** Das habe der Markt dann in der zweiten Jahreshälfte nachgeholt, so dass sich bereits jetzt abzeichne, dass er das Tal zügig durchschreiten wird. **Zum Jahresende zählte JLL ein Volumen von rund 1,3 Milliarden Euro an Shopping-Centern, die sich in einem strukturierten Vermarktungsprozess oder Exklusivität befinden. Bereits im ersten Halbjahr ist mit einigen Abschlüssen zu rechnen.** Der Nachfrageüberhang führte zu einer erneuten Renditekompression. Nach einem Jahr konstanter Renditen sinkt der Spitzenwert für Top-Objekte zum Ende des abgelaufenen Jahres um 0,1 Prozentpunkte. Die aktuelle Nettoanfangsrendite von 3,90 Prozent stellt den historisch niedrigsten Wert seit Beginn der Erhebung dar. **Angesichts dieses Renditedrucks verändert sich laut JLL auch das Investorenverhalten: Die wichtigsten Größen und Marktumfeld auch die Performance des Centers. Verzeichnet dieses starke Frequenz- und Umsatzzahlen, trifft dies den Nerv der Investoren für nachhaltige Investments – auch abseits der Metropolen. Ebenso gewinnt die nachhaltige Nutzung des Objektes, wie zum Beispiel die Flexibilität der Räume und Möglichkeiten der alternativen Nutzung,**

an Bedeutung. So kann Leerstand pragmatisch aufgefangen werden. Für die Shopping-Center zeigt sich JLL zufolge der Bedarf des täglichen Lebens (Supermärkte, Bio-Märkte und Drogerien) als stabiler und wichtiger Frequenzbringer. (DFPA/JF) ♦ www.jll.de

Versicherer verstärken ihren Einfluss auf Insurtech-Unternehmen



Die weltweiten Insurtech-Investitionen durch Versicherer und Rückversicherer in 2017 betragen 2,3 Milliarden US-Dollar und sind damit um 36 Prozent gegenüber dem Vorjahr (1,7 Milliarden US-Dollar) gestiegen. (Rück-)Versicherer erhöhten im vergangenen Jahr ihre Aktivitäten im Start-up-Sektor – durch direkte Investitionen ebenso wie über ihre Venture Capital-Töchter. Das zeigt das „InsurTech Briefing“ für das vierte Quartal 2017 der Unternehmensberatung **Willis Towers Watson. „Damit kehrt für die Insurtech-Szene eine Art Ernüchterung ein“, sagt Michael Klüttgens, Leiter der Versicherungsberatung von Willis Towers Watson in Deutschland. „Letztlich wollen auch die etablierten Versicherungsunternehmen Teil der Insurtech-Revolution sein und spielen dazu ihre finanzielle Stärke aus.“ Das „InsurTech Briefing“ zeige außerdem, dass 65 Prozent aller bisherigen Investitionen, welche (Rück-)Versicherungsunternehmen in Insurtechs getätigt haben, sich auf Effizienzsteigerungen in der Wertschöpfungskette eines Versicherers fokussieren.** Ziel der etablierten Versicherer sei es also, ihre Effizienz in den Bereichen Produktlieferung, Underwriting und Schadenbearbeitung sowie in anderen administrativen Funktionen zu optimieren. **Dr. Carsten Hoffmann, Director bei Willis Towers Watson und verantwortlich für Digitalisierungsthemen: „Die etablierten Player senden eine klare Botschaft an die Branche: Durch hohe Investitionen wollen sie die Kontrolle über die technologische Entwicklung behalten. 2017 wurde der Nutzen von innovativen Technologien immer deutlicher und die Unternehmen suchen nun zunehmend nach konkreten Anwendungen für ihr Geschäft.“ Für eine Innovationserhebung im Rahmen des Briefings gaben zudem fast 600 relevante Teilnehmer an, ob und wie weit ihr Unternehmen auf das umwälzende (disruptive) Potenzial neuer Technologien vorbereitet ist: 75 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass ihr Unternehmen „mäßig“ bis „extrem“ von disruptiven Technologien bedroht ist.** Dennoch setzen die Unternehmen durchschnittlich 72 Prozent ihrer Innovationsressourcen für den schrittweisen Aufbau innovativer Technologien ein, und nur 28 Prozent für radikal verändernde Technologien. (DFPA/MB) ♦ www.willistowerswatson.com

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)

Autor: Gerald Martinetz

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 12. März 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 01.01.2018

Digitalisierung

Big Data für Verwaltung und Kundenservice: Fit für die Zukunft

Der technologische Fortschritt hat die Finanzbranche vollständig erfasst. Banken und Versicherungen rund um den Globus beschäftigen sich zunehmend mit der Digitalisierung und den damit entstehenden neuen und durchaus hohen Ansprüchen von Kunden. Diese erwarten immer schnelleren Service und rasche Auskunft bei Hochrisikogeschäften, während digitale Konkurrenten wie Fintechs und InsureTechs versuchen, einzelne Glieder der Wertschöpfungskette des Finanzgewerbes zu übernehmen.

Um sich besser auf die Wünsche ihrer Kunden einzustellen und ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber technologiegetriebenen Start-ups aus dem Finanzsektor zu steigern, müssen Banken und Versicherungen ihre Arbeitsweisen und unternehmensinternen Vorgänge an die durch die Digitalisierung geänderten Rahmenbedingungen anpassen.

Herausforderung Big Data

Daten spielen in der digitalen Welt eine außerordentlich wichtige Rolle. Unternehmen werden täglich mit der steigenden Zahl an Informationen konfrontiert. Sowohl die Anzahl von unstrukturierten als auch strukturierten Daten (Big Data) erhöht sich stetig. Dadurch ergeben sich eine Vielzahl von Schwierigkeiten. Eine wesentliche Herausforderung stellt beispielsweise schon die Bereitstellung von Daten dar, denn Informationen werden heute in den unterschiedlichsten Anwendungen und Programmen gespeichert. Dies führt dazu, dass die benötigten Daten oft



Foto: Unternehmen

Gerald Martinetz
verantwortet den Vertrieb für den Bereich
Insight Engine bei Mindbreeze
gerald.martinetz@mindbreeze.com

nur mit großem Aufwand gefunden werden können. Häufig sind es jedoch gerade diese Informationen, die geschäftsentscheidend sind und dadurch zu einem Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz führen. Sogenannte Insight Engines können Unternehmen dabei unterstützen, dieses Potenzial effizient zu nutzen und den verändernden Markt- und Geschäftsbedingungen gerecht zu werden. Sie vereinen Techniken wie Web-Harvesting, Entity Extraction, Machine- sowie Deep Learning bis hin zu Methoden künstlicher Intelligenz und dienen dazu, Informationen ressourceneffizient zu finden und im richtigen Zusammenhang dem Anwender für den jeweiligen Geschäftsfall bereitzustellen. Sie gewähren Mitarbeitern dadurch einen „Einblick“ ins Unternehmen und optimieren dabei ganze Geschäftsprozesse.

Bestehendes Unternehmenswissen intelligent verknüpfen

Insight Engines sind Lösungen, die

sowohl strukturierte Metadaten als auch Textinhalte analysieren, verstehen und dadurch den Bedarf des Anwenders korrekt ermitteln. Sie nutzen unter anderem Natural Language Processing (NLP) und Natural Language Question Answering (NLQA), um das bestehende Unternehmenswissen zu erfassen, Informationen zu extrahieren und Zusammenhänge zwischen Daten aufzuzeigen. Mit diesen Technologien können Suchanfragen in natürlicher Sprache abgegeben und direkt weiterverarbeitet werden. Während mit NLP die menschliche Sprache erfasst wird, ermöglicht NLQA die linguistische Interpretation von Suchabfragen. Anstelle von endlosen Ergebnislisten mit dem Suchbegriff zeigen Insight Engines übergeordnete, meist komplexe Zusammenhänge zwischen Informationen auf und ermöglichen dadurch die Bereitstellung der direkt angefragten Information, ergänzt um kontextspezifische Zusatzinformationen, die mithilfe von semantischen Analysen generiert werden.

Alles auf einem Blick

Weitere Formen künstlicher Intelligenz, die bei Insight Engines eingesetzt werden, sind Machine- und Deep Learning. Durch diese ist das System in der Lage stetig dazuzulernen. Die Technologie analysiert dafür kontinuierlich die Arbeitsweise von Personen und kategorisiert die Relevanz von Informationen anhand der Häufigkeit und des Kontexts ihres Aufrufs. Sie stellt diese dem Anwender dann proaktiv und personalisiert in einem Gesamtbild zur Verfügung.

Diese sogenannte 360-Grad-Sicht über jegliche geschäftsrelevanten Daten innerhalb des Unternehmens, wie Kunden, Lieferanten, Verantwortlichkeiten und Fachwissen, führen zu einem umfassenden Überblick, der im zunehmend härteren Wettbewerb erfolgsentscheidend sein kann. Erst durch dieses Aufbereiten, Analysieren, Interpretieren und semantische Verknüpfen von Informationen können Zusammenhänge richtig erkannt und Unternehmensvorgänge und Prozesse vollständig optimiert werden.

Fazit: Wollen Banken und Versicherungen ihre Effizienz steigern, Kosten senken und bei ihren Kunden punkten, müssen sie noch stärker auf die Digitalisierung setzen und ihre durchaus erfolgreichen Geschäftsmodelle in die digitale Welt überführen. Wer im Wettbewerb der Finanzdienstleister bestehen möchte, muss flexibel sein und rasch handeln. Unternehmen investieren vermehrt in moderne Technologien wie Insight Engines, um ihre Geschäftsprozesse und Arbeitsabläufe zu optimieren. Dadurch werden Ressourcen geschont und ein messbarer Mehrwert generiert. ♦

Das ist Mindbreeze:

Die Mindbreeze GmbH mit Sitz in Linz (Österreich) ist ein führender Anbieter von Softwareprodukten für Enterprise Search, Big Data und Wissensmanagement. Die Produkte ermöglichen eine konsolidierte Sicht auf das Unternehmenswissen - unabhängig davon, wo und wie dieses gespeichert ist.
www.mindbreeze.com

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

- ANLEGGERSCHUTZ
- 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

