

### NEWS DIGEST

#### Top Story – Seiten 1 und 2

##### Lebensversicherung

**Panikmache oder echte Gefahr?**  
Der vermeintliche Zusammenbruch der Lebensversicherungen aus Sicht der Vertriebe.

#### Produkte – Seite 3

##### Investmentfonds

**Union Investment** legt globalen Technologie-Aktienfonds auf.

Neuer Schwellenländer-Anleihenfonds von **Union Bancaire Privée**.

##### Sachwertinvestments

**Deutsche Lichtmiete** begibt erstmals eine Unternehmensanleihe.

**Norwegischer Immobilienfonds** wird für deutsche Anleger geöffnet.

**INP** bringt weiteren Publikums-AIF.

**Wealthcap** legt neuen Private-Equity-Fonds auf.

#### Unternehmen – Seiten 4 und 5

##### Performance-Berichte

Renditen beflügeln den **Private-Equity-Markt**.

Kooperation von **Ergo** und **IBM** zur LV-Bestandsverwaltung.

**ILG** verstärkt Immobilienmanagement und Kapitalverwaltung.

**Hamburger Projektentwickler** expandiert ins Fondsgeschäft.

**Bouwfonds IM** verkauft Portfolio von über vier Milliarden Euro.

##### Karriere

Neue Aufgaben für **Dr. Martin Deckert, Klaus Bollmann, Thilo Schumacher**.

#### Märkte – Seite 6

##### Private Equity

**Bundesverband:** Beteiligungskapital auf Rekordniveau.

##### Immobilien Deutschland

**Online-Plattform:** Nachfrage nach Luxusimmobilien gestiegen.

**RWI-Marktanalyse:** „Keine Hinweise auf Überhitzung des Marktes“.

##### Aktien Emerging Markets

**J.P. Morgan Asset Management** ist überzeugt: „Schwellenländer bleiben aussichtsreich“.

##### Anleihenmarkt

**Experten:** „Für Investoren ist die Stock-Picking-Zeit gekommen.“

#### Für Sie gelesen – Seite 7

„**World Fintech Report 2018**“: Kooperation als Chance für Fintechs.

Fondsgebundene Lebensversicherungen kranken an fehlendem Policen-Management, so analysiert **f-fex**.

**PricewaterhouseCoopers:** Studie beschreibt Wandel von Private Equity.

#### From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Klaus Wolfemann**, Geschäftsführender Gesellschafter von **PI Pro Investor**, über die Auswirkungen von Kosten auf den Anlageerfolg bei alternativen Investmentfonds.

### \*\*\* TOP STORY

#### Lebensversicherung

## Panikmache oder echte Gefahr? Der vermeintliche Zusammenbruch der Lebensversicherungen aus Sicht der Vertriebe

Erneut stehen seit einigen Wochen die Lebensversicherer heftig in der Kritik. Die Ankündigung des Verkaufs von bestehenden Verträgen an sogenannte Abwickler, die Sorge um die Kapitalkraft der Versicherer und nicht zuletzt die Thesen des ehemaligen Versicherungsmanagers Sven Enger sorgen für Verunsicherung. So warnte Enger in der Talk-Sendung „Hart aber Fair“ vor einem baldigen „Crash“ der Lebensversicherung und riet dazu, diese aufgrund der zu erwartenden geringen Rendite zu kündigen. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) warf Enger Panikmache vor und verwies darauf, dass die Versicherer alle Verpflichtungen gegenüber ihren Kunden erfüllen könnten. Doch wie bewerten diejenigen die Lage, die die Versicherungen an den Kunden bringen? EXXECNEWS hakte bei Vertrieben nach.

**Markus Kiener**, geschäftsführender Gesellschafter des Münchner **Fonds Finanz Maklerservice**, bewertet die aktuelle Diskussion als übertriebene

der *garantierten Leistungen auch zukünftig fortbesteht*“, sagt Kiener. Auch **Dr. Sebastian Grabmaier**, Vorstandsvorsitzender des Makler-

denen *Finanzkrisen in diesem Jahrtausend gezeigt, dass die Lebensversicherer stets stabil waren und im Vergleich zu den Banken keine staatlichen Hilfen*



Markus Kiener



Dr. Sebastian Grabmaier



Karsten Allesch



Rolf Schünemann

Panikmache. „Unbestreitbar stehen *Lebensversicherer aufgrund der vorherrschenden niedrigen Zinsen unter wirtschaftlichem Druck. Dennoch ist die große Mehrheit der Versicherer gerade in Deutschland sehr gut aufgestellt, sodass die hohe Sicherheit*

poolen **Jung, DMS & Cie.**, hält die aktuelle Diskussion für Panikmache. „In der bisherigen Geschichte der deutschen Lebensversicherung ist erst ein Unternehmen (Mannheimer Leben) in die Auffanggesellschaft Protector gegangen. Zudem haben die verschie-

denen *Finanzkrisen in diesem Jahrtausend gezeigt, dass die Lebensversicherer stets stabil waren und im Vergleich zu den Banken keine staatlichen Hilfen brauchten*“, sagt Grabmaier. Dass zurzeit bestimmte Personen in den Medien von einem Crash der Lebensversicherungen fabulieren, kann sich **Karsten Allesch**, Geschäftsführer des **Deutschen Maklerverbundes (DEMV)**, nur mit einem „Aufmerksamkeitsdefizit“ dieser Personen erklären. „Wenn Sie die Bilanzen von Banken und Versicherern vergleichen, stellen Sie fest, dass diese wesentlich risikoärmer aufgestellt sind.“

Fortsetzung auf Seite 2

# 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](http://www.dfpa.info)

## \*\*\* TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

Natürlich haben die Lebensversicherer die Digitalisierung verschlafen und ihren Bestand zu verkaufen, weil dieser nicht mehr renditeträchtig genug ist, ist von der Außenwirkung eine Katastrophe. Doch bietet die Lebensversicherung auch erhebliche Vorteile, wie eine lebenslange garantierte Rentenzahlung. Bei welcher anderen Produktgattung kann das Demographierisiko ansonsten ausgelagert werden? Und dass die Lebensversicherer ihren Garantiezahlungen für Altverträge von bis zu vier Prozent pro Jahr nachkommen ist doch ein echter Vertrauensbeweis“, sagt Allesch. Auch für **Rolf Schünemann**, Vorstandsvorsitzender des Maklerpools **BCA**, handelt es sich mehr um indifferente Panikmache denn um eine nüchtern gebotene Bewertung der Sachlage. „Sicherlich wird in Anbetracht großzügiger ‚alter‘ Garantieverprechen vor allem das Extremszenario langandauernder Niedrigzinsen die Versicherer noch länger herausfordern. Daraus allerdings schlusszufolgern, die Lebensversicherung fahre nunmehr unvermittelter Dinge an die Wand, wäre schlicht unlauter“, sagt Schünemann. Ebenfalls keine Anzeichen für essentielle Gefahren bei der Lebensversicherung sieht **Oliver Drewes**, Geschäftsführer von **Maxpool**. „Im Gegenteil sind wir der Meinung, dass die seit 2008 als kritisch zu sehende Marktsituation bislang von der deutschen Lebensversicherungsbranche sehr gut gemanagt wurde. Aus meiner Sicht also vor allem unbegründete Panikmache, die durch eine wenig qualifizierte Sendung zum Thema Lebensversicherungen bei ‚Hart aber Fair‘ bundesweiten Rückenwind hatte“, so Drewes. „Die Marktsituation lädt generell zu Spekulationen ein“, sagt hingegen **Oliver Pradetto**, Geschäftsführer des Lübecker Maklerpools **Blau direkt**. „Wir halten uns an Fakten und die sehen so aus: Fonds sind zuverlässig alle paar Jahre mit schlimme Börsenkrisen konfrontiert – mit verheerenden Resultaten für die Anleger. Ebenso zuverlässig kommt es regelmäßig zu Anlageskandalen, Veruntreuungen und schweren Betrügereien bei allen möglichen Alternativen im Kapitalanlagemarkt. Und die Lebensversicherung? Die Lebensversicherung hatte in 300 Jahren keinen einzigen Anlageskandal zu verantworten, kei-

nen einzigen Anlegerverlust, jede Zusage wurde mit Garantie eingehalten. Das mag schwerlich zum Image der Lebensversicherung gehören, aber das sind die Fakten“, sagt Pradetto. Der Nachfrage nach Lebensversicherungen zumindest hat die bereits länger währende Diskussion keinen Abbruch getan: Die deutschen Lebensversicherer haben ihr Neugeschäft mit 90,7 Millionen Euro (2016: 90,8 Millionen Euro) laut GDV im vergangenen Jahr auf nahezu gleichem Niveau halten können. So verzeichnete beispielsweise der Fond Finanz Maklerservice in den

genden Teil diese Lösungen“. Bei Jung, DMS & Cie. ist die Nachfrage nach Biometrieprodukten ebenfalls ungebrochen hoch. „Auch der Altersvorsorgebereich hält sich trotz des schwierigen Marktumfeldes gut. Dazu tragen unter anderem auch die staatlich geförderten Produkte wie bAV, Riester, Basisrente bei. Durch die staatlichen Förderungen bieten diese Produkte trotz anhaltender Niedrigzinsen noch attraktive Gesamttrenditen“, sagt Grabmaier. Bei DEMV sei die Nachfrage nach biometrischen Produkten ebenfalls konstant. „Auch die geförderten Produkte, insbesondere Riester und die betriebliche

mögensberatung (DVAG). „Kein mir bekanntes Produkt sichert insgesamt vergleichbar solide die Langlebigkeit eines Kunden ab“, sagt Oliver Drewes von Maxpool. „Und für den größten Teil der Biometrie-Produktlandschaft spielt die Zinsituation am Markt keine relevante Rolle. Auch wenn das oftmals anders und missverständlich dargestellt wird. Natürlich ist in der jetzigen Marktsituation zudem eine gute Beratung von einem unabhängigen Makler besonders wichtig, damit leistungsstarke Anbieter von den etwas humpelnden Blendern am Markt getrennt werden. Aber selbst die Humpler werden sich weiterhin am Markt irgendwie behaupten, da sie zumeist über einen besonders großen und besonders wenig aufgeklärten Ausschließlichkeitsvertrieb verfügen, der auch die etwas hinkenden Produkte weiterhin an gutgläubige Kunden verkauft.“ Oliver Pradetto hingegen führt an, dass eine Reihe von Missverständnissen der Verbraucherschützer gepaart mit dem „furchtbaren Marketingvermögen“ der Versicherer das Image der Lebensversicherung fast vollständig zerstört hat. „Das wird dazu führen, dass die private Vorsorge zunehmend an Bedeutung verliert. Eine wenige Wohlhabende werden sich auf private Vermögensbildung auf anderen Wegen konzentrieren. Die Masse der Bevölkerung wird ihr Altersschicksal in die Hände des Staates begeben. Die Lebensversicherung wird zunehmend zum reinen Biometrie-Absicherer werden“, sagt der Blau-direkt-Geschäftsführer. **Oliver Kieper**, Vorstand der **Netfonds AG** und des **NVS Netfonds Versicherungsservice**, schätzt die Zukunft des Produktes hingegen als sehr gut ein: „Die Rentenlücke wird immer größer und die deutsche Lebensversicherung ist eine berechenbare Antwort auf die Ausfinanzierung von Langlebigkeitsrisiken.“ **Fazit: Von einem „Crash“ der Lebensversicherungen kann aus Sicht der Vertriebe nicht gesprochen werden. Sie sind und bleiben auch weiterhin unverzichtbar für die private Vorsorge. Die anhaltende Niedrigzinsphase und verschärfte Richtlinien zu Eigenkapitalquote und Zinszusatzreserve schränken jedoch den Handlungsspielraum der Lebensversicherer ein und zwingen sie zur Entwicklung einer neuen Generation von Angeboten im Neugeschäft.** (MB) ♦



Oliver Drewes



Oliver Pradetto



Miriam Michelsen



Oliver Kieper

vergangenen Monaten einen moderaten Anstieg an Nachfragen nach Lebensversicherungen, und auch bei **Netfonds** wurde ein dynamisches Wachstum im deutlich zweistelligen Bereich verzeichnet. Geändert habe sich allerdings bei den meisten befragten Vertrieben die Struktur der Umsatzverteilung. Vor allem Biometrie-Produkte werden laut **EXXECNEWS**-Umfrage nachgefragt. „Der Trend geht seit Jahren weg von klassisch anliegenden Lebensversicherungen hin zu fondsgebundenen Varianten. Biometrische Risiken gewinnen zunehmend in der Umsatzbedeutung, während die Lebensversicherung als Sparprodukt rückläufig ist“, sagt Oliver Pradetto. Seitens **Miriam Michelsen**, Leiterin Vorsorge und Krankenversicherung bei **MLP**, heißt es: „Im Markt ist schon seit mehreren Jahren eine deutliche Zurückhaltung der Kunden beim Abschluss lang laufender Verträge zu spüren – hier spielt natürlich auch die Niedrigzinsphase negativ rein. Während klassische Produkte mit inzwischen nur noch niedriger garantierter Verzinsung immer weniger gefragt sind, werden Rentenversicherungen mit flexiblen Garantien immer beliebter“, sagt Michelsen. „Der Trend zu den sogenannten Neuen Garantien setzt sich fort. Mittlerweile vermitteln wir zu einem weit überwie-

Altersvorsorge wachsen kontinuierlich im zweistelligen Bereich. Innerhalb der Privatvorsorge stellen wir eine Stagnation und eine deutliche Verlagerung zu fondsgebundenen Rentenversicherungen fest. Die klassische Rentenversicherung ist hingegen de facto tot“, sagt Allesch. **Befragt nach der Zukunft der Lebensversicherung, ergibt sich bei den Vertrieben ein eher gespaltenes Bild.** Michelsen etwa spricht den privaten Rentenversicherungen eine zentrale Funktion zu, die nur diese Produkte erbringen und die in der öffentlichen Debatte oft zu kurz kommt: die Absicherung der lebenslang anfallenden Kosten durch lebenslange Rentenzahlungen. „Aktuare sprechen hier vom ‚Langlebigkeitsrisiko‘, anschaulicher könnte man auch vom ‚Mein-Geld-ist-weg-aber-ich-bin-noch-da-Risiko‘ sprechen. Die private Rentenversicherung zahlt einen monatlichen Betrag, egal wie alt der Kunde wird. Sie ist und bleibt daher ein wesentlicher Baustein in einem breit aufgestellten Altersvorsorge-Mix“, sagt Michelsen. Fondsfinanz ist hinsichtlich der Zukunft der Lebensversicherung „äußerst zuversichtlich“ gestimmt. Die Lebensversicherung hat als staatlich geförderte private Altersvorsorge eine große Bedeutung und wird diese auch weiterhin haben, heißt es seitens des Allfinanzvertriebs **Deutsche Ver-**

## PRO BERATER

### REGULIERUNG ALS CHANCE

- Das Informations-Handbuch zum KAGB
  - Erklär-Videos
  - Kontaktformular für Nachfragen
- unter: [www.dfpa.info](http://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

## Fondsinitiator INP kommt mit weiterem Publikums-AIF für Pflegeimmobilien

Die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) hat am 5. März 2018 die Vertriebsgenehmigung für den „**25. INP Deutsche Pflege Portfolio**“ erteilt. Das Beteiligungsangebot des Fondsanbieter und Asset Managers **INP** investiert als risikogemischter Publikums-AIF nach Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) in ein **Portfolio aus modernen Pflegeimmobilien, zum Teil ergänzt um Apartments für betreutes Wohnen** an unterschiedlichen Standorten in Deutschland. **Das Zeichnungskapital beträgt 18,6 Millionen Euro.** Eine Beteiligung ist ab einer Zeichnungssumme von 10.000 Euro zu-

züglich fünf Prozent Agio möglich. Es sind monatliche Auszahlungen in Höhe von jährlich 4,75 Prozent während des Prognosezeitraums bis zum 31. Dezember 2029 vorgesehen. Betreiber der fünf Fondsimmobili- en sind die Arche Noris gGmbH (Groß-Gerau), die Convivo-Gruppe (Goslar und Clausthal-Zellerfeld), die Qualivita AG (Saerbeck) und die SeniVita Sozial gGmbH (Eltmann). Mit den Betreibern wurden inde- xierte Mietverträge mit Laufzeiten zwischen 20 bis 25 Jahren zuzüglich Verlängerungsoptionen geschlossen. (DFPA/JF) ◆

[www.inp-gruppe.de](http://www.inp-gruppe.de)

## Neuer Schwellenländer-Anleihenfonds von Union Bancaire Privée

Die Schweizer Privatbank **Union Bancaire Privée** (UBP) hat Ende Februar den nachhaltigen Schwellenländer-Anleihenfonds Investmentfonds „**UBAM - EM Sustainable High Grade Corporate Bond**“ aufgelegt. Damit baut die Bank ihre Kapazitäten im ESG-Bereich (Umwelt, Soziales, Governance) aus. Die UBP habe die ESG-Kriterien auf alle ihre Produkte ausgedehnt. Zur Auflegung des Fonds sagt **Denis Girault**, Head of Emerging Market Fixed Income bei der UBP: „*Viele Emittenten in den Schwellenländern haben – ebenso wie ihre Konkurrenten aus den Industriestaaten – ihre ESG-Praxis verbessert.*“ Der neue Fonds kombiniert das Know-how der UBP und deren interne Unternehmensanleihen- und ESG-Analyse mit der Expertise von MSCI ESG Research. Letztere wird quantitative und qualitative Screenings liefern und die Bank bei Investitionen in Investment-Grade-Anleihen mit hohen

ESG-Ratings unterstützen, die von Unternehmen in Schwellenländern begeben werden. Im Rahmen des Screeningverfahrens werden nicht nur Emittenten identifiziert, die in Bezug auf Umwelt, Soziales und Governance besser abschneiden als die Konkurrenten, sondern auch Unternehmen aus Sektoren mit einer negativen ESG-Bilanz ausgeschlossen. Das Portfolio wird rund 50 Emittenten aus rund



Denis Girault

Foto: Unternehmen

20 Ländern umfassen, heißt es seitens der UBP. **Victoria Leggett**, Head of Responsible Investment bei der UBP, erklärt: „*Wir sind davon überzeugt, dass Risikomanagement und Alphagenerierung optimiert werden, wenn wir ESG-Aspekte in unseren Investmentprozess einbeziehen, gemeinsam mit Unternehmen auf Veränderungen hinarbeiten und, wo möglich, in Anlagen investieren, die sich positiv auswirken.*“ (DFPA/TS) ◆

[www.ubp.com](http://www.ubp.com)

## Union Investment legt Technologie-Aktienfonds auf

Die Investmentgesellschaft **Union Investment** bietet seit dem 28. Februar 2018 den Aktienfonds „**UniIndustrie 4.0**“ an. Mit dem Fonds haben Anleger die Möglichkeit, von den Chancen der Digitalisierung und Automatisierung der internationalen Wirtschaft zu profitieren. Dazu investiert der „UniIndustrie 4.0“ in Unternehmen, die den Wandel der Industrie durch die Digitalisierung und Automatisierung führend gestalten. Hierzu zählen beispielsweise Anbieter von kollaborativen Robotern, Automationssoftware und 3D-Druckern. Durch den Fokus auf Datenverarbeitung und künstliche Intelligenz liegt ein Schwerpunkt des Fonds auf IT-Unternehmen. Darüber hinaus kommen für das Portfolio Industrieunternehmen und e-Commerce-Anbieter in Frage, die durch die optimierte Zusammenarbeit von Menschen und Maschinen einen Wettbewerbsvorteil erzielen. Auch Unternehmen aus den Bereichen Grundstoffe und Logistik

mit einem hohen Automatisierungsgrad gehören zum Anlageuniversum. Zukunftsthemen, wie der Einsatz von 3D-Druckern und Robotern im Gesundheitswesen sowie die Umsetzung des autonomen Fahrens, werden ebenfalls im Fonds berücksichtigt. Portfoliomanager **Jörg Schneider** ist überzeugt, dass die Verzahnung der industriellen Produktion mit modernster Informations- und Kommunikationstechnik ein Megatrend ist, der erst am Anfang seiner Entwicklung steht: „*Das Thema ‚Industrie 4.0‘ gewinnt aufgrund der zunehmenden Verfügbarkeit von Daten in jüngster Zeit enorm an Dynamik*“, sagt er. „*Computer und Roboter sind durch die Vernetzung und das hohe Datenvolumen deutlich schneller und leistungsfähiger als früher. Das revolutioniert die Industrie und Arbeitswelt in vielen Bereichen und bietet großes Ertragspotenzial für Unternehmen.*“ (DFPA/TH) ◆

[www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)

## Norwegischer Immobilienfonds wird für deutsche Anleger geöffnet

Die Investmentgesellschaft **Skagen Funds** bringt ihren Immobilienaktienfonds auf den deutschen Markt. Seit kurzem ist der global ausgerichtete „**Skagen m2**“ für private und institutionelle Anleger zugänglich. Das Portfolio ist mit aktuell 36 Titeln handverlesen, bietet Zugang zu allen Immobilien-Teilsegmenten und setzt auf unterbewertete, von Analysten noch wenig beachtete Qualitätsaktien, so Skagen Funds.

Fünf Jahre nach Auflage verzeichnete der „Skagen m2“ Ende 2017 mit 13 Prozent jährlicher Rendite den besten Return seiner Laufzeit. „*Wir kaufen nach eingehender Analyse und sehr selektiv Ak-*

*tien aus dem globalen Immobilienmarkt. Die Unternehmen müssen erstklassig und preisgünstig sein. Unser Portfolio hat einen wertorientierten Ansatz und zielt auf eine gute risikoadjustierte Rendite*“, erklärt Fondsmanager **Michael Gobitschek** seine Anlagestrategie. „*In der Vergangenheit hat die Anlageklasse Immobilien einen Wertzuwachs, eine Inflationschutzkomponente und eine Dividende geliefert*“, so Gobitschek weiter.



Michael Gobitschek

Foto: Unternehmen

Sein Portfolio hat mit 95 Prozent einen hohen Active Share im Vergleich zur Benchmark, dem MSCI All Country World Index Real Estate IMI. (DFPA/AZ) ◆

[www.skagenfunds.com](http://www.skagenfunds.com)

## Deutsche Lichtmiete begibt erstmals eine Unternehmensanleihe

Die **Deutsche Lichtmiete Unternehmensgruppe**, die sich auf die Herstellung und Vermietung energieeffizienter LED-Beleuchtung spezialisiert hat, bringt ihre **erste Unternehmensanleihe** auf den Markt. Die Anleihe hat **eine Laufzeit von fünf Jahren und ist mit einer Verzinsung von 5,75 Prozent** per annum ausgestattet. Emittentin der Anleihe ist die **Deutsche Lichtmiete Finanzierungsgesellschaft**, eine hundertprozentige Tochter der Deutsche Lichtmiete. Das Emissionsvolumen der „Energie-Effizienz-Anleihe 2022“ beträgt zehn Millionen Euro. Der Gesamtnennbetrag der Anleihe ist gestückelt in 20.000 Schuldverschreibungen mit einem Nennbetrag von je 500 Euro. Der

Mindestzeichnungsbetrag beträgt 2.500 Euro. Die Zeichnungsfrist endet am 5. Februar 2019. Die mittelbare Absicherung der Anleihe erfolgt über erstrangige Grundschulden in Höhe von sieben Millionen Euro. Die Unternehmensanleihe soll dem Ausbau der Geschäftstätigkeit dienen. Im Fokus der Investitionen stehen die Errichtung eines neuen Produktions- und Lagergebäudes sowie eines neuen Verwaltungsgebäudes. „*Mit der Anleihe bieten wir Anlegern ein renditestarkes und zugleich ökologisch sinnvolles Investment*“, sagt **Roman Teufl**, Geschäftsführer der Deutsche Lichtmiete Vertriebsgesellschaft für ethisch-ökologische Kapitalanlagen. (DFPA/TS) ◆

[www.lichtmiete.de](http://www.lichtmiete.de)

## Wealthcap bringt neuen Private-Equity-Fonds

Der Münchner Fondsinitiator **Wealthcap** hat mit dem „**Wealthcap Fondsportfolio Private Equity 21/22**“ einen weiteren Geschlossenen Publikums-AIF aufgelegt. Die Anlagestrategie und -politik der Investmentgesellschaft ist es, ein diversifiziertes Portfolio von Beteiligungen an Zielfonds vor allem mit europäischer Fokussierung aufzubauen. **Einen Schwerpunkt sollen Unternehmensbeteiligungen im Segment Buy-out bilden.** Die Mindestbeteiligung beträgt 20.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio (Private Equity 21) beziehungsweise 200.000 Euro zuzüglich zwei Prozent Agio (Private Equity 22). Die **Wealthcap Investment Services GmbH** hat für den „Private Equity 21“ eine Platzierungsgarantie in Höhe von 22,5 Millionen Euro und für den „Private Equity 22“ in Höhe von 7,5 Millionen Euro gegeben. Die Platzierung läuft voraussichtlich bis zum 30. Juni 2019, eine Verlängerung des Zeitraumes um maximal ein Jahr ist möglich. Der Fonds hat eine geplante Laufzeit bis zum 31. Dezember 2031.

Unter bestimmten Bedingungen können die Gesellschafter eine Verlängerung der Laufzeit der Investmentgesellschaft bis spätestens 31. Dezember 2037 oder mit Zustimmung der Verwaltungsgesellschaft eine frühere Auflösung der Investmentgesellschaft beschließen. Die Finanzierung der Investmentgesellschaft erfolgt grundsätzlich durch das Eigenkapital der Anleger. Eine kurzfristige Aufnahme von Fremdkapital zur Zwischenfinanzierung ist möglich, eine langfristige Aufnahme von Fremdkapital ist nicht vorgesehen. Da die konkreten Investitionsgegenstände zum Zeitpunkt der Vertriebsanzeige noch nicht feststehen, handelt es sich beim neuen Private-Equity-Fonds der Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft um einen sogenannten „Blind Pool“. Wealthcap verfügt bereits seit rund 20 Jahren über Erfahrung in der Assetklasse Private Equity. Seit 1988 wurden 831 Millionen Euro in 261 Unternehmensbeteiligungen investiert. (DFPA/TH) ◆

[www.wealthcap.com](http://www.wealthcap.com)



## Performance-Berichte

## Private Equity – Renditen beflügeln den Markt für Beteiligungen

Die Private-Equity-Branche verzeichnete 2017 mit Mittelzuflüssen von 701 Milliarden US-Dollar (rund 565 Milliarden Euro) ein weiteres erfolgreiches Jahr, so der neunte „Global Private Equity Report“ der internationalen Managementberatung **Bain & Company**. Über 300 Milliarden US-Dollar flossen 2017 allein in Buyout-Fonds. In Europa wurden ebenso wie in Nordamerika und Asien im vergangenen Jahr die bis dato größten Buyout-Fonds abgeschlossen. In den zurückliegenden fünf Jahren verzeichnete die Branche weltweit Mittelzuflüsse von mehr als drei Billionen US-Dollar - so viel wie noch nie in der Geschichte. Dies erklärt sich laut Bain & Company vor allem aus den Renditen. Diese waren bei europäischen Buyout-Fonds in den vergangenen zehn Jahren mit 8,7 Prozent mehr als doppelt so hoch wie der Marktindex MSCI Europe. Im Fünfjahreszeitraum rentierten sich Buyouts sogar mit rund 16 Prozent pro Jahr, auch wenn der Abstand zur Benchmark kleiner geworden sei.

Die nachstehende Tabelle orientiert sich am Standard für Performance-Berichte des ehemaligen **bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen** (nunmehr **ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss**). Reine Private-Equity-Anbieter wie **Fidura** nutzen eine Berichterstattung mittels eines NAV-Wertes auf Grundlage einer Multiplikatoren-Methode.

Performancebericht 2016 Private Equity	Euramco	Fidura
Anzahl aufgelegter Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	3	4
Anzahl der Zeichnungen	564	4.000
Summe des insgesamt aufgelegten Investmentvermögens	49,9 Mio. Euro	109. Mio. Euro
Summe des insgesamt eingesammelten Eigenkapitals	49,9 Mio. Euro	109. Mio. Euro
Anzahl der Jahre seit Erstemission	15	12
<b>Aktives Investmentvermögen</b>		
Anzahl derzeit verwalteter Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	3	4
Durchschnittliches Alter der verwalteten Investmentvermögen seit Auflage	12,3	4,000
Summe des derzeit verwalteten Investmentvermögens	49,9 Mio. Euro	109,0 Mio. Euro
Summe des derzeit verwalteten Eigenkapitals	48,6 Mio. Euro	109,0 Mio. Euro
Durchschnittliche Auszahlungen für das Jahr 2016 bezogen auf das Eigenkapital	10,40%	k.A.
Durchschnittliche Auszahlungen für gesamte Fondslaufzeit bezogen auf das Eigenkapital	72,40%	k.A.
<b>Aufgelöstes Investmentvermögen</b>		
Anzahl aufgelöster Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	0	0
Durchschnittliche Laufzeit der aufgelösten Investmentvermögen	0	-
Summe des aufgelösten Investmentvermögens	0	-
Summe des ursprünglichen Eigenkapitals	0	-
Summe der Gesamtrückflüsse inkl. Schlusszahlung vor Steuer auf Investorenebene	0	-
Durchschnittliche Rendite (IRR) p.a.	0	-
<b>Spezifische Angaben</b>		
Anzahl Direktinvestments	2	k.A.
Anzahl Zielfonds	3	k.A.
Anzahl Unternehmensbeteiligungen der Zielfonds	k.A.	k.A.
Aktueller TVPI	k.A.	k.A.
Durchschnittlich gebundenes Kapital	k.A.	k.A.

## Projektentwickler expandiert ins Fondsgeschäft

Das Hamburger Immobilienunternehmen **Becken** hat seinen deutschlandweiten Expansionskurs im vergangenen Jahr fortgesetzt.

**Das Gesamtprojektvolumen erhöht sich dadurch auf rund 1,5 Milliarden Euro. Darüber hinaus wurde der Bereich Asset Management 2017 personell verstärkt und der Geschäftsbereich Investment Management neu aufgebaut. Stefan Spilker,** Geschäftsführer der



Prof. Dr. Michael Becken

Foto: Unternehmen

**Ab 2018 beabsichtigt Becken, auch Fonds für institutionelle Investoren aufzulegen.** Die Fonds sollen sowohl die eigenen Projektentwicklungen mitfinanzieren als auch ausgewählte Bestandimmobilien aufnehmen und halten. **Prof. Dr. Michael Becken,** Geschäftsführer der Becken Invest GmbH, erläutert: „Wir möchten uns Schritt für Schritt zusätzliche Investorenzielgruppen erschließen. Dafür haben wir im vergangenen

Jahr erfolgreich die Weichen gestellt und einen eigenen Geschäftsbereich Investment Management aufgebaut und diesen Anfang des Jahres in einer eigenen Gesellschaft gebündelt. Das ist für uns ein wichtiger Schritt, um unser Immobiliengeschäft auszubauen und im Zuge des weiteren Wachstums auch zu diversifizieren.“ Gemeinsam mit dem Fondsmanager Kai Stolzenberg, der im Januar 2018 zum Mitglied der Geschäftsführung berufen wurde, wird Becken künftig den Aufbau des Investment- und Fondsgeschäfts forcieren. (DFPA/JPW) ♦ [www.becken.de](http://www.becken.de)

## Bouwfonds IM verkauft Großteil des Portfolios

Der Fondsinitiator **Bouwfonds Investment Management** (Bouwfonds IM), eine Tochtergesellschaft der **Rabo Vastgoedgroep**, verkauft einen Großteil seines Portfolios. Mit dieser Transaktion setzt die Rabo Vastgoedgroep die Strategie um, ihre Tätigkeiten in den Bereichen Fonds- und Asset Management zu reduzieren. **Marnix Boessenkool,** Finanzchef von Bouwfonds IM, ergänzt: „Mit dieser erfolgreichen Veräußerung haben wir das Portfolio von Bouwfonds IM von über 6,3 Milliarden Euro im Jahr 2015 auf aktuell 2,1 Milliarden

*Euro reduziert.*“ Bouwfonds IM hat am 5. März 2018 die unterschiedlichen Aktivitäten durch ein Management-Buy-Out an die verantwortlichen Managern der entsprechenden Unternehmensbereiche übertragen, finanziell unterstützt durch Commonwealth Investment B.V. **Die Transaktion umfasst dabei alle Aktivitäten der Geschäftsbereiche Parken,** die meisten Aktivitäten des Geschäftsbereichs Residential sowie den deutschen Fonds für Kommunikationsinfrastruktur. (DFPA/JF) ♦ [www.bouwfondsim.de](http://www.bouwfondsim.de)

## ILG erweitert Führungsmannschaft

Die Münchner **ILG-Gruppe**, seit über 30 Jahren auf großflächige Einzelhandelsimmobilien spezialisiert, erweitert die Führungsmannschaft. Wie das Unternehmen mitteilt, konnten **Gernot Falk,** zuletzt COO bei Unibail-Rodamco und **Andreas Oberem,** zuletzt Mitglied der Geschäftsführung der ITG-Gruppe, für die ILG gewonnen werden. Falk war zuletzt als COO bei Unibail-Rodamco tätig. Bei der ILG übernimmt er in Funktion des **Leiters des Immobili-**

**enmanagements** die Gesamtverantwortung für das Asset- und Centermanagement der ILG. Oberem war zuletzt Mitglied der Geschäftsleitung bei der Düsseldorf ITG, eine Immobilienentwicklungsgesellschaft unter anderem mit einem Schwerpunkt auf die Entwicklung von Verwaltung von großen Handelsimmobilien. Oberem **leitet bei der ILG das Fonds-, Finanz- und Transaktionsmanagement.** (DFPA/TH) ♦ [www.ilg-gruppe.de](http://www.ilg-gruppe.de)

KARRIERE

KGAL	MIG	Real I.S.
9	15	1
33.045	56.000	499
933,4 Mio. Euro	k.A.	18,04 Mio. Euro
933,4 Mio. Euro	1.043 Mio. Euro	18,04 Mio. Euro
13	12	10
9	15	1
11,2	k.A.	10
933,4 Mio. Euro	k.A.	18,04 Mio. Euro
933,4 Mio. Euro	1.043 Mio. Euro	18,04 Mio. Euro
17,70%	k.A.	k.A.
10,62%	k.A.	6,71%
0	0	0
0	-	0
0	-	0
0	-	0
0	-	0
0	-	0
0	-	0
2	k.A.	0
150	k.A.	2
1.168	k.A.	k.A.
126%	k.A.	k.A.
k.A.	k.A.	k.A.

**Klaus Bollmann** wurde in die Geschäftsführung von Union Investment Institutional Property berufen. Als nunmehr dritter Geschäftsführer wird er den Ausbau des institutionellen Immobiliengeschäftes verantworten. Bollmann ist in Personalunion Geschäftsführer der Union Investment Institutional, wo er seit 2014 unter anderem das Produktmanagement für institutionelle Kunden verantwortet. ♦



Klaus Bollmann



Dr. Martin Deckert

**Dr. Martin Deckert** wurde als neues Mitglied im Vorstand von Merck Finck Privatbankiers benannt. Er übernimmt die Positionen des Chief Financial Officer (CFO), Chief Operating Officer (COO) und Chief Risk Officer (CRO) und wird seine neue Aufgabe zum 1. Mai antreten. Der bisherige Marktfolgevorstand Joachim Gorny verlässt Merck Finck zum 31. März 2018. Deckert war zuletzt Partner eines Beratungsunternehmens in Wiesbaden. ♦

**Thilo Schumacher** hat die Leitung des Vertriebsressorts des Versicherungskonzerns AXA übernommen, dem er bislang kommissarisch vorgestanden hatte. Schumacher ist seit 2012 Vorstand von AXA Deutschland, seit Anfang 2015 für die Krankenversicherung. Die Leitung des Vertriebsressorts übernimmt Schumacher zusätzlich zu seinen Aufgaben als Vorstand der AXA Krankenversicherung. ♦



Thilo Schumacher

GASTBEITRAG

**Antje Montag ist Vorstand der CH2 Contorhaus Hansestadt Hamburg AG, die auf den Vertrieb von Direktinvestments spezialisiert ist.**



Foto: Unternehmen

**Der Containerleasingmarkt ist zurück in der Gewinnzone**

Das Geschäftsjahr 2017 hat dem Containermarkt und insbesondere dem Mietcontainermarkt die erhoffte Rückkehr zu seiner traditionellen Leistungsstärke beschert. Die aktuellen Geschäftszahlen führender Containervermieter untermauern dies. Neben den Containermieten beweisen die Preise für Neu- und Gebrauchtcontainer, aber auch der globale Containerumschlag, dass die Containernachfrage auf ein sehr hohes Niveau zurückgekehrt ist.

**Der Containerumschlag floriert**

Viele Häfen und Container-Terminal-Betreiber haben bereits überdurchschnittliche, sogar zweistellige Zuwachsraten für 2017 gemeldet, darunter auch einige europäische Häfen wie Rotterdam und Barcelona. Die Analysten von Alphaliner gehen deshalb davon aus, dass der weltweite Containerumschlag im vergangenen Jahr um satte 6,5 Prozent auf 775 Millionen TEU gestiegen ist.

**Deutlich gestiegene Preise**

Der Neupreis für 20 Fuß Standardcontainer ist von seinem Tiefpunkt im ersten Quartal 2016 (1.300 US-Dollar) auf 2.250 US-Dollar Ende 2017 gestiegen. Dank der hohen Marktnachfrage sind auch die Gebrauchtcontainerpreise mitgezogen: Aktuell erzielen zwölf Jahre alte 20 Fuß Container je nach Standort und Zustand durchschnittlich 1.200 US-Dollar. Auch die Leasingraten können sich sehen lassen: Nach Angaben von Marktteilnehmern erzielten 20 Fuß Container im Februar 2018 in langfristigen Verträgen durchschnittlich 0,60 bis 0,70 US-Dollar pro Tag. Vor zwei Jahren betrug die Durchschnittsrate nur etwa 0,35 US-Dollar.

**Hohe Flottenauslastung**

Die Auslastung der globalen Leasingcontainerflotte ist gemäß Drewry Maritime Research im vergangenen Jahr von durchschnittlich 93,5 Prozent auf 96,0 Prozent gestiegen. Die Zahlen führender Leasinggesellschaften, liegen deutlich darüber: Triton gab seine Flottenauslastung zum Jahresende mit 98,6 Prozent an, Textainer berichtete eine durchschnittliche Auslastung im vierten Quartal in Höhe von 97,4 Prozent und CAI erzielte gar 99 Prozent.

**Optimale Bedingungen für Containerinvestments**

Für die aktuellen Container-Direktinvestments der CH2-Produktpartnerin BoxDirect sind dies optimale Rahmenbedingungen. Anleger investieren in neue und neuwertige Standardcontainer, die laufzeitkongruent an erstklassige Mieter vermietet sind. Das Angebot ist begrenzt und die Nachfrage dank der ausgezeichneten Leistungsbilanz der CH2 AG erwartungsgemäß hoch. CH2 arbeitet seit 2013 erfolgreich mit der BoxDirect Gruppe zusammen. Die Emission weiterer Vermögensanlagen ist noch in diesem Jahr geplant.

www.ch2-ag.de

**Richtigstellung:**

In der Ausgabe 05/2018 veröffentlichte EXXECNEWS in der Tabelle zu den Performanceberichten der Assetklasse erneuerbare Energien beim Unternehmen **Neitzel & Cie.** durchschnittliche Auszahlungen von 0,09 und 0,08 Prozent. Richtig musste es heißen: 8,63 und 8,06 Prozent. Wir bitten Herrn Neitzel um Entschuldigung!

**Kooperation von Ergo und IBM zur Bestandsverwaltung von Lebensversicherungen**

Der Versicherungskonzern **Ergo** wird die **Bestandsverwaltung von sechs Millionen klassischen Lebensversicherungsverträgen auf eine neue, hochmoderne IT-Plattform migrieren.** Die Migration erfolgt in Zusammenarbeit mit **IBM Deutschland.** Die neue Plattform soll mittelfristig auch die **Möglichkeit der Verwaltung von Vertragsbeständen anderer Versicherungsunternehmen bieten.** Um dieses Geschäft aufzubauen, haben Ergo und IBM ein Joint Venture vereinbart. **Clemens Muth,** im Vorstand der Ergo Group AG für die Lebens- und Krankenversicherung zuständig: „Wir wollen unsere Bestände auf eine moderne IT-Plattform migrieren. Diese neue IT-Plattform von Ergo und IBM wird nach Umsetzung auch die Möglichkeit einer professionellen Bestandsverwaltung für

*Dritte schaffen.* **Markus Körner,** Vice President Workforce Transformation Strategy Europe, IBM Global Technology Services: „Mit unserem Joint Venture schaffen wir ein attraktives Angebot für deutsche Lebensversicherer, die ihre Bestände an klassischen Lebensversicherungen in eigenem Besitz behalten, aber effizient verwalten wollen.“ Die Bündelung der Kompetenzen soll die Voraussetzungen für ein leistungsfähiges neues Angebot am Markt schaffen. **Michael Fauser,** Vorstandsvorsitzender von Ergo Lebensversicherung AG und Victoria Lebensversicherung AG: „Für einen so komplexen und langwierigen Prozess wie eine IT-Migration ist eine gute Zusammenarbeit besonders wichtig. IBM hat uns in unserem intensiven Auswahlprozess überzeugt.“ (DFPA/AZ) ♦  
www.ergo.de

**Private Equity**
**Beteiligungskapital auf Rekordniveau**

„Der deutsche Beteiligungskapitalmarkt hat ein Rekordjahr hinter sich. Insgesamt 11,3 Milliarden Euro wurden von Beteiligungsgesellschaften im letzten Jahr in rund 1.100 Unternehmen investiert“, sagt **Joachim von Ribbentrop**, Sprecher des Vorstandes des **Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)** auf Basis der vorläufigen Statistik für den deutschen Private Equity-Markt 2017. **Das Investitionsvolumen des Vorjahres (6,77 Milliarden Euro) wurde damit um zwei Drittel übertroffen.** „Insbesondere im Buy-Out-Segment wurde substantiell mehr investiert als im Vorjahr, allerdings auch gestützt durch Einmaleffekte“, so von Ribbentrop. Die Buy-Out-Investitionen erreichten 8,94 Milliarden Euro, gut drei Viertel mehr als im Vorjahr mit 5,02 Milliarden Euro. Besonders dazu beigetragen haben einige sehr große Transaktionen. Die Zahl der Buy-Outs stieg von 119 auf 150. Auch für Venture Capital-Gesellschaften ist ein erfolgreiches Jahr zu Ende gegangen. Deren Investitionen hatten bereits 2016 mit



Joachim von Ribbentrop

1,06 Milliarden Euro ihr höchstes Niveau seit 2008 erreichen können. „Mit 1,05 Milliarden Euro wurde der erfreuliche Aufwärtstrend bei den Investitionen im abgelaufenen Jahr noch einmal bestätigt“, fasst **Regina Hodits**, BVK-Vorstandssprecherin für den Venture Capital-Bereich, zusammen. 600 Startups wurden finanziert, die damit erneut mehr als die Hälfte aller im letzten Jahr finanzierten Unternehmen ausmachten. **Mit 2,98 Milliarden Euro neuem Fondskapital konnten die deutschen Gesellschaften im abgelaufenen Jahr bei Investoren praktisch dieselbe Summe einsammeln wie im Jahr zuvor (2,93 Milliarden Euro).** „Die Fonds profitieren aktuell von einem sehr großen Interesse institutioneller Investoren an alternativen Anlagen wie etwa Private Equity“, so Hodits. Auch wenn es schwer werde, das von Einmaleffekten getragene Investitionsergebnis 2017 in diesem Jahr zu wiederholen, blickt der Branchenverband zuversichtlich in die Zukunft. (DFPA/TH) ◆

[www.bvkap.de](http://www.bvkap.de)

**Aktien Emerging Markets**
**„Schwellenländer bleiben aussichtsreich“**

Der ökonomische Aufschwung in Schwellenländern befindet sich noch immer in der Mitte des Zyklus und ist daher robust. Diese Überzeugung vertritt **Richard Titherington**, CIO sowie Leiter der Emerging Markets and Asia Pacific Equities Group bei **J.P. Morgan Asset Management.** „Insbesondere das starke Gewinnwachstum war 2017 maßgeblich für die steigenden Aktienmärkte in Schwellenländern verantwortlich“, erläutert Titherington und erwartet, dass diese Stärke auch 2018 anhalten wird. **Als Grund dafür hat der Schwellenländer-Experte neben der robusten Geschäftstätigkeit auch den geringen Inflationsdruck in aufstrebenden Volkswirtschaften identifiziert.** „Während Inflation für Industrieländer nach und nach wieder zu einem Thema wird, bleiben Schwellenländer davon vorerst verschont. Dennoch müssen sich auch Investoren in Emerging Markets darauf einstellen, dass der fortgeschrittene

Wirtschaftszyklus in Industrieländern für Volatilität an den Märkten sorgen kann“, so Titherington. Trotz des Risikos gesteigerter Marktvolatilität sollten Anleger den Ist-Zustand nicht außer Acht lassen. Dieser zeige gegenwärtig weltweit einen breiten Aufschwung, der zudem dazu geeignet sei, sich selbst zu verstärken. Aktien aus Schwellenländern könnten von dieser Entwicklung besonders stark profitieren. Einerseits befänden sich die Volkswirtschaften der Emerging Markets noch in der Mitte ihres Zyklus, was auch auf dem Binnenmarkt Potenziale eröffne. Andererseits seien Aktien aus Schwellenländern relativ gesehen weniger ambitioniert bewertet. Trotz bestehender Chancen sollten Anleger bei Schwellenländer-Aktien globale Risiken berücksichtigen. Diese liegen für Titherington neben der wachsenden Inflationsangst auch in den Folgen der Zinswende. (DFPA/TH) ◆

[www.jpmorganassetmanagement.de](http://www.jpmorganassetmanagement.de)

**Immobilien Deutschland II**
**Nachfrage nach Luxusimmobilien gestiegen**

Deutsche Luxusimmobilien stehen bei Investoren hoch im Kurs. Das zeigt die Jahresauswertung der Online-Plattform **LuxuryEstate.com.** Demnach stieg im Jahr 2017 die Nachfrage nach Immobilien im gehobenen Sektor um acht Prozent. Auch beim Budget ist ein Aufwärtstrend zu beobachten: So waren Investoren 2017 bereit, durchschnitt-

lich 2,4 Millionen Euro - rund zehn Prozent mehr als im Vorjahr - in Luxusanwesen in Deutschland zu investieren. **Beim Blick auf die fünf größten deutschen Städte zeigte sich 2017 eine durchweg positive Nachfrageentwicklung.** „Insbesondere der Luxusimmobilien-Markt der Hauptstadt lockte reiche Interessenten aus aller Welt“, sagt **Silvio Paglia-**

**Immobilien Deutschland I**
**„Keine Hinweise auf Überhitzung des Marktes“**

Eine allgemeine Überhitzung des deutschen Immobilienmarktes ist derzeit nicht feststellbar, schreibt das **RWI - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung (RWI)** in einer Marktanalyse. In zahlreichen Regionen Deutschlands habe das Risiko für eine Blase am Wohnungsmarkt allerdings in den vergangenen zwei Jahren zugenommen. **Der Markt für Wohnhäuser habe sich hingegen zuletzt etwas entspannt**, heißt es. Das sind die Ergebnisse des vierten Immobilienpreis-Monitorings des RWI auf Basis von Daten des Internet-Immobilienportals „ImmobilienScout24“. Insgesamt sind die Preise für Immobilien im vergangenen Jahr erneut deutlich gestiegen. Sie lagen im dritten Quartal 2017 nach Angaben des Immobilienpreisindex des Statistischen Bundesamtes um 3,6 Prozent über dem Vorjahreswert. **Andere Indizes deuteten sogar auf einen noch stärkeren Anstieg hin.**

Besonders betroffen seien Berlin und angrenzende Arbeitsmarktreionen sowie Teile Baden-Württembergs und Südbayerns. Bundesweit betrachtet stiegen die Preise vor allem in Großstädten überproportional. Insbesondere in den Arbeitsmarktreionen Köln und Leipzig sowie in einigen Regionen Baden-Württembergs gebe es Hinweise auf übertriebene Preiserwartungen. Auf dem Häusermarkt habe sich die Lage hingegen etwas entspannt. Vor allem in den Regionen Hannover, Frankfurt und Köln sei eine Überhitzung wahrscheinlich. **Steigende Preise alleine seien jedoch noch kein hinreichender Hinweis darauf, dass eine Blase entsteht.** Dazu müssten sie sich von fundamentalen Trends abkoppeln, wie sie sich beispielsweise aus steigenden Einkommen ergeben, kommentieren die Experten die Preisanstiege. (DFPA/TS) ◆

[www.rwi-essen.de](http://www.rwi-essen.de)

**Anleihenmarkt**
**„Für Investoren ist die Stock-Picking-Zeit gekommen“**

Der aktuelle Kreditzyklus endet bald und risikobehaftete Finanzmarktaktiva inklusive Unternehmensanleihen sind anfällig für Verluste. Das lässt **Sander Bus** und **Victor Verberk**, Co-Heads des Credit-Teams bei der Fondsgesellschaft Robeco, vorsichtiger werden. „Sicherheit hat Vorrang. Wir setzen auf Qualität, um von einer weiteren Zunahme der Spreads und von höheren Risikoprämien zu profitieren“, sagt Bus. **Die Robeco-Experten rechnen zudem mit mehr Volatilität.** Die internationalen Notenbanken werden nach Einschätzung der Experten ihre geldpolitischen Stimulierungsmaßnahmen 2018 drastisch zurückfahren. „Das Einzige, was uns davon abbringen würde, größere Marktvolatilität zu erwarten, ist folgendes Szenario: Andere Marktteilnehmer wie Geschäfts- und Privatkundenbanken übernehmen den Ankauf von Anleihen“, so Bus. „Unserer Ansicht nach geht es dabei aber um zu große Summen, um ein solch perfektes Szenario zu erwarten. Das alles gilt für alle risikobehafteten Anlageklassen.“ Robecos Credit-Experten legen den Fokus daher auf Qualität. „Wir kaufen Anleihen von Emittenten, die ihre Verbindlichkeiten reduzieren. Von den

Mega-Unternehmen mit 50 Milliarden Euro Schulden oder mehr in ihren Bilanzen lassen wir die Finger. Es ist wieder Zeit für „Stock-Picking““, erklärt



Sander Bus

Foto: Unternehmen

**Bus. Darüber hinaus hält Robeco europäische Unternehmensanleihen nach wie vor für attraktiver als amerikanische.** Die Robeco-Experten meinen, dass die Notenbanken mit ihrer lockeren Geldpolitik zwar richtigliegen, aber aus den falschen

Gründen. „Der durch eine Milliarde Chinesen, die seit den 1980er Jahren das Arbeitskräfteangebot vergrößert haben, ausgelöste massive Schock hat die Inflation gebremst. Daraus ist der Schulden-Superzyklus entstanden, über den wir vor zehn Jahren zum ersten Mal geschrieben haben. Schuldenprobleme mit noch mehr Schulden zu lösen, wird letztlich zu mehr und nicht zu weniger finanziellen Schocks führen. Wir leben in einer Zeit, in der man einen regelmäßigen Zyklus erwarten sollte, an dessen Anfang eine Krise steht, gefolgt von Schuldenzunahme, Hochkonjunktur, Übertreibungen und erneutem Konjunktüreinbruch“, sagt Bus. (DFPA/TH) ◆

[www.robeco.de](http://www.robeco.de)

**Sprung verzeichnete die Nachfrage auf dem Hamburger Luxusimmobilien-Markt:**

In der Hansestadt erhöhte sich das Interesse nach hochpreisigen Immobilien um fünf Prozent. Mit einem Nachfrageplus von „nur“ zwei Prozent bildet Köln das Schlusslicht der Auswertung. (DFPA/AZ) ◆

[www.luxuryestate.com](http://www.luxuryestate.com)

## „World Fintech Report 2018“: Kooperation als Chance für Fintechs



Verbraucher sind die großen Profiteure des starken Fintech-Wachstums im Finanzdienstleistungsbereich. Sie genießen breitere Angebote, neue Technologien und ein besseres Kundenerlebnis. **Doch trotz der guten Service-Leistung müssen Fintechs auf Kooperationskurs mit den traditionellen Finanzinstituten gehen, um selber erfolgreich zu sein. Zu diesem Ergebnis kommt der neue „World Fintech Report 2018“, der von dem Beratungsunternehmen Capgemini und dem Social-Network LinkedIn in Zusammenarbeit mit der Efma veröffentlicht wurde.** Während beide Seiten zunächst konkurrierten, lautet das Paradigma der Branche momentan Partnerschaft. Die symbiotische Zusammenarbeit von Fintechs und Finanzinstituten betont die komplementären Stärken beider Seiten und hilft, ein Gegengewicht für den möglichen Markteintritt der sogenannten BigTechs im Finanzdienstleistungssektor zu bilden. „Fintech-Firmen sind stark kundenorientiert und schließen damit die Lücke, die traditionelle Firmen hinterlassen haben. Für Fintechs öffnet sich dadurch eine Tür, das Vertrauen in traditionelle Firmen bleibt für die Kunden aber weiterhin wichtig“, sagt **Penry Price**, Vice President, Global Marketing Solutions, LinkedIn. Laut „World Fintech Report“ betrachten über 90 Prozent der Fintechs Agilität und ein neues Kundenerlebnis als Schlüsselfaktoren für eine bessere Wettbewerbsposition. Darüber hinaus sehen mehr als 76 Prozent die Fähigkeit, Neues zu entwickeln und Bestehendes zu verbessern, als erfolgsentscheidend an. Die große Herausforderung ist, höhere Skalierbarkeit sowie finanziell tragfähige Geschäftsmodelle zu schaffen. Dort kommen die traditionellen Finanzdienstleister ins Spiel. **Obwohl Fintechs seit 2009 mit 110 Milliarden US-Dollar finanziert wurden, sieht der Bericht die meisten von ihnen scheitern, weil sie kein effektives Partner-Ökosystem aufgebaut haben. Gleichzeitig adaptieren traditionelle Finanzinstitute viele Weiterentwicklungen des Kundenservice aus dem Fintech-**

**Bereich und behalten dabei ihre Stärken wie Risikomanagement, Infrastruktur, regulatorische Expertise, Kundenvertrauen, Zugang zu Kapital und vieles mehr bei.** Von einer symbiotischen, kooperativen Partnerschaft können letztlich also beide Seiten profitieren. „Drei Viertel der Fintechs sehen ihr primäres Geschäftsziel in der Zusammenarbeit mit traditionellen Finanzfirmen. Daher ist es unerlässlich, dass beide ihre Geschäftsmodelle für die Kooperation miteinander öffnen, um gemeinsame Innovationen voranzutreiben und dabei das Vertrauen der Kunden weiterhin zu erhalten“, sagt **Klaus-Georg Meyer**, Leiter Business & Technology Consulting Financial Services Deutschland bei Capgemini. „Fehlt es an einem agilen und engagierten Kooperationspartner – egal von welcher Seite – könnte der Erfolg auf der Strecke bleiben.“ (DFPA/AZ) ♦ [www.capgemini.com](http://www.capgemini.com).

## Fondsgebundene Lebensversicherungen kranken an fehlendem Policen-Management



Deutsche Versicherer verschenken im Geschäft mit fondsgebundenen Lebensversicherungen viel Potenzial. Das ist das Ergebnis einer Studie der Fondsexperten von **f-fex**, Komplett-Anbieter für das digitale Management von Fondspolice. **So leidet die Attraktivität der Policen unter ineffizientem beziehungsweise kaum vorhandenem Management des Anlagestocks. Zudem blieben Rating und Performance der angebotenen Zielfonds weit hinter dem Möglichen zurück. Den zum Teil hohen Anlagerisiken stünden nicht immer angemessene Risikoprämien gegenüber.** f-fex hat für die Studie die Geschäftsberichte von 74 Lebensversicherern (62 Konzerngesellschaften) des Jahres 2016 ausgewertet. Die Studie deckte damit rund 99 Milliarden Euro des knapp über 100 Milliarden Euro schweren Anlagestocks aller fondsgebundenen Kapitallebens- und Rentenversicherungen ab. „Fondsgebundene Renten- und Kapitallebensversicherungen bieten im aktuellen Zinsumfeld für die Versicherten große Vorteile, weil diese Policen das Bedürfnis nach Sicherheit und Performance verbinden können“, erklärt **Dr.**

**Tobias Schmidt**, Vorstandschef von f-fex. Um das Potenzial ausschöpfen zu können, müssten die Versicherten allerdings auf Top-Fonds, gutes Management und umfangreiche Beratung bauen können. „Davon ist man derzeit leider noch weit entfernt“, so Schmidt. Mehr als zwei Drittel des Fondspolice-Anlagestocks der deutschen Versicherer sei in Fonds mit durchschnittlichem oder gar schwachem Rating investiert. Bezogen auf die Performance falle die Bilanz noch schlechter aus. **Nur ein Viertel des Anlagestocks war Ende 2016 in Fonds mit nennenswerter Outperformance in 2017 investiert. Der Rest, also knapp 75 Prozent, war in durchschnittlich oder unterdurchschnittlich performenden Fonds allokiert. Statt renditestarker Fonds dominieren in vielen Portfolios Produkte, die ihre besten Zeiten längst hinter sich hätten. Kostengünstige ETF und neue, innovative Fondskonzepte seien im Bestand bisher kaum vertreten.** Die Auswertungen zeigten, dass die Spannweite der Versicherer bezüglich Qualität und Performance sehr groß ist. **Die Wertentwicklung des jeweiligen Anlagestocks (Stichtag 31. Dezember 2016) im Folgejahr 2017 variiert bei den großen bis mittelgroßen Versicherern zwischen 1,7 Prozent und 9,4 Prozent. Der Anteil des Anlagestocks, der in sogenannte Top-Fonds (4 und 5 Sterne) investiert ist, liegt zwischen 0 Prozent und 88 Prozent. Die Studie belegt: Grundlegende Veränderungen sind notwendig, um die fondsgebundene Lebensversicherung zu einem zentralen und wachstumsstarken Geschäftsfeld weiterzuentwickeln.** „Hierzu gehören neben dem laufenden Abgleich von Portfoliorisiko und Risikotragfähigkeit des Kunden eine laufzeitgerechte Portfolioallokation sowie die kontinuierliche Qualitätsprüfung der eingesetzten Fonds“, so Schmidt. Gerade in der Langzeitbetrachtung könnten Kunden durch Anpassungen im Portfolio erhebliche Vorteile erzielen. (DFPA/MB) ♦ [www.f-fex.de](http://www.f-fex.de)

## Studie beschreibt Wandel von Private Equity



Europas Finanzinvestoren setzen immer stärker auf Kollaboration statt Konkurrenz - das zeigt der „Private Equity Trend Report 2018“, für den die **Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC)** rund 250 europäische Beteiligungsmanager befragt hat. **Den Grund für diese Veränderung in den vergangenen drei Jahren sehen 66 Prozent der Befragten darin, dass sich die Kooperation mit strategischen Investoren deutlich intensiviert hat. „Anders ausgedrückt: Statt um ein Übernahmziel zu streiten, macht man lieber gemeinsame Sache“,** erklärt

**Steve Roberts**, Leiter des Bereichs Private Equity bei PwC in Deutschland. Aus der Sicht von Roberts „ist diese Entwicklung nur konsequent, denn auch in anderer Hinsicht zeigen sich Finanzinvestoren heute deutlicher kooperativer als noch vor zehn oder 15 Jahren“. **So waren Private Equity-Gesellschaften hierzulande früher zum Teil gefürchtet, weil sie ihren Portfoliounternehmen oft hohe Schulden aufbürdeten, um die eigene Rendite zu maximieren. In der aktuellen PwC-Umfrage sagten dagegen 68 Prozent der Beteiligungsmanager, diese auch als „Financial Engineering“ bekannte Strategie habe stark an Bedeutung verloren.** Als die wichtigste Komponente des eigenen Geschäftsmodells bewerten 44 Prozent der Befragten, die Portfoliofirmen „im operativen Geschäft nach vorne zu bringen“. Zum Vergleich: Gerade einmal neun Prozent der Beteiligungsmanager hielten das „Financial Engineering“ immer noch für relevanter. Dazu passe, dass sich laut der kürzlich veröffentlichten PwC-Umfrage „Private Equity in Familienunternehmen“ inzwischen 83 Prozent der deutschen Familienunternehmer vorstellen können, einen Finanzinvestor an ihrem Unternehmen zu beteiligen. Diese Zahl lag 2013 bei gerade einmal 61 Prozent. „Die Umfrageergebnisse zeigen, wie grundlegend sich die Rolle der Finanzinvestoren im europäischen Wirtschaftsleben gewandelt hat“, sagt PwC-Partner Roberts. „Wurde Private Equity früher als opponierende Kraft wahrgenommen, gelten die Beteiligungsfonds heutzutage als verlässliche Partner - und zwar unter Unternehmen genauso wie unter anderen Investoren.“ **Dies zeigt auch ein weiteres Ergebnis des „Private Equity Trend Reports 2018“. So meinten 37 Prozent der PE-Manager auf die Frage, was sich denn im Verhältnis zu den eigenen Geldgebern verändere, dass diese sich immer offener für gemeinsame Investitionsprojekte zeigten. „Auch das ist ein bemerkenswerter Wandel“,** sagt Roberts: „Es gab mal eine Zeit, da versteckten sich Pensionskassen oder Versicherer hinter Private Equity. Dagegen treten sie inzwischen offensiv als Co-Investoren in die Öffentlichkeit.“ Ein Ende des seit Jahren anhaltenden Private-Equity-Aufwinds sei nicht abzusehen. **So meinten 48 Prozent der befragten Beteiligungsmanager, dass sich die Zahl ihrer Investments 2017 im Vergleich zum Vorjahr erhöht habe - während nur 20 Prozent von einem Rückgang berichteten.** Dabei zeigten sich 57 Prozent mit der Entwicklung ihrer Portfoliounternehmen zufrieden; unzufrieden waren hingegen nur 14 Prozent. Für dieses Jahr rechnen zudem 50 Prozent der Finanzinvestoren mit nochmals besseren Geschäften, während nur fünf Prozent gegenteiliger Ansicht sind. Das Fazit von Steve Roberts lautet: „Die Private-Equity-Branche erlebt keinen vorübergehenden Aufschwung, sondern sie ist dabei, sich dauerhaft als verlässlicher Partner zu etablieren.“ (DFPA/AZ) ♦ [www.pwc.de](http://www.pwc.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](mailto: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:** Klaus Wolferrmann  
**Chef v. Dienst:** Axel Zimmermann

**Anzeigen:** Ines Fengler  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)  
**Grafik & Reinzeichnung:** Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf  
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 26. 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

## Publikums-AIF

## MiFID II und die Folgen: Kosten über alles!?

Die Vorschriften der europäischen Finanzmarktrichtlinie (MiFID II) sind in der Branche der alternativen Investmentfonds (AIF) angekommen. In diesem Zusammenhang nährt die gebotene Kostentransparenz über die obligatorische Ex-ante-Kostendarstellung, die dem Anleger vor Zeichnung eines AIF überlassen werden muss, die Diskussion über Art, Höhe und Auswirkungen von Kosten auf den Anlageerfolg.

Kosten vermindern den möglichen Ertrag. Insofern ist es auch nachvollziehbar, dass über das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) die Vorschrift etabliert wurde, gerade bei Publikumsfonds alle anfallenden Kosten abschließend in den Anlagebedingungen aufzuführen, sodass sich Anleger und Vermittler darüber informieren können.

Bei der Ex-ante-Kostendarstellung sollen die Kosten absolut in Euro und in Relation zum Eigenkapital des AIF abgebildet werden. Im Widerspruch dazu hat sich der Gesetzgeber im Rahmen des KAGB darauf verlegt, die Kostenangaben in Relation zum Nettoinventarwert zu verlangen, einer Größe, die im Zusammenhang mit Sachwertinvestitionen für Anleger, Vermittler und Anbieter eher schwierig zu fassen ist. Dies gilt insbesondere für die Prognose der Entwicklung dieser Kennzahl über die Fondslaufzeit. Das erklärte Motiv, die verantwortliche Kapitalverwaltungsgesellschaft über diese Bemessungsgrundlage an den Risiken eine Kapitalanlage beteiligen zu wollen, ehrt den Regulator, geht aber nach der Lebenserfahrung am Ziel vorbei. Denn gerade, wenn Assetklassen typische Risiken auftreten, die gerade nicht von einer KVG und deren Wirken



**Klaus Wolfermann**  
Geschäftsführender Gesellschafter der  
PI Pro Investor GmbH & Co. KG,  
Röthenbach  
klaus.wolfermann@pi-gruppe.de

abhängen, wäre besonderer Aufwand des Fondsmanagements gefordert. Das aber kostet ein Mehr an Zeit, Einsatz und Ressourcen, die den Vorschriften folgend dann aber nicht kostendeckend erbracht werden müssen.

Damit ist man auch schon mitten im Thema. Im Zusammenhang mit der Verwaltung von Sachwertinvestitionen fallen eine Vielzahl von Aufgaben an, die im Bereich der Wertpapierfonds (OGAW) nie anfallen können. So steht am Beginn immer die Auswahl der Zielinvestments. Die Allokation von Wertpapieren und Sachwertinvestitionen wie zum Beispiel Immobilien unterscheidet sich markant. Der Aufwand, geeignete Immobilien zu finden, zu analysieren und zu erwerben, erfordert einen erheblich größeren zeitlichen Aufwand und verschiedene Kompetenzen, die interdisziplinär zusammenwirken und koordiniert werden müssen.

Auch innerhalb der Assetklasse Immobilien unterscheiden sich die ver-

schiedenen Strategien. Werden bei einem Core-Immobilienfonds ein oder zwei Gewerbeobjekte analysiert, die von einer kleinen Zahl Mietern mit langlaufenden Mietverträgen wirtschaftlich getragen werden, oder müssen bei Wohnobjekten hunderte von Mietverträgen gemanagt werden. Dies setzt sich natürlich über den Bewirtschaftungszeitraum entsprechend fort und findet seinen Gipfel im Exit-Prozess, der für die Anleger meist einen entscheidenden Beitrag zum Anlageerfolg leisten soll.

Aus diesem Grund müssen die bloßen Kostenvergleiche von Kapitalanlagen zu Fehleinschätzungen führen. Vielmehr muss die Plausibilität der Kosten in Relation zum tatsächlichen Aufwand – zeitlich, räumlich und vor allem im Hinblick auf Kompetenz und Erfahrung – überprüft und bewertet werden.

In seinem Gesetz der Wirtschaft formulierte der englische Schriftsteller und Sozialphilosoph **John Ruskin**: „Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter machen kann und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Menschen. Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen.“

Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen.

Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.“

Im Zusammenhang mit AIF bedeutet das, dass man ihn auf keinen Fall nur nach den anfallenden Kosten beurteilen darf. Profan betrachtet leistet das Fondsmanagement „nur“ eine Dienstleistung, die der Anleger bei einer Investition als Direktinvestment selbst erbringen müsste und würde, vorausgesetzt er hätte dafür genug Know-how, Kapital, Marktzugang, Lust und vor allem Zeit!

Bei AIF kann objektiv betrachtet auch die im OGAW-Segment geführte Diskussion um aktives Management oder passives Verhalten nicht aufkommen, da zum Beispiel Immobilien als Sachwertinvestition immer eine aktive Steuerung als Erfolgskomponente erfordern. Insofern muss sich die Abwägung und Bewertung von anfallenden Kosten darauf beschränken, welche Leistung der Anleger erhält für die Kosten, die dem AIF belastet werden und ergeben sich nach Kosten noch ausreichend attraktive Ertragsersparungen. Lassen Sie uns daher lieber stets den Fokus darauf richten, wie und welche Erträge entstehen können. ♦

## Das ist die PI-Gruppe:

PI Pro Investor ist eine inhabergeführte, bankenunabhängige Unternehmensgruppe. Seit ihrer Gründung vor 15 Jahren konzipiert die PI-Gruppe Geschlossene Fonds/AIF und verantwortet die Eigenkapitaleinwerbung. Der Investitionsschwerpunkt liegt auf Wohnimmobilien in B-Städten und Mittel- und Oberzentren Deutschlands. Seit 2014 verfügt die Unternehmensgruppe über eine eigene voll regulierte Kapitalverwaltungsgesellschaft.  
[www.pi-gruppe.de](http://www.pi-gruppe.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 ENTSCHIEDET 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](http://www.rechtsanwaelte-klumpe.de)

