

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
Direktinvestments
Drei Tochterunternehmen der P&R AG beantragen Insolvenz.

Kongressbericht
Die 17. SuperReturn-Konferenz in Berlin: Steigender Anlagedruck für Finanzinvestoren.

Deutsche Finance Vertriebskongress mit 500 Vertriebspartnern.

Produkte – Seite 3
Investmentfonds
Capital Group bringt Corporate-Bond-Strategie nach Europa.

Jyske-Fonds filtert Unternehmensanleihen mittels ESG-Kriterien.

Neuer **Rentenfonds** am Markt.

Vermögensverwalter **Kirix** öffnet Aktienfonds für Privatanleger.

Europäischer **Multi-Asset-Fonds** von Stuttgarter Vermögensverwaltung.

Neuer **Aktienfonds für Digital Leaders**.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Performance-Berichte
Erfolgreichste Assetklasse: **Immobilien Deutschland**.

Aus **Natixis Asset Management** wird **Ostrum Asset Management**.

Lloyd Fonds: Neue Ankeraktionäre und veränderter Aufsichtsrat.

Finanzvertrieb **JDC Group** setzt Wachstumskurs fort.

Karriere
Neue Aufgaben für **Theo Soeters**, **Martin Eberhardt** und **Michael Reinhard**.

Märkte – Seite 6
Aktienmarkt
„Europäische Immobilienaktien im Aufwind.“

Immobilien Europa
Immobilienstudie: Investitionen in Europa auf Wachstumskurs.

Pflegemarkt
„Deutscher Pflegemarkt weiter im Aufwind“

Aktien- und Anleihenmarkt
J.P. Morgan empfiehlt: „Portfolios mit Multi-Asset-Strategien gegen Risiken wappnen“.

Immobilien Deutschland
Wealthcap-Studie: „Immobilien beliebt wie eh und je“.

Für Sie gelesen – Seite 7
Union Investment: Anleger ignorieren Inflationspotenzial.

Studie: **Zahl der Aktionäre** in Deutschland ist gestiegen.

Vermögensverwalter wollen wachsen und sich für digitale Ära rüsten.

Studie: Verbraucher fühlen sich von **Lebensversicherern** getäuscht.

From the Desk – Seite 8
Dr. Philipp Wösthoff und **Robert Guzialowski** von Hauck & Aufhäuser über die BaFin-Ansicht zu den Tätigkeiten einer externen KVG.

*** TOP STORIES

Direktinvestments

Drei Tochterunternehmen der P&R AG beantragen Insolvenz

Am 15. März 2018 haben die P&R Container Vertriebs- und Verwaltungs-GmbH, die P&R Gebrauchtcontainer Vertriebs- und Verwaltungs-GmbH sowie die P&R Container Leasing GmbH beim Amtsgericht München einen Insolvenzantrag gestellt. Die Antragstellung erfolgte unter anderem, weil die Gesellschaften ihre fälligen Verbindlichkeiten gegenüber den Anlegern nicht mehr vollständig erfüllen konnten. Mit Beschluss vom 19. März 2018 bestellte das Amtsgericht München Rechtsanwalt Dr. Michael Jaffé zum vorläufigen Insolvenzverwalter der P&R Container Vertriebs- und Verwaltungs-GmbH sowie der P&R Gebrauchtcontainer Vertriebs- und Verwaltungs-GmbH. Rechtsanwalt Dr. Philip Heinke, ebenfalls von der Kanzlei Jaffé, wurde zum vorläufigen Insolvenzverwalter der P&R Container Leasing GmbH bestellt. Die P&R-Gruppe bietet seit über 40 Jahren Direktinvestments in Transportcontainer an. Als Marktführer in diesem Segment betreuen die drei P&R-Gesellschaften rund 51.000 Anleger; die Laufzeit der Investments beträgt fünf beziehungsweise drei Jahre. Die aktuellen Schwierigkeiten der von einer Zahlungsunfähigkeit betroffenen Container-Investmentgesellschaften beruhen laut Unternehmensan-

gaben im Wesentlichen darauf, dass Rückkäufe in einem erheblichen Umfang gegenüber den Anlegern in Aussicht gestellt wurden, die derzeit nicht zu den bei Vertragsabschluss in Aussicht gestellten Rückkaufwerten durchgeführt werden können. Zudem können die fälligen Mietzahlungen nicht erbracht werden.

Die vorläufige Insolvenzverwaltung hat bereits mit der Bestandsaufnahme und Analyse der in den Gesellschaften vorhandenen Aktiva und Passiva begonnen. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC wurde damit beauftragt, das Zahlenwerk zu erfassen und aufzuarbeiten. Parallel dazu werden die rechtlichen Gegebenheiten, insbesondere auch die grenzüberschreitenden Liefer- und Leistungsbeziehungen zu den weiteren, nicht insolventen Gesellschaften der P&R-Gruppe in Deutschland und in der Schweiz untersucht. Dabei soll auch ermittelt werden, wie viele Container an wen zu welchen Konditionen vermietet sind und wann Zahlungen aus den Mietverträgen erwartet werden. Die Insolvenzverwalter der P&R-Gesellschaften erarbeiten in den kommenden Wochen und Monaten gemeinsam mit der P&R-Geschäftsführung und den Mitarbeitern ein Verwertungskonzept.



Währenddessen wehren sich die Mitbewerber dagegen, dass die P&R-Insolvenz ein Indiz dafür sei, dass sich der Containermarkt schlecht entwickelt oder vor einer Krise steht. Auf Nachfrage von EXXECNEWS zeigten sich **CH2** und **Solvium Capital** davon überzeugt, dass sich der Containervermietungsmarkt auf einem guten und stabilen Niveau befindet. Auf die Frage, wie sich die Causa P&R auf ihr Geschäft auswirken könnte, antwortete **Antje Montag**, Vorstand von CH2: „Die P&R-Insolvenz beschädigt das Image der Container-Direktinvestments, das schon unter der Magellan-Insolvenz gelitten hat. Wir geben davon aus, dass die Vertriebe und Kunden vorübergehend insgesamt etwas zurückhaltend sind, und dass neue Produkte endlich kritisch hinterfragt werden. Aber seriöse und gute Produkte werden weiterhin Investoren finden.“ **André Wreth**, Geschäftsführer von Solvium Capital, gibt zu bedenken: „Im Bereich der Kapitalanlagen wird die Insolvenz natürlich für Verunsicherung sorgen. Wir werden weiterhin sehr transparent mit Vermittlern und Anlegern kommunizieren und möchten nochmal auf unseren Portfoliobericht hinweisen, der seit 2013 jährlich die 100-Prozent-Erfüllungsquote bei allen Investments

unseres Hauses bestätigt.“ Auch Wreth rechnet damit, dass das Neugeschäft zunächst zurückgehen wird. Wie immer in solchen Fällen, werden Forderungen nach einer Stärkung des Anlegerschutzes laut. So meldet sich **Dr. Gerhard Schick**, Mitglied des Bundestages Bündnis 90/Die Grünen, zu Wort und fordert ein gleiches Anlegerschutzniveau für vergleichbare Spar- und Investmentprodukte. So müsse zum einen der Anwendungsbereich des Vermögensanlagegesetzes alle in Deutschland angebotenen Formen von Kapitalanlageprodukten erfassen, die nicht bereits anderweitig ausreichend geregelt sind (verbriefte Wertpapiere im Sinne des Wertpapierprospektgesetzes und Anteile an Investmentvermögen im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuches). Zum anderen müsste für Anbieter von Vermögensanlagen, deren Summe aller emittierten Vermögensanlagen den Betrag von 100 Millionen Euro übersteigt, ein Zulassungs- und Regulierungsverfahren bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) eingeführt werden. Das wäre dann analog demjenigen für Kapitalverwaltungsgesellschaften. Dabei sei zu beachten, dass Umgehungstatbestände durch Gründung mehrerer, nur scheinbar unabhängiger Anbieter ausgeschlossen sind. (JF) ♦

www.jaffe-rae.de

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

*** TOP STORIES

Kongressbericht I

Die 17. SuperReturn-Konferenz in Berlin: Steigender Anlagedruck für Finanzinvestoren

Die internationale Private-Equity-Branche traf sich Ende Februar zur „SuperReturn International“ und „SuperVenture“ in Berlin. Der Veranstalter bezeichnet den viertägigen Kongress als größten seiner Art weltweit und zählte in diesem Jahr über 2.500 Teilnehmer, davon über 600 Anleger wie Pensionsfonds, Stiftungen und Family Offices und über 1.100 Initiatoren. Im Fokus der Agenda standen in diesem Jahr die Assetklassen Private Debt und Real Estate, die Integration von ESG-Kriterien (Environment, Social, Governance) in Private-Equity-Strategien und der Investitionsstandort Deutschland. Zum Auftakt der „SuperReturn 2018“ haben mehrere Branchenschwergewichte ihre jährlichen Studien zum Private-Equity-Markt vorgestellt. Laut „Global Private Equity Report“ der Managementberatung Bain & Company war 2017 auf den ersten Blick ein weiteres erfolgreiches Jahr für die weltweite Private-Equity-Branche: mehr als 700 Milliarden US-Dollar frisches Kapital, dazu überdurchschnittliche Renditen und steigende Volumina bei Beteiligungskäufen und -verkäufen. Allerdings zeigt der neunte „Global Private Equity Report“, dass dadurch enorme Herausforderungen auf die stetig wachsende Zahl von Finanzinvestoren zukommen. „Investoren überschütten die Private-Equity-Branche förmlich mit Kapital“, stellt Rolf-Magnus Weddigen fest, Leiter der PE-Praxisgruppe von Bain & Company im deutschsprachigen Raum. „Das ist Fluch und Segen zugleich.“ So verfügten die Fonds zwar über ausreichend Geld für Investiti-

onen, doch die hohen Mittelzuflüsse forcierten den Wettbewerb und trieben die Bewertungen in die Höhe. Weddigen weiter: „Eine sorgfältige Auswahl neuer Beteiligungen ist damit wichtiger denn je.“

Theoretisch gäbe es weltweit genügend Investitionsmöglichkeiten. Im Jahr 2017 wechselten mehr als 38.000 Unternehmen für insgesamt 3,3 Billionen US-Dollar den Eigentümer. Doch nur in acht Prozent der Fälle waren PE-Fonds beteiligt; überwiegend fanden die Transaktionen zwischen Unternehmen statt. Weddigen prognostiziert: „Der Anteil der Private-Equity-Transaktionen am weltweiten M&A-Geschäft wird in den kommenden Jahren steigen. Auf kaum einem anderen Weg können die Fonds ihren Kapitalüberhang so gut abbauen.“ Daneben gewinnen Public-to-Private-Transaktionen laut Report zunehmend an Bedeutung. Ihr Wert hat sich 2017 auf 180 Milliarden US-Dollar nahezu verdoppelt. Bei den Exits profitierten die Buyout-Fonds hingegen von der Kaufkraft der Strategen. Der Wert der Beteiligungsverkäufe erhöhte sich 2017 um neun Prozent auf 366 Milliarden US-Dollar und erreichte damit den bislang dritthöchsten Stand aller Zeiten. „Seit einigen Jahren verzeichnen wir einen Verkäufermarkt für Unternehmensbeteiligungen“, so Bain-Experte Weddigen. „Und auch 2018 werden hohe Bewertungen, aktive strategische Käufer, steigender Anlagedruck der Finanzinvestoren und Chancen am Kapitalmarkt für ein exzellentes Exit-Klima sorgen.“

Zunächst werden die jüngsten Mittelzuflüsse von 701 Milliarden US-

Dollar den Anlagedruck laut Report noch einmal erhöhen. Über 300 Milliarden US-Dollar flossen 2017 allein in Buyout-Fonds. 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 vor allem aus den Renditen. Diese waren bei europäischen Buyout-Fonds in den letzten zehn Jahren mit 8,7 Prozent mehr als doppelt so hoch wie der Marktindex MSCI Europe.

Horst Güdel, Gründer und Vorstand des Dachfondsinitiators RWB Group, zieht auf Anfrage von EXXECNEWS folgendes Kongressfazit: „Branchentreffen wie die ‚SuperReturn‘ in Berlin sind für uns aufgrund der guten Möglichkeiten für den persönlichen Austausch mit vielen Partnern und Experten ein guter Indikator für die aktuelle Situation der Private-Equity-Branche. Drei Entwicklungen haben demnach die Anlageklasse zuletzt geprägt:

1. Die Outperformance von Private Equity gegenüber allen anderen Anlageklassen hält an. Die Outperformance einzelner Fonds innerhalb der Anlageklasse ist allerdings zurückgegangen. Vielmehr hat sich die große Spannweite zwischen den negativen und sehr beehrten positiven Ausreißern verringert. Die gestiegene Transparenz im Markt verhindert einzelne extrem gute Deals. Auf der anderen Seite hat die Anzahl der Abschreibungen stark abgenommen. Die gesamte Branche hat sich professionalisiert und bietet den Investoren heute bis auf wenige Ausnahmen durchweg gute Renditen.

2. Die Akzeptanz für Private Equity

auf Seiten der Unternehmen ist stark gestiegen. Der Hauptgrund hierfür ist eine durchschnittlich längere Haltedauer der Beteiligungen durch die Fonds. Sie bieten den Unternehmen heute mehr Stabilität und die nötige Zeit sowie Unterstützung für langfristiges Wachstum. Für Fonds und deren Investoren lohnt sich die längere Haltedauer ebenfalls: Die Kosten für ständige Käufe und Verkäufe gehen zurück und die Flexibilität, auf den optimalen Verkaufszeitpunkt warten zu können, ist höher. Nicht zuletzt kommen nun auch solche Unternehmen für Beteiligungen in Frage, die etwas mehr Zeit für eine erfolgreiche Entwicklung benötigen und daher bislang kaum beachtet wurden.

3. Private Equity hat sich endgültig zum Standard-Baustein bei institutionellen Investoren entwickelt. Die Rekordzuflüsse im vergangenen Jahr sind einerseits auf die langfristig gute Performance zurückzuführen. Doch auch die Entwicklung in schwächeren Marktphasen spielt eine große Rolle. Bereits die Finanzkrise wurde sehr viel besser bewältigt als die Zeit nach dem Platzen der Dotcom-Blase. Auf kommende Konjunkturschwankungen sind die Fonds nun so gut vorbereitet wie nie zuvor. Viele Investoren wollen daher in diesem Jahr den Private-Equity-Anteil nicht nur aus Renditegründen weiter erhöhen. Sie schätzen auch die Diversifikationsmerkmale.“

Die nächste Entwicklung steht der Branche nach Einschätzung von Güdel bereits bevor: „Auch Privatanleger werden sich in Zukunft nicht mehr die überzeugenden Investitionseigenschaften von Private Equity entgehen lassen“, zeigt sich der RWB-Vorstand überzeugt. (JPW/MB) ◆

Kongressbericht II

Deutsche Finance Vertriebskongress mit über 500 Vertriebspartnern



Vollbesetzte Vortragshalle beim Vertriebskongress der Deutsche Finance Group

Am 12. März 2018 fand der Vertriebskongress der Deutsche Finance Group statt. Rund 500 geladene selbstständige Vertriebspartner fanden sich im Auditorium der BMW-Welt München ein, um Einblicke in aktuelle und zukünftige Projekte des auf institutionelle Private-Market-Strategien spezialisierten Investmentmanagers zu erhalten. „Unser Vertriebskongress 2018 war mit Sicherheit eine

der größten Veranstaltungen mit freien Beratern seit Einführung der alternativen Investmentfonds AIF“, so Geschäftsführer der Deutsche Finance Theodor Randelshofer zu EXXECNEWS.

Randelshofer und Armin Scholz, beide in der Vertriebsgeschäftsführung der Deutsche Finance Group, referierten motivierend über das Veranstaltungsmotto „Partnerschaft • Erfolg • Zukunft“.

Als externer Gastredner begeisterte Dr. Pero Micic, Vorstand der Future Management Group, die Teilnehmer durch seinen Vortrag „Zukunft – wovon leben Sie morgen?“ und lieferte wertvolle Impulse dafür, sich intensiver mit der eigenen unternehmerischen Zukunft auseinanderzusetzen. Symon Hardy Godl, Geschäftsführer der Deutsche Finance Asset Management, referierte über aktuelle Fi-

nanzstrategien aus dem Privatkundengeschäft und gab interessante Einblicke über die institutionellen Mandate der Deutsche Finance Group. Der Eventabschluss in einem einzigartigen Ambiente war die Ehrung langjähriger Deutsche Finance-Partner, die auf der Bühne zu ihren Motiven zur Zusammenarbeit befragt und mit einem Award geehrt wurden. ◆

www.deutsche-finance-group.de



Theodor Randelshofer auf dem Deutsche Finance Vertriebskongress 2018

Capital Group bringt Corporate-Bond-Strategie nach Europa

Der US-Investmentmanager **Capital Group** hat den „**Global Corporate Bond Fund (LUX)**“ für europäische Investoren aufgelegt. Der Luxemburger UCITS-Fonds investiert in Unternehmensanleihen mit Investment-Grade-Rating und vermeidet, dass sich der Anteil an High-Yield-Anleihen unbemerkt erhöht. Der Investmentansatz ist Research-basiert, fundamental, breit diversifiziert und qualitätsorientiert.

Die Übertragung erfolgreicher US-Fondsstrategien in Luxemburger UCITS-Fonds für Anleger aus Europa, Asien und Lateinamerika ist Teil der längerfristigen Strategie der Capital Group. **Henning Busch**, Managing Director für institutionelle Klienten in Deutschland und Österreich, kommentiert: „Dieser Launch komplettiert zudem unser Spektrum

europäischer und amerikanischer Unternehmensanleihefonds mit einer globalen Strategie, die bereits einen mehrjährigen, erfolgreichen Track Record aufweist. Dieser Meilenstein zeigt, dass uns sowohl die Assetklasse als auch die Erweiterung unseres Angebots für Kunden aus aller Welt sehr wichtig ist.“ **Thiemo Volkholz**, Managing Director für Financial Intermediaries in Deutschland, ergänzt: „In der aktuellen Phase des Konjunkturzyklus müssen Investoren ihre Festzinsanlagen genau verstehen und gegebenenfalls das Durchschnittsrating ihres Portfolios erhöhen. Folglich könnte unser klares Risikoprofil mit eindeutigem Schwerpunkt auf Investmentgrade-Titeln eine interessante Möglichkeit für sie sein.“ (DFPA/AZ) ♦

www.capitalgroup.com

Europäischer Multi-Asset-Fonds von Stuttgarter Vermögensverwaltung

Der auf quantitative Anlagestrategien spezialisierte Stuttgarter Asset Manager **smart-invest** hat seine Fondspalette um einen europäischen Multi-Asset-Fonds erweitert. Der „**smart-invest Canis AR**“ investiert zu 75 Prozent in ein Portfolio aus den nach einer quantitativen Analyse attraktivsten europäischen Aktien. Neben Bewertungskriterien kommt bei der Auswahl der Titel insbesondere die Dynamik der Gewinnschätzungen zum Tragen. Dahinter steckt die Überlegung, dass die Höhe des von Analysten geschätzten Gewinns zwar etwas über die aktuelle Bewertung aussagen kann, aber noch keine Einschätzung über die künftige Entwicklung gibt. „Wenn allerdings Analysten beginnen, die

Gewinnschätzungen anzuhoben, dann hat das in der Vergangenheit oft zu überdurchschnittlichen Gewinnsteigerungen geführt“, sagt **Arne Sand**, Portfoliomanager und Geschäftsführer bei smart-invest. Auf Portfolioebene werden die Aktien bei Kauf zu gleichen Teilen gewichtet, sowie eine breite Streuung nach Branchen und Ländern vorgenommen, um Klumpenrisiken zu vermeiden. Ein Viertel des Portfolios wird in

Anlagen mit möglichst geringer Korrelation zu Aktien investiert. Das können je nach aktueller Markteinschätzung Unternehmensanleihen, Edelmetalle oder andere möglichst unkorrelierte Anlagen sein. (DFPA/JF) ♦

www.smart-invest.de



Arne Sand

Foto: Unternehmen

Neuer Rentenfonds am Markt

Der Frankfurter Finanzdienstleister **Youmex** legt gemeinsam mit **Hansainvest** als Service-KVG den Fonds „**youmex Fixed Income Select**“ auf. Innovativ ist laut Unternehmensangaben die strategische Kombination von vier bewährten Investmentstilen, wodurch der Rentenfonds eine attraktive Rendite erzielen soll. „Die Kombination von vier Investmentstilen funktioniert wie ein Vier-Rad-Antrieb bei unterschiedlichen Wetterlagen“, erklärt **Oliver Zimmermann**, Vorstand von Youmex. „Dieses Investmentkonzept bringen wir nun in einen Fonds ein, um es einem breiten Kreis von interessierten Anlegern zugänglich zu machen.“ Im Rahmen des Investmentprozesses selektiert das Fondsmanagement die Einzeltitel anhand von vier sich ergänzenden Investmentstilen: Fundamental Screening, Rating-Upgrade, Liquiditätsprämien und Relative Value. „Um es bildhaft zu verdeutlichen: Die Synthese der vier Bausteine wirkt

analog des Zusammenspiels der Räder eines Allradantriebs, der die wechselnden Verhältnisse am Kapitalmarkt optimal meistert“, sagt **André Horn**, Leiter Portfoliomanagement. Das Fundamental Screening bildet die risikoarme Basisanlage. Diese wird durch die beiden Ansätze Liquiditätsprämien und Rating-Upgrade ergänzt, die höhere Ertragschancen aufweisen. Beide Investmentstile führen durch die Kombination mit dem Fundamental-Screening-Ansatz zu einer Optimierung des Verhältnisses zwischen Ertrag und Risiko. „Ergänzend bietet der Relative-Value-Ansatz die Möglichkeit bestehende Unterbewertungen taktisch zu nutzen“, so Horn. Der Fonds investiert in 50 bis 80 festverzinsliche Wertpapiere aus den Segmenten Staatsanleihen, staatsnahe Emittenten, Pfandbriefen und Unternehmensanleihen, die ein Durchschnittsrating im Investmentgrade-Bereich aufweisen. (DFPA/JF) ♦

www.hansainvest.de, www.youmex.de

Faktorbasierter Jyske-Fonds filtert Unternehmensanleihen mittels ESG-Kriterien

Ab sofort ist ein neuer Anleihefonds der Investmentboutique **Jyske Capital** in Deutschland erhältlich: Mit dem „**Jyske SICAV Investment Grade Corporate Bonds (SRI)**“ legen Investoren in Unternehmen mit stabiler oder sich verbessernder Bonität an. Portfoliomanager **Martin Nybye Sørensen** filtert mittels Factor Investing- und Nachhaltigkeits-Kriterien aus dem Investment-Grade-Universum Anleihen von Emittenten mit solider Kreditqualität. „ESG-Kriterien können den Wert einer Anlage langfristig sichern und Risiken reduzieren. Unser neuer Fonds macht Investment-Grade-Unternehmensanleihen unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten zugänglich. Speziell der Ausschluss von Unternehmen mit fossilen Brennstoffen dürfte für viele Kunden interessant sein“, sagt **Thomas Justen**, der in der Dach-Region das Wholesale Business für Jyske Capital verantwortet. Jyske Capital hat seit mehr als zehn Jahren Erfahrung auf dem Gebiet verantwortungsvoller Kapitalanlagen (Sustainability Investing) und arbeitet eng mit GES International (Global Engagement Services, Stockholm) zusammen, dem führenden Anbieter von ESG-Research. (DFPA/TH) ♦

www.jyskecapital.com

Vermögensverwalter Kirix öffnet Aktienfonds

Die **Kirix Vermögensverwaltung** lanciert für ihren Fonds „**Enrak Wachstum und Dividende global**“ gemeinsam mit der Service-KVG **Hansainvest** eine weitere Anteilsklasse. Bisher gab es nur eine institutionelle Tranche, die primär für ein bedeutendes Family Office aufgelegt wurde. Seit seiner Auflage im März 2015 hat der Fonds eine Wertentwicklung von 23,06 Prozent erreicht und damit eine deutliche Outperformance gegenüber seiner Benchmark, dem MSCI World Index (EUR), erzielt. Dieser verbuchte im selben Zeitraum 6,07 Prozent. „In vielen persönlichen Gesprächen wurden wir immer wieder auf den ‚Enrak Wachstum und Dividende global‘ angesprochen. Mit der neuen Anteilsklasse geben wir ab sofort jedem interessierten Anleger die Möglichkeit, in die bereits bewährte Strategie zu investieren“, erklärt **Rolf**

Kieckebusch, Vorstand der Kirix Vermögensverwaltung. Das Anlageziel des Investmentfonds ist die Generierung eines positiven Wertzuwachses. Um dies zu erreichen, investiert der Fonds weltweit in Aktien aussichtsreicher Branchen und Unternehmen. Das Sondervermögen wird aktiv gemanagt (Stock Picking) ohne sich dabei an einem Index zu orientieren. Das Fondsmanagement trifft seine Entscheidungen diskretionär auf Basis einer Optimierung des Cost-Average-Investmentansatzes beim Aufbau von Positionen. Den Kern des Sondervermögens bilden internationale Standardwerte, die nach Ansicht des Fondsmanagements solide Fundamentaldaten, hohe Ertragsstärke, eine starke Marktstellung und eine nachhaltige Dividendenfähigkeit aufweisen. (DFPA/JF) ♦

www.kirix.de, www.hansainvest.de

Investmentstrategen und Vermögensverwalter legen Aktienfonds für Digital Leaders auf

Baki Irmak und **Stefan Waldhauser** starten als Fondsiniziatoren zusammen mit der Investmentgesellschaft **Universal Investment** den „**The Digital Leaders Fund**“. Der global investierende Aktienfonds setzt in einem konzentrierten Portfolio den Schwerpunkt auf die Gewinner der Digitalisierung. Investiert wird in die Unternehmen, die für das digitale Zeitalter bestens positioniert sind. Irmak war viele Jahre in leitender Funktion für den **Deutsche-Bank-Konzern** und die Fondsgesellschaft **DWS** tätig. Zuletzt unter anderem als Global Head of Digital Business für die **Deutsche Asset & Wealth Management** und als Mitglied im Digital Executive Committee der Deutschen Bank in London. Waldhauser war in seinem gesamten Berufsleben in der High-Tech-Industrie tätig. Er verwaltet seit Jahren zwei investierbare Musterportfolios auf der Plattform wikifolio. Zudem ist Waldhauser Anbieter der Strategie „Digital Transformation“ auf der Schweizer Asset-Management-



Baki Irmak

Foto: Unternehmen

Plattform **Inventory**. Der „**Digital Leaders Fund**“ richtet sich an private und professionelle Kunden, die umfassend an den Chancen der Digitalisierung partizipieren wollen und das Risiko eines Aktieninvestments nicht scheuen. „Wir haben festgestellt, dass sich über einige wenige Erfolgsfaktoren analysieren lässt, welche Unternehmen sich im digitalen Zeitalter von der Konkurrenz absetzen. Dazu gehören unter anderem, wie stark Unternehmen tatsächlich Kundenzufriedenheit messen und ihr Angebot daraufhin kontinuierlich verbessern, wie sehr sie auf Plattformen und Algorithmen setzen, ob sie auf agile Produktentwicklung bauen und inwieweit es dem Management gelingt, die Mitarbeiter zu begeistern und die besten Talente im Markt zu rekrutieren. Unternehmen, die diese Attribute aufweisen, haben zu einem gewissen Grad Innovation und Erfolg institutionalisiert. Wenn sie dann noch attraktiv bewertet sind, investiert der Fonds in sie“, sagt Irmak. (DFPA/TH) ♦

www.universal-investment.de



Performance-Berichte

Die erfolgreichste Assetklasse: Immobilien Deutschland

Immobilien in Deutschland sind mit einem Anteil von 36 Prozent des Platzierungsvolumens die wichtigste Assetklasse bei Privatanlegern. Im Jahr 2017 wurden hierfür knapp 850 Millionen Euro bei privaten Investoren eingeworben, so der Branchendienst „k-mi“. Die folgende

Darstellung orientiert sich am Standard für Performance-Berichte des ehemaligen Bundesverbandes Sachwerte und Investmentvermögen bsi, heute ZIA. Soweit die Angaben nicht aus den vorgelegten Berichten hervor gingen, bat EXXECNEWS um eine Ergänzung. Auf

Performancebericht 2016 - Immobilien Deutschland	Commerz Real	Euramco	Hahn Gruppe	Hamburg Trust
Anzahl aufgelegter Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	111	7	177 ¹	24 ²
Anzahl der Zeichnungen	54.213	2.226	k.A.	8.616
Summe des insgesamt aufgelegten Investmentvermögens	8.182,1 Mio. Euro	369,1 Mio. Euro	2.240 Mio. Euro	1.108 Mio. Euro
Summe des insgesamt eingesammelten Eigenkapitals	3.186,0 Mio. Euro	159,8 Mio. Euro	1.040 Mio. Euro	578,5 Mio. Euro
Anzahl der Jahre seit Erstemission (Erfahrungen mit Sachwert-Investitionen)	33	15	36	10
Aktives Investmentvermögen				
Anzahl derzeit verwalteter Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	56	4	65 ¹	23
Durchschnittliches Alter der verwalteten Investmentvermögen seit Auflage	18,54 Jahre	12,8 Jahre	14,1 Jahre	5,0 Jahre
Summe des derzeit verwalteten Investmentvermögens	4.352,1 Mio. Euro	291,7 Mio. Euro	1.012,3 Mio. Euro	1.057,3 Mio. Euro
Summe des derzeit verwalteten Eigenkapitals	1.727,5 Mio. Euro	99,3 Mio. Euro	509,4 Mio. Euro	569,9 Mio. Euro
Durchschnittliche Auszahlungen für das Jahr 2016 bezogen auf das Eigenkapital	6,77%	0,80%	k.A.	k.A.
Durchschnittliche Auszahlungen für gesamte Fondslaufzeit bezogen auf das Eigenkapital	4,13%	37,9%*	k.A.	k.A.
Aufgelöstes Investmentvermögen				
Anzahl aufgelöster Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	55	3	83 ¹	1
Durchschnittliche Laufzeit der aufgelösten Investmentvermögen	16,15 Jahre	1,8 Jahre	14,3 Jahre	4 Jahre
Summe des aufgelösten Investmentvermögens	3.830,1 Mio. Euro	77,3 Mio. Euro	913 Mio. Euro	50,6 Mio. Euro
Summe des ursprünglichen Eigenkapitals	1.458,5 Mio. Euro	52,9 Mio. Euro	378,2 Mio. Euro	8,6 Mio. Euro
Summe der Gesamtrückflüsse inkl. Schlusszahlung vor Steuer auf Investorenebene	129,46%	107,00%	k.A.	k.A.
Durchschnittliche Rendite (IRR) p.a.	k.A.	3,80%	3,17%	k.A.
Spezifische Angaben				
verwaltete Mietfläche	1.137.531 m ²	93.270 m ²	1.697.000 m ²	260.015 m ²
Vermietungsquote	98,20%	98,20%	98%	k.A.

* kumuliert; ¹ für Privatanleger / nur Publikumsfonds; ² inklusive USA-Fonds; ³ nur 3 Publikumsfonds sind berücksichtigt; ⁴ inklusive 125 Private Placements, Immobilien in Deutschland, Österreich, Frankreich

Umfirmierung: Aus Natixis Asset Management wird Ostrum Asset Management

Im Rahmen der strategischen „New Dimension“-Pläne von **Natixis** hat **Natixis Investment Managers**, einer der weltweit führenden Vermögensverwalter, damit begonnen, seine Markenpalette neu auszurichten. In diesem Zusammenhang wird Natixis Asset Management mit Wirkung zum 3. April 2018 in **Ostrum Asset Management** umbenannt. **Jean Raby**, Chief Executive Officer von Natixis Investment Managers: „*Ostrum Asset Management ist unsere größte Tochtergesellschaft. Mit ihrem eigenständigen Markennamen wird ihre zentrale Rolle innerhalb der Multi Affiliate-Struktur von Natixis Investment Managers noch einmal unterstrichen. Die marktführenden aktiven Investmentlösungen von Ostrum Asset Management sind zudem integraler Bestandteil unseres Active Thinking-Ansatzes, der Kunden bei der Strukturierung von Portfolios hilft, mit denen sie ihre langfristigen Anlageziele erreichen können.*“ Mit dem aus dem Lateinischen stammenden Namen Ostrum trägt das Unternehmen seinen europäischen Wurzeln Rech-

nung, während dessen Bedeutung „lilafarben“ gleichzeitig die Brücke zu seinen Muttergesellschaften Natixis und **Groupe BPCE** schlägt. Darüber hinaus steht das Exponentialsymbol im Logo stellvertretend für das Streben von Ostrum, gemeinsam mit seinen Kunden und Mitarbeitern zu wachsen sowie in der sich rasant verändernden Vermögensverwaltungsbranche neue Anlagechancen zu eröffnen. Als Fondsmanager mit einem verwalteten Vermögen von 324,5 Milliarden Euro, das für institutionelle Investoren, Privatanleger und Vertriebspartnerkunden betreut wird, **konzentriert sich Ostrum Asset Management in Zukunft wieder verstärkt auf seine langjährige Erfahrung im Bereich Anleiheninvestments, seine fokussierte Aktienexpertise sowie sein Know-how im Versicherungssegment.** Dabei wird das Unternehmen auf seine globale Palette von Rentenfonds zurückgreifen, von denen sich 90 Prozent im ersten oder zweiten Morningstar-Quartil platzieren konnten. (DFPA/JF) ♦

www.nam.natixis.com

Lloyd Fonds: Neue Ankeraktionäre und veränderter Aufsichtsrat

Der Hamburger Investment- und Asset Manager **Lloyd Fonds** gibt Änderungen in seiner Aktionärsstruktur bekannt. Die Gesellschaft hat mit der **Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG (DEWB)** eine Investorenvereinbarung abgeschlossen. Anlass ist, dass die DEWB mit **ACP Fund V LLC (AMA)**, dem derzeitigen Hauptaktionär von Lloyd Fonds, einen außerbörslichen Aktienkaufvertrag geschlossen hat. Mit diesem Aktienkaufvertrag, dessen Vollzug noch unter üblichen Vorbehalten steht, soll die DEWB von AMA rund 25,6 Prozent der Aktien an Lloyd Fonds erwerben. Die restlichen von AMA an der Gesellschaft gehaltenen Aktien hat AMA mit einem separaten außerbörslichen Aktienkaufvertrag an Investmentfonds veräußert, die von dem Portfolioverwalter **SPSW Capital GmbH** gemanagt werden. Mit der neuen Eigentümerstruktur soll das Unternehmen gestärkt und wei-

terentwickelt werden. **Standen früher geschlossene Sachwertinvestments im Vordergrund, arbeitet Lloyd Fonds nun aktiv an offenen und liquiden**

Investments, wie zum Beispiel Aktienfonds. „*Ich freue mich sehr über den Einstieg der neuen Ankeraktionäre bei Lloyd Fonds*“, kommentiert **Klaus M. Pinter**, Vorstand von Lloyd Fonds. „*Die Kompetenzen in der neuen Partnerschaft ergänzen sich hervorragend. Besonders von der umfang-*

reichen Expertise am Kapitalmarkt und in der Vermögensverwaltung versprechen wir uns starke Impulse für die strategische Entwicklung und Geschäftsausweitung.“ Im Zuge des Aktienverkaufs wird sich der Aufsichtsrat von Lloyd Fonds neu formieren. Es ist beabsichtigt, Eckpunkte zur geplanten Strategie spätestens zur ordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft im August 2018 zu präsentieren. (DFPA/JF) ♦

www.lloydfonds.de



Klaus M. Pinter

Foto: Unternehmen

Grund der Vielzahl der in dieser Assetklasse aktiven Gesellschaften erfolgt die Veröffentlichung in zwei Ausgaben. Heute lesen Sie Teil eins mit den Initiatoren von A bis K. Die Zahlen der Dr. Peters Group werden im zweiten Teil präsentiert.

HKA/Immac	INP	KGAL
73	23	158 ⁴
10.116	4.355	37.348
1.068,3 Mio. Euro	312,9 Mio. Euro	14.467,5 Mio. Euro
456,2 Mio. Euro	138,1 Mio. Euro	6.047,6 Mio. Euro
19	10	37
62	23	50
7,0 Jahre	5,0 Jahre	12,8 Jahre
945,9 Mio. Euro	312,9 Mio. Euro	4.407,8 Mio. Euro
412,7 Mio. Euro	138,1 Mio. Euro	2.970,4 Mio. Euro
5,87%	5,92%	2,58 % ⁵
40,87%*	24,09 %*	3,76 % ⁵
9	0	108
9,9 Jahre	-	12,1 Jahre
103,3 Mio. Euro	-	10.059,7 Mio. Euro
36,0 Mio. Euro	-	3.077,2 Mio. Euro
k.A.	-	k.A.
7,16 % ³	-	12,2 % ⁵
k.A.	150.849 m ²	2.479.535 m ²
99,10%	99,69%	99%

*Kreuz und UK; ³ nur ausschüttungsorientierte Fonds

Finanzdienstleister JDC Group setzt 2017 Wachstumskurs fort

Der Finanzvertrieb **JDC Group** hat das Geschäftsjahr 2017 erfolgreich abgeschlossen. Auf Basis der vorläufigen und noch untestierten Geschäftszahlen **stieg der Umsatz im Gesamtjahr um rund acht Prozent auf 84,5 Millionen Euro**. Bereinigt um einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit den erfolgten Großkundenprojekten sowie der Umsetzung der rechtlichen Änderungen im Zuge der Umsetzung der europäischen Richtlinien MiFID II und IDD in Höhe von rund 0,7 Millionen Euro in 2017 stieg das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) um rund 63 Prozent auf 3,9 Millionen Euro (2016 ebenfalls bereinigt um Einmaleffekte in Höhe von 0,3 Millionen Euro). Unbereinigt stieg das EBITDA um rund 19 Prozent auf 3,2 Millionen Euro (2016: 2,7 Millionen Euro). Das Umsatzwachstum im vierten Quartal betrug rund vier Prozent, der Umsatz steigt damit auf 24,6 Millionen Euro. Der Hauptgrund für das schwächer

als erwartete vierte Quartal war vor allem **das weitgehende Ausbleiben des für den Finanzmarkt typischen Jahresendgeschäfts**. Im Geschäftsbereich Advisory stieg der Umsatz um 7,4 Prozent auf 66,6 Millionen Euro und das EBITDA stieg um 15,7 Prozent auf 3,3 Millionen Euro. Auch der Geschäftsbereich Advisory, der den klassischen Vertriebszweig der JDC Group abbildet, steigerte den Umsatz um 11,8 Prozent auf 26,6 Millionen Euro. Das EBITDA stieg dort um 22,7 Prozent auf 1,2 Millionen Euro. „Auch wenn das Umsatz- und Ergebniswachstum im vierten Quartal nicht so positiv war wie in den Vorquartalen, sind wir mit der Entwicklung des gesamten Jahres 2017 sehr zufrieden. Wir konnten zeigen, dass ein Umsatzwachstum von acht Prozent zu einer überproportionalen Ergebnissteigerung von über 60 Prozent führt. Dies zeigt die enorme Skalierbarkeit unserer Plattform“, kommentiert **Ralph Konrad**, CFO der JDC Group. (DFPA/JF) ♦
www.jdcgroup.de

KARRIERE

Martin Eberhardt wurde zum neuen Geschäftsführer bei Corpus Sireo Real Estate ernannt. Dort verantwortet er das Asset- und Property-Management-Geschäft. Eberhardt wird zudem als weiterer Geschäftsführer in die Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft eintreten. Eberhardt kommt von der niederländischen Bouwfonds Investment Management. In der Swiss Life KVG übernimmt er die Verantwortung für die immobilienwirtschaftlichen Aspekte sowie das Fondsmanagement. ♦



Martin Eberhardt

Foto: Unternehmen



Michael Reinhard

Michael Reinhard komplettiert als neuer Chief Operating Officer (COO) die oberste Führungsriege der Investmentgesellschaft Universal-Investment. Er wird sowohl den Bereich Administration Services mit der Fondsbuchhaltung als Kern als auch die IT verantworten. Reinhard war zuvor bei AXA Investment Managers in Paris tätig. ♦

Foto: Unternehmen

Theo Soeters wurde zum Head of Fund Management des Immobilieninvestor Cording Real Estate Group ernannt. Ab April 2018 wird er von Amsterdam aus für das Fondsmanagement von Cording in Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien verantwortlich zeichnen. Zu seinen Aufgaben gehören das Portfoliomanagement und die Koordinierung von Investmentprozessen. ♦



Theo Soeters

Foto: Unternehmen

**DIGITAL.
EINFACH.
KLAR.
EFFIZIENT.
GESCHÜTZT.
AKTIV.**

HTB
HTB ERSTE IMMOBILIEN
INVESTMENT AG

**UNSERE ERFAHRUNG
FÜR IHREN
ANLAGEERFOLG.
TRANSPARENT,
EINFACH UND
ANLEGERFREUNDLICH.**

HTB Hanseatische Fondshaus GmbH
vertrieb@htb-fondshaus.de | www.htb-erste-investment-ag.de

Disclaimer Die vorliegenden Informationen dienen ausschließlich Werbe- und Informationszwecken und stellen somit keine Anlageberatung dar. Es handelt sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Angaben nicht um ein Angebot zum Kauf oder Verkauf der dargestellten Emission. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der verkürzt dargestellten Angaben zu dieser Beteiligung wird keine Gewähr übernommen. Die Einzelheiten sowie insbesondere die Neben den Chancen wahrnehmenden Risiken, die mit dieser Investition als unternehmerische Beteiligung verbunden sind, entnehmen Sie bitte ausschließlich dem Verkaufsprospekt, den darin abgedruckten Verträgen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen und den Jahresberichten. Diese sind kostenlos in elektronischer und gedruckter Form bei der HTB Hanseatische Fondshaus GmbH, Deichstraße 1, 28203 Bremen oder bei Ihrem Berater erhältlich. Stand: 8. Januar 2018

Aktienmarkt

„Europäische Immobilienaktien im Aufwind“

Die soliden Fundamentaldaten des Sektors und die anhaltende Suche der Anleger nach stabilen Einkommen werden die Renditen von Immobilienaktien in die Höhe treiben, meint **Guy Barnard**, Co-Head of Global Property Equities beim Vermögensverwalter **Janus Henderson**. Der Kursrückgang im Februar 2018 habe dazu geführt, dass börsennotierte, europäische Immobilienaktien mit einem Abschlag von circa zehn Prozent gegenüber ihrem Nettinventarwert gehandelt werden. **Vor diesem Hintergrund sei es für Anleger billiger, sich über Aktien zu engagieren als physische Immobilien zu kaufen.** Viele Anleger fänden Immobilien „langweilig“, weil sie nicht die in Phasen wirtschaftlichen Wachstums gewünschte Zyklizität aufweisen würden. **Die Fähigkeit der Vermieter, durch höhere Mieten vom Wirtschaftswachstum zu profitieren, biete jedoch die Aussicht auf attraktivere Erträge.** Im Jahr 2017 habe sich das Mietwachstum auf meh-



Guy Barnard

Foto: Unternehmen

rerer europäischen Büromärkten beschleunigt, so etwa in Madrid, Berlin, Frankfurt, Dublin und Stockholm. Dass viele Mietverträge indexiert und somit an die Inflation gekoppelt sind, schlage sich ebenfalls auf das Umsatzwachstum nieder, was in den vergangenen Jahren nicht der Fall war. **Dementsprechend werde für europäische Immobilienaktien 2018 derzeit ein Gewinnwachstum von circa acht Prozent prognostiziert.** „Wir spüren zunehmend Chancen zum Kauf von Unternehmen mit attraktivem Wachstum auf, die gleichzeitig unterbewertet sind, und haben die Kursschwäche genutzt, um unsere Positionen auf Spezialisten für deutsche Wohnimmobilien auszuweiten. Denn die Bewertungen in diesem Sektor scheinen nicht den inneren Wert der Anlagen widerzuspiegeln. 2018 könnte sich für Anleger in Immobilienaktien erneut als ‚langweilig aber lohnend‘ erweisen“, so Barnard. (DFPA/TH) ◆

www.janushenderson.com

Immobilien Deutschland

Wealthcap-Studie: „Immobilien beliebt wie eh und je“

Die Anlageklasse Immobilien Deutschland bleibt am beliebtesten - so das Ergebnis der sechsten Studie des Fondsinstitutors **Wealthcap** zu den Anforderungen von Vertrieben und Produkteinkäufern an Immobilienfonds. Teilgenommen haben mehr als 70 Vertriebspartner mit einem jährlichen Absatzvolumen von 600 Millionen Euro. **Bei der Auswahl eines konkreten Fondsangebots liegen weiter die Qualitätskriterien vorn.** Dabei wurde die Qualität des Standorts als deutlich wichtiger eingestuft als die Qualität der Immobilie selbst. Erneut wenig ausschlaggebend bei der Fondsauswahl war die Höhe der Ausschüttungen. **Über alle sechs Untersuchungsjahre bleibt dabei die Nutzungsart Büro am beliebtesten.** Risikodiversifizierung wird immer bedeutsamer. Ist diese gegeben, können sich immer mehr Studienteilnehmer auch Investments

in Value Add-Immobilien oder sogar Projektfinanzierungen vorstellen. Indirekte Investments über institutionelle Zielfonds sind für die Teilnehmer der Studie durchaus eine sinnvolle Strategie. **Besonders attraktiv wird der Zugang zu Infrastrukturinvestitionen eingestuft, zwei Drittel halten Private Equity-Lösungen für besonders interessant.** Zentrale Argumente für ein Investment sind Diversifikation und der Zugang zu institutionellen Zielfonds. Renditeerwartung sowie die Partizipation an Wertsteigerungsstrategien spielen zudem eine wichtige Rolle. Dabei bleibt die Renditeerwartung vergleichsweise moderat. Mehr als die Hälfte der Befragten schätzt die Renditeerwartung der Anleger auf fünf Prozent oder weniger. 80 Prozent sind mit einer Mindestrendite von sechs Prozent oder weniger zufrieden. (DFPA/JF) ◆

www.wealthcap.com

Aktien- und Anleihenmarkt

„Portfolios mit Multi-Asset-Strategien gegen Risiken wappnen“

Die Korrekturphase im Februar hat Anleger in Sorge versetzt, dass sich das Marktumfeld fundamental geändert haben könnte. **Jakob Tanzmeister**, Produktexperte im Multi-Asset Solutions Team bei **J.P. Morgan Asset Management**, ist jedoch überzeugt, dass die zugrundeliegenden wirtschaftlichen Fundamentaldaten weiterhin robust bleiben. Korrekturen sind seiner Meinung nach ein normaler Teil eines Bullenmarktes. **Unterschiedliche Multi-Asset-Strategien könnten aber dabei helfen, Portfolios für die**

zukünftigen Herausforderungen an den Kapitalmärkten zu wappnen. „Income-Strategien eignen sich auch im Umfeld steigender Zinsen und sinkender Erträge, da sie auf die Erzielung regelmäßiger Erträge ausgerichtet sind. Wichtig ist dabei, die Duration und die Zinssensitivität aktiv zu steuern“, sagt Tanzmeister. Als Vorteil der Income-Strategie nennt Tanzmeister die Ausschüttungen, die verlässlich und transparent und weitgehend unabhängig von Kursentwicklungen an den Börsen erfolgen. „Selbst wenn es einmal turbulenter an den Märkten

Immobilien Europa

Studie: Investitionen auf Wachstumskurs

In seinem jüngsten Researchreport erwartet der Immobilien-Investmentmanager **TH Real Estate** für 2018 eine gute globale Ertragslage bei Immobilieninvestitionen. Die Erträge werden ähnlich zum Vorjahr ausfallen - ungeachtet der Marktschwankungen, die im Februar zu beobachten waren. **Für 2017 berichtet TH Real Estate über höhere Immobilieninvestitionen gegenüber dem Vorjahr.** Verglichen mit den Rekordergebnissen im Jahr 2015 waren die Zahlen leicht rückläufig. Neben kleineren Märkten verzeichneten die drei wichtigsten Länder Deutschland, Frankreich und Großbritannien allesamt wachsende Erträge. **Bemerkenswert sei vor allem die Erholung des britischen Immobilienmarktes trotz anhaltender Verunsicherung durch das**

Brexit-Referendum. Dafür zeige sich besonders der internationale Handel verantwortlich. Dies entsprach auch der Entwicklung in Deutschland, wo internationale Anleger erstmals mehr Umsatz generierten als inländische Anleger. Sehr positiv entwickelt sich auch der deutsche Markt für Büroimmobilien und die dynamische Mietentwicklung lässt weitere Erhöhungen in den Ballungszentren erwarten. Die Anmietung von Flächen in den vier großen, deutschen Zentren wird langfristig 50 bis 60 Prozent über dem Durchschnitt liegen. **Europaweit richte sich der Fokus von Anlegern auf Logistikkimmobilien in Südeuropa und den Niederlanden.** Dies sind gleichzeitig auch Empfehlungen von TH Real Estate. (DFPA/TH) ◆

www.threalestate.com

Pflegemarkt

„Deutscher Pflegemarkt weiter im Aufwind“

Im vergangenen Jahr wurden auf dem deutschen Pflegemarkt so viele Betten umgeschlagen wie noch nie. Das berichtet der Kölner Sozialimmobilien-Spezialmakler **Terranus Real Estate**. „Der deutsche Pflegemarkt ist weiter stark in Bewegung“, sagt **Markus Bienentreu**, Geschäftsführer von Terranus Real Estate. „Zwar hat sich das Transaktionsgeschehen auf dem Immobilienmarkt nach dem Ausnahmejahr 2016 wieder etwas normalisiert. Dafür gab es aber 2017 bei den Betriebs-Übernahmen einen neuen Rekord.“ Insgesamt haben Investoren 2017 über 40.000 Pflegebetten erworben, wie Berechnungen von Terranus ergaben. Das entspricht fünf Prozent des gesamten stationären Angebots in Deutschland. Im bisherigen Rekordjahr 2015 waren rund 22.000 Pflegeplätze von Investoren übernommen worden. **Auffällig sei, dass hinter allen größeren Transaktionen Private Equity Gesellschaften stehen würden, überwiegend aus dem Ausland.** „Aufgrund der demografischen Situation und der stabilen Wirtschaftslage ist der

deutsche Pflegemarkt für ausländische Private Equity Investoren interessant“, so Bienentreu. Hinzu komme, dass die Märkte in anderen europäischen Ländern überwiegend gesättigt seien. **Mit der Nachfrage sind auch die Kaufpreise weiter gestiegen: Zahlten Investoren vor einiger Zeit noch das Vier- bis Sechsfache des Ebitda, haben sich die Preise zwischenzeitlich nahezu verdoppelt.** Weil Nachfrage und Anlage-



Markus Bienentreu

Foto: Unternehmen

druck weiter hoch sind, rechnet Terranus für die kommenden Jahre mit weiterem Wachstum. Allerdings sollten vor allem ausländischen Investoren Standort, Gebäudestruktur und Betreiberkonzept sowie die unterschiedlichen Rechtsvorschriften in den einzelnen Bundesländern sehr sorgfältig prüfen. „Der Pflegemarkt in Deutschland ist stark reguliert, und es gibt regional sehr unterschiedliche rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen“, so Bienentreu. Angesichts der steigenden Preise werde der Spielraum für Fehler deutlich kleiner. (DFPA/TH) ◆

www.terranus.de

in Japan ausrichten. **Neben Aktien und Anleihen werden im „JPMorgan Investment Funds - Global Macro Opportunities Fund“ die Macro-Themen auch über Derivate, Währungen, Volatilität sowie Relative-Value-Positionen umgesetzt.** „Durch die Ausweitung des Anlageuniversums über traditionelle Anlageklassen hinaus, lassen sich alternative Ertragsquellen erschließen, so dass der Fonds für unterschiedliche Marktgegebenheiten gerüstet ist“, so Tanzmeister. (DFPA/TH) ◆

www.jpmmorganassetmanagement.de

Union Investment: Anleger ignorieren Inflationspotenzial



Auf kurze und mittlere Sicht beurteilen deutsche Anleger die konjunkturelle Lage positiv. Das ist ein Ergebnis aus dem aktuellen Anlegerbarometer des Fondsanbieters **Union Investment** für das erste Quartal. Seit Anfang 2001 ermittelt das Marktforschungsinstitut **Forsa** im Auftrag von Union Investment quartalsweise das Anlegerverhalten. Befragt werden 500 Finanzscheider in privaten Haushalten im Alter von 20 bis 59 Jahren, die mindestens eine Geldanlage besitzen. Laut Umfrage schätzen die aktuelle Inflationsrate von 1,4 Prozent nur 59 Prozent in einer Bandbreite zwischen ein und zwei Prozent richtig ein. **Ferner geben vier von fünf Befragten an, dass sie steigende Preise nicht zum Anlass nehmen, ihre Geldanlagen anzupassen oder sich dazu beraten zu lassen. Mit Blick auf die eigene finanzielle Situation gehen 75 Prozent von gleichbleibenden Verhältnissen in den kommenden sechs Monaten aus.** Im Vorquartal waren es 70 Prozent. Knapp jeder Fünfte (18 Prozent) rechnet mit einer weiteren Verbesserung (viertes Quartal 2017: 19 Prozent). Eine Verschlechterung der persönlichen finanziellen Lage erwarten dagegen nur sieben Prozent. Das sind vier Prozentpunkte weniger im Vergleich zur vorherigen Erhebung. Besonders optimistisch sind die Deutschen hinsichtlich der Binnenkonjunktur. Zum ersten Mal seit dem dritten Quartal 2011 schätzen die Befragten die gesamtwirtschaftliche Lage besser ein als ihre eigene finanzielle Situation. Von einem weiteren konjunkturellen Aufschwung in den kommenden sechs Monaten gehen 29 Prozent aus. *„Die meisten Menschen fühlen sich im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld gut. Sie lassen sich auch von geopolitischen Ereignissen kaum von ihrer optimistischen Einschätzung abbringen“*, kommentiert **Giovanni Gay**, Geschäftsführer bei Union Investment, das Ergebnis der Befragung. **Trotz der insgesamt positiven Einschätzung der künftigen Konjunktorentwicklung gehen nur sehr wenige Anleger von einer erhöhten Inflation im nächsten halben Jahr aus:** Drei Prozent erwarten stark steigende Preise. Im Vorquartal waren es noch sieben Prozent. Dagegen kalkulieren 70 Prozent mit leicht stei-

genden Preisen (vergangenes Quartal: 74 Prozent) und jeder Vierte (25 Prozent) vermutet, dass die Preise stabil bleiben (vergangenes Quartal: 18 Prozent). Die Inflationswahrnehmung der Sparer werde stark durch die Preise bei regelmäßigen Einkäufen sowie die Immobilien- und Mietpreise beeinflusst, schreiben die Experten. So unterschiedlich die Befragten die Höhe der Inflation einschätzen, so differenziert würden sie auch ihre Auswirkungen auf die eigenen Ersparnisse vorhersehen. Rund 46 Prozent sind überhaupt nicht besorgt, dass sich steigende Preise negativ auf ihr Vermögen auswirken. *„Die Befragung zeigt, dass Inflation für die meisten Anleger kein Thema ist. Angesichts der niedrigen Zinsen auf Ersparnisse unterschätzen sie dadurch aber den Einfluss auf die reale Vermögensbildung“*, so **Gay**. (DFPA/TS) ♦
www.union-investment.de

Zahl der Aktionäre in Deutschland ist gestiegen



Knapp ein Drittel der Deutschen (30 Prozent) ist direkt oder indirekt in Aktien investiert. Damit ist die Zahl der in Aktien investierten Deutschen gegenüber dem Vorjahr um sechs Prozentpunkte gestiegen. Vor allem jüngere Anleger erhöhten ihren Aktienanteil gegenüber dem Vorjahr deutlich. Bei den 25- bis 34-Jährigen stieg der Aktienanteil im Portfolio von 19 auf 33 Prozent. Dies sind Ergebnisse der bevölkerungsrepräsentativen Studie *„Aktienkultur in Deutschland“*, für die 2.000 Bundesbürger ab 18 Jahren im Auftrag der **Aktion pro Aktie** befragt wurden. Dennoch machen viele Deutsche nach wie vor einen Bogen um Wertpapiere. Angesichts des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes haben im vergangenen Jahr zwar 42 Prozent der Befragten über eine Investition in Aktien nachgedacht, aber lediglich elf Prozent legten dann tatsächlich darin an. Vor allem ehemalige Wertpapierbesitzer haderten mit einem erneuten Aktienkauf: Knapp die Hälfte erwog zwar eine Investition, entschied sich dann aber dagegen. Von einem Kauf hielt in erster Linie die Angst ab, Geld zu verlieren oder die falschen Aktien auszuwählen. Bei einem Viertel der Befragten war fehlendes Kapital ausschlaggebend für einen Kaufverzicht. Zu der Sorge, Geld zu verlieren oder

die falsche Wahl zu treffen, passen die mit der Aktie verbundenen Vorurteile: Für 48 Prozent der Befragten gilt sie als Spekulationsobjekt, 14 Prozent sehen sie gar als Zockerpapier. (DFPA/TH) ♦
www.aktion-pro-aktie.de

Vermögensverwalter wollen wachsen und sich für digitale Ara rüsten



Die globale Asset-Management-Industrie will sich mit kräftigem Wachstum für die digitale Zukunft öffnen. Das geht aus dem **21. CEO-Survey** (2018) der Wirtschaftsprüfung- und Beratungsgesellschaft **PwC** hervor. Zwar glauben 70 Prozent der befragten Vorstandschefs, dass sich technologische Veränderungen in den nächsten fünf Jahren „disruptiv“ oder sogar „sehr disruptiv“ auf das eigene Geschäftsmodell auswirken werden. Zu fürchten scheint die Branche dieses Szenario allerdings nicht. Im Gegenteil: **87 Prozent der befragten Topmanager gehen in diesem Jahr von steigenden Umsätzen aus, 79 Prozent sehen sich auf organischem Wachstumskurs**, 43 Prozent denken konkret über Zukäufe nach und 57 Prozent wollen ihre Belegschaft ausbauen. Dagegen planen 39 Prozent mit Kostensenkungen. *„Auf den ersten Blick mag der kräftige Optimismus überraschen. Schließlich steht die Branche vor großen Herausforderungen – nicht nur im Zusammenhang mit der Digitalisierung“*, sagt **Markus Hammer**, Leiter Asset & Wealth Management bei PwC Deutschland. Ein Beispiel: Dass die Gebühren unter Druck bleiben, gilt angesichts der Konkurrenz durch neuartige Vermögensverwalter (Robo Adviser) und kostengünstige passive Investmentprodukte (ETF) als ausgemacht. 83 Prozent der befragten CEOs äußerten zudem die Sorge vor zu viel Regulierung, 80 Prozent warnen vor geopolitischen Unsicherheiten und 77 Prozent fürchten den Einfluss neuer Steuergesetze. PwC rechnet damit, dass sich die globalen Assets unter Management bis 2025 verdoppeln werden, nämlich auf rund 145 Billionen Dollar. *„Das ist ein Geschäft, das sich niemand entgehen lassen will. Allerdings werden von den steigenden Volumina nur die Asset Manager profitieren, die es schaffen, sich von der Masse der Anbieter klar zu differenzieren. Dazu kann eine expansive Geschäftspolitik gehören, um Skalenerträge zu erzielen. Mindestens ebenso wichtig ist es jedoch, zu den technologischen Vorreitern zu zählen, um von der erwarteten Disruption eben nicht hinweg gespült zu werden – sondern sie sich zunutze zu machen.“* Optimistisch sind die Asset-Management-CEOs auch, was die Aussichten für die Gesamtkonjunktur betrifft. **So gehen 50 Prozent von steigenden Wachstumsszahlen aus**, während nur zehn Prozent mit sinkenden Zuwachsraten rechnen. Trotz der rasanten Entwicklung in Asien bleiben die USA für die

meisten Vermögensverwalter (48 Prozent) der wichtigste Auslandsmarkt. Dahinter folgen China mit 40 Prozent und Deutschland mit 25 Prozent. Erst danach wurden Großbritannien (22 Prozent) und Japan (zwölf Prozent) genannt. Eine ähnlich disruptive Kraft wie neue technologische Entwicklungen könnte aus Sicht der CEOs das sich verändernde Kundenverhalten haben (73 Prozent). 58 Prozent meinten darüber hinaus, auch neue Vertriebsformen hätten das Potenzial, das hergebrachte Geschäftsmodell in den nächsten Jahren grundlegend infrage zu stellen. Als große unmittelbare Risiken für das Geschäft gelten Cyber-Kriminalität (32 Prozent) und ein möglicher Mangel an Schlüsselqualifikationen (29 Prozent). (DFPA/JF) ♦
www.pwc.de

Verbraucher fühlen sich von Lebensversicherern getäuscht



Lebensversicherungen waren über viele Jahre eine Säule der Altersvorsorge in Deutschland. Über 80 Millionen Lebensversicherungs-Policen befinden sich im Bestand der Versicherer. Allerdings sinken die Garantiezinsen und Erträge seit Jahren und die Versicherungsunternehmen würden ihre Altbestände lieber heute als morgen loswerden. Wie aus einer im Februar durchgeführten Repräsentativbefragung im Auftrag von **Facto Financial Services** hervorgeht, schlägt sich das in einem massiven Vertrauensverlust nieder. **Die Mehrheit der Befragten (79 Prozent) hat laut der Umfrage noch wenig bis kein Vertrauen in Lebensversicherungen** und nimmt die Versicherer in die Pflicht. **62 Prozent fühlen sich von den Versicherungen und ihren Verkaufsversprechen getäuscht und schlecht beraten.** Dabei sehen sich die Versicherten, insbesondere die älteren, angesichts immer neuer Negativ-Schlagzeilen, alleingelassen und reagieren verunsichert. Knapp zwei Drittel der Befragten (63 Prozent) wissen gegenwärtig nicht, wie sie auf die Entwicklungen rund um die Lebensversicherungen reagieren sollen und wer ihnen helfen könnte. 30 Prozent wären bereit, ihre Lebensversicherung auch mit Verlust zu verkaufen. **An dieser Stelle wird ein hoher Bedarf nach unentgeltlichen Beratungsangeboten deutlich**, denn es gibt unterschiedliche Optionen für Verbraucher, auf die gegenwärtige Krise ihrer Lebensversicherung zu reagieren. Dies gilt insbesondere für Verträge, die in den Jahren 1995 und 2007 abgeschlossen wurden. Dort bietet ein EuGH-Urteil aus dem Jahr 2014 die Möglichkeit zur Rückabwicklung und Beteiligung an den Gewinnen der Versicherer in dieser Zeit, so Facto Financial Services. (DFPA/JF) ♦
www.facto.ag

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Thomas Stuwe (TS), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Dr. Philipp Wösthoff, Robert Guzialowski

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:** 09. April 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

Sachwertinvestments

Extern verwaltete AIF:
BaFin schafft Klarheit für KVGen

Mit der finalen Fassung des Auslegungsschreibens zu den Tätigkeiten einer externen Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) präzisiert die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Aufgabenverteilung zwischen AIF-Investmentgesellschaften und ihren externen KVGen. Die umfangreiche Überarbeitung des Entwurfs aus dem Februar 2017 berücksichtigt jedenfalls in Teilen die Kritik aus der Branche. Das betrifft insbesondere Rechtsgeschäfte mit unmittelbarem Bezug zu den Vermögensgegenständen der AIF-Investmentgesellschaft: Diese sind von der externen KVG im Namen der AIF-Investmentgesellschaft zu tätigen.

Ziel des Auslegungsschreibens der BaFin war schon im vergangenen Jahr eine klare Abgrenzung der Zuständigkeiten in den Fällen, in denen eine AIF-Investmentgesellschaft von einer externen KVG verwaltet wird. Diese Abgrenzung ist nötig, weil AIF-Gesellschaften durch ihre „Form“ anders als Sondervermögen mit einer eigenen Rechtspersönlichkeit ausgestattet sind und daher grundsätzlich selbst im Rechtsverkehr tätig werden können. Während bei Sondervermögen stets die KVG handeln muss – „Handeln im eigenen Namen für Rechnung des Sondervermögens“ – verpflichten das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) sowie Vorschriften in Aktiengesetz (AktG), Handelsgesetzbuch (HGB) und etlichen weiteren Rechtsnormen wie Umsatz- und Gewerbesteuerrecht und Insolvenzordnung die AIF-Investmentgesellschaft dazu, bestimmte Aufgaben selbst wahrzunehmen. Dazu

zählen insbesondere die Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts, ferner Pflichten, die aus ihrer gesellschaftsrechtlichen Organisationsstruktur resultieren, namentlich die Einberufung von und Teilnahme an Hauptversammlungen beziehungsweise Gesellschafterversammlungen.

Sämtliche Tätigkeiten, die unter dem Sammelbegriff der kollektiven Vermögensverwaltung zusammengefasst werden, obliegen dagegen nach Abschluss eines entsprechenden Verwaltungsvertrags der externen KVG. Dabei fallen unter den Sammelbegriff unter anderem die Portfolioverwaltung, das Risikomanagement und auch administrative Tätigkeiten. Konkret sind diese in § 1 Abs. 19 Nr. 24 des KAGB benannt. Der vor gut einem Jahr veröffentlichte Entwurf des Auslegungsschreibens hat hier indessen eine entscheidende Frage offen gelassen und für berechtigte Kritik gesorgt: So blieb ungeklärt, ob die KVG für die AIF-Investmentgesellschaft stets im eigenen Namen oder aber im fremden Namen zu handeln hat. Diese Frage ist mit der finalen Fassung des Auslegungsschreibens beantwortet.

Die KVG handelt im Rahmen der kollektiven Vermögensverwaltung stets in eigenem Namen. Denn handelte sie in fremdem Namen, also im Namen der AIF-Investmentgesellschaft, ginge die aufsichtsrechtliche Verantwortung, die die externe KVG aufgrund des Verwaltungsvertrags mit der AIF-Investmentgesellschaft innehat, wieder auf diese über. Ein solcherart verkürztes Haftungsrisiko der externen KVG gegenüber der AIF-Investmentgesellschaft möchte die BaFin mit Blick auf die



Foto: Unternehmen

Dr. Philipp Wösthoff, Rechtsanwalt
Leiter Real Assets Deutschland, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG, Frankfurt a. M.
philipp.woesthoff@hauck-aufhaeuser.com



Foto: Unternehmen

Robert Guzialowski
Real Assets Deutschland, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG, Frankfurt a. M.
robert.guzialowski@hauck-aufhaeuser.com

Anlegerinteressen bewusst ausschließen. Entsprechend bleibt es auch bei der bereits im Entwurf formulierten Regelung, dass eine Rückauslagerung gewisser Tätigkeiten der externen KVG auf die AIF-Investmentgesellschaft nicht möglich sein soll.

Neben dieser Präzisierung der Auslegung liefert die BaFin in der aktuellen Fassung zudem eine erfreuliche Klarstellung, die Rechtsgeschäfte mit unmittelbarem Bezug zu Vermögensgegenständen der AIF-Investmentgesellschaft betrifft. So stellt die Behörde klar, dass derartige Geschäfte, wie etwa der Erwerb oder die Veräußerung, aber beispielsweise auch der Einbau eines neuen Aufzugs in eine von der AIF-Investmentgesellschaft als Vermögensgegenstand gehaltene Immobilie von der externen KVG im Namen der AIF-Investmentgesellschaft abzuschließen ist. Damit reagiert die BaFin auf einen der wesentlichen Kritikpunkte, welchen die Branche gegenüber dem Entwurf aus dem vergangenen Jahr geäußert hatte. Schließlich hätte die weitreichende Übertragung von Zuständigkeiten Richtung KVG unter der zusätzlichen Maßgabe, jeweils im eigenen Namen zu handeln, eine erhebliche Schwächung der Stellung der

AIF-Investmentgesellschaft und ihrer Anleger zur Folge gehabt.

Nun argumentiert die BaFin richtigerweise, dass die AIF-Investmentgesellschaft, die alleinig das Vermögen besitzt, dem Insolvenzrisiko der externen Kapitalverwaltungsgesellschaft ausgesetzt wäre. Hinzuzufügen ist, dass die finale Auslegung nun zudem für eine Anspruchsgrundlage der AIF-Investmentgesellschaft im Falle von Leistungsstörungen sorgt: Aus den in ihrem Namen getätigten Rechtsgeschäften entstehen direkte Vertragsbeziehungen zu den jeweiligen Leistungserbringern. Ist deren Leistung fehlerhaft oder verursacht Folgeschäden, kann die AIF-Investmentgesellschaft sinnvollerweise Ansprüche ohne den Umweg über die KVG anmelden. ♦

Über Hauck & Aufhäuser Asset Servicing:

Seit 2013 bündelt die Frankfurter Privatbank Hauck & Aufhäuser im Kerngeschäftsfeld Asset Servicing sämtliche Kundendienstleistungen, die die Vermögensadministration zum Gegenstand haben. Dazu zählen die Verwahrstellenfunktion sowie die Auflegung und Administration von sämtlichen Fondsprodukten einschließlich Verbriefungen.
www.hauck-aufhaeuser.com

Hanseatische
Kapitalverwaltung AGRenditestark und zuverlässig –
Ihr Partner für **ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS**

Die Hanseatische Kapitalverwaltung AG ist eine der ersten lizenzierten Kapitalverwaltungsgesellschaften für KAGB-konforme Anlageprodukte.

Mit mehr als 80 Fonds und über 7.800 Anlegern hat sich

die Hanseatische Kapitalverwaltung AG als kompetenter und renditestarker Partner auf dem Finanzmarkt etabliert. Externe Ratings, Analysen und Auszeichnungen unterstreichen das unternehmensinterne Know-How.

Für weitere Informationen, auch zu unseren exklusiven Kooperationen mit IMMAC und DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH, sprechen Sie uns gerne persönlich an. Wir freuen uns auch jederzeit über Ihren Besuch auf unserer Website.

HKA
Hanseatische
Kapitalverwaltung AG

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg

Tel. +49 40.30 38 86-0

Fax: +49 40.30 38 86-20

info@diehanseatische.de

www.diehanseatische.de