

NEWS DIGEST

Top Story – Seiten 1 und 2

Versicherungen

Digitaler Wandel: Trendwende im Versicherungsmarkt.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Solvium Capital setzt Wechselkofferei fort.

Investmentfonds

Augsburger Fondsberatung **Discover Capital** startet weiteren Nebenwertefonds.

Offensiver Mischfonds der **PSV Fondsberatung** geht an den Start.

Bellevue Asset Management bringt Digital-Health-Fonds auf den Markt.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

JDC Group verbucht Zuwächse im ersten Quartal.

Commerz Real verkleinert Vorstand: **Roland Holschuh** verlässt den Asset Manager.

Wealthcap setzt positive Entwicklung im Publikumsgeschäft fort: 120 Millionen Euro Eigenkapital platziert.

5x5 KVG-Portrait

Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Karriere

Neue Aufgaben für **Elisabeth Janssen, Dr. Heiko Opfer** und **Alexander Schütz**.

Märkte – Seite 6

Emerging Markets

Vermögensverwalter: „Hochzinswährungen mit guten Anlagechancen“.

Rohstoffe

Asset Manager: „Preise haben Potenzial nach oben“.

Immobilien

Marktanalyse: Bleibt Deutschland der stabilste Markt Europas?

Immobilien USA

US-Experte: „REITs sind Langfrist-Performer“.

Anleihen

Fondsmanager: „Europa gewinnt wieder an Attraktivität“.

Für Sie gelesen – Seite 7

Jeder vierte Projektentwickler plant Crowdfunding, so analysiert der Wirtschaftsprüfer **Ernst & Young**.

Studie der Privatbank **Donner & Reuschel:** Digitale Vermögensverwaltung - hohes Potenzial für deutsche Investoren.

Nachfragedruck auf europäische Wohnungsmärkte hält laut einer Analyse von **Catella** an.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Karsten Saft**, Geschäftsführer von **Auriva**, zu den Chancen, die sich aus dem Zusammenbruch der Branche der Geschlossenen Fonds am Zweitmarkt ergeben.

*** TOP STORY

Versicherungen

Digitaler Wandel: Trendwende im Versicherungsmarkt

Die Mehrheit der Versicherer in Deutschland gibt sich angesichts der unzähligen Technologie-Startups, die in den Markt treten, gelassen: Nur 46 Prozent, so ergab eine Ende 2017 erschienene Studie der Managementberatung Sopra Steria Consulting, betrachten den Wettbewerb durch Insurtechs (Startups im Versicherungsbereich) als große Herausforderung für das eigene Geschäftsmodell. Die Mehrheit gibt sich angesichts digitaler Vollversicherer erst einmal gelassen - und dem damit einhergehenden Umbruch der Branche. Denn selten herrschte auf dem Versicherungsmarkt so viel Bewegung wie momentan: Im Jahr 2017 wurden laut „Insurtech Radar“ der Strategieberatung Oliver Wyman und Policen Direkt erstmals mehr als 100 Start-ups gegründet, die sich mit dem Thema Versicherungen beschäftigen.

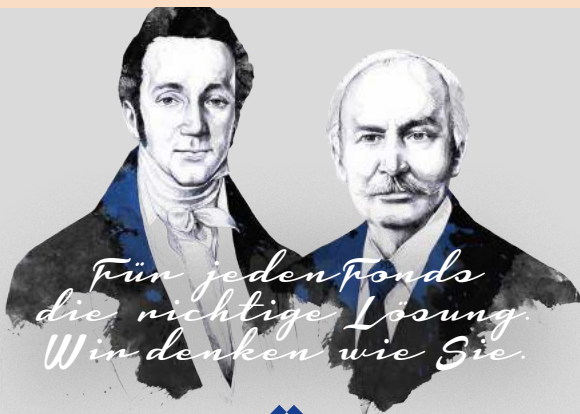
Neu im Markt ist beispielsweise das Berliner Unternehmen **Getsurance**,

das im vergangenen Jahr Deutschlands erste digitale Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) startete (DFPA berichtete). Der Online-Abschluss von „Getsurance Job“ ist innerhalb weniger Minuten dank automatisierter Risikoprüfung möglich. Zielgruppe: digital-affine Menschen. „Als Start-up sind wir dynamisch, haben kurze Entscheidungswege und verwenden agile Entwicklungsmethoden. Deshalb sind wir die ersten, die eine digitale BU realisiert haben“, sagte **Johannes Becher**, CEO und Gründer von Getsurance, zum Start des Angebotes. Für die versicherungstechnische Absicherung sorgt der Rückversicherer Reinsurance Group of America (RGA), einer der größten Rückversicherer weltweit. Das Start-up, das zuvor zwei Millionen Euro an Investitionsgeldern eingesammelt hatte und damit eine der größten Frühphasen-Finanzierungen im Bereich Insurtech für sich verbuchen konnte, überzeugte auch die Inhaber der Rating-Agentur **Franke und**

Bornberg von sich: **Michael Franke** und **Katrin Bornberg** unterstützten das Unternehmen mit einem Angel-Investment in Höhe von 500.000 Euro. Den größten Rückversicherer weltweit, die **Münchener Re**, weiß die **One Versicherung** hinter sich. Die Tochter der **Wefox Group** bietet seit diesem Jahr Versicherungen für deutsche Kunden an und agiert ausschließlich digital und mobil. Das Versicherungsangebot, welches momentan aus Hausrat- und Haftpflichtdeckungen besteht, soll noch in diesem Jahr um eine Lebensversicherung erweitert werden. Durch eine einfache Abwicklung per App (Motto: „Eine App, kein Papierkram“) will sich das Unternehmen mit Sitz in Liechtenstein von traditionellen Versicherungen absetzen. Ebenso aktiv im Markt: Der Ende 2016 gegründete Digitalversicherer **Neodigital**, dem es unter anderem durch strategische Partner wie **Ernst & Young** gelang, innerhalb von acht Monaten die zur Aufnahme der Ge-

schäftstätigkeit notwendige Zulassung durch die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) zu erhalten. Kunden können ihre Verträge täglich kündigen, und Vertriebspartnern wird die Möglichkeit geboten, eine eigene Versicherungslösung zu kreieren. Die Umsetzung einer individualisierten Lösung erfolgt seitens Neodigital innerhalb kürzester Zeit, so heißt es beim Unternehmen. Auf Schnelligkeit setzt auch **Getsafe**: Das Heidelberger Start-up, das ursprünglich als Versicherungsmakler startete, lockt Kunden mit dem Versprechen, eine individuelle Versicherung in fünf Minuten zu erstellen. **Viel Bewegung also im Markt.** Doch der rapide Wandel zu Digitalprodukten bietet auch den etablierten Versicherern große Wachstumschancen. Etwa durch Kooperationen mit den vermeintlichen Konkurrenten. So arbeitet die **Allianz** unter anderem mit **Simpleurance** zusammen, Anbieter von Produktversicherungen. Bereits seit 2016 ist der Versicherungskonzern

Fortsetzung auf Seite 2



HAUCK & AUFHÄUSER
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

Gemeinsam Zeichen setzen. Sie benötigen einen kompetenten Partner für die Umsetzung Ihres Fondsproduktes? Wir betreuen sämtliche REAL-ASSETS-Fondsprodukte in Deutschland und Luxemburg für KVG und Asset-Manager, Versorgungswerke, Pensionsfonds, Versicherungen, Family Offices und Stiftungen. Dabei verfolgen wir stets einen partnerschaftlichen Ansatz. Sprechen Sie uns an und profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung als spezialisierter Dienstleister.
www.hauck-aufhaeuser.com

— Asset Servicing — Financial Markets — Wealth Management —

Ludger Wibbeke
+49 69 2161 1625
ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.com

Mario Warny
+352 451314 450
mario.warny@hauck-aufhaeuser.com

Marc Kriegsmann
+352 451314 440
marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.com

Dr. Philipp Wösthoff
+49 69 2161 1624
philipp.woesthoff@hauck-aufhaeuser.com

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

an dem Unternehmen, das im Endkengeschäft unter dem Namen **Schutzklick.de** auftritt, beteiligt. Im vergangenen Monat wurden noch einmal neue Gelder zugesichert. Weitere Partnerschaften: Die **Axa** kooperiert mit dem Online-Versicherungsmakler **Friendsurance**, die **Gothaer** mit dem Berliner Start-up **Emil**, das einen neuen Telematik-Tarif testet. Und die **Ergo** hat sich mit oben genanntem Insurtech Wefox zusammengetan.

Doch nicht nur auf Kooperationen mit den Insurtechs setzen die großen Versicherer, sondern auch auf deren Umgang mit Kundenbedürfnissen. So brachte etwa die Allianz die „PrivatRente Perspektive“, die beliebteste Vorsorgevariante der Allianz Leben, im April 2018 online an den Start. Der digitale Abschluss ist in rund 15 Minuten möglich. Mit der digitalen Abschlussmöglichkeit reagiert der Konzern laut eigener Angabe auf das sich verändernde Verhalten der Verbraucher. „Unsere Kunden entscheiden, welche Informationen sie benötigen, wie sie mit uns kommunizieren und wie sie einen Vertrag abschließen möchten. Daher weiten wir unser Onlineangebot nun auch in der Altersvorsorge aus“, sagt **Alf Neumann**, Digitalisierungsvorstand der Allianz Leben. Diese Multi-Channel-Strategie der Allianz habe sich bereits bei den digitalen Abschlüssen der Berufsunfähigkeit und der Risikolebensabsicherung bewährt.

Aber auch wenn noch nicht alle Kunden bereit sind für einen komplett digitalen Abschluss: Im Vertrieb werden in den kommenden Jahren massive Veränderungen erwartet. Prognostiziert wird laut einer im April erschienenen Studie der **Versicherungsforen Leipzig** und des

Softwarehersteller **Adcubum**, dass in zehn bis 15 Jahren künstliche, intelligente Systeme den klassischen Versicherungsvermittler weitgehend ersetzt haben. Bislang habe sich der Versicherungsvertrieb in Deutschland durch die Digitalisierung allerdings nur wenig verändert. So finden 75 Prozent aller Neuabschlüsse noch immer über klassische Vermittler



Digitalisierung sei Dank: Die Versicherungsbranche wandelt sich

statt. „Die Förderung des Direktvertriebs wird von Anbietern mitunter bewusst vernachlässigt“, sagt **Dr. Holger Rommel**, Chief Operating Officer (COO) von Adcubum. Mit Blick auf die Kundenerwartungen sei das jedoch der falsche Weg. „Unsere repräsentativen Umfragen zeigen, dass sich mehr als 50 Prozent der Bundesbürger bereits vorstellen können, eine Versicherung komplett online abzuschließen, also ohne persönliche Beratung“, so Rommel. Fast ebenso viele halten den persönlichen Kontakt jedoch weiterhin für wichtig. Deshalb werde der klassische Vermittler mindestens noch zehn Jahre gebraucht. „Er wird technisch stärker unterstützt werden, und zwar auf sämtlichen Stufen des Vertriebsprozesses, also von der Anbahnung des Kundenkontakts

bis hin zum Abschluss“, sagt **Vincent Wolff-Marting**, Leiter Kompetenzteam Digitalisierung und Innovation bei den Versicherungsforen Leipzig. Ein Vorreiter in Sachen Technologie gepaart mit persönlichem Service ist etwa der Versicherungsmanager **Clark**. Kunden können ihre Versicherungen digital auf dem Smartphone oder Computer managen. Durch

eine Robo-Technologie erhält der Verbraucher eine Einschätzung seiner Verträge und personalisierte Versicherungsvorschläge - auf Wunsch beraten persönliche Experten per Telefon, E-Mail und Chat den Kunden. Seit der Gründung im Juli 2015 konnte Clark rund 100.000 Kunden für seinen digitalen Versicherungsservice gewinnen und zählt damit zu einem der größten Insurtechs in Europa. Jüngst hat das Unternehmen mit einer Summe von 29 Millionen Dollar die bisher größte Series B Finanzierung eines Insurtechs in Europa abgeschlossen. Ein ähnliches Geschäftsmodell verfolgt **Moneymeets** mit einem voll digitalen Versicherungs-Robo-Advisor. Die Anwendung, die als White-Label-Lösung auch Banken und Finanz-

vertrieben zur Verfügung gestellt wird, ermöglicht Verbrauchern den Zugang zu den Angeboten von über 160 deutschen Versicherungsgesellschaften.

Doch damit nicht genug: Bald könnten die Karten im Versicherungsmarkt noch einmal neu gemischt werden. Denn nicht nur Start-ups drängen in den Markt, sondern auch große Internetkonzerne. So hat vor wenigen Monaten **Amazon** in Großbritannien Interesse am Versicherungsmarkt geäußert. In Stellenanzeigen soll der Online-Vertriebspartner Versicherungsexperten für den Standort London gesucht haben - nach Möglichkeit auch mit deutschen, französischen oder spanischen Sprachkenntnissen. Das Unternehmen wolle die Kundenerfahrung aus Produktversicherungen neu definieren und dabei verändern, wie die Policen gekauft und verkauft werden. Amazons Vorteil: Das Unternehmen verfügt über einen riesigen Pool an Kundendaten. Experten schätzen, dass auch Internetriesen wie die **Google-Mutter Alphabet** oder **Facebook** bald in Konkurrenz zu Versicherungsunternehmen treten könnten.

Fazit: Die Dynamik der Digitalisierung hat mittlerweile auch die teils noch sehr konservative Versicherungsbranche erreicht. Wenn die etablierten Konzerne die neue Konkurrenz als Herausforderung sehen und wie diese die Kundenbedürfnisse nach unkompliziertem Versicherungsschutz in den Vordergrund stellen, könnten die Insurtechs eher Segen als Bedrohung für die Branche darstellen. Wie sich allerdings der Eintritt großer Internetkonzerne auswirken wird, bleibt abzuwarten. (MB) ◆

Sachwerte. Seit 1976.

ERTRAGSSTARKE IMMOBILIEN

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

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

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

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

¹ Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen.

² Ausnahme 2026 einmalig 0,8 % p. a.

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

40 Jahre
Kompetenz in
Kapitalanlagen

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

Mehr erfahren:

E-Mail: interesse@bvt.de

Telefon: +49 89 381 65-206

www.bvt.de

Augsburger Fondsberatung Discover Capital startet weiteren Nebenwerte-Fonds

Die Augsburger Fondsberatung **Discover Capital** hat am 28. Mai 2018 den Aktienfonds „Squad Point Five“ gestartet. Die Anlagestrategie des Fonds kombiniert einen klassischen Value-Ansatz mit positiven Momentum-Faktoren. **Der Fonds, der schwerpunktmäßig in weltweiten Nebenwerten investiert, rundet das Produktportfolio der Squad-Fondspalette ab**, deren Schwerpunkt bisher bei europäischen Small-Caps lag. Discover Capital wird den Fonds zusammen mit **Point Five Capital** beraten, einer Beratungsgesellschaft von Investmentfonds mit Spezialisierung auf globale Nebenwerte mit Sitz in Frankfurt. *„Mit Discover Capital konnte ich den perfekten Partner für die Umsetzung der Point-Five-Strategie gewinnen. Das Team um Ste-*

phan Hornung und Christian Struck verfügt über eine hohe Expertise und guten Track Record in Europa. Mit unserem weltweiten Ansatz erhöhen sich die Chancen, außergewöhnliche Investments zu finden und von Marktineffizienzen zu profitieren“, erklärt **Matthias Ruddeck**, Gründer von Point Five Capital. Mit dem „Squad Point Five“ startet bereits der vierte Fonds in einem Partnerschaftsmodell. Discover Capital berät dabei selbst die mehrfach ausgezeichneten Fonds „Squad Value“ und „Squad Growth“. Zusammen mit eigenständigen Partnern wurden die Fonds „Squad Makro“, „Squad European Convictions“ sowie der „Squad Aguja Opportunities“ ins Leben gerufen. (DFPA/JF) ♦ www.discover-capital.de

Solvium Capital setzt Wechselkofferreihe fort

Nachdem die Vermögensanlage „Wechselkoffer Euro Select Nr. 4“ im April dieses Jahres ausplatziert wurde, bringt der Hamburger Anbieter von Direktinvestments **Solvium Capital** die Nachfolger „Wechselkoffer Euro Select Nr. 5“ und „Wechselkoffer Euro Select 6“ in den Vertrieb. **Die Angebote sehen eine Mietlaufzeit von fünf Jahren vor, die Anleger bei Bedarf bereits nach**



André Wreth

36 Monaten kündigen können. Unter Nutzung eines Frühzeichnerbonus bis zum 31. August 2018 können sie eine Rendite von bis zu 4,68 Prozent jährlich (nach IRR-Methode) erzielen. Die beiden Angebote unterscheiden sich im Alter der Wechselkoffer und davon abhängig im Verkaufs- und Rückkaufpreis. Beide schütten die Mieten anteilig monatlich aus und bieten Rabatte an, die kumuliert werden können. Beim Angebot „Wechselkoffer Euro Select Nr. 5“ beträgt der Kaufpreis für die maximal 18 Monate alten Wechselkoffer 10.400 Euro plus zwei Prozent Agio. Der Rückkaufpreis nach fünf Jahren beträgt 6.200

Euro. Die jährliche Miete beträgt 11,64 Prozent, die IRR-Rendite bis zu 4,68 Prozent. Beim Angebot Euro „Wechselkoffer Select Nr. 6“ beträgt der Kaufpreis für die durchschnittlich 5,5 Jahre alten Wechselkoffer 6.900 Euro plus zwei Prozent Agio. Die jährliche Miete beträgt 13,99 Prozent, die IRR-Rendite bis zu 4,59 Prozent. Wechselkoffer sind Transportbehälter für Lkw und Bahn, die

Anfang der 1970er Jahre von der deutschen Spedition Dachser für europäische Standards entwickelt wurden. Die Grundfläche ist an die Maße von Europaletten angepasst. Wechselkoffer sind dementsprechend vorwiegend in Deutschland und den angrenzenden Nachbarstaaten für den Versandhandel unterwegs. *„Der Versandhandel in Deutschland boomt, getrieben durch den Online-Handel. Unsere Investoren zahlen in Euro, die Mieter von Wechselkoffern zahlen die Miete in Euro, der Rückkaufpreis wird in Euro gezahlt. Es gibt also keinerlei Wechselkursrisiko“*, so Geschäftsführer **André Wreth**. (DFPA/JF) ♦ www.solvium-capital.de

Offensiver Mischfonds der PSV Fondsberatung geht an den Start

Die **PSV Fondsberatung** aus Pfaffenhofen erweitert ihre Fondspalette und lanciert gemeinsam mit der Hamburger Service-KVG **Hansainvest** den „PSV Wachstum“. **Der Mischfonds setzt, wie auch der bereits bestehende Schwesterfonds „PSV Konservativ“, auf ein breit diversifiziertes Portfolio über unterschiedliche Anlageideen und Fondsmanager.** Zielinvestments des „PSV Wachstum“ sind unter anderem aktiv gemanagte und vermögensverwaltende Fonds, Aktien, verzinsliche Wertpapiere sowie ETF. Hinzu kommen Absicherungsinstrumente und eine Cash-Position. Der „PSV Wachstum“ soll die Chancen der Kapitalmärkte nutzen und die Mög-

lichkeit zur Erzielung eines attraktiven Wertzuwachses bieten. *„Der neu aufgelegte ‚PSV Wachstum‘ unterscheidet sich vom ‚PSV Konservativ‘ in der Risikoausrichtung. Unsere Kunden waren auf der Suche nach einer Möglichkeit, den offensiven Teil ihres Depots ebenfalls mit einer vermögensverwaltenden Lösung abzudecken“*, sagt **Jürgen Sarauer**, Geschäftsführer der PSV Fondsberatung. *„Mit der 50/50-Kombination der beiden Fonds können sich unsere Kunden zum einen ein ausgewogenes Portfolio konstruieren oder zum anderen mit einer individuellen Gewichtung der beiden Produkte ihre persönliche Risikoneigung optimal abbilden.“* (DFPA/JF) ♦ www.psv-fondsberatung.de, www.hansainvest.de

HAUSMITTEILUNG: TSO-DNL

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



Foto: Unternehmens

„TSO hat jetzt sein neuntes Objekt der Vermögensanlage TSO-DNL Fund IV, LP veräußert. Die insgesamt erfolgten Auszahlungen an Anleger betragen 12 Prozent vor Steuern.“

TSO DNL FUND IV, LP veräußerte das Jacobs-Gebäude, ein Objekt mit 210.000 Quadratfuß in Greenville, South Carolina, an Elm Tree Funds, einen in St. Louis, Missouri, ansässigen Fondsmanager. Die Vermögensanlage erwarb das Objekt im August 2014. Die Haltezeit betrug 47 Monate. Die an die Limited Partner der Vermögensanlage erfolgte Auszahlung aus Betriebseinnahmen und Veräußerungsgewinn des Jacobs-Gebäudes beträgt bezogen auf die Haltedauer 12 Prozent p.a. vor Steuer.

Die **Limited Partner** der Vermögensanlage erbrachten eine Kapitaleinlage von 7,301 Millionen US-Dollar und erhalten zuzüglich zu den bisher erfolgten Ausschüttungen aus Betriebseinnahmen in Höhe von 8 Prozent p.a. die Gesamtausschüttung aus dem Verkauf in Höhe von insgesamt 8,409 Millionen US-Dollar nach Abzug aller Kosten. Zuzüglich der bisher erfolgten Ausschüttungen der Betriebseinnahmen von 8 Prozent p.a. in Höhe von ca. 2,288 Millionen US-Dollar beläuft sich die Ausschüttung somit auf insgesamt 10,697 Millionen US-Dollar vor Steuern.

Die Vermögensanlage **TSO-DNL FUND IV, LP** warb auf dem deutschen Markt 125 Millionen US-Dollar Eigenkapital ein, das in neunzehn Objekte investiert wurde. Bisher wurden einschließlich des Jacobs-Gebäudes neun Objekte weiterveräußert. Die Gesamtanschaffungskosten der neun weiterveräußerten Objekte beliefen sich auf 100,542 Millionen US-Dollar. Der gesamte Verkaufspreis dieser Objekte beläuft sich auf 152,659 Millionen US-Dollar.

Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung.

w.kunz@dnl-invest.de



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

(ANZEIGE)

Bellevue AM bringt Digital-Health-Fonds auf den Markt

Neue Technologien halten unter dem Label „Digital Health“ Einzug in das Gesundheitswesen. Der Vermögensverwalter **Bellevue Asset Management** hat vor diesem Hintergrund den Aktienfonds „BB Adamant Digital Health (Lux)“ aufgelegt. Sein globales Portfolio werde aus Technologieaktien bestehen, die von den Fundamentalfaktoren des Healthcare-Sektors wie unter anderen der Überalterung der Gesellschaft und Zunahme von Zivilisationskrankheiten profitieren. Der Wert der Portfolioaktien werde kurz- und mittelfristig maßgeblich vom Umsatzwachstum, dem Erreichen definierter Unternehmensziele und Mergers-and-Acquisitions-Aktivitäten (M&A) beeinflusst. *„Risikokapitalgeber haben in den vergangenen sieben Jahren rund 24 Milliarden US-Dollar (20,16 Milliarden Euro) in 1.700 private Digital-Health-Unternehmen investiert, daher rechnen wir über die nächsten Jahre mit zahlreichen attrak-*

tiven Börsengängen“, erklärt Co-Portfolio manager **Stefan Blum**. Digital Health ist stärker reguliert als die anderen Tech-Bereiche, heißt es. Sicherheit und klinischer Nutzen müssten mit aufwändigen klinischen Studien belegt werden. Dies schaffe Eintrittsbarrieren für potenzielle Konkurrenten, gestalte das Technologierisiko berechenbarer und gebe dem Fonds eine klare Charakteristik. *„Der Fokus liegt weiterhin auf klein- und mittelkapitalisierten Wachstumsaktien in Nordamerika, Europa und Asien. Entlang eines fundamentalen Bottom-up-Prozesses selektieren wir aus einem Universum von 220 bis 250 Unternehmen die 30 bis 50 vielversprechendsten Titel“*, so Co-Portfolio manager **Marcel Fritsch**. *„Zentrale Kriterien für die Auswahl der Einzeltitel sind neben dem Umsatzwachstum und der Bruttogewinnmarge auch eine solide Finanzierung sowie die Qualität des Unternehmensmanagements.“* (DFPA/TS) ♦ www.bellevue.ch



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH erhielt am 8. November 2013 die KVG-Zulassung von der BaFin. Sie hatte den 5x5-Fragebogen bereits im Januar 2014 beantwortet und nun eine Neufassung bereitgestellt.

Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

HAMBURG ASSET MANAGEMENT

Sitz: Hamburg

Kapitalausstattung: 125.000 Euro

Handelsregister: HRB 127 804

Eintragung ins Handelsregister:

18. Juli 2013

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die HAM KVG ist eine hundertprozentige Tochter der HEH Hamburger EmissionsHaus AG.

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

Gunnar Dittmann ist seit 2013 Geschäftsführer der HAM. Er gründete 2006 das auf Flugzeugfonds spezialisierte HEH Hamburger EmissionsHaus, das er seither als führt. Zuvor war er Vorstandsmitglied der Lloyd Fonds AG. Gunnar Dittmann projektierte und platzierte in den vergangenen 20 Jahren über 80 Fonds mit einem Eigenkapital von mehr als einer Milliarde Euro in den Assetklassen Schifffahrt, Flugzeuge, Immobilien und erneuerbare Energien.

Dr. Sven Kehren ist seit 2015 Ge-

Geschäftsführer:

Gunnar Dittmann, Portfoliomanagement

Dr. Sven Kehren, Portfoliomanagement

Jessica Beckmann, Risikomanagement

schäftsführer der HAM. Er ist ausgebildeter Bankkaufmann und hat Betriebswirtschaftslehre studiert. Die Promotion erfolgte am Institut für Geld- und Kapitalverkehr. Seit 2006 war er beim Hamburger EmissionsHaus HEH tätig, wo er den Bereich Konzeption aufbaute und leitete. Zuvor war er Analyst für einen großen deutschen Vertrieb und ein Analysehaus im Bereich Geschlossener Fonds.

Jessica Beckmann ist seit September 2017 Geschäftsführerin der HAM. Sie verfügt über fundierte Erfahrungen im Risikomanagement von Asset-Finanzierungen, insbesondere im Immobilien- und Schifffahrtsbereich. Sie war langjährig bei der HSH Nordbank und dem Vorgängerinstitut tätig. Beckmann verantwortete den Bereich Asset-Finanzierungen, spezialisiert auf inländische und ausländische Immobilien- und Schiffsfiananzierungen. Seit 2011 liegt ihr Fokus auf Transaktionsstrukturierung, Analyse und Risikobeurteilung.

(4) Wie ist Ihre Strategie zur Betei-

ligung der Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg (beispielsweise über eine Beteiligung an der KVG oder ausschließlich über variable Vergütungen)?

Unsere Vergütungsstrategie setzt auf ein ausgewogenes Verhältnis von fixer und variabler Vergütung, die signifikante Abhängigkeiten von der variablen Vergütung verhindern, aber dennoch wirksame und risikodiversifizierte Verhaltenssteuerungen gewährleisten.

(5) Welche Persönlichkeiten konnten Sie für den Aufsichtsrat der KVG gewinnen, und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein? Der Aufsichtsrat besteht aus: Jürgen Raeke (Vorsitzender), Günther Flick (stellv. Vorsitzender) und Stefan Trumpp. Der Aufsichtsrat wird im Jahre 2018 neu gewählt.

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

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

Die KVG hat die Erlaubnis, Geschlossene AIF in den Assetklassen Immobilien, Flugzeuge, Container, Infrastruktur, erneuerbare Energien und Schifffahrt zu verwalten.

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

Zielgruppe bleiben vermögende Privatanleger. Darüber hinaus bietet die KVG ihren Service auch externen Partnern an — die HAM verwaltet zum Beispiel bereits zwei Spezial-AIF

für semiprofessionelle und professionelle Anleger für ein renommiertes Hamburger Privatbankhaus.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Die KVG ist eine neue Gesellschaft, in der die Portfolioverwaltung und das Risikomanagement zentralisiert sind. Die Muttergesellschaft unterstützt die KVG bei verschiedenen Tätigkeiten; insbesondere rund um das Asset Management. Die Aufgaben der Innenrevision wurden extern an Deloitte vergeben.

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

Geschäftsführer der Komplementärgesellschaften der AIF sind teilweise Geschäftsleiter der KVG und teilweise Dritte.

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

Die mit den einzelnen Investmentvermögen verbundenen Risiken sowie deren jeweilige Wirkung auf das Gesamtrisikoprofil des Investmentvermögens werden laufend ordnungsgemäß erfasst, gemessen, gesteuert und überwacht. Es erfolgt entsprechend ein

Commerz Real verkleinert Vorstand

Die Fondsgesellschaft **Commerz Real** hat ihren Vorstand neu aufgestellt. Der Vorstandsvorsitzende **Andreas Muschter** wird künftig zusätzlich zur Akquise, dem Produktmanagement offener Immobilienfonds, sowie Digitalwerk und Digitalvertrieb auch das komplette Real Estate Management verantworten. Die bisher von ihm mitverantworteten Bereiche Finance, Fondsrechnungswesen und Fondssteuern übernimmt **Dirk Schuster**, der künftig als **Chief Financial Officer und Chief Risk Officer** fungiert.

Roland Holschuh, seit 2009 in der Commerzbank und seit 2012 im Vorstand der Commerz Real für das weltweite Real Estate Assetmanagement, Development und strategisches Research verantwortlich, wird das Unternehmen zum 15. Juni 2018 verlassen. In ihren Zuständigkeiten geblieben sind **Sandra Scholz** mit

Human Resources, Transformation, Compliance, Marketing und Communications, Investoren- und Anlegermanagement sowie Recht und **Johannes Anschott** mit dem institutionellen Geschäft und Mobilienleasing sowie Asset Structuring, Vertrieb, Asset Financing und Group Treasury.

„Ich bin mir sicher, dass das Management der Commerz Real durch diese Fokussierung auf zwei klassische Front-End- und zwei unternehmensorganisatorische Bereiche noch schlagkräftiger agieren wird, gerade angesichts der durch die Digitalisierung erheblich gestiegenen Anforderungen an Investment- und Assetmanager von Sachwerten“, erläutert Muschter. Ziel sei es dabei, im Zuge der Transformation zum digitalen Assetmanager mehr als bisher Kompetenzen zu bündeln, um Synergien nutzen und Prozesse effizienter gestalten zu können. (DFPA/JF) ♦

www.commerzreal.com



Andreas Muschter

Foto: Unternehmen

Wealthcap: Positive Entwicklung im Publikumsgeschäft

In den ersten vier Monaten 2018 hat der Münchener Fondsiniciator **Wealthcap** rund 120 Millionen Euro Eigenkapital für seine Publikumsfonds eingeworben. **Wealthcap setzt damit die positive Entwicklung aus dem Jahr 2017 fort.** Im vergangenen Jahr konnte Wealthcap 206 Millionen Euro an Privatkunden platzieren und gehörte damit laut Unternehmensangaben zu den größten Anbietern von Publikums-AIF in Deutschland.

Mit rund 62 Millionen Euro entfiel mehr als die Hälfte auf den Fonds „Immobilien Deutschland 40“, der damit nach vier Monaten zu 90 Prozent ausplatziert ist.

Der Fonds investiert in ein Portfolio aus Bürogebäuden rund um die deutsche Metropolregion Stuttgart sowie in den Städten Karlsruhe und Freiburg.

Für den im Herbst 2017 an den Start gegangenen „Wealthcap Portfoliofonds 3“ wurden über 35 Millionen Euro eingesammelt. Damit konnte insgesamt bereits mehr als die Hälfte des geplanten Eigenkapitals von

100 Millionen Euro eingeworben werden. Der Fonds investiert über Zielfonds, die zumeist institutionellen Investoren vorbehalten sind, breit gestreut in Immobilien, Infrastruktur und Private Equity.

Auch der erst kürzlich gestartete „Private Equity 21/22“ hat bereits über zwölf Millionen Euro platziert und verzeichnete den größten Wochenabsatz neben dem „D40-Fonds“. Das Produkt erschließt Privatanlegern große außerbörsliche europäische Unternehmensbeteiligungen, die sonst meist nur institutionellen Investoren zugänglich sind.

In der Platzierung befindet sich auch der Immobilienfonds „Nordamerika 17“, der in einer Büroimmobilie am Hochtechnologie-Standort Silicon Valley mit dem Streaminganbieter Netflix als Mieter investiert ist. Dieser Fonds ist zu über 70 Prozent platziert. Über zwölf Millionen US-Dollar konnten in den ersten Monaten 2018 eingesammelt werden. (DFPA/JF) ♦

www.wealthcap.com

KARRIERE

laufender Austausch zwischen dem Risikomanagement und der Portfolioverwaltung.

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

Wir haben die Innenrevision extern ausgelagert und die Compliance-Funktion in der KVG gebündelt.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

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

Freie Vertriebe sowie Sparkassen und Banken.

(2) Haben Sie eine separate Vertriebsgesellschaft hierzu eingerichtet oder die Vertriebskompetenz bei der KVG gebündelt? Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner mit individuellen Vertriebsmaterialien? Neu gegründet wurde die HEH Vertriebsgesellschaft mbH. Der Individualität von Vertriebsmaterialien sind enge Haftungsgrenzen gesetzt. Wir unterstützen mit einheitlichen Materialien.

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

Als Verwahrstelle dient uns die alternative Verwahrstelle „Cordes Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft“, Hamburg.

(5) Bieten Sie Ihre Leistungen auch

– als Master-KVG – Initiatoren ohne KAGB-Lizenz an? Ja.

V. Transparenz und Haftung

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger.

Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – im Risikomanagement der KVG steuern? Derzeit gibt es keinen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag. Haftungsrisiken werden, wie andere Risiken, im Rahmen des Risikomanagementprozesses laufend überwacht.

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

Wir werden auch zukünftig die Ergebnisse unserer Fonds jährlich transparent in einem gültigen Standard veröffentlichen.

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

Eine Kommunikation findet postalisch/direkt statt.

Die Muttergesellschaft HEH Hamburger Emissionshaus AG gibt regelmäßig Presseerklärungen ab.

(5) Sind Beiratsstrukturen – beispielsweise für professionelle Anbieter oder für sachkundige Privatanleger – Bestandteil Ihrer Geschäftsstrategie?

In Abhängigkeit der Wünsche der Investoren/Asset Manager.

Mit Wirkung zum 1. Mai 2018 wurde **Elisabeth Janssen** zum Vorstandsmitglied der HKA Hanseatische Kapitalverwaltung bestellt. Janssen, die bisher das Asset-Management-Team der Hanseatischen geleitet hat, wird den Bereich Portfoliomanagement übernehmen. Als weiteres Vorstandsmitglied wurde Tim Ruttman für den Bereich Risikomanagement im Amt bestätigt. ♦



Elisabeth Janssen



Dr. Heiko Opfer

Apo Asset Management, ein Tochterunternehmen der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (Apobank), hat **Dr. Heiko Opfer** als Mitglied der Geschäftsleitung berufen. Der 44-jährige Wirtschaftswissenschaftler kommt von Deka Investment, wo er seit 2004 zunächst als Portfoliomanager, Risikomanager sowie Analyst und zuletzt als Leiter für die „Quantitative Asset Allokation und Wertsicherung“ tätig war. ♦



Alexander Schütz

Alexander Schütz, Gründer und Vorstandsmitglied des börsennotierten österreichischen Asset Managers C-Quadrat, wurde bei der Hauptversammlung der Deutschen Bank am 24. Mai für weitere fünf Jahre in den Aufsichtsrat des größten deutschen Kreditinstitutes gewählt. Des Weiteren wurde Schütz in den Nominierungsausschuss des Aufsichtsrats gewählt. ♦

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.
Nicht wiedergegeben: I 1; II 2,3,4; III 5, IV 3; V 1.
Alle Frage/Antworten demnächst unter: www.dfp.info.

JDC Group verbucht Zuwächse im ersten Quartal

Der Finanzvertrieb **JDC Group** ist erfolgreich in das Jahr 2018 gestartet. Zuwächse verbuchte das Unternehmen in den ersten drei Monaten des Jahres sowohl beim Umsatz als auch bei den Gewinnzahlen. **Die Ergebnisprognose für das Gesamtjahr wurde bestätigt.**



Ralph Konrad

Die im Dezember samt Beständen erworbene Stammorganisation der Assekuranz Hermann konnte erfolgreich integriert werden und trägt positiv zum Unternehmensertrag bei. Zudem sind beide Segmente - AdvisorTech und Advisory - in ihrem Basisgeschäft organisch

gewachsen. „Wir sind mit der Entwicklung im ersten Quartal voll zufrieden“, sagt **Ralph Konrad**, Finanzvorstand der JDC Group. „Besonders erfreut uns, dass alle Unternehmensbereiche, nämlich die Bestandskäufe, das Outsourcing-Geschäft, und das operative Stammgeschäft in beiden Segmenten die positive Entwicklung der Gruppe tragen.“

Der Umsatz ist im Quartalsvergleich um rund 13,0 Prozent auf 22,5 Millionen Euro gestiegen. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) erhöhte sich um rund 30 Prozent auf 1,5 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) verdoppelte sich und stieg auf 0,8 Millionen Euro.

Die positive Entwicklung resultiert laut Unternehmensangaben aus nahezu allen Bereichen. Das mit der Lufthansa-Tochter Albatros vereinbarte Outsourcing ist Mitte Januar erfolgreich angelaufen und die Basis für die Anbindung weiterer Großkunden im Jahr 2018.

Die JDC Group bestätigt Ihre Guidance mit einem Umsatz von mindestens 100 Millionen Euro und einem Ebitda von mindestens sechs Millionen Euro für das Jahr 2018. (DFPA/TH) ♦ www.jdcgroup.de



Die ImmoChance Deutschland-Reihe

- + Ankauf von Wohnimmobilien mit Entwicklungspotenzial in deutschen Mittelzentren
- + Miet- und Wertsteigerungen durch aktive Sanierungs- und Renovierungsmaßnahmen
- + Konsequente Nutzung staatlich geförderter Finanzierungsprogramme (KfW)
- + Erfolgsnachweis seit nunmehr 10 Jahren
- + Erwirtschaftung marktunabhängiger Renditen, geringe Leerstände in den Objekten
- + Investition in Sachwerte bei einfachem, transparentem Konzept
- + Sofortige Auszahlung auch bei vorzeitigem Objektverkauf

Primus Valor AG | Harriachweg 1 | 68163 Mannheim

Tel. 06 21 49 09 66-0

info@primusvalor.de | www.primusvalor.de



Rohstoffe

„Preise haben Potenzial nach oben“

Rohstoffe sind nicht nur positiv ins Jahr gestartet, sondern seit Jahresbeginn die beste Anlageklasse. Zu dieser Einschätzung kommt **Hans Brandt**, Rohstoff-Experte beim Schweizer Asset Manager Swisscanto Invest, in einem Marktcommentar. **Brandt ist der Überzeugung, dass die meisten Rohstoffpreise weiteres Potenzial nach oben haben - chancenreich sind insbesondere Rohöl und Kupfer.** „Die hohe Volatilität an den Aktienmärkten zu Beginn des Jahres hat auch bei den Rohstoffen zu einem kurzfristigen negativen Sentiment geführt, trotzdem konnten sie sich im Vergleich mit anderen Anlageklassen sehr gut behaupten. Die aktuelle Expansionsphase im Konjunkturzyklus ist enorm positiv für die Rohstoffe. Es ist eine Periode, bei der typischerweise die Nachfrage größer ist als das Angebot. Dies führt zu tieferen Lagern und höheren Preisen“, so Brandt. Die Nachfrage nach Rohöl sollte - getrieben durch die positive Wirtschaftsentwicklung - weiterhin positive Tendenzen aufweisen und helfen, die Lager weiter abzubauen, welche momentan unter dem Fünf-Jahres-Durchschnitt liegen. Längerfristig zögern die großen internationalen



Hans Brandt

Foto: Unternehmen

Ölproduzenten aufgrund der langen Vorlaufzeiten von größeren Projekten weiterhin mit neuen Kapitalinvestitionen. **Bei den Industriemetallen sei die Nachfrage aus China solide und sollte sich in den nächsten Monaten nicht abschwächen.** Bei Kupfer zeichne sich derzeit kein Streik bei der Escondida Mine (weltgrößte Kupfermine, Chile) ab. Das bedeute, die Unterbrechung der Produktion weltweit könnte dieses Jahr geringer ausfallen als befürchtet. „Insgesamt rechnen wir beim Kupfermarkt mit einem leichten Angebotsdefizit in diesem Jahr. Dieses Defizit sollte sich in den nächsten Jahren ausweiten und für höhere Preise sorgen. Bei Aluminium wurden die Produktionskürzungen in China während den Wintermonaten beendet, wir glauben jedoch, dass diese im nächsten Winter fortgesetzt werden. Zudem bewirkten die Sanktionen der USA gegen Russland, dass der größte russische Aluminiumproduzent kein Aluminium in die westliche Welt liefern darf. Die Erholung der Industriemetall-Preise in den vergangenen zwei Jahren wurde maßgeblich durch die Reduktion von Produktionskapazitäten getrieben“, so Brandt. (DFPA/TH) ◆

www.swisscanto.com

Immobilien

Bleibt Deutschland der stabilste Markt Europas?

Bei der Suche nach den stabilsten europäischen Immobilienmärkten schauen Investoren meist zuerst nach Deutschland. In seinem jüngsten Researchreport geht der Investmentmanager TH Real Estate der Frage nach, ob Deutschland seine Position als einer der stabilsten Immobilienmärkte Europas im aktuellen Marktzyklus halten können. **Stefan Wundrak**, Head of European Research bei TH Real Estate: „Wenn man nach stabilen Immobilienmärkten in Europa sucht, sollte man nach Deutschland schauen. Die Schwankungsbreite der letzten 25 Jahre zeigt, dass deutsche Städte wie Stuttgart, Düsseldorf und Köln zu den am wenigsten

volatilen Städten in Europa zählen. Da jedoch die Anfangsrenditen in Deutschland Rekordtiefs erreicht und die Mieten die früheren Höchststände übertroffen haben, könnte jeder wirtschaftliche oder finanzielle Schock zu ungeahnten Marktturbulenzen führen. Daher sind Anleger gut beraten, wieder über das Thema Volatilität nachzudenken.“ Es bleibe abzuwarten, ob ein Crash der deutschen Sonderstellung ein Ende setzen wird. **TH Real Estate kommt in dem Report zu dem Schluss, dass die deutschen Märkte, was die Büromieten betrifft, einen Großteil der jüngsten Wertsteigerungen wird halten können.** (DFPA/TH) ◆

www.threalestate.com

Immobilien USA

„REITs sind Langfrist-Performer“

Der gewerbliche Immobiliensektor in den USA hat im ersten Quartal 2018 eine Performance von minus 7,8 Prozent und Nettomittelabflüsse in Höhe von 8,5 Milliarden US-Dollar (rund 7,2 Milliarden Euro) verzeichnet, so der Immobilien-Asset-Manager **Timbercreek** in einem aktuellen Marktbericht. Grund seien auch Zinsänderungen. „Auch wenn die Vorzugspapiere von US-amerikanischen, börsennotierten Immobilienaktien (US-REIT-Preferreds) nicht immun gegen die Volatilität sind, so kommt das größere Risiko momentan nicht von einer normalen Erhöhung,

sondern von einem sprunghaften Anstieg der Zinsen“, sagt **Claudia Reich Floyd**, Portfoliomanagerin bei Timbercreek für globale REITs. **US-REIT-Preferreds hätten in 14 der vergangenen 17 Jahre positive Erträge generiert und den S&P-500-Aktienindex um 2,9 Prozent per annum übertroffen, heißt es.** „Wir glauben, dass dies auf den positiven Einfluss hoher Kupons zurückzuführen ist“, sagt **Corrado Russo**, Senior Managing Director bei Timbercreek. Die US-



Claudia Reich Floyd

Foto: Unternehmen

Emerging Markets

„Hochzinswährungen mit guten Anlagechancen“

Ein starker US-Dollar hat für die jüngste Schwäche bei Schwellenländeranleihen in lokaler Währung gesorgt. **Seit Mitte April hat die US-Währung nochmals deutlich zugelegt.** Zwar sprechen kurzfristig einige Gründe für einen steigenden Dollarkurs - **Paul McNamara**, Investment Director für Schwellenländeranleihen beim Vermögensverwalter GAM Investments, glaubt jedoch nicht, dass dieser Anstieg von Dauer sein wird. **Vor diesem Hintergrund sieht der Experte in den Emerging Markets (EM) und bei ausgewählten Hochzinswährungen gute Anlagechancen.** „Angesichts der positiven fundamentalen Aussichten für Schwellenländer behalten wir unsere Übergewichtung in den meisten Hochzinswährungen mit guten Fundamentaldaten bei. Dazu zählen der Rubel, der Mexikanische Peso Nuevo, der Brasilianische Real und der Peruanische Sol. Auch im argentinischen Peso sind wir übergewichtet. In der türkischen Lira dagegen sind wir stark untergewichtet,

ebenso wie im polnischen Zloty, um das Risiko durch den starken US-Dollar etwas abzufangen“, so McNamara. Der US-Dollar wird nach Überzeugung von McNamara mittelfristig mit der Weltkonjunktur korrelieren, insbesondere mit der Differenz zwischen dem US-Wachstum und dem weltweiten Wachstum. „Unseres Erachtens werden die Fundamentaldaten für das Weltwirtschaftswachstum stark bleiben. Wir gehen von einer Erholung in der Eurozone und einer Konsolidierung in den Schwellenländern außerhalb Chinas aus“, so der Experte. Vor dem Hintergrund des weltweiten Wachstums rechnet er mit einem seitwärts tendierenden US-Dollar. Die zugrundeliegenden EM-Fundamentaldaten hält McNamara für solide. „Die Anlageklasse bietet derzeit hervorragende Relative-Value-Chancen. Die beiden wichtigsten Faktoren auf der fundamentalen Seite sind unserer Meinung nach der Wachstumsausblick und die Zahlungsbilanz.“ (DFPA/TH) ◆

www.gam.com

Anleihen

„Europa gewinnt wieder an Attraktivität“

Vor dem Hintergrund der seit Jahren niedrigen Zinsen haben europäische Investoren auf der Suche nach Rendite ihre festverzinslichen Allokationen verstärkt international ausgerichtet. Das Interesse an US-Unternehmensanleihen bis hin zu Schwellenländerpapieren stieg deutlich. **Die gestiegenen Währungsabsicherungskosten und eine verbesserte Position im Kreditzyklus lassen nun jedoch Europa wieder in einem besseren Licht für die Anleger erscheinen.** Zu dieser Einschätzung kommt **Markus Peters**, Senior Portfolio Manager beim Asset Manager AllianceBernstein (AB), in einem Marktbericht. Die Europäische Zentralbank dürfte ihre Niedrigzinspolitik zunächst fortsetzen, während die US-Notenbank bereits in der Zinsanhebungsphase steckt. So liegen die jährlichen Hedgingkosten für ein US-Dollar-denominiertes Investment in Euro-Depots bei mittlerweile etwa 2,75 Prozent. Zwar mag eine Anleiherendi-

te in US-Dollar lukrativ wirken, doch wenn europäische Anleger das Währungsrisiko eliminieren wollen, entfällt zugleich das Gros der laufenden Rendite. Das soll aber nicht heißen, dass europäische Anleger ihre globalen Allokationen komplett umbauen sollten, meint Peters. Das Investieren in verschiedene Sektoren und Regionen der Rentenmärkte könne auch weiterhin erwünschte Diversifikationseffekte liefern. **Gleichwohl könne es sich jetzt wieder lohnen, vor der eigenen Haustür nach Ertragschancen zu suchen.** Der Fondsmanager glaubt, dass ein ausgewogener Mix von europäischen Anleihen Renditen von mehr als 2,3 Prozent abwerfen kann, bei einem durchschnittlichen Investment-Grade-Rating. Im Zeitalter weiterhin niedriger Zinsen sei dies ein attraktives Einkommen - und noch dazu erreichbar von Anlegern, die in Euro-denominierte Anleihen bevorzugen. (DFPA/TH) ◆

www.alliancebernstein.com

Notenbank hatte die Zinsen zwischen Juni 2004 und Juni 2007 um 425 Basispunkte erhöht. REIT-Preferreds hätten in dieser Zeit eine annualisierte Rendite von 7,6 Prozent erzielt, so Russo. Während der Zinsanhebungen seit Dezember 2015 stellt sich diese Rendite auf jährlich 5,9 Prozent. Timbercreek sieht Anlagechancen in Datenzen-

turen. Ursache seien ein höherer Internet- und Datenverkehr sowie die Nachfrage nach mehr Platz. Für das Einzelhandelsumfeld erwarten die Experten einen Belegungsrückgang um 300 Basispunkte in den nächsten Jahren und eine Wiedervermietungsstärkungsdifferenz, die um 50 Prozent tiefer liegen werde als gewohnt. **Die Anfangsrenditen dürften steigen und die niedrigere Nachfrage widerspiegeln.** Russo beurteilt die aktuellen Sektorabschläge bei den Preferred-Titeln als attraktiv. (DFPA/TS) ◆

www.timbercreek.com

Jeder vierte Projektentwickler plant Crowdfunding



Crowdfunding ist endgültig auch bei Immobilieninvestments angekommen: Typische Beteiligungen sind bereits nach ein bis zwei Monaten schwarmfinanziert. **Tendenziell steht beim Crowdfunding die Neuentwicklung von Immobilienprojekten im Vordergrund und weniger der reine Ankauf von Bestandsgebäuden. Als Assetklassen sind vor allem Wohn- und Büroimmobilien geeignet.** Das sind Ergebnisse der Immobilien-Crowdfunding-Studie des Wirtschaftsprüfers EY, die die Erfahrungen und Ansichten von Investoren (Geldgebern), Projektentwicklern und Crowdfunding-Plattformen abgefragt hat. Insgesamt haben sich 64 Unternehmen an der Umfrage beteiligt. „Das Instrument hat sich in Deutschland erstaunlich schnell etabliert“, sagt **Paul von Drygalski**, Executive Director bei EY Real Estate und für die Studie verantwortlich. „Neben Kleinanlegern, die im Rahmen der Studie nicht befragt wurden, suchen auch professionelle Investoren eine attraktive Rendite durch Crowdfunding. Aus Sicht der meisten Investoren und Projektentwickler sind Aufwand und Konditionen für die Kapitalbeschaffung ähnlich gelagert wie bei einer konventionellen Finanzierung.“ Der Studie zufolge plant bereits jeder vierte befragte Investor und Projektentwickler ein Crowdfunding. Das Crowdkapital macht oft weniger als ein Viertel des gesamten Eigenkapitals aus, das die jeweiligen Immobilienunternehmen für ihr Vorhaben aufbieten müssen. Das bestätigen 79 Prozent der Investoren und sämtliche befragten Projektentwickler. **So kommen absichts des Crowdmanagements häufig noch die Vermögensverwalter wohlhabender Familien (Family Offices) als zusätzliche Anleger ins Spiel.** „Institutionelle Investoren wie Versicherungen oder Pensionskassen lassen derzeit noch Vorsicht dabei walten, über die Crowd zu investieren“, sagt **Benedikt Huber**, Manager bei EY Real Estate und Mitverantwortlicher der Studie. Zehn Prozent der Befragten halten es für wahrscheinlich, dass Crowdkapital durch institutionelles Geld ergänzt werden kann. Als erstes Kriterium für die Verlässlichkeit der Beteiligungsangebote fordern Investoren,

Projektentwickler und Plattformen übereinstimmend, dass ein Kapitalmarktprospekt vorhanden sein muss. Investoren und vor allem die Plattformen betonen zudem, dass sich die Immobilien in einer der Top-7-Städte befinden sollten. (DFPA/JF) ♦

www.ey.com

Nachfragedruck auf europäische Wohnungsmärkte hält an



Der Finanzkonzern **Catella** hat die Wohnungsmärkte von 59 Städten in 19 europäischen Ländern untersucht. **Im Jahr 2017 wurde ein Transaktionsvolumen von insgesamt 48,1 Milliarden Euro erzielt. 32 Prozent davon entfallen auf Deutschland, gefolgt von UK mit einem Anteil von circa 15 Prozent. Das Schlusslicht dieser Auswertung bildet Belgien mit 55,8 Millionen Euro.** Weitere Einzelergebnisse der Analyse: Die niedrigste Rendite unter den europäischen Wohnungsmärkten ist aktuell in Stockholm mit 1,50 Prozent zu finden, gefolgt von Zürich mit 2,20 Prozent. Die höchste Rendite bildet sich in Krakau mit 7,44 Prozent, gefolgt von Warschau mit 6,15 Prozent. **Die durchschnittliche europäische Rendite beträgt 3,97 Prozent. Die niedrigste durchschnittliche Miete wird derzeit in Vilnius in Litauen mit 8,75 Euro erzielt, gefolgt von Riga mit 9,25 Euro pro Quadratmeter. Die mit Abstand teuersten Mietwohnungen lassen sich in London messen, mit durchschnittlichen Preisen von 40,78 Euro pro Quadratmeter.** Erst mit 34,10 Euro pro Quadratmeter folgt die Stadt Bern. Die Schweiz ist das Land mit den teuersten durchschnittlichen Mietpreisen. Der Durchschnittspreis der 54 angegebenen Mietpreise in Europa beträgt aktuell 15,21 Euro pro Quadratmeter. Mit durchschnittlichen 1.470 Euro pro Quadratmeter ist Vilnius die Stadt mit den geringsten Kaufpreisen für Eigentumswohnungen, die höchsten Quadratmeter-Preise von 16.935 Euro werden ebenfalls in London bezahlt. Den zweiten Platz belegt Zürich mit 13.007 Euro pro Quadratmeter und somit auch noch vor Paris, wo durchschnittliche 10.030 Euro pro Quadratmeter verlangt werden. (DFPA/MB) ♦

www.catella.se

Digitale Vermögensverwaltung - hohes Potenzial für deutsche Investoren



Die Digitalisierung der Finanzbranche hat auch die Anlageberatung erreicht. **Dennoch stehen 65 Prozent der institutionellen Anleger und 39 Prozent der vermögenden Privatkunden den Angeboten noch kritisch gegenüber. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Digitale Vermögensverwaltung 2018 – Akzeptanz, Anforderungen und Nachhaltigkeit aus Investorensicht“ von Donner & Reuschel.** Die Privatbank hat eine Befragung unter 131 privaten und 252 institutionellen Investoren durchgeführt. Das zentrale Ergebnis: Digitale Vermögensmanagement-Lösungen sind zwar bekannt und bergen hohes Potenzial, werden in der Breite aber noch nicht genutzt.

Beide Investorengruppen nennen das aktuelle Informationsdefizit als wesentliche Hürde, welche die Ausschöpfung des erkannten Potenzials bremst. **Die Mehrheit (71 Prozent) der institutionellen Investoren und 70 Prozent der vermögenden Privatkunden erachten fehlende Informationen zu passenden Anbietern als Hauptgrund einer Nichtnutzung.** Obwohl aktuell nur jeder Zwanzigste das Angebot nutzt (fünf Prozent), geben 37 Prozent der Befragten an, dass digitale Lösungen grundsätzlich vorstellbar sind. Dabei haben 15 Prozent der institutionellen Investoren „konkrete“ Pläne zur Nutzung, bei den Stiftungen sind es sogar 18 Prozent. Sowohl die befragten institutionellen Investoren (58 Prozent) als auch die vermögenden Privatkunden (69 Prozent) nennen den einfachen Zugang als Hauptkriterium einer Nutzung von digitalen Vermögensverwaltungs-Angeboten. (DFPA/JF) ♦

www.donner-reuschel.de

SUNRISE CAPITAL

Ihr Partner für individuelle Sachwertinvestments

Wir beraten Sie in allen Themen rund um die Auflage, Strukturierung und den Vertrieb von Sachwertinvestments.

Unsere Leistungen:

- Beratung
- Fondsgeschäftsführung
- Sourcing
- Vertriebskoordination

Unabhängig. Effizient. Professionell.

Sunrise Capital GmbH • Maximiliansplatz 12 • D-80333 München
Tel. +49 (0) 89 2154 7099-0 • E-Mail: info@sr-capital.de

www.sr-capital.de

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Thomas Stuwe (TS), Axel Zimmermann (AZ)
Autor: Karsten Saft
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: 18. Juni 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 Verlags. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2018

Zweitmarkt

Jeder Stein hat seinen Marktpreis

Der Zusammenbruch der Branche der geschlossenen Immobilienfonds ist in den letzten Jahren in allen möglichen Facetten hinreichend diskutiert worden. Analysen über einen Betrachtungszeitraum der letzten 20 Jahre kommen mehr oder weniger zu den gleichen beziehungsweise ähnlichen Ergebnissen. Bei mehr als jedem zweiten aller untersuchten Fonds (rund 55 Prozent) erlitten die Anleger Verluste und erhielten ihr zuvor eingesetztes Eigenkapital nicht oder nur unvollständig zurück. Bei 40 Prozent aller untersuchten Fonds wurde am Ende noch ein Gewinn realisiert. Lediglich fünf Prozent aller untersuchten Fonds erzielten oder übererfüllten die von den Fondsinitiatoren prognostizierten Ergebnisse.

Zahlreiche namenhafte Fondsanbieter erwarben gute Immobilienprojekte zu damals angemessenen, aus der heutigen Sicht günstigen Marktkonditionen. Und obwohl sich die Immobilienmärkte seit dem Jahr 2007 hervorragend entwickelten, erlitt mehr als jeder zweite Anleger einen Verlust. Doch was sind die Gründe für das schlechte Abschneiden von geschlossenen Immobilienfonds, wenn sich der Markt in den letzten Jahren doch so gut entwickeln konnte?

Bei Betrachtung der Gründe für das schlechte Abschneiden dieser Anlageklasse fallen die hohen „weichen Kosten“ auf. Unter den sogenannten „weichen Kosten“ sind beispielsweise die Nebenkosten für Vertrieb, Strukturierung, Platzierungsgarantie etc. zu verstehen. Der Erstanleger, im Glauben lediglich Kapital für die Finanzierung einer Immobilie bereitzustellen,

finanzierte somit zunächst einmal die Strukturierungskosten und Vertriebsstruktur des Fondsanbieters.

Ein Erstinvestor, der sich beispielsweise



Karsten Saft
Geschäftsführer der Auriva GmbH & Co. KG, Hamburg
ks@auriva.de

mit 10.500 Euro inklusive fünf Prozent Ausgabeaufschlag an einem geschlossenen Immobilienfonds beteiligen möchte, investiert nach Abzug der Nebenkosten unterm Strich lediglich 70 bis 80 Prozent seines eingesetzten Kapitals in eine Immobilie.

Ein weiterer Grund für das schlechte Abschneiden von geschlossenen Immobilienfonds lag in der Vergangenheit auch in den oftmals zu optimistischen Prognosen der Fondsanbieter. Auf der einen Seite beinhalteten diese beispielsweise zu optimistische Annahmen bezüglich Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen und blendeten auf der anderen Seite den möglichen Verlust eines großen Ankermieters und die damit verbundenen hohen Kosten für Umbaumaßnahmen und Neuvermietungsaktivitäten inklusive der Gewährung von Vermietungsanreizen

aus. Nur wenige Fonds konnten daher trotz des guten Marktumfeldes die prognostizierten Ausschüttungsquoten einhalten, und das eben auch, weil bei Fondslaufzeiten von regelmäßig 15 bis 20 Jahren das Prognostizieren von Ausschüttungsquoten oftmals einem Blick in die Glaskugel gleicht.

Viele Erstanleger entschieden sich aus den oben genannten Gründen auch für den Verkauf ihrer Anteile über den Zweitmarkt, oftmals zu deutlichen Preisabschlägen und unter Realisierung von deutlichen Verlusten. All das ist nicht neu.

Doch was sich aus der Sicht des Erstanlegers als ein Schrecken mit Ende darstellt, ermöglicht Investoren auf dem Zweitmarkt Chancen auf ein gutes Investment. Denn geschlossene Immobilienfonds nach alter Regulierung sind qua Gesetz nicht verpflichtet, ihr Immobilienvermögen fortlaufend bewerten zu lassen. Von vereidigten Sachverständigen erstellte Verkehrswertgutachten zur Ermittlung des aktuellen Marktpreises liegen für geschlossene Immobilienfonds nur in Einzelfällen vor. Anleger erhalten, wenn überhaupt, eher wenig aussagekräftige Kurzbewertungen. Ein deutliches Manko gegenüber Immobilienspezialfonds. Mit einem unabhängigen detaillierten Verkehrswertgutachten ließe sich der Anteilswert direkt ableiten. Dies ist alles zwar keine Garantie, dass der Erstanleger den ausgewiesenen Preis am Zweitmarkt tatsächlich erzielt, doch mit steigender Markttransparenz würde mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit auch die Nachfrage nach Zweitmarktanteilen steigen und zu einer Annäherung von Preisen und Werten führen.

So bleibt alles unverändert: Der Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds zeichnet sich in Teilen durch Informationsasymmetrien zwischen Erstanlegern und potentiellen Käufern aus. Erstanleger verfügen in der Regel nicht über ausreichende Kenntnis darüber, was der tatsächliche Wert der eigenen Anteile ist. Ihnen gegenüber stehen Käufer, die aufgrund der ihnen zur Verfügung stehenden Immobilienkompetenz den tatsächlichen Wert einer Immobilie und damit auch den Wert der Anteile besser einschätzen können. Gepaart mit einer geringen Fungibilität der Anteile führt dies zu deutlichen Preisabschlägen gegenüber den tatsächlichen Werten.

Gewinner des Ganzen sind die Immobilienexperten, die in der Lage sind, den wahren Wert im Sinne des NAV (Net Asset Value) zu ermitteln oder durch Dienstleister ermitteln zu lassen. Mit entsprechender Kenntnis lassen sich so – in dieser Immobilienklasse eher untypisch – hohe Gewinne erwirtschaften.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass der Erwerb von Anteilen an geschlossenen Immobilienfonds Zweitmarktkäufern mit Immobilienkompetenz Chancen bei einem verhältnismäßig kalkulierbaren Risiko bietet. ♦

Das ist Auriva:

Die Auriva GmbH & Co. KG ist eine inhabergeführte Asset-Management- und Investmentgesellschaft mit Sitz in Hamburg. Das Unternehmen übernimmt als Dienstleister, Bevollmächtigter und auch als Co-Investor alle Aufgaben eines Immobilieneigentümers. Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Investment-, Transaktions- und Beteiligungsmanagement.
www.auriva.de

ZBI - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

Werthaltige Investments

Partizipieren Sie am deutschen Wohnimmobilienmarkt



ZBI Professional 7, Magdeburg, Gutenbergstraße



ZBI Professional 10, Nürnberg, Platenstraße



ZBI WohnWert 1, Berlin, Geinsheimer Weg

- **Initiator mit über 16 Jahren Erfahrung**
im Fondsgeschäft für Wohnimmobilien
- **Wohnimmobilienfonds**
mit Fokus auf deutsche Metropolregionen
- **Über 370 Mitarbeiter**
für Einkauf, Verwaltung, Sanierung und Verkauf

- **33.000 Wohneinheiten**
befinden sich aktuell in der Verwaltung
- **15 Standorte bundesweit**
ermöglichen Nähe zu Kunden und Objekten
- **Rund 85.000 Anleger**
darunter 17.000 in geschlossenen Fondsprodukten

ZBI Vertriebskoordinations GmbH ■ Henkestraße 10 ■ 91054 Erlangen ■ 09131/48009-1431 ■ service@zbi-ag.de ■ www.zbi-ag.de

Dies ist eine unverbindliche Information, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an den durch die ZBI Gruppe aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen können über die Kapitalverwaltungsgesellschaft, die ZBI Fondsmanagement AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert oder der Webseite unter www.zbi-kvg.de entnommen werden.