

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2 Beratung

DIN 77230: Entwurf für eine neue Finanzberatungsnorm veröffentlicht.

Sachwertinvestments

Marktstudie offene Immobilienfonds von Scope: Anbieter sind in guter Stimmung.

Produkte – Seite 3

Investmentfonds

Finanzmakler **EFD** bringt mit **Hansainvest** ersten eigenen Fonds auf den Markt.

Neuer Demografie-Fonds von **Monega** und **Greiff Capital Management**.

TBF Global Asset Management

öffnet zwei Long-Short-Strategien für Investoren.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung: Exklusiv-Interview mit dem neuen Vorstandsmitglied **Elisabeth Jansen**.

Dr. Peters Group erwartet positives Ergebnis für zwei A380-Fonds und kündigt neuen Flugzeug-AIF an.

OVB Holding will in Europa weiter expandieren.

5x5 KVG-Portrait

Euramco Invest GmbH

Karriere

Neue Aufgaben für **Thomas Bischof**,

Ingmar Przewlocka, Jürgen Raeke und **Axel Schulz**.

Märkte – Seite 6

Schwellenländer

Asset Manager **AllianceBernstein:** „US-Dollar-Entwicklung nicht mehr so bedeutend“.

Aktien

Investmentstrategie: „US-Titel haben noch gut 30 Prozent Kurspotenzial“.

Immobilien Europa

Marktstudie von **Schroders:** „Aussichten für steigende Büromieten sind vielversprechend“.

Immobilienfonds

Marktstudie: Deutschland 2017 beliebtester Investitionsstandort.

Anleihen

Umfrage: Investoren setzen auf credit- und inflationsgebundene Anlagestrategien.

Für Sie gelesen – Seite 7

Studie: „Nachhaltigkeit muss sich auszahlen“, analysiert **Union Investment**.

Rekordjagd im Gesundheitssektor hält laut **Bain & Company** an.

Postbank: Jeder dritte Deutsche zieht Kryptowährungen als Geldanlage in Betracht.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Stefan Klaile**, Vorstand der **Xolaris Service KVAG**, über den AIF als Vehikel für internationale Investoren und Asset Manager.

*** TOP STORIES

Beratung

Entwurf für neue Finanzberatungsnorm veröffentlicht

Das Deutsche Institut für Normung (DIN) hat einen Entwurf für die DIN-Norm 77230 „Basisanalyse der finanziellen Situation von Privathaushalten“ veröffentlicht. Diese DIN-Norm soll zu einer objektiven Finanzberatung nach klaren Vorgaben beitragen. Etwa 40 Vertreter von Banken, Versicherungen, Finanzberatungsunternehmen, Prozessentwicklern, aus der Wissenschaft und von Verbraucherseite haben den Entwurf gemeinsam erarbeitet.

Bis zum 8. August 2018 kann dieser eingesehen und kommentiert werden. Jeder Hinweis wird vom DIN geprüft und kann in das finale Dokument einfließen – nach Abschluss der Einspruchsphase soll die Norm voraussichtlich im vierten Quartal 2018 veröffentlicht werden.

Welche Versicherungen hat der Kunde? Gibt es finanzielle Rücklagen? Was empfiehlt sich für die Altersvorsorge? Diese und weitere Fragen können Berater im Gespräch mit Kunden dank DIN-Norm nach einem festgelegten

Prozess klären. „Mit einer Finanzanalyse nach DIN 77230 lassen sich messbare, objektive und am individuellen Bedarf ausgerichtete Empfehlungen geben“, erklärt **Dr. Klaus Möller**, Obmann des Normausschusses für die DIN 77230 und geschäftsführender Gesellschafter der Heidelberger Defino Institut für Finanznorm, das die Norm und andere DIN-Standards für die Finanzberatung initiiert hat. **Der standardisierte Prozess hilft dabei, die finanzielle Situation von Privathaushalten in den Bereichen Sach-/Vermögensrisiken, Vorsorge und Vermögensplanung zu erfassen und zu bewerten.** Berater haben für das Gespräch mit dem Kunden so zudem eine nützliche Orientierungshilfe. Verbraucher könnten sich dank DIN 77230 auf nachvollziehbare und unabhängige Ergebnisse verlassen: Wird nach Norm gearbeitet, ist das Ergebnis der Analyse immer ver-

gleichbar, egal welcher Berater diese vorgenommen hat.

Der Norm-Entwurf basiert auf der DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“. Die Spezifikation wird bereits seit 2014 von Banken, Versicherungen und Finanzberatern zur Beratung verwendet. Der nun veröffentlichte Entwurf für die Norm geht inhaltlich noch einen Schritt weiter: „Die Erfahrungen, die Anwender mit der DIN SPEC gemacht haben, sind in die

DIN 77230 eingeflossen, die Norm ist deshalb noch näher dran an den Bedürfnissen der Branche. Außerdem sind neue Themen wie ‚Zinsänderungsrisiko bei Immobilienfinanzierungen‘, ‚Schaffung von Startkapital für die Ausbildung‘ sowie ‚Schaffung von Eigenkapital für den Erwerb von eigenem Wohnraum‘ hinzugekommen. Wir empfehlen deshalb, sich an der DIN 77230 zu orientieren,

sobald der finale Standard veröffentlicht ist“, sagt Möller. Hinzu komme: Im Gegensatz zu einer DIN SPEC, die in kleineren Arbeitsgruppen und ohne Konsenspflicht entsteht, wird eine DIN-Norm von allen interessierten Kreisen gemeinsam erarbeitet. Normen genießen in den jeweiligen Branchen deshalb in der Regel einen höheren Stellenwert und eine größere Akzeptanz.

„Nun sind all die Marktteilnehmer, die sich mit der DIN Norm 77230 schmücken wollen, zum sorgsamem Umgang aufgefordert. Viel Vertrauen steht auf dem Spiel“, sagt Möller. „In der Praxis bedeutet das: Anwendung der Norm in ihrer Gänze oder gar nicht. Ein bisschen Normanwendung gibt es bei keiner DIN-Norm und darf es auch hier nicht geben.“ Neben der Norm an sich ist für Möller der Nachweis der Kooperationsbereitschaft und Konsensfähigkeit der unterschiedlichen Sparten und Interessengruppen ein wichtiges Ergebnis dieses ersten großen DIN-Projektes der Finanzbranche. (JF/JPW) ♦

www.din.de, www.gesellschaft-finanznorm.de



Dr. Klaus Möller

Foto: Unternehmen

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

Sachwertinvestments

Marktstudie offene Immobilienfonds: Anbieter sind in guter Stimmung

Die Ratingagentur Scope hat 14 offene Immobilienfonds für Privatanleger und weitere sieben Fonds für institutionelle Investoren mit einem Volumen von insgesamt 85 Milliarden Euro analysiert. Das Rating von Scope bringt das Risiko-Rendite-Verhältnis der Fonds im Vergleich zu Alternativen zum Ausdruck. Im Durchschnitt sind die Risiken der offenen Immobilienfonds gestiegen. Hauptgrund sind hohe Ankaufsvolumina bei aktuell hohen Marktpreisen. Das höhere Risiko werde jedoch durch steigende Renditen ausgeglichen. Die Renditesteigerungen basieren vor allem auf hohen Vermietungsquoten und steigenden Immobilienwerten. Hinzu komme, dass das Renditeniveau von Alternativen weiter gesunken sei. Im Vergleich zum Vorjahr haben sich

die Ratings von fünf Fonds verbessert. Ein Rating hat sich verschlechtert. Darüber hinaus ist der „grundbesitz Fokus Deutschland“ erstmals bewertet worden. Die Tabelle zeigt die Ratings der 14 von Scope analysierten Publikumsfonds.

Trotz hoher Mittelzuflüsse ist die durchschnittliche Liquiditätsquote im vergangenen Jahr von 22,2 Prozent auf 21,0 Prozent gesunken. Zurückzuführen sei dieser Rückgang vor allem auf effektive Liquiditätssteuerung und rege Investitionsaktivitäten.

Die nach Fondsvermögen gewichtete durchschnittliche Vermietungsquote der Fonds liegt aktuell bei 95,3 Prozent (Vorjahr: 94,5 Prozent). Der erneute Rückgang des Leerstandes in den Objekten offener Immobilienfonds basiert laut Scope wesentlich auf dem weiterhin positiven konjunkturellen Umfeld in

Europa. In diesem Jahr erwartet rund die Hälfte der Anbieter weiter steigende Vermietungsquoten.

Die von Scope betrachteten offenen Immobilienpublikumsfonds investierten 2017 insgesamt 9,2 Milliarden Euro (Vorjahr: 6,3 Milliarden Euro). Die Zunahme des Investitionsvolumens ist laut Scope vor allem auf die nach wie vor hohen Mittelzuflüsse zurückzuführen. Die beiden aktivsten Fonds 2017 waren der „hausInvest“ und der „UniImmo: Europa“. Beide Fonds übernahmen jeweils Objekte für mehr als 1,5 Milliarden Euro in ihre Portfolios.

Sämtliche Anbieter offener Immobilienfonds beurteilen ihre Lage in diesem Jahr als gut oder sehr gut. Auch für 2019 ist keine Eintrübung der Stimmungslage in Sicht. Fast 60 Prozent der Anbieter rechnen mit deutlichen Zuflüssen in diesem Jahr

(das heißt: mehr als fünf Prozent des Bestandsvolumens). Rund ein Viertel der Befragten erwartet moderate Zuflüsse. Nur 15 Prozent rechnen mit einer Stagnation. Kein Anbieter rechnet mit Netto-Mittelabflüssen. Die Renditeerwartungen sind im Vergleich zur Vorjahresumfrage gestiegen.

Scope geht davon aus, dass sich offene Immobilienfonds auch in diesem Jahr großer Nachfrage erfreuen. Hauptgrund bleibe die im aktuellen Marktumfeld vergleichsweise attraktive Rendite. Die hohen Mittelzuflüsse in bestehende Fonds führten dazu, dass neue Anbieter auf den Markt drängen. Die größte Herausforderung für Asset Manager bleibe der Ankauf von attraktiven Objekten. Sie nehmen dabei zunehmend größere Risiken in Kauf, um die zufließenden Mittel zu investieren. (JF/JPW) ♦ www.scooperatings.com

Ratingübersicht Publikumsfonds 2018

Fonds	KVG	ISIN	Fondskategorie	Zielregion	Rating 2018	Rating 2017	Auflegungsdatum
Deka-ImmobilienEuropa	Deka Immobilien	DE0009809566	Large Portfolios	Europa	aa- (AIF)	a+ (AIF)	20.01.1997
Deka-ImmobilienGlobal	Deka Immobilien	DE0007483612	Large Portfolios	global	a+ (AIF)	a+ (AIF)	28.10.2002
Deka-ImmobilienNordamerika	Deka Immobilien	DE000DKOLLA6	Small Portfolios	Nordamerika	(P) a- (AIF)	(P) a (AIF)	14.07.2016
Fokus Wohnen Deutschland	IntReal	DE000A12BSB8	Small Portfolios	Deutschland	a+ (AIF)	(P) a (AIF)	03.08.2015
grundbesitz europa	RREEF Investment	DE0009807008	Large Portfolios	Europa	a+ (AIF)	a+ (AIF)	27.10.1970
grundbesitz Fokus Deutschland	RREEF Investment	DE0009807081	Small Portfolios	Deutschland	aa- (AIF)	-	03.11.2014
grundbesitz global	RREEF Investment	DE0009807057	Large Portfolios	global	bbb+ (AIF)	bbb- (AIF)	25.07.2000
hausInvest	Commerz Real	DE0009807016	Large Portfolios	Europa	a+ (AIF)	a+ (AIF)	07.04.1972
Leading Cities Invest	KanAm Grund	DE0006791825	Small Portfolios	global	a+ (AIF)	a+ (AIF)	15.07.2013
Unilmmo: Deutschland	Union Investment	DE0009805507	Large Portfolios	Deutschland	aa- (AIF)	aa- (AIF)	01.07.1966
Unilmmo: Europa	Union Investment	DE0009805515	Large Portfolios	Europa	a+ (AIF)	a+ (AIF)	01.04.1985
Unilmmo: Global	Union Investment	DE0009805556	Large Portfolios	global	a+ (AIF)	a+ (AIF)	01.04.2004
Wertgrund WohnSelect D	Pramerica	DE000A1CUJAYD	Small Portfolios	Deutschland	aaa (AIF)	aa- (AIF)	20.04.2010
WestInvest InterSelect	WestInvest	DE0009801423	Large Portfolios	Europa	a (AIF)	a (AIF)	02.10.2000

Quelle: Scope Analysis (Stand: 12.06. 2018) (P)=Preliminary Rating

Hanseatische
Kapitalverwaltung AG

Renditestark 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

TBF öffnet zwei Long-Short-Strategien für Investoren

Der Asset Manager **TBF Global Asset Management** hat zwei Fonds auf den Markt gebracht. Zum einen wird eine aktive Long-Short-Strategie mit einer dynamischen Sicherung durch das hauseigene Risikomodell bereits seit 2016 im „Attila Global Opportunity Fund“ umgesetzt. Zum anderen wurde die marktneutrale Aktienstrategie aus dem Multi-Asset-Fonds „4Q-Special Income“ herausgezogen und zum 1. Juni 2018 als Single-Strategy-Publikumsfonds „TBF Global Equity LS“ aufgelegt. Administriert werden beide Fonds von der Hamburger Service-KVG **Hansainvest**.

„Auf Grund der Nachfrage nach diesen beiden

Strategien haben wir uns entschlossen den Attila für Investoren zu öffnen und den TBF Global Equity LS aufzulegen“, hält **Dirk Zabel**, Geschäftsführer der TBF Sales and Marketing, fest und weiter: „Beide Fonds grenzen sich sehr gut voneinander ab und sprechen mit Ihren Profilen unterschiedliche Investoren an.“ **Der Attila eigne sich für Investoren, die eine weitestgehende unabhängige Aktienrendite bei einer marktähnlichen Volatilität erzielen möchten.** Durch die Absicherung mit bis zu 200 Prozent könnten insbesondere in negativen Marktphasen positive Renditen erwirtschaftet werden. **Der „TBF Global Equity LS“ hingegen richtet sich an defensive Investoren**, die in jeder Marktphase einen positiven Ertrag erwirtschaften möchten, aber insbesondere Wert auf wenig Verlust und wenig Volatilität legen.



Dirk Zabel

Foto: Unternehmen

Beim „Attila Global Opportunity Fund“ setzt das Portfoliomanagement losgelöst vom konzentrierten Long-Portfolio, das aus „Best-ideas-Aktien“ aus dem TBF-Universum besteht, eine auf das hauseigene Risikomodell aufsetzende automatische Absicherungsstrategie um. Dabei gibt es eine permanente Grundsicherung von 32 Prozent und zusätzlich eine

dynamische Sicherung zwischen null und 168 Prozent, so dass der Fonds immer zwischen 32 und 200 Prozent gesichert wird. Das hauseigene Risikomodell und somit auch die dynamische Sicherung verfolgen einen antizyklischen Ansatz.

Der „TBF Global Equity LS“ hingegen verfolgt eine marktneutrale Long-Short-Strategie. Das breit diversifizierte Long-Portfolio setzt sich ebenfalls aus „Best-ideas-Aktien“ aus dem TBF-Universum zusammen, aber zu jeder Einzelposition wird eine betaadjustierte Short-Position aufgebaut. Somit könne diese Strategie die reine Mehrrendite der Einzeltitelauswahl extrahieren und gleichzeitig das Marktrisiko minimieren. Dadurch bestehe die Möglichkeit, in jeder Marktphase eine positive Rendite zu erwirtschaften.

„Wir freuen uns, mit diesen beiden Long-Short-Strategien zwei für uns wesentliche Bausteine unseres Asset Managements unseren Investoren zugänglich zu machen“, schließt **Peter Dreide**, Gründer und Portfoliomanager der TBF Global Asset Management. (DFPA/JF)◆

www.tbfglobal.com, www.hansainvest.de

Neuer Demografie-Fonds von Monega und Greiff

Die Kölner Fondsgesellschaft **Monega** hat ihre Partnerfondspalette ausgebaut und den „Guliver Demografie Invest“ aufgelegt. Der weltweit anlegende Aktienfonds, der von den Experten von **Greiff Capital Management** gemanagt und von dem Demografie-Experten **Guido Lingnau** beraten wird, nutzt die demografischen Trends ausgewählter Länder und Branchen als Grundlage für die Aktienselektion. Auf Basis seines mehrstufigen Auswahlprozesses strebt der Fonds eine langfristige Outperformance gegenüber klassischen globalen Aktienfonds an.

Die Aktienselektion erfolgt auf Basis eines dreistufigen Investmentprozesses: Das erste Auswahlkriterium ist ein Länderfilter, der auf einem über viele Jahre erprobten, demografischen Modell beruht.

Optimal sind Volkswirtschaften mit einem hohen Bevölkerungsanteil im Alter zwischen 20 und 40 Jahren, da diesen in der Regel eine längere Phase hoher Performance an den Aktienmärkten bevorsteht.

Der zweite Auswahlfilter ist eine Bewertung der verschiedenen Branchen. Dort seien ebenfalls Trends relevant, die sich aus der jeweiligen demografischen Situation in den Volkswirtschaften ergeben. Im dritten Schritt erfolgt die Selektion der Einzeltitel, die nach den Kriterien Nachhaltigkeit, Marktkapitalisierung, Momentum und Diversifikation überwiegend in den zuvor selektierten Ländern und Branchen ausgewählt werden. Der wichtigste Trend ist derzeit die Digitalisierung. (DFPA/JF)◆

www.monega.de

Finanzmakler EFD bringt ersten eigenen Fonds auf den Markt

Mit dem „EFD Global Invest“ hat der Finanzmakler **EFD Europäische Finanzdienstleister** gemeinsam mit der Service-KVG **Hansainvest** seinen ersten eigenen Fonds aufgelegt. Der Mischfonds hat ein weltweites Anlageuniversum und investiert insbesondere in ausgewählte Fonds und Aktientitel. „Im Rahmen der Anlagestrategie für die Depots unserer Kunden führen wir bereits seit Jahren erfolgreiche Fondsselektionen durch. Wir setzen überwiegend auf ausgewählte Rohstoff-, Aktien- und Nachhaltigkeitsfonds aus unterschiedlichen Währungsräumen, die wir jetzt in das Zielportfolio des ‚EFD Global Invest‘ einbringen“, erklärt **Silvia**

Holzäpfel, Mitgründerin und Gesellschafterin von EFD.

Für die Auswahl der Aktienezittitel setzt EFD neben der eigenen Erfahrung auf die Expertise des Vermögensverwalters **R&M**, der für dieses Segment eine beratende Funktion einnimmt. **Weltweiten Standardtiteln sollen Nebenwerte beigemischt werden.** Die vier Grundpfeiler des Fondsmanagements für die Auswahl der Zielinvestments sind die fundamentale Aktienanalyse, ein langfristiger Investmenthorizont, ein stringenter und transparenter Investmentprozess sowie die Nachhaltigkeitsanalyse. (DFPA/JF)◆

www.efid-gmbh.eu, www.hansainvest.de

Direktinvestment in bereits vermietete Wechselkoffer mit Eigentumszertifikat

- IRR-Rendite von 4,41 % p. a.¹
- Mietlaufzeit von nur 5 Jahren
- Solvium-Härtefallschutz
- Sonderkündigungsrecht nach 36 Mietmonaten
- Monatliche Miete in Höhe von 11,64 % p. a.¹
- Reines Euro-Investment bereits ab 10.400 EUR

Höhere IRR-Rendite durch Rabatt möglich

Aktuelle Termine unter:
www.datemitsolvium.de
Jetzt Infos anfordern **www.solvium-capital.de**

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

Diese Anzeige stellt eine unverbindliche Werbemitteilung dar und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie stellt weder eine Anlageberatung noch ein Angebot im Sinne der gesetzlichen Vorgaben dar. Anleger sollten ihre Anlageentscheidung auf die Prüfung des gesamten Verkaufsprospekts zu dieser Vermögensanlage stützen. Die vollständigen Angaben zu dieser Vermögensanlage sind einzig dem Verkaufsprospekt zu entnehmen, der insbesondere die Struktur, Chancen und Risiken dieser Vermögensanlage beschreibt sowie den im Zusammenhang mit dieser Vermögensanlage abzuschließenden Vertrag enthält. Der Verkaufsprospekt und der mit der Emittentin abzuschließende Vertrag sind Grundlage für den Erwerb dieser Vermögensanlage.

Der Anleger kann den veröffentlichten Vermögensanlagen-Verkaufsprospekt zu dieser Vermögensanlage und eventuelle Nachträge hierzu sowie das Vermögensanlagen-Informationsblatt auf der Internetseite der Anbieterin Solvium Capital GmbH, www.solvium-capital.de, abrufen oder kostenlos bei der Solvium Wechselkoffer Vermögensanlagen GmbH & Co. KG, Englische Planke 2, 20459 Hamburg anfordern.

¹bezogen auf den Gesamtkaufpreis, das heißt ohne Berücksichtigung eines Agios

Solvium Capital GmbH, Englische Planke 2, 20459 Hamburg, Tel.: +49 40 / 527 34 79 75, Fax: +49 40 / 527 34 79 22, info@solvium-capital.de, www.solvium-capital.de



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Euramco Invest, damals noch SF Invest GmbH, erhielt am 26. September 2014 die BaFin-Zulassung als KVG. Der 5x5-Fragebogen wurde bereits am 15. März 2015 beantwortet. Euramco hat nun aktualisierte Antworten zur Verfügung gestellt.

Euramco Invest GmbH

Sitz: Aschheim (bei München)
Kapitalausstattung: 1.025.000 Euro
Handelsregister: HRB 173551
Eintragung ins Handelsregister:
 13.10.2014
Geschäftsführer:
 Stefan Pfisterer, Portfoliomanagement
 Martin Stobinski, Risikomanagement



I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die Euramco Invest GmbH ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Euramco Gruppe.

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

Der Geschäftsführer Portfoliomanagement ist seit vielen Jahren für die Euramco Gruppe tätig, der Risikomanager ist seit August 2017 im Unternehmen. Beide sind studierte Diplom-Kaufleute mit jeweils über zwei Jahrzehnten branchenspezifischer Berufserfahrung.

(4) Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter an Unternehmenserfolg (beispielsweise über eine Beteiligung an der KVG oder ausschließlich über variable Vergütungen)?

Die Geschäftsführer werden variabel am Unternehmenserfolg beteiligt.

(5) Welche Persönlichkeiten konnten Sie für den Aufsichtsrat der KVG gewinnen, und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?

Aufsichtsrat der Euramco Invest GmbH: Jürgen Göbel, Andreas Büttner, Dr. Frank Winkel
 Mindestens einmal pro Quartal findet eine ausführliche Besprechung zwischen dem gesamten Aufsichtsrat und der Geschäftsführung der KVG statt, um die Entwicklung und Strategie der Gesellschaft abzustimmen. Wichtige, die Gesellschaft betreffende Themen, werden nach Bedarf individuell abgestimmt.

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 Euramco Invest GmbH legt geschlossene Publikums-AIF und Spezial-AIF in den Assetklassen Immobilien und Erneuerbare Energien auf. Für

2018 ist mit privaten und institutionellen Investoren ein Platzierungsvolumen von 100 bis 150 Millionen Euro geplant.

(2) Werden Sie unter dem KAGB neue Assetklassen/Fondskonstruktionen anbieten oder Ihre bewährte Produktstruktur – unter Beachtung des Aufsichtsrechts – fortführen?

Die Euramco Invest GmbH wird auch in Zukunft den Fokus auf die bewährten Assetklassen Immobilien und Erneuerbare Energien unter Beibehaltung der bewährten Produktstrukturen legen.

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

Die Investmentprodukte der Euramco Invest GmbH richten sich an private, professionelle und semiprofessionelle Investoren und werden ausschließlich unter Berücksichtigung der neuen Richtlinien aufgelegt.

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 Euramco Invest GmbH ist bereits seit einigen Jahren Bestandteil der Euramco Gruppe. Als KVG bietet die Euramco Invest GmbH das Asset-, Portfolio- und Risikomanagement für alternative Investmentfonds für private und professionelle Investoren

gleichermaßen an. [...]

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

Es werden nur Geschäftsführer aus der Euramco Gruppe eingesetzt.

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

Das Risikomanagement erfolgt gleich gelagert und ist im engen Austausch mit dem Portfoliomanagement. In einzelnen Fällen kann es jedoch auch nachgelagerte Prüfungsprozesse geben.

(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?

Diese Aufgaben sind an einen Dienstleister ausgelagert.

(5) Welches Rendite-/Risikoprofil verfolgen Sie mit Ihren AIF in den jeweiligen Geschäftssegmenten?

Grundsätzlich ist ein konservatives Risikoprofil vorgesehen, um möglichst regelmäßige Auszahlungen an die Investoren zu gewährleisten. Das Risikoprofil wird für jeden AIF individuell festgelegt.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

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

Wir setzen seit vielen Jahren auf ein

HKA: „Unsere Gruppe öffnet sich neuen Märkten“

Seit 1. Mai 2018 ist Elisabeth Janssen neues Vorstandsmitglied der HKA Hanseatische Kapitalverwaltung. Sie verantwortet den Bereich Portfoliomanagement und folgt in dieser Position auf Frank Iggesen, der die Hanseatische planmäßig mit Vertragsauslauf verlassen hat. EXXECNEWS hat Janssen exklusiv zur Lage der Kapitalverwaltungsgesellschaft nach dem Vorstandswechsel befragt.

EXXECNEWS: Was ändert sich bei der Hanseatischen durch den Vorstandswechsel?

Janssen: Die Hanseatische ist seit ihrer Gründung im Jahr 2013 auf einem sehr guten Weg. Alle von uns konzipierten und verwalteten AIF weisen eine gute Performance auf und werden auch von Analysten, zum Beispiel Scope, TKL und DFI, positiv bewertet. Für die etablierten Produkte – Pflegeheime und sonstige soziale Einrichtungen sowie Hotels – gibt es klare Prozesse hier im Hause und eine hohe, seit zwei Jahrzehnten zunächst von IMMAC aufgebaute Expertise. Was soll sich also jetzt zusätzlich verän-

dern? Natürlich wird es weiterhin Innovationen geben. Kommunikationswege finden anders statt und dann gibt es ja auch noch das Stichwort Digitalisierung. Anpassungen und laufende Verbesserungen gab es mit den bisherigen Verantwortlichen, und das wird auch künftig so sein.

So überarbeiten wir zum Beispiel gerade unser Anlegerportal, damit die Anleger künftig einen noch besseren Überblick über ihre durch uns verwalteten Beteiligungen haben. Außerdem öffnet sich die Gruppe neuen Märkten: Es wurde ja bereits von den Aktivitäten auf dem Pflegemarkt in Irland berichtet und sowie über weitere Maßnahmen der Internationalisierung, die bereits vor meinem Eintritt in die Hanseatische angestoßen wurden. Darüber freue ich mich besonders, denn in meinen bisherigen Positionen war ich neben einem mehrjährigen Aufenthalt in London immer wieder mit internationalen Im-

mobilieninvestments befasst. Meine dabei gewonnenen Erfahrungen sind jetzt sehr hilfreich.

Welche aktuellen Entwicklungen und Herausforderungen sehen Sie bei den von der Hanseatischen verwalteten Assetklassen?

Im Bereich der Pflegeimmobilien sehe ich Herausforderungen insbesondere auf Betreiberseite. Dies vor allem durch die Pflegegesetzgebung, die ja in den einzelnen Bundesländern sehr unterschiedlich ist. Die anstehenden oder bereits umgesetzten Vorgaben, beispielsweise hinsichtlich der Flächen, der maximal zulässigen Bettenzahl und der Einzelzimmerquoten haben vor allem bei älteren Einrichtungen wirtschaftliche Folgen für die Betreiber. Das merken wir in den vielen Gesprächen, die wir mit unseren Pächtern führen. Unser Asset Management setzt sich hierbei für Lösungen ein, die sowohl die Ertrags Erwartungen unserer Anleger berücksichtigen, als auch einen



Elisabeth Janssen

Foto: Unternehmen

nachhaltigen Betrieb der Einrichtungen ermöglichen. Unsere Objektmanager sind regelmäßig vor Ort, um den Zustand der Immobilien zu prüfen. Vor der größten Herausforderung stehen die Betreiber jedoch bei der Personalbeschaffung in den Häusern. Hier versuchen wir über unser Netzwerk so gut es geht zu unterstützen.

In der Akquisition von Pflegeimmobilien ist eine mittlerweile schon ungesunde Entwicklung der Preise zu beobachten, die nicht nur gefordert, sondern auch vielfach bezahlt werden. Dies gilt zumindest für Objekte mit langen Pachtverträgen, die auf dem aktuellsten Stand sind. Unser Anspruch an die Nachhaltigkeit der Investments und an die Rendite der Fonds lässt sich damit oft nicht mehr erfüllen. Daher konzentrieren wir uns momentan auf Investitionen im europäischen Ausland mit vergleichbaren Sozialsystemen aber besseren Einkaufspreisen. Deshalb haben wir für diese Assetklasse auch einige Objekte in der Pipeline. ♦

www.diehanseatische.de

Das Interview musste gekürzt werden - das vollständige Interview finden Sie auf www.dfga.info.

Netzwerk, das aus unabhängigen Finanzdienstleistern, Vermögensverwaltern, Banken und Sparkassen besteht.

(3) Bieten Sie auch Direktvertrieb beziehungsweise Private-Placement-Lösungen (nach VermAnlG) an?

Die Publikums-AIF werden über unsere Vertriebspartner platziert. Der Vertrieb der Spezial-AIF an semiprofessionelle und professionelle Anleger erfolgt direkt.

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

Die Verwahrstelle der Euramco Invest GmbH ist die Caceis Bank Deutschland GmbH.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondspersormance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Die Investoren werden regelmäßig, mindestens einmal jährlich, mittels Geschäftsbericht über die Entwicklung der Investmentprodukte informiert. Bei Bedarf werden auch außerordentliche Anlegerinformationen unterjährig versandt. Mit den institutionellen Investoren wird jeweils ein individueller Informationsplan abgestimmt.

(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?

Im Rahmen der Fondskonzeption wird eine umfangreiche Due Diligence betrieben. Nach Emission des AIF stellt das fortlaufende Risikomanagement sicher, dass Planabweichungen frühzeitig identifiziert und durch entsprechende Gegenmaßnahmen kompensiert werden. Es besteht ein Ergebnisabführungsvertrag mit der Euramco Asset GmbH.

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

Die Euramco Gruppe orientiert sich bei der Darstellung ihrer Leistungsfähigkeit an dem Standard für Performanceberichte des ZIA (ehemals bsi - Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen).

(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?

Auf der Webseite der Euramco Gruppe können sich Interessenten einen Überblick zur Unternehmensgruppe verschaffen. Die regulierten Publikums-AIF-Angebote werden gemäß den gesetzlichen Vorgaben über die Webseite zur Verfügung gestellt. Den Vertriebspartnern steht ein geschützter Bereich zur Verfügung, in dem wir detailliert über die Produkte informieren. Für die individuellen Spezial-AIF-Produkte erfolgt die Kommunikation direkt mit den Investoren.

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.
Nicht wiedergegeben: I1; II3,4; IV2,5; V5.
Alle Frage/Antworten demnächst unter: www.dfpainfo.

Dr. Peters erwartet positives Ergebnis für zwei A380-Fonds

Nachdem der Leasingnehmer Singapore Airlines die Leasingverträge für zwei Airbus A380 nach Ende der Grundlaufzeit von zehn Jahren nicht verlängert hatte, hat das Investmenthaus **Dr. Peters Group** für seine Flugzeugfonds „DS-Fonds Nr. 129“ und „DS-Fonds Nr. 130“ eine Lösung erarbeitet, die für die Eigenkapitalinvestoren zu einem positiven Ergebnis führen soll. Mit dem erarbeiteten Konzept könnten die Investoren „über einen Zeitraum von rund zwei Jahren weitere hohe Auszahlungen erwarten, die einschließlich der bisherigen Rückflüsse zu einem sehr ansehnlichen Ergebnis führen.“

Die Dr. Peters Group hat sich für einen Komponentenverkauf entschieden und wird dies ihren Investoren entsprechend empfehlen. Auf Basis dieses Modells sollen die Investoren der beiden Fonds einschließlich der bereits realisierten Währungskursgewinne einen Gesamtrückfluss von 145 Prozent bis 155 Prozent erhalten (Prospektprognose: 220 Prozent). Darin enthalten sind die bisher bereits

geleisteten Rückflüsse von etwa 72 Prozent („DS-Fonds Nr. 129“) beziehungsweise 81 Prozent („DS-Fonds Nr. 130“). Diese neue Prognose sei konservativ kalkuliert. „Wir sind sicher, dass die geschilderten Ziele erreicht werden können“, so **Anselm Gehling**, CEO der Dr. Peters Group, auf Anfrage von EXXECNEWS. „Ende Juni werden unsere Investoren über unseren Vorschlag entscheiden.“

Die alternativ verhandelten Optionen eines neuen Leasingvertrages für die Flugzeuge mit verschiedenen Airlines entsprachen aus Sicht der Dr. Peters Group nicht den Anforderungen der Investoren. Auch ein zwischenzeitig in Erwägung gezogener Verkauf der Flugzeuge kam zu den geforderten Bedingungen nicht zustande. Gehling kündigt an, dass die Dr. Peters Group auch zukünftig Flugzeug-AIF auflegen werde. „Wir arbeiten daran und werden in diesem Jahr voraussichtlich noch ein neues Produkt anbieten“, so Gehling gegenüber EXXECNEWS. (DFPA/JF) ♦

www.dr-peters.de

Ab 1. Juli 2018 wird **Thomas Bischof** neuer Vorstandsvorsitzender der Württembergische Versicherung und der Württembergische Lebensversicherung. Im Zuge des Generationenwechsels löst er Norbert Heinen ab, der sich im Vorstand auf eigenen Wunsch auf die Lebensversicherungssparte konzentriert. Bischof kam im Juli 2017 zum W&W-Konzern. Zuvor war er als Leiter Konzernentwicklung bei Munich RE tätig. Weitere berufliche Stationen des Betriebswirts waren der AXA Konzern, die Ergo Versicherungsgruppe und die Boston Consulting Group. ♦



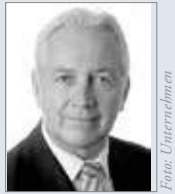
Thomas Bischof



Ingmar Przewlocka

Der Co-Gründer und Chief Investment Officer der Münchener Fondsboutique Skalis Asset Management **Ingmar Przewlocka** wechselt mit sofortiger Wirkung zum britischen Vermögensverwalter Schroders. Dort wird er vom Frankfurter Büro aus Multi-Asset-Portfolios sowohl im Bereich institutioneller Kunden als auch im Publikumsfondsgeschäft verwalten. Der Portfoliomanager soll den Fokus des Multi-Asset-Teams noch stärker auf die Bedürfnisse von deutschen und europäischen Kunden ausrichten. ♦

Jürgen Raeke, langjähriger Geschäftsführer der Berenberg-Tochtergesellschaft Berenberg Private Capital, ist in die Geschäftsführung des Hamburger Zweitmarkt-Spezialisten Secundus Advisory eingetreten. Gemeinsam mit seinen Geschäftsführerkollegen Jörg Neidhart und Thorsten Franke soll er das Geschäftsfeld der Zweitmarkteteiligungen ausgebaut. Raeke ist seit mehr als 35 Jahren im Kapitalanlagebereich bei verschiedenen Banken und Family Offices tätig, zuletzt als Vorstand beim Tonn Family Office. ♦



Jürgen Raeke



Axel Schulz

Axel Schulz, der bereits das Investment Management des Münchener Fondsiniciators Real I.S. in Deutschland verantwortet, übernimmt zusätzlich die Leitung des internationalen Ankaufsmanagements. Damit verantwortet er somit zukünftig den Gesamteinkauf im In- und Ausland. Christoph Wendl, bisher für die Auslandsinvestitionen zuständig, verlässt das Unternehmen und macht sich selbstständig. Schulz kam zum Jahreswechsel 2016/2017 als Head of Investment Management Deutschland zur Real I.S. Zuvor arbeitete er als Director Investment Management bei der Triuva Kapitalverwaltungsgesellschaft. ♦

OVB will in Europa weiter expandieren

Der Finanzvermittlungskonzern **OVB Holding** hat auf seiner Hauptversammlung über das Geschäftsjahr 2017 sowie das erste Quartal 2018 berichtet. Die Gesamtvertriebsprovisionen nahmen im Trend zu, das operative Ergebnis stieg überproportional und die Dividende legte seit 2013 um mehr als ein Drittel zu. Um ihre „europäische Erfolgsstory“ fortzuschreiben, wird OVB die Expansion in aussichtsreiche Märkte vorantreiben. **Der Vorstandsvorsitzende Mario Freis bekräftigte die Absicht, bis spätestens 2022 in mindestens zwei weiteren europäischen Märkten aktiv zu sein.** Auf der Hauptversammlung stimmten die Aktionäre unter anderem über die neue Besetzung des Aufsichtsrats ab. Den Vorschlägen folgte jeweils eine große Mehrheit der anwesenden Aktionäre: **Maximilian Beck**, Mitglied des Vorstands der Basler Versicherungen, wurde neu in den Aufsichtsrat gewählt. **Michael Johnigk, Markus Jost, Wilfried Kempchen, Dr. Thomas A. Lange** und **Winfried Spies** wurden in ihren Ämtern bestätigt. Außerdem beschlossen die Aktionäre

die Zahlung einer Dividende von 75 Eurocent je Aktie für das Geschäftsjahr 2017. Freis hatte zuvor den Aktionären die Geschäftsentwicklung 2017 sowie Schwerpunkte der im vergangenen Jahr beschlossenen und in Umsetzung befindlichen Unternehmensstrategie „OVB Evolution 2022“ erläutert. Mit der Umsetzung der strategischen Maßnahmen, die zeitweilig die Ergebnisrechnung des OVB Konzerns belasten, richte sich OVB auf zukünftige Markterfordernisse aus und trage den Veränderungen in der Finanzdienstleistungsbranche Rechnung. **Für 2018 geht der Vorstand weiterhin von einer leicht rückläufigen Entwicklung der Gesamtvertriebsprovisionen aus.** In Verbindung mit höheren Aufwendungen für strategische Maßnahmen und umzusetzende regulatorische Anforderungen werde das operative Ergebnis zwischen 13,0 und 13,5 Millionen Euro liegen. Die finanzielle Situation des Konzerns ermögliche es, Dividendenkontinuität zu wahren. (DFPA/JF) ♦

www.ovb.de

Schwellenländer
„US-Dollar-Entwicklung nicht mehr so bedeutend“

Emerging Markets (EM) sind heute gegenüber einem starken US-Dollar bedeutend weniger anfällig als vor fünf Jahren. Diese Einschätzung vertritt **Morgan Harting**, Portfolio Manager Emerging Markets Multi-Asset beim Asset Manager **AllianceBernstein** (AB), in einem Investment-Kommentar. **Schwellenländer hätten nach der globalen Finanzkrise ihre Hausaufgaben gemacht und dafür gesorgt, dass ihre Außenbilanzen viel solider und weniger auf externe Finanzierung angewiesen seien.** Dennoch: Eine selektive Währungsabsicherung hält Harting für unerlässlich. Selbst wenn ein stärkerer US-Dollar die langfristige EM-Erholung nicht bedrohe, sei klar, dass er den Markt über kürzere Zeiträume beeinflussen kann. Aus diesem Grund sei es heute besonders wichtig, die Währung in den Portfolios aktiv zu verwalten. **Die teilweise Absicherung (Hedging) eines Port-**

folios, das in EM-Währungen gehalten wird, bietet gegenüber dem US-Dollar mehrere Vorteile. Sie erlaube Investoren, sich auf Anlagen mit starken Fundamentaldaten zu konzentrieren und gleichzeitig die Volatilität zu dämpfen. Sollte der US-Dollar zudem erstarben, könnten sie sogar von der Absicherung profitieren. **Darüber hinaus befänden sich die Kosten für das Hedging gegenwärtig auf einem Zehnjahrestief.** Der Hauptgrund dafür liege darin, dass die Zinsen in den USA steigen, während sie in den Schwellenländern niedrig bleiben. **„Sieht man vom Faktor Währung ab, denken wir, dass die zugrundeliegenden Trends für Wirtschafts- und Gewinnwachstum in den meisten EM-Ländern stark bleiben. Dies sollte weitere Erträge in EM-Anleihen- und Aktienmärkten unterstützen“**, so Harting. (DFPA/TH) ♦

www.alliancebernstein.com

Anleihen
Investoren setzen auf credit- und inflationsgebundene Anlagestrategien

Neue Erhebungen des Asset Managers **Tabula Investment Management** zeigen, dass in den nächsten 24 Monaten bei einer Reihe von festverzinslichen Anlagen credit- und inflationsgebundene Strategien den größten Anstieg in der Nachfrage von Anlegern verzeichnen werden. **Die befragten institutionellen Anleger hoben insbesondere die Assetklasse Investment-Grade Credit hervor**, bei dem 42 Prozent der Befragten erwarten, dass die Nachfrage steigt, im Vergleich zu lediglich zehn Prozent, die glauben, dass sie fallen wird. Knapp die Hälfte (48 Prozent) der institutionellen Anleger und Vermögensverwalter erwarten, dass die

Nachfrage nach Inflationsstrategien bis 2020 ansteigen wird, wohingegen nur zwei Prozent einen Rückgang erwarten. **Michael John Lytle**, Chief Executive Tabula Investment Management: **„Unsere Ergebnisse zeigen, dass sich die Anleger verstärkt auf die Auswirkungen und auf Anzeichen für ein Anziehen der Inflation konzentrieren. Viele beginnen damit, Änderungen in ihren Portfolios vorzunehmen. Die erhöhte Nachfrage nach Investment-Grade Credit spiegelt die anhaltende Suche der Anleger nach Rendite wider sowie das Gap zwischen impliziten und realisierten Ausfallraten.“** (DFPA/TH) ♦

www.tabulaim.com

Immobilienfonds
Deutschland beliebtester Investitionsstandort

Das Investitionsvolumen der offenen Immobilienfonds ist im vergangenen Jahr im Vergleich zu 2016 um fast 50 Prozent gestiegen. **Deutschland löst dabei die USA als beliebtesten Investitionsstandort ab.** Das geht aus einer Marktstudie der **Scope Analysis** hervor. Die 19 von Scope Analysis betrachteten offenen Immobilienpublikumsfonds erwarben im vergangenen Jahr 66 Gewerbeobjekte sowie 324 Wohnimmobilien und investierten dafür insgesamt 9,2 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Im Jahr 2016 wurden 60 Gewerbeobjekte und vier Wohnimmobilien mit einem Volumen von zusammen 6,3 Milliarden Euro erworben. **Das Investitionsvolumen ist somit um fast 50 Prozent gestiegen.** Die Zunahme des Investitionsvolumens ist laut Studie vor allem auf die nach wie vor hohen Mittelzuflüsse zurückzuführen. Obwohl zahlreiche Fonds die Annahme neuer Mittel limitieren, sind ihnen im Jahr 2017 netto rund 6,7 Milliarden

Euro zugeflossen. **Während 2016 ein Drittel des gesamten Investitionsvolumens in US-Immobilien floss, führt 2017 Deutschland die Liste der beliebtesten Destinationen vor Großbritannien an.** Insgesamt investierten die Fonds 2,3 Milliarden Euro in deutsche Immobilien. Das entspricht einem Viertel des gesamten Investitionsvolumens. Auf dem zweiten Rang folgt Großbritannien mit 1,7 Milliarden Euro beziehungsweise 18 Prozent des gesamten Investitionsvolumens. In US-Immobilien investierten die Fondsmanager 1,5 Milliarden Euro. **Ein wesentlicher Grund für den Rückgang der US-Investments sind gestiegene Kosten für Währungsabsicherung.** Der mittlerweile signifikante Zinsunterschied zwischen dem US-Dollar und dem Euro hat zu deutlich höheren Hedging-Kosten geführt. Dies macht US-Investments laut Studie für Euro-Investoren aktuell unattraktiver. (DFPA/TH) ♦

www.scopeatings.com

Aktien
„US-Titel haben noch gut 30 Prozent Kurspotenzial“

„Der US-Aktienmarkt ist noch nicht einmal ansatzweise in der Nähe eines Höchststands und kann im aktuellen Zyklus gut und gerne noch einmal 30 Prozent aufwärts klettern“ - so lautet die Einschätzung vom **Jeffrey Schulze**, Investmentstrategie bei der Legg-Mason-Tochter **ClearBridge Investments**. **Schulze kann derzeit keine Anzeichen dafür ausmachen, dass es zu einem baldigen Abschwung an der US-Börse kommt.** Sowohl die Zinsen als auch die Bewertungen des Marktes insgesamt müssten dafür deutlich höher sein, als es aktuell der Fall sei. Für Anleger, die sich vor größeren Korrekturen in den USA fürchten, hat der Strategie eine einfache Antwort: **„Wir stehen derzeit nicht vor einer größeren Korrektur.“** Für den Experten ist ein Plus von 20 oder sogar 30 Prozent - abhängig von der Entwicklung des Ertragszyklus - am US-Aktienmarkt durchaus realistisch. Er untermauert seine Einschätzung mit einigen Treibern, die nach wie vor Bestand hätten und den Aktienmarkt stützen würden. **Daher sei ein nachhaltiger Bullenmarkt wie in den Achtzigern und Neunzigern wahrscheinlicher als eine Korrektur.** **„Die stärksten Aktienkäufer sind derzeit die**



Jeffrey Schulze

Unternehmen selbst mit ihren Rückkäufen, die sie weiterhin vorantreiben. Und das bietet eine solide Grundlage für US-Aktien“, betont Schulze. **Seit 2009 würden Unternehmen im großen Stil US-Aktien kaufen und auch für 2018 lägen die Schätzungen für Rückkäufe bei rund 700 Milliarden US-Dollar.**

Ein Vergleich zwischen dem Bullenmarkt der Achtziger und dem heutigen, der 2010 begonnen hat, zeige zudem, dass der S&P in den Achtzigern eine kumulierte Rendite von 1.261 Prozent erbracht hat. Bis heute sind es 136,8 Prozent. **„Es wird viel über das erhöhte Kurs-Gewinn-Verhältnis gesprochen. Für uns ist es jedoch keiner der Hauptindikatoren, die wir uns anschauen. Denn aus der Historie weiß man, dass sich Ausverkäufe damit nicht eindeutig vorhersagen lassen“**, so der US-Experte. Als Beispiel nennt er den Juni 2007, kurz vor der Kreditkrise, als das Kurs-Gewinn-Verhältnis gerade einmal bei 16,3 und damit deutlich unter dem vorheriger Zeiträume lag. Heute läge das KGV des S&P 500 bei über 20, womit es aber immer noch unter dem Höchststand von 2009 bleibe. Damals waren es 23,2. (DFPA/TH) ♦

www.leggmason.de

Immobilien Europa
„Aussichten für steigende Büromieten sind vielversprechend“

Mit dem Wirtschaftsaufschwung haben sich auch die Immobilienmärkte auf dem europäischen Festland erholt. Die Mieten sind gestiegen und Investoren konnten Gewinne einstreichen. **Mark Callender**, Leiter des Immobilien-Research des Investment Managers **Schroders**, untersucht in einer Studie, inwieweit dieser Aufschwung anhält. **„In den vergangenen Jahren sorgte der wachsende Konjunkturoptimismus sowie ein Aufschwung bei Beschäftigung und Unternehmensgewinnen dafür, dass die Nachfrage nach Geschäftsflächen anzog“**, sagt Callender. **In fast allen Großstädten Europas stehen weniger Büros leer und die Mieten haben zugelegt.** Auf dem europäischen Festland kletterten die Mieten für Büroflächen in Spitzenlagen im Jahr 2017 im Durchschnitt um sechs Prozent, während die entsprechenden Kapitalwerte um 15 Prozent anzogen. Schroders prognostiziert, dass das Bruttoinlandsprodukt der Eurozone 2018 und 2019 um 2,0 bis 2,5 Prozent wachsen und somit den höchsten Stand seit 2007 erreichen wird. **Der Studienleiter sieht vor diesem Hintergrund mehrere Gründe zur Zuversicht, wenn es um die Immobilienentwicklung auf dem euro-**



Mark Callender

päischen Festland geht: „Das solide Wirtschaftswachstum und die steigenden Unternehmensgewinne dürften die Nachfrage nach Räumlichkeiten ankurbeln. Die Tatsache, dass Banken weit weniger bereit sind, für spekulative Vorhaben Geld zu verleihen, sollte dazu beitragen, Neubauprojekte in Schranken zu halten und ein Überangebot zu verhindern. Immobilienrenditen dürften wiederum parallel zum Zinsniveau und den Renditen von Anleihen steigen“, erklärt Callender. **Besonders für Städte mit leistungsstarken Universitäten und einer**

breitgefächerten Wirtschaft wie etwa Berlin, Hamburg, München, Amsterdam, Helsinki, Paris, Lyon und Stockholm geht Schroders davon aus, dass Mieten für Büro- und industrielle Räumlichkeiten sowie die entsprechenden Kapitalwerte im Lauf der nächsten Jahre steigen werden. Eine Ausnahme hierzu stelle der Einzelhandel dar: Die Nachfrage in diesem Segment werde durch das schnelle Wachstum im Bereich Onlineshopping untergraben. Nach Einschätzung der Experten hat der Kapitalwert vieler Einkaufszentren in Nordeuropa den Höchststand bereits erreicht. (DFPA/TH) ♦

www.schroders.com

„Nachhaltigkeit muss sich auszahlen“



Mehr als die Hälfte (65 Prozent) der institutionellen Anleger in Deutschland berücksichtigt Nachhaltigkeitskriterien bei der Kapitalanlage. Dabei stehen ökonomische Aspekte im Vordergrund. Gleichzeitig spielt für die Investoren die Messung der Nachhaltigkeitswirkung ihrer Geldanlagen eine wichtige Rolle. Dies geht aus der Nachhaltigkeitsstudie des Asset Managers **Union Investment** in Zusammenarbeit mit **Professor Henry Schäfer** von der **Universität Stuttgart** hervor, für die 203 Großanleger in Deutschland mit einem verwalteten Vermögen von insgesamt sechs Billionen Euro befragt wurden. **Aus der Studie geht eine Zweiteilung des institutionellen Marktes hervor: Nach wie vor gibt es skeptische Anleger, die Nachteile beim Erreichen ihrer Anlageziele befürchten. Demgegenüber stehen Anleger, die in der Praxis überwiegend positive Erfahrungen mit Nachhaltigkeit gesammelt haben. So nutzen 91 Prozent der befragten Kapitalverwaltungsgesellschaften sowie 88 Prozent der Gruppe aus kirchlichen Anlegern und Stiftungen nachhaltige Investmentstrategien auffallend stark.** Deutlich geringer ist der Anteil nachhaltiger Investoren bei Altersvorsorgeeinrichtungen (59 Prozent), Großunternehmen (43 Prozent) und Kreditinstituten (39 Prozent). Für drei Viertel der Befragten stehen dabei ökonomische Kriterien im Vordergrund, ein Anstieg um elf Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Als weniger wichtig werden dagegen soziale und ethische Kriterien (je 64 Prozent) sowie Governance-Kriterien (63 Prozent) erachtet. Ökologische Kriterien bilden das Schlusslicht (58 Prozent). **Uneinig sind sich Befürworter und Skeptiker vor allem in Bezug auf Rendite und Risiko nachhaltiger Kapitalanlagen. So befürchten institutionelle Anleger, die keine Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen, Nachteile bei der Rendite und im Risikomanagement.** Von gegenteiligen Erfahrungen berichten dagegen Investoren, die Gelder sowohl konventionell als auch nachhaltig angelegt haben: 70 Prozent von ihnen geben an, dass sich das nachhaltige Portfolio im Vergleich zum konventi-

onellen Portfolio unter Rendite- und Risikoaspekten ähnlich oder sogar deutlich besser entwickelt hat. Der Anteil der Befragten, die nicht über entsprechende Informationen verfügten, betrug 24 Prozent. Informationsdefizite beim Thema Nachhaltigkeit kommen im Rahmen der Studie ebenfalls dadurch zum Ausdruck, dass 54 Prozent der Befragten den Beratungsbedarf im Markt als hoch beziehungsweise sehr hoch einschätzen. **Bei den Investoren, die auf Nachhaltigkeit setzen, ist nahezu die Hälfte ihrer Assets (49 Prozent) unter Berücksichtigung entsprechender Kriterien angelegt.** Besonders hoch fällt die Nachhaltigkeitsquote mit 80 Prozent bei kirchlichen Anlegern und Stiftungen aus. Es folgen Altersversorger beziehungsweise Pensionskassen mit einem Anteil von 57 Prozent, Versicherungen mit 49 Prozent, Kreditinstitute mit 41 Prozent und Großunternehmen mit 40 Prozent. **Mit 56 Prozent ist mehr als die Hälfte dieser Investoren mit der Berücksichtigung von ESG-Kriterien im Anlageprozess sehr zufrieden oder außerordentlich zufrieden. Das ist eine Steigerung um zehn Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Einen Ausstieg aus der nachhaltigen Kapitalanlage können sich 85 Prozent nicht mehr vorstellen (Vorjahr 77 Prozent).** (DFPA/JF) ♦

www.union-investment.de

Jeder dritte Deutsche zieht Kryptowährungen als Geldanlage in Betracht



Bitcoin, Ethereum und Co. mussten zuletzt zwar starke Kurseinbrüche hinnehmen, ihrer Beliebtheit hat dies aber nur wenig geschadet. Insgesamt 29 Prozent der Bundesbürger sehen in der digitalen Währung eine interessante Geldanlage, so ergab eine Umfrage des Finanzdienstleisters Postbank. **Insbesondere die Unabhängigkeit von regulierenden Finanzsystemen und die Aussicht auf hohe Renditen üben auf die Deutschen eine große Faszination aus. Besonders ausgeprägt sei das Interesse der jüngeren und digital affinen Deutschen. In der Altersgruppe zwischen 18 und 34 Jahren interessiert sich fast jeder Zweite (46 Prozent) für Kryptowährungen als Geldanlage – trotz oft-**

mals negativer Berichterstattung. Im vergangenen Jahr sprangen die Kryptowährungskurse von einem Rekordhoch zum nächsten, seit Jahresende 2017 ist der Kurs der verbreitetsten Kryptowährung Bitcoin jedoch um mehr als 65 Prozent eingebrochen. **„Es ist bemerkenswert, dass das Interesse der Deutschen an Kryptowährungen als Geldanlage trotz hoher Kursverluste und offener Risiken immer noch groß ist“,** sagt **Dr. Thomas Mangel**, Chief Digital Officer der Postbank. **„Hier liegt mit Sicherheit eine reelle Gefahr, dass Menschen Geld verlieren, nur weil sie einem Hype folgen.“** Bitcoin war 2009 die erste Kryptowährung, inzwischen gibt es mehr als 1.500. Durch dezentrale Datenhaltung und kryptographisch abgesicherte Protokolle entsteht ein digitaler Zahlungsverkehr ohne Zentralinstanzen wie etwa Banken. Die Aussicht auf vermeintlich hohe Renditen reizt vor allem Männer (56 Prozent im Vergleich zu 36 Prozent der Frauen). Für jeden dritten Fan von Kryptowährungen ist auch die Anonymität wichtig. Für jeden fünften Interessenten zählen außerdem emotionale Gründe wie Nervenkitzel und das „Goldgräber-Feeling“, in eine noch relativ neue, digitale Anlageform zu investieren. **Den Schritt zum Investment wagten vor allem junge Menschen. Mit sechs Prozent besitzen die so genannten „Digital Natives“ doppelt so oft Kryptowährungen wie der Durchschnitt der Gesamtbevölkerung.** Allerdings: **„Aufgrund des Medienhypes überschätzen viele Menschen ihr Wissen über Chancen und Risiken von Kryptowährungen als Geldanlage“,** warnt Mangel. Beispielsweise wüssten viele nicht, dass Gewinne aus Kryptowährungen voll versteuert werden müssen, wenn sie nicht mindestens ein Jahr lang gehalten werden. **Vor allem aber werde das Risiko des Totalverlusts, das es bei anderen Geldanlagen in dieser Form nicht gibt, zu wenig berücksichtigt.** (DFPA/MB) ♦

www.postbank.de

Rekordjagd im Gesundheitssektor hält an



Rund jeder zehnte Euro europäischer Buy-out-Fonds ist 2017 in den Gesundheitssektor geflossen. **Damit bestätigt sich laut der Beratungsgesellschaft Bain & Company ein langfristiger Trend: das seit vielen Jahren wachsende Interesse von Privatanlegern an der Healthcare-Branche. In absoluten Zahlen stieg das Transaktionsvolumen der Private-Equity-(PE-)Anbieter in Europa auf 12,8 Milliarden US-Dollar, im Vorjahr waren es 4,6 Milliarden gewesen.** Weltweit investierten PE-Fonds 42,6 Milliarden US-Dollar in den Gesundheitssektor – der höchste Wert seit 2007. In der siebten Auflage des „Global Healthcare Private Equity and Corporate M&A Report“ analysiert Bain & Company die Hin-

tergründe dieser Rekordjagd und zeigt die Perspektiven für die nächsten Jahre auf. **Das starke Engagement der PE-Fonds überrascht Dr. Franz-Robert Klingan, Partner bei Bain & Company und Co-Autor der Studie, nicht: „Das Gesundheitswesen ist konjunkturunabhängiger als die meisten anderen Branchen, der Trend in Europa ist eindeutig positiv. Viele PE-Fonds wollen die Wachstumschancen in der Gesundheitsbranche nutzen, die sich aus der Demografie, dem anhaltenden Kostendruck und der eingesetzten Konsolidierung ergeben. Und in Zeiten, in denen die Sorge vor einer Rezession umgibt, sind Investitionen im Gesundheitssektor attraktiv.“** Deutschland spielt in den Überlegungen der PE-Fonds eine wichtige Rolle, zumal das Durchschnittsalter dort mit 45,8 Jahren höher ist als in allen anderen EU-Staaten. **Die Übernahme des Düsseldorfer Senioren- und Pflegeheimbetreibers Alloheim für 1,3 Milliarden US-Dollar zählte 2017 zu den zehn größten PE-Transaktionen weltweit.** Ebenfalls in der Top-10-Liste zu finden ist der vier Milliarden US-Dollar schwere Kauf von Anteilen des Arzneimittelherstellers Stada durch zwei PE-Fonds. **Im Jahr 2017 standen Transaktionen mit PE-Beteiligung für 13 Prozent des weltweiten M&A-Geschehens im Gesundheitssektor. Drei Mega-Deals für insgesamt 126 Milliarden US-Dollar prägten das Bild, darunter die Übernahme der Schweizer Actelion durch Johnson & Johnson.** Die Konkurrenz durch kaufwillige Konzerne, die zunehmend auch kleinere Akquisitionen tätigen, um führende Positionen in relevanten Kategorien zu erreichen, ist für die PE-Branche derzeit eine entscheidende Herausforderung. Allein deshalb erwartet Bain eine weitere Zunahme von Public-to-Private-Transaktionen, analog der Stada-Übernahme. Zudem ergeben sich Möglichkeiten aus Carve-outs nicht-strategischer Konzernteile sowie aus der laufenden Konzentrationsbewegung. **„Die Geschwindigkeit der Konsolidierung nimmt nun auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu“,** stellt Klingan fest. **„Erste PE-Fonds beginnen in konsumnahen Geschäftsfeldern mit dem Aufbau eigener Plattformen und stärken sie durch Zukäufe.“** Klingan sieht den Gesundheitssektor vor einer Zeitenwende, in der ein wesentlicher Faktor die Transformation erleichtert: **„Die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen wird in den kommenden Jahren weiter steigen – und zwar unabhängig von der konjunkturellen und politischen Entwicklung.“** (DFPA/JF) ♦

www.bain.de

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes: EXXECNEWS Verlags GmbH Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60 Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62 E-Mail: redaktion@exxecnews.de Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ) Verantwortlich für diese Ausgabe: Jan Peter Wolkenhauer (JPW) Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Thomas Stuwe (TS), Axel Zimmermann (AZ) Autoren: Stefan Klaike 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: 2. Juli 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

Der beste News-Service für Finanzdienstleister

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

Kostenfrei

Jetzt App downloaden!

www.dfpa.info
Im Web und als App.



Sachwertinvestments

AIF als Vehikel für internationale Investoren und Asset Manager

Der Geschlossene Fonds war ein typisch deutsches Phänomen. Sein Nachfolger, der alternative Investmentfonds (AIF), dagegen ist das Kind einer europäischen Mutter. Ist er damit auch für internationale Investoren und Asset Manager attraktiv?

Weltweit stehen institutionelle Investoren vor dem gleichen Problem: Die auf den Märkten erzielbaren Renditen sind dank der historisch niedrigen Zinsen der meisten Zentralbanken auf einem sehr niedrigen Niveau oder mit massiven Risiken verbunden. Da die institutionellen Investoren wie Pensionskassen und -fonds oder Versorgungswerke naturgemäß risikoavers sind, ist die Zahl ihrer Anlagealternativen überschaubar. Der Anlagedruck für diese Investoren ist dagegen hoch. Trotz des nun über Jahre gestiegenen Preisniveaus ist der deutsche Immobilienmarkt für internationale Investoren immer noch attraktiv. Denn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen suchen international ihresgleichen. Ähnliches gilt für den Private-Equity-Markt oder Infrastruktur-Projekte. Im Bereich der Erneuerbaren Energien ist Deutschland als Investitionsstandort nicht zuletzt aufgrund der Förderung durch das EEG und die hohe Rechtssicherheit im internationalen Vergleich attraktiv. Man denke nur an die bekannten Probleme italienischer oder spanischer Energieprojekte durch wankelmütige Gesetzgeber.

Institutionelle Investoren wollen in der Regel jedoch keine kleinteiligen Einzelinvestments eingehen. Zu aufwendig wären der Investitionsprozess und die laufende Verwaltung. Gefragt



Foto: Unternehmen

Stefan Klaile

Vorstand der Xolaris Service KVAG, München
stefan.klaile@xolaris-kvg.de

sind große Portfolios, die idealerweise in bekannten und mit den jeweiligen Aufsichtsregimen kompatiblen Strukturen organisiert sind. Auch hier spielen Rechtssicherheit und Compliance eine immer wesentlichere Rolle.

Als europäisches Format bietet der AIF internationalen Investoren einen guten Rahmen – nach deutschem KAGB sogar unter Umständen den am strengsten regulierten. Die hohen aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Transparenz und das Reporting entsprechen ebenfalls den Vorstellungen und Bedürfnissen vieler institutioneller Investoren, die selbst strengen Vorgaben unterliegen. Da die Erlangung von Kenntnissen und das Nachhalten von Änderungen beziehungsweise Ergänzungen der länderspezifischen Regulierungen für Investoren sehr komplex sind, ist oftmals die Verpflichtung einer Service-KVG oder einer Strukturierungsplattform opportun, die vor Ort mit dem AIF das notwendige Vehikel stellt und für diesen die identifizierten Assets erwirbt. Sie kennt das nationale Recht und die geschäftlichen Gepflogenheiten etwa auf dem deutschen Immobilienmarkt. Auch eine Fremdkapitalfinanzierung kann durch die KVG vor Ort meist besser und günstiger organisiert werden. Die steuerliche Behandlung deutscher Fondsanlagen wurde mittlerweile an internationale Standards angeglichen und Wettbewerbsnachteile eliminiert. Das AIFM-Steueranpassungsgesetz erlaubt nun beispielsweise auch das Pension-Pooling in Deutschland, was es internationalen Unternehmen ermöglicht, ihren Deckungsstock für Pensionszusagen in einem Vehikel zu bündeln. Damit schließt Deutschland diesbezüglich endlich zu anderen Ländern wie Luxemburg, Irland oder den Niederlanden auf. Mit dem Pooling werden ein einheitliches Risikomanagement und Kostensenkungen möglich, was der Rendite zugutekommt. Investoren wagen daher immer häufiger den Blick über den Tellerrand beziehungsweise nationale Grenzen und suchen nach internationalen Investitionsmöglichkeiten. Das gilt gleichermaßen auch für institutionelle Investoren aus Deutschland. Nicht zuletzt deshalb ist auch der deutsche Kapitalmarkt für ausländische Asset Manager attraktiv. Während diese sich in der Vergangenheit mit dem international eher einzigartigen Modell des unregulierten Geschlossenen Fonds in Form der GmbH & Co. KG schwertaten, wurde das Fundraising für viele ausländische Asset Manager in Deutschland mit der Umsetzung der AIFM-Richtlinie durch das KAGB erst interessant. Für viele deutsche institutionelle Investoren kommt ohnehin kaum etwas anderes in Frage, da sie so sicher gehen, auch die Anforderungen

genheiten etwa auf dem deutschen Immobilienmarkt. Auch eine Fremdkapitalfinanzierung kann durch die KVG vor Ort meist besser und günstiger organisiert werden.

Die steuerliche Behandlung deutscher Fondsanlagen wurde mittlerweile an internationale Standards angeglichen und Wettbewerbsnachteile eliminiert. Das AIFM-Steueranpassungsgesetz erlaubt nun beispielsweise auch das Pension-Pooling in Deutschland, was es internationalen Unternehmen ermöglicht, ihren Deckungsstock für Pensionszusagen in einem Vehikel zu bündeln. Damit schließt Deutschland diesbezüglich endlich zu anderen Ländern wie Luxemburg, Irland oder den Niederlanden auf. Mit dem Pooling werden ein einheitliches Risikomanagement und Kostensenkungen möglich, was der Rendite zugutekommt.

Investoren wagen daher immer häufiger den Blick über den Tellerrand beziehungsweise nationale Grenzen und suchen nach internationalen Investitionsmöglichkeiten. Das gilt gleichermaßen auch für institutionelle Investoren aus Deutschland. Nicht zuletzt deshalb ist auch der deutsche Kapitalmarkt für ausländische Asset Manager attraktiv. Während diese sich in der Vergangenheit mit dem international eher einzigartigen Modell des unregulierten Geschlossenen Fonds in Form der GmbH & Co. KG schwertaten, wurde das Fundraising für viele ausländische Asset Manager in Deutschland mit der Umsetzung der AIFM-Richtlinie durch das KAGB erst interessant. Für viele deutsche institutionelle Investoren kommt ohnehin kaum etwas anderes in Frage, da sie so sicher gehen, auch die Anforderungen

der eigenen Aufsichtsregime wie VAG oder KWG erfüllen zu können.

Ausländische Asset Manager, die einen deutschen AIF zur Finanzierung ihrer Assets nutzen wollen, nehmen dazu gern einen Full-Service-Dienstleister in Anspruch. Denn die wenigsten haben die Ressourcen und sehen es als ihre Kernkompetenz, eine eigene KVG in Deutschland einzurichten, oder sie scheuen den immensen Aufwand. Mit einer Service-KVG sinkt die Markteintrittsschwelle daher erheblich.

Die Service-KVG klärt über die regulatorischen Voraussetzungen und Anforderungen auf, oft auch über nationale Gepflogenheiten auf den jeweiligen Zielmärkten und stellt die notwendigen Strukturen zur Verfügung. Sie agiert nicht selten als strategischer Berater und Vertretung vor Ort. Auch wenn die Vertriebsverantwortung bei der KVG liegt, zählen Dienstleistungen zur Vermarktung nicht zu den typischen Aufgaben der KVG, werden aber bei Bedarf oft von ihr begleitet oder koordiniert.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass der AIF zur Internationalisierung der Sachwertinvestments in Deutschland führt und die nationalen Grenzen öffnet – sowohl für internationale Investoren als auch Asset Manager. ♦

Xolaris Service KVAG:

Die Xolaris Service Kapitalverwaltungs-AG ist ein Joint Venture der Xolaris GmbH und der xpecto AG mit Sitz in München. Die seit 2014 bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) registrierte Kapitalverwaltungsgesellschaft konzipiert und verwaltet alternative Investmentfonds (AIF) für Dritte.
www.xolaris-kvg.de



IHR SPEZIALIST FÜR SACHWERTINVESTITIONEN

Wir als Dr. Peters Group sind ein erfahrener Investmentmanager für Sachwerte und bieten Ihnen als privater oder institutioneller Anleger interessante Investitionsmöglichkeiten.

Unsere besondere Stärke ist dabei das vollumfängliche Asset Management in den Bereichen Shipping, Aviation und Real Estate.

Erfahrung, Kompetenz und ein breites Netzwerk sichern Ihnen als Investoren und uns entscheidende Vorteile.