

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 bis 3

Branchen-Treff in Hamburg
„Wir wollen laut und deutlich über unsere Branche reden.“ Bericht und Vorträge von der Veranstaltung am 21.09. in Hamburg.

Produkte – Seite 4

Sachwertinvestments
KGAL kehrt ins Geschäft mit Privatanlegern zurück.

Primus Valor kommt mit neuem Publikums-AIF.

US Treuhand startet weiteren US-Immobilienfonds.

Investmentfonds
Monega lanciert Multi-Asset-Fonds für Family Office.

Capital Group legt Multi-Asset-Strategie für europäische Anleger auf.

Neuer Income-Fonds von **Jupiter** am Markt.

Unternehmen – Seite 5

Marcus Kraft gründet institutionelles Fondshaus, die **Aamundo Fund Management GmbH**.

Hannover Leasing kooperiert mit **Exporo**.

Plansecur: Provisionen entwickeln sich stabil.

Karriere
Neue Aufgaben für **Dirk Degenhardt**, **Thorsten Schrieber** und **Carola Schroeder**.

Märkte – Seite 6

Aktienmarkt
„Aktien lassen die höchsten Renditen erwarten“, meint **Robeco**.

Schwellenländer-Anleihen
T. Rowe Price: „Günstiger Einstiegsmoment bei Schwellenländer-Anleihen“.

Wandelanleihen
Fisch Asset Management: „Wandelanleihen - die Alternative für Aktien- und Anleiheninvestoren“.

Immobilien Deutschland
Experte: „Berlin bleibt wichtigster Wohnungsmarkt Deutschlands“.

Anleihenmarkt
Asset Manager Degroof Petercam:

„Mit variabel verzinsten Anleihen von steigenden Zinsen profitieren“.

Für Sie gelesen – Seite 7
„Global Wealth Report“: Das Ende der Sorglosigkeit, so analysiert die **Allianz**.

Versicherer laut **Blackrock** angesichts schwindender makroökonomischer Sorgen risikobereiter.

Savills: Deutscher Markt für „Temporäres Wohnen“ erlebt rasante Entwicklung.

From the Desk – Seite 8
Unser Autor **Jürgen Raake**, Geschäftsführer der **Secundus Advisory GmbH**, zu attraktiven Rendite am Zweitmarkt.

*** TOP STORY

Der Branchen-Treff am 21. September in Hamburg

„Wir wollen laut und deutlich über unsere Branche reden“

„Die private Kapitalanlage-Branche steht vor einer dynamischen und sehr positiven Zukunft. Aber leider weiß das niemand. Niemand kennt die Marktpartner, niemand kennt die Berater und Beratungsszene, niemand kennt die Anlagevorschläge, niemand kennt deren Risikoprofil und niemand weiß, was dort an Renditen angeboten werden. Anleger wissen es nicht, die Presse auch nicht.“ Mit diesen Sätzen habe ich am 21. September im **Hamburger Übersee-Club** eine Veranstaltung eröffnet, die beitragen sollte, unsere Branche weiter bekannt zu machen. Eingeladen waren Geschäftsleiter von Kapitalverwaltungsgesellschaften, Initiatoren, die Vermögensanlagen emittieren, Anwälte und Partner, die die **PROBERATER**-Initiative mittragen. **EXXECNEWS** hat an diesem Tag auch besonders gelungene Lageberichte der KVGen mit Awards aus-

gezeichnet. Meine Eröffnungssätze sollten provozieren. Dass sie dieses erfolgreich taten, zeigte die spätere Diskussion. Ich fuhr nach den ers-



Volles Haus am 21. September im Hamburger Übersee-Club

ten Sätzen so fort: „Wir wissen es, wir haben, überspitzt formuliert, diesen Markt gemacht. Jetzt, mit dieser Veranstaltung, möchten wir darüber laut und deutlich sprechen.“ **EXXECNEWS** hat über die positive Stimmung bei

Anlageemittenten regelmäßig berichtet, zuletzt in der vorherigen Ausgabe. Dort ist (ein weiteres Mal) zu lesen, dass auf breiter Front neue Offerten für Privatinvestoren, aber auch für institutionelle Investoren, vorbereitet werden. Es reicht aber nicht, dass unsere Medien berichten. Unsere Branche muss ihren Bekanntheitsgrad weiter steigern und die Anlagemöglichkeiten, die meist Renditen nachweisen, die erheblich über Bankprodukten liegen, lauter bewerben. „Risiko“, „Risiko“, „Totalverlust“ werden einige Kritiker einwerfen. „KAGB, Vermögensanlagengesetz“, sage ich. Soll heißen, die Branche ist reguliert wie Investmentfonds – die Vermögensanlagen allerdings haben noch einige

Man of the Year 2018



Peter Lahr, DF Deutsche Finance (links) erhält die Auszeichnung stellvertretend für Thomas Oliver Müller von Dr. Dieter E. Jansen, DFPA-Herausgeber.

Verdienste sollten beim Namen genannt werden: **Thomas Oliver Müller (CEO Deutsche Finance Group, München)**. Müller hat sich um unsere Branche verdient gemacht. Er hat die Herstellkosten des **PRESS GUIDE** übernommen. Das ist das Kompendium, welches Wirtschaftsjournalisten und Chefredakteure in diesen Tagen erhalten haben. Der **PRESS GUIDE** erläutert die neuen Regulierungsvorschläge sozusagen „mundgerecht“ für Journalisten. **DFPA** ehrte Herrn Müller deshalb als **Man of the Year 2018**.

Fortsetzung auf Seite 2

Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für **ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS**



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.

Hanseatische Kapitalverwaltung AG

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

*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

Regulierungsprobleme vor sich, deshalb ist die Branche jetzt so sicher, wie es Gesetze möglich machen. Um bekannter zu werden, um Wellen zu schlagen, bedarf es Multiplikatoren und es bedarf guter Nachrichten. Gute Nachrichten



Foto: Petra Carstensen

Gespannte Aufmerksamkeit bei den Teilnehmern

bieten wir durch die Verleihung von Awards. Alle Awards repräsentieren einen Teil der Leistungskraft dieser Branche und sie zeigen – anders als es die abgelöste Geschlossene-Fonds-Branche machte – neuen Mut zur Transparenz. Mit Luft nach oben, das muss ich auch sagen.

Ich präsentierte am 21. September zunächst das **PROBERATER** Update 2018. Dieses Nachschlagewerk schildert für Anlageberater die Entwicklungen des Rechtsrahmens ihres Berufes in 2018. Es ist die zweite Ausgabe. Die erste erschien in November 2017. **PROBERATER** ist eine Idee aus der Branche. Geboren, weil Anlageberater Angst vor der Regulierung ihres Berufszweiges haben und

vor Beraterhaftung fürchten. Die neuen Gesetze sind positiv zu bewerten. Sie machen den Berater stark und legen die Chancen frei, die der Beruf heute mit sich bringt. Die besten Anwälte der Branche haben an dem Update unentgeltlich



Den Reporting-Award Lagebericht

„HERVORRAGEND“ erhielten:

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG

Jamestown US-Immobilien GmbH

ZBI Fondsmanagement AG

Den Reporting-Award Lagebericht

„SEHR GUT“ erhielten:

Alpha Ordinatum GmbH

DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH

Hannover Leasing Investment GmbH

INP Invest GmbH

KGAL Investment Management GmbH & Co. KG

Project Investment AG

mitgewirkt. Von der **PROBERATER** Initiative haben inzwischen zehntausende von Anlageberatern Kenntnis genommen. **PROBERATER** könnte zum Schöpf

DIE VORTRÄGE

Helmut Schulz-Jodexnis

„Der AIF entspringt dem Verbraucherschutzgedanken“

Anleger sind derzeit heftig gebeutelt, denn im ersten Quartal 2018 haben Anleger durch die Zinssituation und ihr rein sicherheitsorientiertes Anlageverhalten 18 Milliarden Euro verloren – auf das gesamte Jahr gerechnet würde daraus eine gigantische Summe von 72 Milliarden Euro.

Die Frage nach einem Ausweg drängt sich auf. Leider ist die Sachwertbranche nicht so aktiv und so erfolgreich, wie es sein könnte.

Das Misstrauen der Anleger durch die Skandale des grauen Kapitalmarktes sitzt tief, die Anlageberater werden immer älter und immer weniger Anlageberater sind in diesem Segment aktiv. Über 60 Prozent der Vermittler sehen im schlechten Image der Branche die Hauptbarriere für eine aktive Vertriebstätigkeit. Das Image ist weitgehend schlecht. So sind von den freien Vermittlern mit Erlaubnis für den Vertrieb von Sachwerten nur rund ein Drittel aktiv. Das sind gerade mal rund 3.500 Vermittler, die dem riesigen Anlagebedarf der Kunden gegenüberstehen und Sachwerte als Lösung

gegen Kaufkraftverlust und Inflation überhaupt ansprechen können. **Dabei hat sich so viel geändert. Die Produkte sind inzwischen durch das KAGB viel besser, die Anbieter überwacht und reguliert.** Jeder

Anlagevorschlag ist inzwischen kontrolliert und begründet, ebenso wie der Vertrieb voll durchreguliert ist. Die Regulierung ist teuer, bezahlt vom Anleger. Der geschlossene Alternative Investment Fund (AIF) eine teure Lösung zum Wohle des Anlegers. Der AIF entspringt dem Verbraucherschutzgedanken. Aber es ist die beste Lösung, um Kontrolle über die Produkte und die Anbieter auszuüben. Zusätzlich wird der Vertrieb bezüglich seiner Empfehlungen und Provisionen transparent gemacht und der Anleger erhält volle Kosteninformationen. Diese Botschaft müssten wir nach außen tragen. In zwei Richtungen: Der Berater sollte die Vorteile der Regulierung besser verstehen und als positives Argument für seine aufwändige Dienstleistung nutzen. Über die Anbieter und deren Vorgehen im Asset-Management und die Managementkontrollsysteme sollte mehr berichtet werden. Es muss dem Anleger die Botschaft übermittelt werden, wie viel Aufwand betrieben wird, um dem Anleger die Sicherheit zu bieten, die er braucht. Und um ihn vor weiteren Kapitalverlusten aus Fehlallokationen bei seinem jetzigen Anlageverhalten zu bewahren. Der Vertrieb sollte nur regulierte Angebote – seien es AIF oder Vermögensanlagen – von Anbietern anbieten, die vollständig transparent sind. Dazu dienen lesbare Leistungsbilanzen, Prospektgutachten, Lageberichte, testierte Bilanzen und mehr. Nur von gut



Helmut Schulz-Jodexnis, Jung DMS & Cie. AG

Foto: Petra Carstensen

ausgebildeten Beratern, die perfekt informiert sind, kommen gute Produkte zum richtig beratenen Kunden. Das wollen wir erreichen. Der Vermittler und auch der Kunde will dem Anbieter und Asset-Manager vertrauen. Vermittler wollen mit Überzeugung, mit guter Leistungsbilanz und transparenten und guten Informationen zu Risiken und Chancen zum Kunden gehen. Deshalb unterstützen wir als Haus auch alle Aktivitäten, die Informationen unserer Branche bereitstellen und verbreiten. Es gibt Anbieter, die legen Wert darauf, dass sie AIF anbieten und verweisen auf den regulatorischen Unterschied zu Vermögensanlagen. Richtig ist, dass es erhebliche Unterschiede gibt, aber richtig ist auch, dass der Kunde nichts von diesen Unterschieden weiß. Wir sehen Vermögensanlagen und AIF als regulierte Finanzinstrumente. In den Vertrieb kommen sie nur, wenn wir beispielsweise testierte Leistungsbilanzen oder Performanceberichte erhalten. Wir erwarten von Vermögensanlagen Gleiches wie vom AIF, nämlich volle Transparenz und vollständige Unterlagen dazu. Wir sind der Überzeugung, dass Sachwerte unbedingt in das Portfolio des Kunden gehören, er wird weiter Geld verlieren, wenn er nicht in Sachwerte investiert und dabei diversifiziert. ♦

Prof. Dr. Thomas Zacher

Der richtige Lagebericht nach KAGB und Vermögensanlagengesetz

Der Lagebericht ist nach der Grundkonzeption ein eigenständiger Teil im Rahmen der jährlichen Rechenschaftslegung, neben dem Jahresabschluss. Über das reine Zahlenwerk und die Erläuterungen hierzu im Anhang hinaus soll der Lagebericht dasjenige verständlich transportieren, was – erst recht für den Durchschnittsleser – allein aus der Analyse des Zahlenwerkes nicht oder nicht so einprägsam ersichtlich ist. Ergänzend wird dann oft noch auf die Anforderung der Vermittlung der tatsächlichen Verhältnisse und eines True and Fair View rekurriert – all dies sind aber letztlich Umschreibungen für das, was der Gesetzgeber durchaus realistisch eingeschätzt hat: Transparenz lässt sich nicht alleine durch Zahlenwerke und Veröffentlichungspflichten – erst recht einem breiten Publikum gegenüber – herstellen, sondern nur durch eine (zumindest ergänzende) qualitative Darstellung in Textform, welche das Wesentliche in verständlicher Weise hervorhebt. **Die wesentlichen Schritte des Lageberichts sind:** • die Darstellung von Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis und Lage der Gesellschaft • die Beurteilung und Erläuterung der voraussichtlichen Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken • die spezielle Berichterstattung über Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres und weitere besondere Aspekte.

Die historisch-klassischen Zielgruppen von Jahresabschluss und Lagebericht waren zunächst die Shareholder und Stakeholder. Bei Lageberichten nach dem KAGB oder dem Vermögensanlagengesetz kommt jedoch noch hinzu, dass der jeweils jüngste Jahresabschluss und Lagebericht auch ergänzend zu den sonstigen Pflichtunterlagen dem interessierten Anleger für die Dauer der Emission in geprüfter Form zugänglich sein soll. Da außerdem die allermeisten Anbieter nicht nur eine singuläre Emission vornehmen, können natürlich auch zusammengefasste Lageberichte und die Lageberichte von nicht mehr in der Emission befindlichen, aber vergleichbaren Produkten aus dem gleichen Haus für den Anleger von Relevanz

*** TOP STORY

werden, aus dem sich die Branche aus dem Sumpfrüherer Probleme zieht. Ich präsentierte außerdem das Kernstück der **PROBERATER Initiative 2018: den PRESS GUIDE**. Die deutsche Presse informiert. Aktuell, verlässlich, neutral. Je besser die Kollegen informiert sind, desto besser die Berichterstattung. Über unsere Branche wissen die Kollegen leider wenig, einige Spezialisten ausgenommen. Es gibt auch noch zu viele Vorurteile. Da hilft der **PRESS GUIDE**. Er erläutert den Kollegen ab sofort die neue weiße Investment-Welt. Das sind geschlossene Investmentvermögen, die den offenen Fonds rechtlich gleichgestellt sind.

Fast 2.000 Journalisten haben inzwischen den **PRESS GUIDE** erhalten. Die Awards und der **PRESS GUIDE** werden hoffentlich unser Ziel erreichen, gute Nachrichten zu verbreiten und die Branche weiter voranzubringen. Es wurden bemerkenswerte Reden gehalten. Eine intensive Diskussion zum Schluss machte deutlich, wie selbstbewusst die Anwesenden in die Zukunft blicken – jedenfalls will daran jeder mitarbeiten. Die Vorträge thematisierten die dringenden Probleme, mit denen die Branche derzeit konfrontiert ist.

Helmut Schulz-Jodexnis (Vertriebschef Jung, DMS & Cie.) machte deutlich, wie wichtig für die Berater Transparenz und die Publikationen der Emittenten sind. Leistungsbilanzen und Performanceberichte sowie intensive Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Anlageemittenten sind unverzichtbar. **Klaus**



Szenen aus der Schlussdiskussion im Übersee-Club

Wolferrmann (PI Pro-Investor) beleuchtete die Bedeutung eines KVG-Interessenverbandes und schilderte die Situation zwischen **BAI** (Bundesverband Alternative Investments), **BVI** (Verband für Kapitalverwaltungsgesellschaften und Fonds), **ZIA** (Zentraler Immobilienausschuss). **Professor Dr. Thomas Zacher** (Zacher & Partner Rechtsanwälte) stellte klar, dass Lageberichte für alle Branchenmitglieder die entscheidende Informationsquelle sind. **Frank Rottenbacher** (Vorstand AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung) schilderte neueste rechtliche Entwicklungen der Berater-Regulierung. **Werner Rohmert** (Rohmert-Medien) stellte den Zustand der Immobilienmärkte dar. (siehe unten, Zusammenfassungen der Reden).



In der Schlussdiskussion ging es auch um diese Themen:

- Gibt es eigentlich „diese Branche“ oder hängt das Damoklesschwert „Geschlossene Fonds“ noch über allen Marktpartnern?
- Wie muss der ideale Verband aussehen, der die Branche in Berlin, Frankfurt und Brüssel vertreten könnte?
- Sollten Arbeitskreise der KVGs gebildet werden, um Themenpositionen unter den Marktpartnern zu vereinheitlichen?
- Sollte die Branche aus ihrem Schneckenhaus der Unbekanntheit durch gelingende Maßnahmen herausgeführt werden? ♦

Dr. Dieter E. Jansen
Herausgeber **EXXECNEWS** und **DFPA**



Prof. Dr. Thomas Zacher, Zacher & Partner RA

sein. Diesen zusätzlichen Aspekt nimmt das Gesetz also durchaus ins Visier – er sollte auch von jedem Emissionshaus ernst genommen werden, da er einen wichtigen Teil nicht nur der Investor Relations, sondern auch der Neugewinnung von Kunden und der Überzeugung von Vertrieben sein kann. **Fazit: Der „richtige“ Lagebericht nach KAGB und Vermögensanlagegesetz ist im juristischen Sinne derzeit der, der die weitgehend, aber nicht völlig synchronisierten gesetzlichen Anforderungen an einen um zusätzliche Aspekte erweiterten Jahresabschluss und eben diesen Lagebericht erfüllt und (im Regelfall) durch einen Wirtschaftsprüfer testiert ist. ♦**

Klaus Wolferrmann

„Wir brauchen dringend eine eigene Interessenvertretung“

Haben wir einen echten Branchenverband, eine gemeinsame Interessenvertretung aller AIF-Anbieter? Was wäre denn ein guter Branchenverband? Ein solcher Verband würde die Interessen der einzelnen Mitglieder bündeln, um gemeinsame Wertvorstellungen oder Ziele zu erreichen. Haben wir einen solchen Verband? Die Antwort ist nein. Wir haben keinen solchen Verband. Zwar gibt es Verbände: zum Beispiel den **BVI** (Bundesverband Investment und Asset Management), **ZIA** (Zentraler Immobilien Ausschuss, Spitzenverband der Immobilienwirtschaft), **BAI** (Bundesverband Alternative Investments). Die jeweiligen Mitgliederlisten lesen sich wie das Who is Who der Investmentwelt oder der wertpapierbasierten Finanzunternehmen. Die „Big Ducks“ der AIF-Branche sind irgendwo repräsentiert, aber den kleineren Unternehmen fehlt die wünschenswerte und zwingend erforderliche Vertretung. Größe eines Verbandes ist nicht alles; Größe hilft bei verschiedenen Vorhaben, das ist korrekt, aber die gemeinsame Basis wird nicht durch Größe dargestellt, sondern durch Inhaltsidentität der Aufgabenstellung, den gemeinsamen Namen. Ein einheitliches Sprachrohr eben. Auch die finanzielle Seite ist beachtenswert. Die Mitgliedsbeiträge übersteigen sehr oft das Machbare oder auch Sinnvolle speziell bei den kleineren, aber auch mittleren Unternehmen. Der gemeinsame Nenner unserer Branche hat trotz der verschiedensten Assetklassen, Unternehmensgrößen und -strategien drei gemeinsame Komponenten: **Recht, Reputation, Regulatorik**. Diese Begriffe könnten erfolgreiche Verbandsarbeit definieren. **Reputation**. Worauf sollten wir stolz sein? Wir – nicht nur unser Unternehmen – erwirtschaften hohe Renditen und betreiben intensiven Anlegerschutz durch erstklassige Produkte und erstklassige Vertriebe. Leider gelingt es uns Einzelnen oft nicht, dass andere, beispielsweise große Medien, solches dann auch berichten. Klar, jeder von uns berichtet über seine Erfolge,

was sollte er auch sonst berichten? Das muss schnell geändert werden. Wir müssen uns um neutrale Berichterstattung bemühen. Jeder von uns sollte daran intensiv mitwirken. Aber wir müssen auch nach innen schauen und stets überprüfen, ob unsere Zielsetzung für unsere Anlageklasse, unsere Assets richtig verpackt ist. Die Kommunikation nach außen – ich erwähne ausdrücklich die Gehling-Initiative, die **PROBERATER**-Aktionen müssen von uns allen getragen werden. Müssen wir uns wirklich wundern, wenn nur über Katastrophen berichtet wird – auch wenn sich Bad News besser verkaufen? **Regulatorik**. Verbände verbinden auch – sprichwörtlich. Wir alle haben zum Beispiel regulatorische Schmerzen. Wir müssen in Brüssel, Berlin und Frankfurt gehört werden. Die Schmerzen werden weniger, wenn wir an den Orten der Schmerzverursachung mitreden, bevor Schmerzen durch nicht praxistaugliche Regelungen entstehen. Wenn sie entstehen, müssen wir Mittel finden, sie gemeinsam zu behandeln. **Recht**. Es muss ein Informationstransfer stattfinden, das heißt, was der eine „lernt“, sollten alle erfahren. Rechtsprobleme, die bei allen auftauchen, muss nicht jeder Einzelne für sich lösen. Einer für alle! Transparenz ist gefordert, viel mehr Transparenz! Dann lassen sich auch Branchenstandards entwickeln. **Feststellbar ist ganz eindeutig:** Der Einzelne kann nichts bewirken – auch die Big Ducks nicht. Schon gar nicht, wenn diese auf drei Verbände verteilt sind. Ja! Wir brauchen einen echten Branchenverband für alle AIF-Anbieter. Aber: Dieser muss fair und nach Leistungsprinzip finanziert sein. Er muss die Branche korrekt abbilden, die Kleinen, Mittleren und Großen. Er muss eine ausgewogene Interessenvertretung sein, nicht Lobbyismus bieten für wenige Große. Wir müssen frühzeitig politisch eingreifen und breit informieren, mit Praxisbezug. Ich frage, wie viele regulatorische Vorschriften gehen am praktischen Alltag vorbei, wie viele Eingriffe haben den Anleger faktisch schlechter gestellt, wie viel Bürokratie wurde geschaffen, ohne wirklich Dinge zu verbessern? Es gibt also genug Ansätze für Verbandsarbeit.

Alle Mitglieder müssen dahinterstehen und mitmachen. Initial drängen sich doch folgende „Mitmachfelder“ für uns auf:

- Netzwerk/Erfahrungsaustausch (IT, DSGVO)
- Kostenoptimierung/Einkaufsgemeinschaft (Verbandsbörse)
- Gemeinsame Markt-Standards entwickeln/abstimmen (Aufsicht)
- Reputationsverbesserung – Basisarbeit (Messen, Anlegerveranstaltungen, Financial Education)
- Kooperation zum Beispiel mit Vertriebsverbänden (immerhin ist dort der Teil vertreten, der unsere Produkte zu den Kunden bringt!) ♦



Klaus Wolferrmann, PI Pro-Investor

Die Vorträge von **Frank Rottenbacher** (Vorstand AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung) und **Werner Rohmert** (Rohmert-Medien) lesen Sie in der kommenden Ausgabe.

Foto: Petra Carstensen

Foto: Petra Carstensen

Monega lanciert Multi-Asset-Fonds für Family Office

Die Kölner Kapitalverwaltungsgesellschaft **Monega** hat den „**Salomon Strategy**“ aufgelegt. Der vermögensverwaltende Multi-Asset-Fonds, der von **Landert Family Office Deutschland** beraten wird, soll zu 50 Prozent seines Vermögens in europäische Aktien und zu 50 Prozent in Corporate Bonds und Staatsanleihen aus dem Euroraum sowie in Alternative Investments wie Währungen, Rohstoffe und Immobilien investieren. „Der ‚Salomon Strategy‘ soll sich vor allem an konservative Anleger richten, die marktunabhängig und risikoarm eine attraktive Rendite erzielen wollen und darüber hinaus ihr Vermögen nachvollziehbar und kostengünstig verwalten lassen möchten“, erläutert **Bernhard Füniger**, Geschäftsführer der Monega, das Konzept des neuen Fonds. Ziel des „Salomon Strategy“ ist es, eine attraktive Rendite bei geringen Schwankungen zu erwirtschaften. Dafür will das Landert Family Office als Fondsberater ein Portfolio aus schwankungsarmen, dividendenstarken und strukturell wachsenden europäischen Aktien aufbauen, das unter Beimischung von Mid Caps und Corporate Events 50

Prozent des Fondsvermögens ausmachen soll. Die Aktienauswahl beruht dabei auf dem proprietären, fundamentalen Research- und Investmentprozess Landerts. Die andere Hälfte des Fondsvermögens investieren die Experten in ein Portfolio aus diversifizierten Anleihen mit einem Fokus auf Unternehmens- und Staatsanleihen aus dem Euroraum mit einem Investmentgrade-Rating, sowie in geringerem Anteil in gelistete alternative Investments wie Rohstoffe ETC, Immobilienfonds und UCITS-Hedgafonds.

Basis für die systematische, aktive Asset Allocation des „Salomon Strategy“ ist eine quantitative Analyse eines breiten ökonomischen Datenkranzes auf Basis eigener Bewertungsmodelle. Die Strategie des neuen Fonds basiert auf dem schwankungsarmen Multi-Asset-Konzept, das Landert seit Jahren für seine Anleger umsetzt und nun auch in einen Publikumsfonds mit Monega eingebracht hat. Der „Salomon Strategy“ ist der dritte Fonds, den Monega zusammen mit Landert aufgelegt hat. (DFPA/JF) ♦

www.monega.de

Capital Group legt Multi-Asset-Strategie für europäische Anleger auf

Der US-Investment-Manager **Capital Group** macht europäischen und asiatischen Anlegern eine in den USA bereits bewährte Multi-Asset-Strategie als Luxemburger UCITS-Fonds zugänglich. Die Auflegung des „**Capital Group Capital Income Builder (LUX)**“ folgt dem mehrjährigen strategischen Plan, Kunden auch außerhalb der USA Zugang zu Strategien zu ermöglichen, die die Capital Group in den USA schon lange anbietet. Der neue Luxemburger Fonds verfolgt denselben Investmentansatz und wird von dem gleichen Investmentteam gemanagt wie die bereits seit über 30 Jahren etablierte Multi-Asset-Income-Strategie in den USA mit einem Volumen von über 100 Milliarden US-Dollar. Ziel des Fonds sind höhere laufende Erträge, als sie der US-Aktienmarkt im Durchschnitt bietet. Die Erträge, gemessen in US-Dollar, sollen im

Laufe der Jahre steigen. **Christophe Braun**, Investment Director bei Capital Group, führt aus: „Im derzeitigen Niedrigzinsumfeld interessieren sich viele Investoren für ausgewogenere Produkte, die verlässliche laufende Erträge bieten können und nicht übermäßig volatil sind. Unser bewährter Ansatz, der zur Ertragsgenerierung auf dividendenstarke Aktien und nicht auf Anleihen mit niedrigeren Ratings fokussiert, bietet Investoren die Aussicht auf ein stabileres Ertragsprofil.“ **Hamish Forsyth**, European President von Capital Group, fügt hinzu: „Wir investieren bereits seit den 1970er-Jahren assetklassenübergreifend. Heute managen wir weltweit fast 400 Milliarden US-Dollar mit Multi-Asset-Ansätzen. In Europa steigt die Nachfrage nach Multi-Asset-Produkten. Deshalb erweitern wir unser Angebot für Investoren außerhalb der USA.“ (DFPA/JPW) ♦

www.thecapitalgroup.de

Weiterer Publikums-AIF von Primus Valor geht in den Vertrieb

Nach der Ende Mai 2018 erfolgten Vollplatzierung des Immobilienfonds „**ImmoChance Deutschland 8 Renovation Plus**“ (ICD 8) mit einem Kommanditkapital von 85 Millionen Euro ist am 1. Oktober 2018 sein Nachfolger in den Vertrieb gestartet. Nach Angaben des Mannheimer Emissionshauses **Primus Valor** ist es das Ziel, für den Geschlossenen Publikums-AIF „**ImmoChance Deutschland 9 Renovation Plus**“ (ICD 9) ein Eigenkapital von mindestens 30 Millionen Euro bei Privatanlegern einzuwerben. Es

besteht eine Erhöhungsoption auf 100 Millionen Euro. Die Mindestanlage beträgt 10.000 Euro. Auch beim ICD 9 stehen Wohnimmobilien-Portfolios im Fokus, bei denen durch Sanierung, Renovierung sowie Aus- und Umbauten eine für die Investoren attraktive Rendite erwirtschaftet werden soll. Als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) ist die **Alpha Ordinatum GmbH**, die eigene KVG der Primus Valor-Unternehmensgruppe, mandatiert. (DFPA/TH) ♦

www.primusvalor.de

Neuer Income-Fonds von Jupiter am Markt

Der Investment-Manager **Jupiter Asset Management** (Jupiter) lanciert den „**Jupiter Flexible Income SICAV Fonds**“ als Teilfonds des „**Jupiter Global Fund SICAV**“. Verwaltet wird er von **Talib Sheikh**, Head of Strategy, Multi-Asset bei Jupiter, der im Juni 2018 von **JP Morgan Asset Management** zu Jupiter kam, wo er zuvor fast 20 Jahre als Managing Director und Portfoliomanager tätig war. Ziel des Fonds ist es, weltweit nachhaltige, regelmäßige Erträge über mehrere Anlageklassen zu generieren. Die Einstiegsrendite wird auf vier bis sechs Prozent geschätzt mit der Absicht eines langfristigen Kapitalwachstums über drei bis fünf Jahre. Der „Jupiter Flexible Income SICAV“ hält ein **ausgewogenes Verhältnis zwischen ertragsgenerierenden Strategien, einem Fokus auf Wachstum im Zeitverlauf und einem disziplinierten Risikomanagement.** Mit seiner globalen Ausrichtung investiert der Fonds in eine Vielzahl von ertragsgenerierenden Vermögenswerten der gesamten Kapitalstruktur. Dies schließt sowohl traditionelle als auch nicht-traditionelle

Anlageklassen ein. Wie bei Jupiter üblich zeichnet sich der Fonds durch einen völlig uneingeschränkten und auf Überzeugung basierten Investmentansatz aus. **Katharine Dryer**, Head of Investments, Fixed Income und Multi-Asset bei Jupiter, sagt: „Gerade in einem volatileren Marktumfeld erfordert die konsequente Umsetzung einen wirklich aktiven und dynamischen Ansatz. Die Auflegung unseres ‚Jupiter Flexible Income SICAV‘ ist ein wichtiger Schritt in der Weiterentwicklung unserer Produktpalette und unterstreicht unser Engagement, unseren Kunden eine breite Auswahl an Investitionsmöglichkeiten zu bieten. Wir freuen uns, dass wir in diesem Fonds, mit Talib an der Spitze, eine so vielfältige Jupiter-Expertise bündeln können.“ Sheikh ergänzt: „Im globalen Multi-Asset-Income-Universum machen bereits heute die zehn größten Fonds 65 Prozent des Vermögens mit einem Gesamtvolumen von 96 Milliarden Euro aus, verglichen mit 53 Prozent und zehn Milliarden Euro im Jahr 2009. Für Anleger besteht ein klarer Bedarf an alternativen Investmentoptionen.“ (DFPA/JPW) ♦

www.jupiteram.com

KGAL kehrt ins Geschäft mit Privatanlegern zurück

Der Investment- und Asset-Manager **KGAL-Gruppe** hat über seine Tochtergesellschaft **Physible GmbH** mit „**physible Enterprise I 18/23**“ eine börsennotierte Anleihe speziell für Privatinvestoren aufgelegt. Seit 17. September 2018 kann auf der Physible-Digitalplattform in die Anleihe investiert werden. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, „physible Enterprise I 18/23“ vom 1. bis 12. Oktober 2018 an der Börse München zu zeichnen. Beginn der fünfjährigen Laufzeit ist der 15. Oktober 2018. Der Coupon beträgt drei Prozent und wird halbjährlich ausgezahlt. Der Emissionserlös wird von der KGAL-Gruppe direkt oder indirekt für Investments in Immobilien, In-

frastruktur (Erneuerbare Energien) und Flugzeuge verwendet. Das Emissionsvolumen der von Physible emittierten Anleihe beträgt 30 Millionen Euro. Begeben werden 30.000 Stück zu einem Nennwert von je 1.000 Euro. „Mit ‚physible Enterprise I 18/23‘ eröffnen wir Privatanlegern die Chance, an Ertragsmöglichkeiten zu partizipieren, die sonst nur professionellen Anlegern vorbehalten sind“, erläutert **Gert Waltenbauer**, Vorsitzender der Geschäftsführung von KGAL. „Da die Anleihe an der Börse gelistet ist, kann sie auch während ihrer fünfjährigen Laufzeit veräußert werden.“ (DFPA/JF) ♦

www.kgal.de, www.physible.de

US Treuhand startet weiteren US-Immobilienfonds

Der Investment- und Asset-Manager **US Treuhand** lanciert mit dem „**USTXXIV Las Vegas**“ einen weiteren US-Immobilienfonds. Deutsche Anleger beteiligen sich mit Geschlossenen Publikums-AIF an dem nahezu vollständig vermieteten Class-A Bürogebäude „**The Gramercy**“ in Las Vegas (Nevada). Bei dem Gebäude handelt es sich um ein flexibel nutzbares Multi-Tenant-Bürogebäude, bestehend aus bis zu 18 Büro- und neun Einzelhandelsmieteinheiten. Das Investitionsvolumen beträgt 64,5 Millionen US-Dollar. Die Fondsimmoblie, bestehend aus zwei im Halbkreis zueinander angeordneten Gebäuden, umfasst 17.374 Quadratmeter Mietfläche sowie eine Tiefgarage mit insgesamt 451 Stellplätzen und 484 Außenparkplätzen. Die Immobilie wurde 2014 fertiggestellt und

verfügt über einen attraktiven Einzelhandels- und Gastronomiebereich. Die Vermietungsquote liegt bei rund 97 Prozent. **Anleger können sich mit einem Mindestanlagebetrag von 30.000 US-Dollar zusätzlich Ausgabebauschlag beteiligen.** Die geplante Fondslaufzeit beträgt circa acht Jahre bis 2026. Die prognostizierte Ausschüttung liegt ab 2019 bei fünf Prozent. Im Jahr 2026 ist eine Schlussauszahlung aus dem Verkauf der Immobilie in Höhe von 128,5 Prozent geplant. Das Gesamtergebnis soll bei 168,5 Prozent (vor Steuern und ohne Berücksichtigung des Agios) liegen. Bei „The Gramercy“ werden mindestens zehn Prozent der Investition durch den Mehrheitsgesellschafter der US Treuhand gehalten. (DFPA/JF) ♦

<https://lustreuhand.de>

Plansecur: Provisionen entwickeln sich stabil

Der Finanzdienstleister **Plansecur** meldet für das Geschäftsjahr 2017/18 (30.6.) ein stabiles Ergebnis. Das Unternehmen erlöste **Provisionen in Höhe von 22,9 Millionen Euro** und damit exakt so viel wie im Vorjahr. Das Vermittlungsvolumen ging leicht auf 301,2 Millionen Euro zurück (Vorjahr: 317,4 Millionen Euro). „Als Allfinanzdienstleister können wir Schwankungen in den einzelnen Produktparten ausgleichen. Die Menschen bevorzugen in der Niedrigzinsphase eher kapitalmarktnähere Anlagen als Versicherungsprodukte. Die Verteilung der Erlöse spiegelt den Bedarf unserer Kunden wider – und der hat für uns oberste Priorität“, kommentiert Geschäftsführer **Johannes Sczapan** das Ergebnis. Mit Versicherungen wurden 12,4 Millionen Euro Provisionserlöse erwirtschaftet. Dabei war das Geschäft mit betrieblicher Altersversorgung und mit Sachversicherungen besonders erfolgreich.

Die Sparte Vermögensaufbau, zu der bei Plansecur Investmentfonds, Finanzierungen und Bankprodukte gehören, wuchs weiter und trug mit 9,55 Millionen Euro mehr als 40 Prozent zum Gesamtergebnis bei.

Die Vermittlung von Investmentfonds entwickelte sich ebenso positiv wie das Geschäft mit Finanzierungen. Auch die Erlöse aus Beratungsdienstleistungen lagen im Plus: Sie steuerten 0,25 Millionen Euro zum Ergebnis bei. Einen Rückgang auf 0,7 Millionen Euro verzeichnete das Segment Kapitalanlagen, in dem das Unternehmen Eigentumswohnungen und Geschlossene Fonds zusammenfasst. „In diesem Bereich sind wir davon abhängig, wie viele Produkte verfügbar sind, die unserem Qualitätsstandard entsprechen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr war leider nicht so viel am Markt wie wir es uns gewünscht hatten“, so Sczapan. (DFPA/TH) ◆

www.plansecur.de

Hannover Leasing kooperiert mit Exporo

Der Fondsiniciator und Asset Manager **Hannover Leasing** steigt in das Geschäft mit Online-Immobilieninvestments ein. Grundlage bildet eine Kooperation zwischen **Accontis**, der Vertriebsgesellschaft von Hannover Leasing, und **Exporo**, einer Plattform für digitale Immobilieninvestments. Der Zugang zur neuen digitalen Plattform von Hannover Leasing erfolgt über www.accontis.de. Hannover Leasing, ein Unternehmen der Immobilien-Investmentgesellschaft **Corestate**, vertreibt über die Plattform ausschließlich Projekte in der Produktstruktur Anleihe. Die erste Immobilie soll noch im vierten Quartal dieses Jahres online gehen. Der Vertrieb von Publikums-AIF erfolgt weiterhin über die Partner Banken, Sparkassen und freie Vertriebe. Darüber hinaus werden

Exporo und Hannover Leasing Immobilienobjekte, die sie zuvor gemeinsam ausgewählt, angekauft und strukturiert haben, jeweils auf ihren eigenen Plattformen anbieten. „Die Partnerschaft zwischen Accontis und Exporo erweitert das bereits umfangreiche Angebot der Hannover Leasing für private und semi-institutionelle Investoren und positioniert uns in einem sich sehr positiv entwickelnden Marktumfeld“, erklärt **Michael Ruhl**, Geschäftsführer von Hannover Leasing. „Das Angebot richtet sich an alle Anleger, die sich ohne Beratung an einem Immobilieninvestment direkt beteiligen möchten und unserem Immobilien-Know-how vertrauen“, ergänzt **Paul Walch**, Geschäftsführer Accontis. (DFPA/JF) ◆

www.hannover-leasing.de
www.exporo.de

Marcus Kraft gründet institutionelles Fondshaus

Die Frankfurter **Aamundo Immobilien Gruppe** (Aamundo) erweitert ihr Leistungsspektrum mit der Gründung eines institutionellen Fondshauses. Gemeinsam mit **Marcus Kraft** gründen **Professor Dr. Nico Rottke**, **Stefan de Greiff** und **Michael Schleich** als geschäftsführende Gesellschafter die **Aamundo Fund Management GmbH**. Diese bietet institutionellen Anlegern Immobilieninvestments als Individual- oder Clubfonds an. Zum Angebot gehören ebenso die Auflage von Mezzanine-Fonds sowie die Direktvergabe von Mezzanine-Darlehen. Kraft war zuvor Geschäftsführer der **BVT Unternehmensgruppe** in München, wo er das Geschäft mit institutionellen Immobilienanlegern verantwortete. „Marcus Kraft ist nicht nur

ein langjähriger Vertriebsprofi mit großer Immobilienexpertise, er ist zudem ein hervorragender Kenner der institutionellen Anleger- und Bankenwelt“, so Rottke, Sprecher von Aamundo. „Sein Know-how in den Bereichen der alternativen Investmentfondsvehikel und der Mezzanine-Finanzierungsstrukturierung kombiniert mit der Immobilien- und Kapitalmarktcompetenz von Aamundo sind ideale Voraussetzungen, um das Aamundo Fondshaus erfolgreich auf- und auszubauen.“ Vor BVT war Kraft Vorstand der ZBI AG in Erlangen, zuständig für den Vertrieb von Immobilienfonds, Bestandsimmobilien und Projektentwicklungen an semiprofessionelle und institutionelle Investoren. (DFPA/AZ) ◆

www.aamundo.com



Marcus Kraft

Foto: Unternehmen

Dirk Degenhardt wird zum November den Vorsitz der Geschäftsführung der Deka Vermögensmanagement übernehmen. Weiterhin wird Degenhardt den Bereich Vermögensmanagement in der Deka leiten. In beiden Aufgaben folgt er dem kürzlich verstorbenen Steffen Selbach. Degenhardt leitet bislang den Bereich Produkt- und Marktmanagement. Er ist seit 2000 in der DekaBank. ◆



Dirk Degenhardt

Foto: Unternehmen



Thorsten Schrieber

Foto: Unternehmen

Thorsten Schrieber ist seit 1. Oktober Mitglied des Vorstands beim Pullacher Vermögensverwalter DJE Kapital. Schrieber wird künftig die Vorstandsbereiche Vertrieb, Sales Support sowie Marketing und PR verantworten. Schrieber ist seit November 2017 als Mitglied der Geschäftsführung bei DJE für den Fondsvertrieb sowie die Bereiche Institutioneller Vertrieb, Mandats- & Vertriebsmanagement und Marketing und PR verantwortlich. ◆

Carola Schroeder übernimmt seit 1. Oktober als ordentliches Mitglied in den Vorständen der Barmenia-Unternehmen sukzessive die Ressortverantwortung in den Bereichen Kapitalanlagen und Leistung Barmenia Krankenversicherung sowie Schaden Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG. Sie folgt in diesen Aufgaben Martin Risse. Zuvor verantwortete Schroeder das Kapitalanlagenmanagement der VPV Lebensversicherungs-AG, Stuttgart. ◆



Carola Schroeder

Foto: Unternehmen

HAUSMITTEILUNG: TSO-DNL

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



Foto: Unternehmen

„Wir erhielten die Genehmigung, die Vermögensanlage ‚TSO-DNL Active Property II, LP‘ weiter zu platzieren.“

Dieses Angebot wird für weitere 12 Monate oder bis zum Erzielen von maximal 225 Millionen US-Dollar angeboten.

Der ursprüngliche Verkaufsprospekt der „TSO-DNL Active Property II, LP“ in der Fassung vom 22. September 2017 war bis zum Ablauf des 26. Septembers 2018 gültig.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat am 26. September 2018 den Fortführungsverkaufsprospekt gebilligt und die Veröffentlichung des Vermögensanlagen-Informationsblattes gestattet.

Dies wurde am 26. September 2018 im Bundesanzeiger bekannt gemacht, sodass ab dem 27. September 2018, auf Grundlage des Verkaufsprospekts in der Fassung vom 26. September 2018 weiterhin Limited Partner Anteile an der „TSO-DNL Active Property II, LP“ öffentlich angeboten werden.

Mithin ist ein ununterbrochenes Angebot der Limited Partner Anteile an der Emittentin möglich.

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

Wandelanleihen
„Wandelanleihen - die Alternative für Aktien- und Anleiheninvestoren“

„Wandler sind in der aktuellen Marktphase sowohl für Aktien- als auch für Anleiheninvestoren eine interessante Alternative. Denn Aktienanleger halten vermehrt nach einem Rückschlagschutz Ausschau aufgrund hoher Aktienmarktstände sowie abschwächender Konjunkturaussichten und Bondanleger benötigen aufgrund der Zinsorgen Papiere mit Renditechancen“, sagt **Stephanie Zwick**, Head Convertible Bonds beim Asset Manager **Fisch**. **Wie im Bereich der Aktien sind es auch im Wandelanleihenmarkt die USA, die als Lokomotive bezeichnet werden können.** Dies betrifft die bisherige Jahresperformance, bei der US-Werte den Ton angeben, aber vor allem den Bereich der Neuemissionen. „Das Volumen ist 2018 sehr zufriedenstellend und beträgt rund 75 Milliarden US-Dollar ultimo August gemäß Daten von Thomson Reuters. Hochgerechnet könnte es das beste Jahr seit der Finanzkrise werden. Bemerkenswert ist die Tatsache,

dass fast die Hälfte der Neuemissionen auf die größte Volkswirtschaft der Welt entfallen“, so Zwick. **Technologiewerte, die in den USA rund ein Viertel des gesamten Aktienmarkts ausmachen, sind dieses Jahr starke Renditebringer im Wandelanleihenmarkt.** „Allerdings sind die positiven US-Kursentwicklungen nicht in allen globalen Indizes abzulesen, da insbesondere der Investment-Grade-Index einen hohen Europa-Anteil beinhaltet. Für einen aktiven Asset Manager hat es sich in diesem Jahr bezahlt gemacht, US-Werte und Titel aus dem Bereich Technologie sowie zyklische Sektoren überzugewichtet. Wobei insbesondere bei den vielen Software-Unternehmen, die Wandelanleihen emittierten, die Kreditqualität und das Geschäftsmodell genau unter die Lupe genommen werden mussten, um kein zu hohes Risiko einzugehen“, so die Leiterin Wandelanleihen bei **Fisch Asset Management**. (DFPA/TH) ♦ www.fam.ch

Schwellenländer-Anleihen
„Günstiger Einstiegsmoment bei EM-Anleihen“

Der Anleihemarkt der Emerging Markets (EM) hat ein schwieriges erstes Halbjahr 2018 hinter sich. **Dafür sorgten destabilisierende geopolitische Schlagzeilen und die Straffung der Geldpolitik in den entwickelten Ländern.** „Jedoch ist zuletzt der Druck zurückgegangen. Viele Sektoren der EM-Märkte sind jetzt im Hinblick auf ihre jüngste Geschichte günstig bewertet“, sagt **Ben Robins**, Portfoliospezialist für Anleihen bei der Investmentgesellschaft T. Rowe Price. **Seiner Meinung nach bietet die Underperformance der Schwellenländer der vergangenen Monate jetzt gute Einstiegsmöglichkeiten.** „Die Renditeaufschläge zwischen den Industriestaaten und den Emerging Markets sind vergleichsweise hoch. Wir glauben, dass insbesondere lokale Währungsanleihen derzeit gute Investmentchancen bergen“, so der Ex-

perte. Die durchschnittlichen Renditen liegen derzeit bei 6,5 Prozent. Insgesamt hätten sich viele EM-Länder wirtschaftlich stabilisiert, wozu auch höhere Einnahmen und verbesserte Bilanzen der Unternehmen beitragen. Auch seien die Zahlungsausfallraten vergleichsweise gering. **Ein Musterbeispiel für die verbesserten Anlagebedingungen sei China.** Die reformfreundliche Politik der Chinesischen Volksbank trage dazu bei, das Wachstum in Schwung zu halten. „Diese Entwicklung bietet hervorragende Kaufmöglichkeiten“, so Robins und ergänzt: „Einige der Sektoren, die wir in Asien bevorzugen, sind Immobilien und Technologie.“ Unterm Strich glaubt Robins, dass Emerging Markets mit einem breiteren Makro-Hintergrund robuster sind, als es zuletzt den Anschein hatte. (DFPA/TH) ♦

www.trouewprice.com

Immobilien
„Berlin bleibt wichtigster Wohnungsmarkt Deutschlands“

Berlin ist mit 21.377 verkauften Wohnungen im Jahr 2017 nach wie vor bundesweit deutlicher Spitzenreiter. München liegt mit 9.950 Einheiten und damit großem Abstand auf dem zweiten Platz. **Die Hauptstadt verzeichnete jedoch mit 5,20 Prozent nach 7,42 Prozent im Jahr 2016 zum zweiten Mal in Folge einen Rückgang bei der Anzahl der verkauften Wohnungen.** Da gleichzeitig die Wohneigentumspreise in Berlin um 5,50 Prozent auf 263.966 Euro gegenüber 250.215 Euro im Jahr 2016 stiegen, blieb das Umsatzvolumen wie im Vorjahr stabil bei 5,64 Milliarden Euro. **Das geht aus dem elften Wohnungseigentumsreport des Wohnungsunternehmens Accento hervor,** für den die Daten der Gutachterausschüsse

für die 81 größten deutschen Wohnungsmärkte ausgewertet wurden. **Die Preisentwicklung Berlins im Vergleich zum Vorjahr lag mit einem Plus von 5,50 Prozent knapp über dem Bundesdurchschnitt von plus 4,56 Prozent, aber hinter den Entwicklungen in München (6,03 Prozent), Hamburg (13,17 Prozent) und Frankfurt (9,01 Prozent).** 2016 verzeichnete Berlin noch ein Plus von 16,73 Prozent. „Nach den enormen Preisprüngen in den vergangenen zehn Jahren beruhigt sich die Entwicklung jetzt erst einmal. Die Zahlen in der Bundeshauptstadt zeigen jedoch weiterhin nach oben“, sagt **Jacopo Mingazzini**, Geschäftsführer der Accento GmbH und Vorstand der Accento Real Estate. (DFPA/MB) ♦ www.accentro.ag

Aktienmarkt
Kapitalmarktausblick: „Aktien lassen die höchsten Renditen erwarten“

Der Asset Manager **Robeco** hat seine jährlich erscheinende Publikation „Expected Returns“ für den Zeitraum 2019 bis 2023 veröffentlicht: **Welche Renditen können Anleger in den nächsten fünf Jahren erwarten?** Nach Ansicht der Experten ist eine Rezession über kurz oder lang unvermeidlich. Dennoch besteht jetzt kein Grund zur Panik. Nach Auffassung des Robeco Investment Solutions-Teams befindet sich der weltweite Konjunkturzyklus in einer ausgedehnten Spätphase.

Da sich die Notenbanken aber weiter von ihrer quantitativen Lockerung entfernen und zu einer strengeren Geldpolitik übergehen, wird sich die wirtschaftliche Expansion verlangsamen. **Angesichts hoch erscheinender Bewertungen in allen wichtigen Anlageklassen könnte der Übergang zur nächsten Phase des Zyklus die Märkte ins Trudeln bringen.**

Bart Oldenkamp, Leiter der Investment Solutions-Abteilung von Robeco: „Zweifelloos kann sich das Anlageumfeld in den nächsten fünf Jahren drastisch ändern. Tatsächlich stellen die derzeitigen Bedingungen bereits eine Herausforderung dar, da die Risikoprämien sehr gering sind, in den wichtigsten Anlageklassen Über-

bewertungen verbreitet sind und die Volatilität gering ist. Für langfristig orientierte Anleger empfiehlt es sich, sich allmählich auf diese Veränderungen einzustellen. Die nabeliegende Lösung in einer solchen Situation ist typischerweise eine defensivere Ausrichtung des Portfolios. Im gegenwärtigen konjunkturellen Umfeld besteht allerdings die Gefahr, dass man das Gute zu viel und zu früh tut.“ **Das Investment-Team geht davon aus, dass Aktien in den nächsten fünf Jahren die Anlageklasse mit**

der besten Wertentwicklung sein werden. Anleger aus dem Euro-Raum mit Aktien aus Schwellen- und Industrieländern dürften eine Jahresrendite von 4,5 Prozent beziehungsweise 4,0 Prozent erzielen.

Deutsche Bundesanleihen und Staatsanleihen aus anderen Industrieländern werden eine negative Jahresrendite von 1,25 Prozent beziehungsweise 0,25 Prozent abwerfen. Für Schwellenländer-Anleihen erwartet das Team in Lokalwährung eine Rendite von 3,75 Prozent pro Jahr, für Investment-Grade-Unternehmensanleihen 1,0 Prozent und für High-Yield-Anleihen 1,5 Prozent. (DFPA/TH) ♦

www.robeco.de



Bart Oldenkamp

Foto: Unternehmen

Anleihenmarkt
„Mit variabel verzinsten Anleihen von steigenden Zinsen profitieren“

Die Asset-Management-Gesellschaft **Degroof Petercam AM** ist davon überzeugt, dass sich Anleger mit Anleihen, deren Verzinsung regelmäßig an die Entwicklung der Marktzinsen angepasst wird, für steigende Zinsen in Europa positionieren können. **Durch ihre geringe Preissensitivität sowie die niedrige Korrelation mit dem breiten Anleihenmarkt eigneten sich variabel verzinsten Anleihen zur Diversifikation von Anleihenportfolios.** „Mit variabel verzinsten Anleihen profitieren Anleger ganz automatisch von steigenden Marktzinsen“, sagt **Steven Decoster**, Senior-Portfoliomanager Fixed Income bei Degroof Petercam AM. „Ein Umfeld steigender Zinsen erhöht die Attraktivität von Floatern im Vergleich zu herkömmlichen Anleihen mit fixem Kupon.“ Während die Preise von Anleihen mit fixem Kupon mitunter stark schwanken können, wenn sich die Marktzinsen ändern, zeigen sich die Kurse von Floatern mit gleicher Laufzeit deutlich robuster. Zur geringen Volatilität von Floatern tragen die vierteljährliche Anpassung der Grundverzinsung an

das kurzfristige Marktniveau sowie die kurzfristigen Laufzeiten der Papiere bei, deren Endfälligkeiten in der Regel zwischen einem und fünf Jahren liegen. Der Markt für variabel verzinsten Anleihen ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. **Lag das Volumen an ausstehenden, von Investment-Grade-Emittenten begebenen Floatern im Euro-Raum 2013 erst bei etwa 15 Milliarden Euro, so waren es Ende 2017 bereits gut 70 Milliarden Euro.** „2017 kamen über 170 Neuemissionen auf den Markt,

darunter von bekannten europäischen Unternehmen wie Inbev, Daimler, Volvo und Philips“, erläutert Decoster. Für Emittenten erscheinen Floater bei steigenden Marktzinsen zunächst unrentabler, da die Zinslast schließlich steigt. Im Werben um die Gunst der Investoren ist dies jedoch ein Vorteil, der die Attraktivität des Emittenten im Anleihenmarkt insgesamt erhöhen kann. Umgekehrt können Floater den Emittenten Vorteile bringen, wenn sich der Wind an den Zinsmärkten wieder dreht und sinkende Zinsen zu einer geringeren Zinslast führen. (DFPA/TH) ♦

www.degroofpetercam.com



Steven Decoster

Foto: Unternehmen

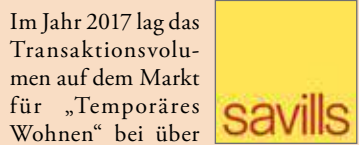
Versicherer angesichts schwindender makroökonomischer Sorgen risikobereiter



Die Stimmung unter Versicherern ist weltweit relativ gut – trotz des anspruchsvollen Marktumfelds. **Die Konzerne sind bereit, höhere Risiken einzugehen, und ihre Profitabilität bleibt unter Druck. Das sind Ergebnisse einer Studie des Vermögensverwalters Blackrock. Die siebente jährliche Umfrage unter 372 Top-Managern aus der Versicherungsbranche hat ergeben, dass fast die Hälfte (47 Prozent) der Teilnehmer planen, die Risikopositionen in ihren Portfolios innerhalb der nächsten ein bis zwei Jahre auszubauen.** Im Jahr 2017 hatte die entsprechende Quote mit neun Prozent deutlich geringer gelegen. Der „Blackrock Global Insurance Report“ ist in Zusammenarbeit mit der **Economist Intelligence Unit (EIU)** entstanden. Er gibt die Antworten von Führungskräften aus 27 Ländern aus der Branche der Versicherer und Rückversicherer wieder. Die vertretenen Unternehmen verwalten geschätzte 7,8 Billionen Dollar. **Die Umfrage zeigt, dass Versicherer in ihrer Vermögensallokation insgesamt unvoreingenommen sind. Sie schließen alle Anlageklassen in ihre Planungen ein. Alternative Investments bleiben attraktiv: Das Interesse an Privatplatzierungen sei nach wie vor hoch.** Zudem bestehe der Wunsch, Chancen in Schwellenländern selektiv zu nutzen, etwa bei chinesischen A-Aktien. Zudem ließen die Ergebnisse eine zunehmende Relevanz von ESG (Environmental, Social and Governance)-Kriterien in der gesamten Branche erkennen. So geben 83 Prozent der Teilnehmer an, dass ESG-Investments für ihr Unternehmen relevant sind. Trotz der zunehmenden Aufmerksamkeit, die dieses Thema erfährt, räumen 70 Prozent ein, dass es im eigenen Haus an entsprechender Expertise mangle, um ESG-Variablen zu modellieren. Trotz angespannter Beziehungen im internationalen Handel, zunehmendem Populismus oder geopolitischen Spannungen sind die Bedenken rund um geopolitische Risiken gegenüber 2017 zurückgegangen. Inzwischen sind auch die Sorgen in Bezug auf die meisten anderen Marktrisiken (Liquidität, Korrektur der Vermögenswertpreise, Zinsänderungsrisiko) deutlich zurückgegangen. (DFPA/MB) ♦

www.blackrockinvestments.de

Deutscher Markt für temporäres Wohnen erlebt rasante Entwicklung



Im Jahr 2017 lag das Transaktionsvolumen auf dem Markt für „Temporäres Wohnen“ bei über 1,9 Milliarden Euro und macht damit einen Anteil von mehr als zwölf Prozent des gesamten Wohntransaktionsvolumens aus. Der Immobilienberater **Savills** widmet sich in seiner Analyse den jüngsten Entwicklungen in diesem Nischenmarkt und umreißt das Angebot und die Nachfrage. **Laut Savills werden Studentenwohnanlagen immer häufiger als ein Teilsegment eines übergeordneten Nischenmarktes „Temporäres Wohnen“ gesehen. So ist zu beobachten, dass Anbieter von studentischem Wohnen vermehrt auch andere Interessenten in den Blick nehmen.** Hierbei handelt es sich insbesondere um Berufseinsteiger beziehungsweise Young Professionals, Projektmitarbeiter und Expatriates sowie Fernpendler. Ein Grund für die Erweiterung der Zielgruppe dürfte sein, dass auch Young Professionals oftmals kein passendes Angebot am freien Wohnungsmarkt finden und Mikroapartments für einige von ihnen das präferierte Produkt sind. Auch der wachsende Wettbewerb am Markt für Studentenapartments des gehobenen Preissegments könnte dazu beitragen, dass Anbieter ihre Zielgruppe erweitern. (DFPA/JF) ♦

www.savills.de

„Global Wealth Report“: Das Ende der Sorglosigkeit



Der Versicherungskonzern **Allianz** hat die neunte Ausgabe des „Global Wealth Reports“ vorgestellt, der die Geldvermögen und Verschuldung der privaten Haushalte in über 50 Ländern analysiert. 2017 war demnach ein außergewöhnliches Jahr. **Denn trotz zunehmender politischer Spannungen waren es sehr erfolgreiche Monate für die Anleger: Die wirtschaftliche Erholung nach der Finanzkrise fand ihren Höhepunkt in einem synchronen Aufschwung rund um den Globus und die Finanzmärkte zeigten eine starke Entwicklung, allen voran die**

Aktienmärkte. Die Brutto-Geldvermögen der privaten Haushalte wuchsen um 7,7 Prozent und kletterten auf über 168 Billionen Euro. Im Anlageverhalten kam es 2017 laut Allianz zu einer bemerkenswerten Wende: Nachdem die Sparer Aktien und Investmentfonds in den Nachkrisenjahren seit 2010 unter dem Strich weitgehend ignorierten, flossen im vergangenen Jahr erstmals wieder frische Gelder im nennenswerten Umfang in diese Vermögensklasse. **Mit knapp einem Fünftel lag ihr Anteil an der Neuanlage sogar höher als in den Vorkrisenjahren. Im Kontext der sich im Aufwind befindenden Börsen führte dies dazu, dass Wertpapiere 2017 das mit Abstand stärkste Wachstum aller Vermögensklassen zeigten: Insgesamt legten sie um 12,2 Prozent zu; ihr Anteil an den gesamten weltweiten Ersparnissen stieg auf 42 Prozent.** An zweiter Stelle folgen Ansprüche gegenüber Versicherungen und Pensionen mit einem Anteil von

29 Prozent am Vermögensportfolio und einem Zuwachs von 5,2 Prozent im vergangenen Jahr. Spiegelbildlich zur Wiederentdeckung der Kapitalmärkte verloren Bankeinlagen rund um den Globus in der Gunst der Haushalte: Zwar wurden noch 42 Prozent der Neuanlage zu den Banken gelenkt; im Jahr zuvor lag dieser Wert aber noch bei 63 Prozent. In absoluten Zahlen bedeutete dies einen Rückgang von über 390 Milliarden Euro; das Bestandswachstum ging um zwei Prozentpunkte auf 4,3 Prozent zurück (Anteil am Vermögensportfolio knapp 27 Prozent).

In einigen Ländern erreichten Schuldenhöhe und -dynamik in den letzten Jahren kritische Werte. Trotz des starken Anstiegs der Verschuldung stieg das globale Netto-Geldvermögen, das heißt die Differenz zwischen Brutto-Geldvermögen und Verbindlichkeiten, Ende 2017 auf das neue Rekordhoch von 128,5 Billionen Euro. (DFPA/MB) ♦

www.allianz.de



Erfahren Sie mehr!
www.xpectotalonec.com

- neu!** Token basierter Zeichnungsprozess ITO / ICO
digitale Online-Zeichnung von Token auf der Ethereum Blockchain
- Online-Zeichnung**
nach KAGB für AIFs, Vermögensanlagen und Wertpapiere
- Webportale**
für Vertriebspartner und Kunden
- Anlegerverwaltung**
mit WP-Testat und GoBD-zertifiziert
- Reporting**
nach KAGB und FkAustG
- Risiko- und Assetmanagement**
nach KaMaRisk und KAGB

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), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Jürgen Raeke
Fotos Award-Verleihung: Petra Carstensen

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Marketingleitung: Thomas Stuwe (TS)
Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 22. Oktober 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 Anzeigenpreis vom 01.01.2018



xpecto talonec GmbH
Konrad-Zuse-Bogen 18
82152 Krailing b. München

vertrieb@talonec.com
 +49 89 745586-51

Zweitmarkt

Im Einkauf liegt der Gewinn

Sachwerte können gerade in der aktuellen Verschuldungssituation werthaltiger als Geldwerte sein und zusätzlich einen stabilen Cashflow generieren, den Anleihen aktuell nicht mehr erbringen. Dazu schützen sie vor unerwarteter Inflation, folgen nicht dem Aufund Ab der Börse und bieten eine gute Diversifizierung. Allerdings ist ein Investment in Sachwerte - auch aufgrund hoher Transaktionskosten - in der Regel langfristiger Natur. Ein frühzeitiger Ausstieg kann teuer werden. Damit kommt dem Auswahlprozess vor der Investition die entscheidende Bedeutung zu und sollte entsprechend professionell durchgeführt werden.

In den Jahren 2004 bis 2015 referierte ich bei der Berliner Immobilienrunde von Dr. Zitelmann zum Thema „Auswahlprozess von Privatbanken bei Geschlossenen Fonds“. Für einen Vortrag hatten mein Team und ich die 268 am Markt offerierten Geschlossenen Fonds kursorisch nach den Kriterien Track Record, Management, Proof of Concept des Geschäftsmodells, Kosten (Emission, laufend), Annahmen (Zins, Einnahmen, Kosten, Inflation, Währung, Exit etc.) und Marktzyklus (früh, fortgeschritten, spät) beurteilt und zusätzlich alle exotischen Investments, die per se kaum zu bewerten sind, eliminiert. Dann haben wir, vergleichbar mit Empfehlungen von Aktienanalysten („buy“, „underperform“, „sell“, ...), fünf Kategorien definiert. Das Ergebnis: acht Prozent „kaufen“, 13 Prozent „kann man kaufen“, 23 Prozent „neutral“, 37 Prozent



Foto: Unternehmen

Jürgen Raeko
Geschäftsführer der Secundus Advisory GmbH, Hamburg
jraeko@investment-berater.net

„nicht kaufen“ und 19 Prozent „auf keinen Fall kaufen“. Damit trennt sich die Spreu vom Weizen und die übrig gebliebenen Investments werden eingehend analysiert.

Wenn Marktzyklen lang anhaltende und/oder starke Steigerungen aufweisen, können jedoch auch ehemals mit „nicht kaufen“ bewertete Investments in eine Gewinnsituation laufen. So soll hier nicht verschwiegen werden, dass auch ein unerfahrenes Management ohne Proof of Concept ein teures Investment zum Erfolg bringen kann. Ebenso können professionelle Emittenten mit fairen Kosten und vorsichtiger Kalkulation in einer lang anhaltenden Krise im wahrsten Sinne des Wortes „Schiffbruch“ erleiden. Einfacher ist die Beurteilung bereits laufender Investments. Je länger ein bereits platzierter Fonds läuft, desto mehr historische Daten hat er gesammelt. In den Geschäftsberichten fließen dann die konkreten Mieten,

Chartern, Instandhaltungskosten, Zinsen, Marktentwicklungen etc. ein. Aus der Praxis lässt sich eine interessante Erkenntnis ableiten: Bei den oben erwähnten 23 Prozent als „neutral“ und 37 Prozent als „nicht kaufen“ eingestuften Investments können sich im Zweitmarkt durchaus vielversprechende Investmentchancen auftun. Weisen diese neben einer stabilen Historie einen attraktiven Einstiegskurs auf, kann das für den Zweitmarktkäufer zu ansprechenden Renditen führen.

Ein vereinfachtes Beispiel: In den Jahren 2007 bis 2009 wurde der „HGA Airport Hospitality Fonds“ aufgelegt. Investiert wurde in das Radisson Blu Hotel am Hamburg Airport, das an den renommierten Hotelbetreiber Radisson Blu bis zum Jahr 2034 verpachtet ist. Die Auslastung ist von anfänglich 70 Prozent auf zuletzt mehr als 80 Prozent gestiegen, die Ausschüttungen nach Fertigstellung liegen konstant bei 5,5 Prozent p.a. Im Mai 2015 konnten Fondsanteile inklusive aller Kosten zu 76,25 Prozent auf den Nominalwert gekauft werden. Umgerechnet ergibt sich daraus eine 7,2-prozentige Ausschüttung. Der letzte Umsatz belief sich auf 95,5 Prozent des Nominalwertes. Damit beträgt die aktuelle Rendite für den Zweitmarktkäufer über zehn Prozent p.a.

Am Zweitmarkt für Geschlossene Fonds wurde die Attraktivität einiger Beteiligungen nicht erst heute erkannt. Für große institutionelle Käufer ist der Markt (glücklicherweise) nicht ausreichend liquide. Damit können kenntnisreiche Nischenplayer attraktive

Opportunitäten finden. Für Privatanleger gibt es nur einige wenige Vehikel, in die sie investieren können. Dabei können sich Anleger entweder ganz auf Immobilien konzentrieren oder ein diversifiziertes Portfolio über verschiedene Assetklassen erwerben. Da die Konkurrenzsituation in den Segmenten Schiffe, Flugzeuge, Regenerative Anlagen, Private Equity und Sonstiges für einen günstigen Einkauf sogar noch komfortabler als bei Immobilien ist, können hier mitunter sehr hohe Renditen bei überschaubaren Risiken generiert werden. Entscheidend jedoch bleibt bei allen Zweitmarktinvestitionen die profunde Kenntnis der Bewertung der zugrunde liegenden Investments.

Wer es sich zutraut, kauft sich sein eigenes Portfolio über den Zweitmarkt. Das ist am kostengünstigsten, verlangt aber entsprechende Expertise. Allerdings bleibt diesen Privatinvestoren in der Regel der lukrative Zugang zu interessanten Beständen von Banken, Sparkassen und Family Offices verwehrt. Diese bieten mitunter ganze Portfolios an, da dieser Bereich nicht zum Kerngeschäft gehört und aufgrund regulatorischer Auflagen eher als „störend“ empfunden wird. ♦

Das ist Secundus Advisory GmbH:

Die Secundus Advisory GmbH mit Sitz in Hamburg analysiert als Investment Advisor den Markt und berät institutionelle wie vermögende private Investoren bei ihren Investitionsentscheidungen und Transaktionen auf dem Zweitmarkt für Sachwertbeteiligungen.
www.secundus-advisory.com

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

GERADE ERSCHIENEN:

PRO BERATER 2018

REGULIERUNG ALS CHANCE 2018
WEGWEISER UND ARGUMENTE ZUR
REGULIERUNG VON SACHWERTINVESTMENTS

Diese Informationsbroschüre ist das Update der
PROBERATER Broschüre November 2017.

Ab sofort zum Download erhältlich: www.dfpa.info

Bestellen Sie die Broschüre kostenfrei: bestellung@dfpa.info

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

PRO BERATER

REGULIERUNG ALS CHANCE
2018

WEGWEISER UND ARGUMENTE ZUR
REGULIERUNG VON SACHWERTINVESTMENTS

Oktober 2018

DIE PROBERATER INITIATIVE WIRD UNTERSTÜTZT VON:

Alpha Ordinatum GmbH ■ DF Deutsche Finance Holding AG ■ DNL REAL INVEST AG ■ Doric Investment GmbH
Dr. Peters Asset Invest GmbH & Co. KG ■ HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG ■ HEH Hamburger EmissionsHaus AG
HEP Kapitalverwaltung AG ■ INP Holding AG ■ PI Pro-Investor GmbH & Co. KG ■ ZBI Immobilien AG