

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Digitalisierung

Fintech-Branche: Rekord bei Nutzung und Übernahmen.

Regulierung

Bundesregierung will Anlegerschutz weiter stärken.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Deutsche Lichtmiete begibt weitere „Energie Effizienz Anleihe“.

Viertes „SubstanzPortfolio“ von Secundus geht an den Start.

Investmentfonds

Family Office Wealthgate lanciert Data- und Text-Mining-Fonds.

Grohmann & Weinrauter setzt im neuen Fonds auf Chancenmanagement.

Versicherungen

Stuttgarter bringt nachhaltige Indexrente auf den Markt.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

MLP steigert Gesamterlöse und bestätigt Ausblick auf das Gesamtjahr.

HTB-Anleger erhalten rund 185 Prozent nach sechs Jahren.

OVB mit zweistelligem Umsatzwachstum.

Primus Valor-Fonds schüttet 50 Prozent aus.

5 x 5 KVGen

Scholz und Partner GmbH

Karriere

Neue Aufgaben für Dirk Benz, Oliver Leipholz und Christian Stadtmüller.

Märkte – Seite 6

Immobilien USA

Nachfrage treibt den Leerstand auf den US-Büromärkten auf ein 18-Jahres-Tief.

Hotelimmobilien

Rückläufiges Transaktionsvolumen am globalen Hotelinvestmentmarkt.

Für Sie gelesen – Seite 7

Deutsche Finanzbranche: Laut

Forschungsinstitut CFS geringeres Wachstum des Investitionsvolumens.

Banken: Studie der Unternehmensberatung Eurogroup Consulting zeigt hohe Unzufriedenheit bei jungen Kunden.

Immac Group: Bis 2060 müssen jährlich über 5.800 vollstationäre Pflegeplätze gebaut werden.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor Nicolas Faller, Co-CEO Asset Management bei der Union Bancaire Privée (UBP) schreibt über schwindende Grenzen zwischen privaten und institutionellen Kunden in der Vermögensverwaltung.

*** TOP STORIES

Digitalisierung

Fintech-Branche: Rekord bei Nutzung und Übernahmen

In kaum einem anderen Segment innerhalb der Finanzbranche war in den vergangenen Jahren mehr Bewegung zu spüren als im Bereich Fintech - und das sowohl beim Einsammeln von Wagniskapital (Venture Capital/VC) als auch bei den Übernahmen. Gründer und Investoren wollen weiterhin auf den Zug aufspringen, der angesichts der gestiegenen Nutzung hierzulande immer mehr an Fahrt aufnimmt. So ist der Anteil der Verbraucher, die Angebote von Fintechs verwenden, in Deutschland von 2017 bis Mitte 2019 von 35 auf 64 Prozent gestiegen.

Vor allem Überweisungen und Onlinezahlungen wickeln Verbraucher inzwischen gern über die neuen Angebote ab, so analysierte die Beratungsgesellschaft EY im „Fintech Adoption Survey“. Etwa drei von vier Verbrauchern weltweit (75 Prozent) als auch in Deutschland (72 Prozent) nutzen entsprechende Dienste.

Knapp 800 Unternehmen im Bereich Finanztechnologie (verkürzt zu dem Begriff Fintech) sind in Deutschland laut Studie der Direktbank Com-



Finanzbranche: Neue Angebote sorgen für mehr Konkurrenz

direct aktiv. Mit Investitionen von rund drei Milliarden Euro seit 2012 ist die Branche Motor des VC-Marktes. Ein großer Player ist etwa Raisin – in Deutschland bekannt unter dem Namen Weltsparen. Nach der

Finanzierungsrunde über 100 Millionen Euro und der Übernahme der MHB-Bank im Frühjahr investierte jüngst die Investmentbank Goldman

Sachs 25 Millionen in das Berliner Fintech.

Das Unternehmen, das als Marktplatz für Einlagen- und Investmentprodukte tätig ist, erhöhte damit sein Finanzierungsvolumen auf insgesamt 195 Millionen Euro. Damit ist es eines der in Europa bestfinanzierten Tech-Start-ups rund ums Sparen und Investieren. Hohe Summen Risikokapital sammelten

auch der digitale Vermögensverwalter Liquid (33 Millionen), der Online-Vermögensverwalter Scalable Capital (66 Millionen Euro) sowie Deposit Solutions, das im Jahr 2018 noch einmal 100 Millionen Dollar erhielt.

Aufgeschlüsselt nach Kategorien sind die meisten Start-ups PropTechs, also Unternehmen rund um das Thema Immobilien, danach folgen Fintechs im Bereich alternative Finanzierung (beispielsweise Crowdfunding- oder Vergleichsplattformen) sowie auf dem dritten Platz InsurTechs, also Fintech-Startups, die überwiegend Versicherungsprodukte anbieten, optimieren oder vertreiben.

Viele neue Angebote also für die Verbraucher. Noch stehen allerdings insgesamt gesehen die traditionellen Banken- und Versicherungsunternehmen etwas höher in der Gunst der Verbraucher. Denn mehr als die Hälfte der Befragten würde sich zunächst an sie wenden, wenn sie ein neues Finanzprodukt erwerben wollen. Christopher Schmitz, Partner bei EY und Leiter Fintech für den Bereich Europa, Mittlerer Osten, Indien und Afrika, kommentiert die Studie: „Wir Verbraucher mögen das, was wir sehen und anfassen können. Hören wir nur

Fortsetzung auf Seite 2

AUFLEGEN MIT BESTEN AUSSICHTEN

IMMOBILIENFONDS MIT EINER SERVICE-KVG

Sie sind Asset Manager, Projektentwickler oder ein Family Office und möchten einen eigenen Fonds auflegen? Egal ob offene oder geschlossene Fonds, Publikums- oder Spezialfonds, in Deutschland oder Luxemburg - wir haben als Service-KVG die Erfahrung und Expertise, Sie auf diesem Weg erfolgreich zu begleiten!

SPRECHEN SIE UNS AN!

LUDGER WIBBEKE

Geschäftsführer Service-KVG Real Assets

✉ ludger.wibbeke@hansainvest.de

☎ +49 40 300 57-61 44

HANSAINVEST

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

von neuen Produkten, sind wir zunächst skeptisch. Aber inzwischen gibt es zahlreiche Fintech-Angebote, zum Anfassen auf dem Markt, die Nutzer haben deren Vorteile entdeckt und ihre anfänglichen Berührungsängste hinter sich gelassen. Fintechs haben sich in Deutschland und auch weltweit längst durchgesetzt und sind zu ernstzunehmenden Konkurrenten von Banken geworden.“ **Wenig verwunderlich also, dass die deutsche Fintech-Branche in diesem Jahr einen Übernahmerecord verzeichnete.** Durch die Akquisition sichert sich der Käufer nicht nur einen zeitlich unbefristeten Zugang zur Technologie, sondern auch zu etwaigen Kunden des jeweiligen Fintechs. So wurden im ersten Halbjahr 2019 laut einer Analyse der Wirtschaftsprüfung **PwC** insgesamt 16 Finanz-Start-ups übernommen. Und noch ein weiteres Ergebnis der Studie: Im Schnitt waren die Fintechs zum Zeitpunkt der Übernahme knapp fünfeneinhalb Jahre alt. „Bei der Entwicklung eines Fintech-Startups ist das vierte Jahr häufig entscheidend für den zukünftigen Erfolg“, sagt Fintech-Experte **Sascha Demgensky** von PwC. „In diesem Jahr finden nach unseren Analysen sowohl die meisten Geschäftsaufgaben, aber eben auch die meisten Übernahmen statt.“ Vertrauen aufzubauen braucht eben Zeit. Diese Meinung vertritt auch **Clas Beese** auf Anfrage von EXXECNEWS. Er ist einer der

Gründer des „finletter“, einem Newsletter rund um die Fintech-Branche: „Vertrauen aufzubauen dauert Jahre, wenn nicht Jahrzehnte. Ich denke, dass ist das einzige was Fintechs machen können. Vertrauensvoll mit dem Geld anderer Menschen umgehen und angemessen darüber sprechen. Wo aber weder Fintechs noch Banken etwa machen können: Vertrauen entsteht eben auch durch Nutzung. Ein Beispiel: Als Kind wurde ich von meinen Eltern in die Bank-Filiale mitgenommen. Natürlich habe ich dort mein allererstes Konto eröffnet. Die nächste Generation wächst digital auf und wird vermutlich in digitale Marken das größere Vertrauen haben.“ Die größte Chance der Branche sieht er darin, dass sich durch die Digitalisierung nicht nur die Produkte verbessern, sondern der Verwaltungsaufwand für die ganze Branche sinkt. „Diese Effizienzsteigerungen sollten am Ende den Kunden zu Gute kommen“, sagt der Fintech-Experte. „Als größte Gefahr sehe ich monopolistische oder oligopolistische Marktstrukturen, die durch Netzwerkeffekte entstehen. Wenn die Effizienzsteigerungen dann durch Oligopole wieder aufgehoben werden, ist auch nichts gewonnen. Erschwerend kommt hinzu, dass die nächste Generation von Finanz-Giganten gar nicht aus Deutschland kommt, so dass die Wertschöpfung aus der Volkswirtschaft abfließt und eine staatliche Marktregulierung erschwert wird“, sagt Beese. **Problematisch ist die Marktregulie-**



Clas Beese, Gründer von finletter

Foto: Rieka Ansheit

rung bereits heutzutage. Einerseits soll Klarheit geschaffen werden, beispielsweise mit dem im März 2018 veröffentlichten „Fintech-Aktionsplan“ der EU-Kommission. Er stellt werden soll ein EU-weites regulatorisches Rahmenwerk, mit dem die Entwicklung und der Vertrieb innovativer Produkte einheitlich gefördert wird. **Die Kommission schränkt jedoch ein, dass es für groß angelegte gesetzliche und regulatorische Vorhaben in diesem Bereich noch zu früh sei.** Andererseits ist es bei einigen Fintechs nicht immer direkt ersichtlich, von welcher Stelle sie reguliert werden. Je nach Ausgestaltung des Geschäftsmodells ist für Fintechs entweder der Regelungsbereich der Gewerbeordnung (GewO) von Bedeutung, das heißt, dass sie von den jeweils zuständigen Länderbehörden beaufsichtigt werden. Einige fallen allerdings auch unter die Aufsicht der Bundesanstalt

für **Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin), darunter etwa das Banking-Start-up **N26**. Die Finanzaufsicht hatte bei dem Berliner Fintech, das im Jahr 2016 eine Vollbanklizenz von der BaFin erhalten hatte, Mängel bei Maßnahmen gegen Geldwäsche und Terrorfinanzierung entdeckt. Mit einer Bewertung von über drei Milliarden Euro ist das Unternehmen zum Finanztechnologie-Uncorn aufgestiegen – also zu einem Start-up mit einer Marktbewertung von über einer Milliarde US-Dollar.

Fazit: Die Zeit wird zeigen, ob sich der Aufwärtstrend der Fintech-Branche weiterhin so rasant fortsetzt und ob Sicherheit und Kundenvertrauen mit immer weiteren Finanzierungsrunden mithalten können. **Positiv für einige Fintechs könnte sich die Zahlungsdienstrichtlinie PSD2 (Payment Services Directive 2) auswirken,** deren zweite Stufe am 14. September 2019 in Kraft tritt. Diese sieht vor, dass Privatkundenbanken und Anbieter von Zahlungsdiensten Drittanbietern erlauben müssen, auf Konto- und Zahlungsdaten sicher und in Echtzeit zuzugreifen, sofern sie dafür die Erlaubnis des Eigentümers haben. Eine Bank müsste beispielsweise zuvor autorisierte Benutzerkonten mit einer Banking-App eines Fintechs teilen – eine Chance für die in diesem Bereich tätigen Fintechs und viel Raum für weitere Kooperationen und Übernahmen. (MB) ♦

Regulierung

Bundesregierung will Anlegerschutz weiter stärken

Nicht zuletzt aufgrund der P&R-Insolvenz im Frühjahr 2018 haben sich das Bundesfinanzministerium und das Bundesjustizministerium auf ein Maßnahmenpaket zur Stärkung des Anlegerschutzes verständigt. Es erweitert die Kompetenzen der Bundesanstalt für Finanzaufsicht (BaFin) bei der Überwachung von Finanzprodukten wie auch bei deren Vertrieb. Vermögensanlagen werden noch strenger reguliert und Publikums-AIF dürfen künftig nur noch von Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) mit Vollzulassung aufgelegt werden – die bloße Registrierung als KVG reicht nicht mehr aus.

Die Maßnahmen im Einzelnen: **Sogenannte unvollständige Verkaufsprospekte sollen abgeschafft werden,** bei denen Angebotsbedingungen wie die Höhe der Zinszahlungen nicht bei der Prospektbilligung durch die BaFin enthalten sind, sondern erst bei Angebotsbeginn vom Anbieter nachgetragen werden. Außerdem sollen **Blindpool-Konstruktionen bei Vermögensanlagen verboten werden,** also Konstellationen, in denen die konkreten Anlageobjekte zum Zeitpunkt der Prospekterstellung noch nicht feststehen. Denn in solchen Fällen verringere sich die Bedeutung des Verkaufsprospekts sowohl als Transparenz- als auch als Haftungsdokument. Das Maßnahmenpaket sieht auch eine **Beschränkung des Vertriebs**

von Vermögensanlagen auf beaufsichtigte Vermittler vor. Im Fall des Eigenvertriebs durch den Anbieter der Vermögensanlage erfolgt regelmäßig keine Anlagevermittlung oder -beratung. Um künftig in jedem Fall zumindest eine Angemessenheitsprüfung und gegebenenfalls eine Geeignetheitsprüfung sicherzustellen, soll der Vertrieb von Vermögensanlagen auf die Anlagevermittlung und die Anlageberatung durch Finanzdienstleistungsinstitute und Finanzanlagenvermittler beschränkt werden. Hinzukommen soll eine **bessere Prüfungsmöglichkeit der Rechnungslegung von Vermögensanlagenemittenten durch die BaFin.** Bislang kann eine Prüfung der Rechnungslegung nur angeordnet werden, wenn konkrete Anhaltspunkte für einen Verstoß gegen Rechnungslegungsvorschriften vorliegen. Sollen jedoch Vermutungen zu konkreten Anhaltspunkten verdichtet werden, muss die BaFin bei dem Emittenten oder Dritten nachfragen können. Daher soll die Befugnis der BaFin zur Anordnung von Sonderprüfungen der Rechnungslegung ergänzt werden durch das Recht, Auskünfte und die Vorlage von Unterlagen verlangen zu können. Emittenten von Direktinvestments sollen gesetzlich dazu verpflichtet werden, **einen geeigneten unabhängigen Dritten** (zum Beispiel Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer) zu beauftragen, **der eine Mittelver-**

wendungskontrolle vornimmt. Das Ergebnis dieser Mittelverwendungskontrolle soll durch die Emittenten veröffentlicht werden.

Auch die **Produktinterventionsbefugnis bei Vermögensanlagen soll die BaFin konsequenter nutzen.** Eine solche konsequente Anwendung der Produktinterventionsbefugnis beinhaltet nach Einleitung des Produktinterventionsverfahrens auch die Anhörung des Emittenten oder Anbieters durch die BaFin. Teilweise führt bereits die Anhörung beziehungsweise die Ankündigung einer Produktinterventionsmaßnahme dazu, dass das Angebot beendet und der Vertrieb der betreffenden Vermögensanlage durch den Anbieter eingestellt oder gar nicht erst aufgenommen wird.

Des Weiteren soll die **bloße Registrierungsmöglichkeit bei geschlossenen Publikumsfonds** gemäß § 44 Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) **abgeschafft werden.** Die Registrierung erwecke gegenüber Anlegern womöglich fälschlich den Eindruck, dass es sich um laufend durch die BaFin kontrollierte Fondsverwalter und deren Produkte handelt. Um ein einheitlich hohes Niveau etwa hinsichtlich der Qualifikation der Fondsverwalter und der Einhaltung der gesetzlichen Pflichten zu gewährleisten, sollen künftig alle Verwalter geschlossener Publikumsfonds der Erlaubnispflicht unterliegen und die bloße Registrierungsmöglichkeit für diese Verwalter abgeschafft werden.

Um eine einheitliche und qualitativ hochwertige Finanzaufsicht im Bereich der Finanzanlagenvermittlung zu erreichen, **wird die Aufsicht über freie Finanzanlagenvermittler schrittweise auf die BaFin übertragen.** Damit soll auch zur Vereinheitlichung des Anlegerschutzes beim Vertrieb von geschlossenen Publikums-AIF und Vermögensanlagen beitragen werden. Die beteiligten Ministerien haben dazu ein gemeinsames Eckpunktepapier veröffentlicht, das als Stichtag den 1. Januar 2021 vorsieht. Mit diesen gesetzlichen und aufsichtlichen Maßnahmen soll ein Umfeld geschaffen werden, in dem insbesondere auch Privatanlegern, unter Berücksichtigung ihrer Risikotragfähigkeit, weitestgehend eigenverantwortliche Anlageentscheidungen ermöglicht werden. Die geplanten Maßnahmen sorgten, wo erforderlich und sinnvoll, für erhöhte Transparenz, ein besseres Verständnis der Anleger für Finanzthemen, eine Prüfung der Vermögensanlagen stets zumindest auf Angemessenheit für den Anleger durch sachkundige Intermediäre, ein Verbot von Vermögensanlagen, die erhebliche Anlegerschutzbedenken aufwerfen, sowie eine Vereinheitlichung des Aufsichts-niveaus.

EXXECNEWS hat die betroffenen Unternehmen befragt und wird in der kommenden Ausgabe darüber berichten. (JF/JPW) ♦

www.bundesfinanzministerium.de,
www.bmjv.de

Deutsche Lichtmiete begibt weitere „Energie Effizienz Anleihe“

Nach den ersten frühzeitig platzierten Anleihen hat die **Deutsche Lichtmiete** mit der „**Energie Effizienz Anleihe 2025**“ nun eine weitere Anleihe für die Finanzierung energieeffizienter Beleuchtung emittiert. **Das Emissionsvolumen der neuen Unternehmensanleihe beträgt 50 Millionen Euro** und ist in 50.000 Schuldverschreibungen mit einem Nennbetrag von je 1.000 Euro eingeteilt. Die Mindestzeichnungssumme beträgt 3.000 Euro. Die jährliche Verzinsung beläuft sich auf 5,25 Prozent. Die neue Anleihe kann bis zum 30. Juni 2020 gezeichnet werden. Die Laufzeit endet am 31. August 2025. Nachhaltigkeit gewinnt weltweit und in allen Assetklassen zunehmend an Bedeutung, wie **Roman Teuffl**, Geschäftsführer der Deutsche Lichtmiete Vertriebsgesellschaft für ethisch-ökologische Kapitalanlagen mbH, erklärt: „Die Auswahl einer Kapitalanlage erfolgt nicht mehr nur nach Rendite-Risiko-Gesichtspunkten, sondern Anleger nutzen ökologisch soziale Governance (ESG) und sozial verantwortliche Investment (SRI) Kriterien für die Auswahl ihrer Kapitalanlagen. Die vorhergegangenen Anleiheprodukte der Deutschen Lichtmiete wurden von einer unabhängigen Research Agentur für nachhaltige Investments geprüft und erfüllen die Anforderungen an nachhaltige Kapitalanlagen. Die ‚Energie Effizienz Anleihe 2025‘ bietet Investoren die Möglichkeit, Kapital ökologisch sinnvoll und renditestark anzulegen.“ Teuffl sieht das Anlageprodukt unabhängig von konjunkturellen Entwicklungen, erwartet aber eine positive Auswirkung auf den Markt aufgrund der aktuellen Diskussion um Klimaschutz und CO2-Steuer: „Wir gehen davon aus, dass die Umrüstungen auf energieeffiziente LED-Beleuchtung deutlich zunehmen, weil dadurch Stromverbrauch und CO2-Emissionen eingespart werden können.“ (DFPA/JF) ♦



Roman Teuffl

Foto: Unternehmen

„Wir gehen davon aus, dass die Umrüstungen auf energieeffiziente LED-Beleuchtung deutlich zunehmen, weil dadurch Stromverbrauch und CO2-Emissionen eingespart werden können.“ (DFPA/JF) ♦

www.deutsche-lichtmiete-invest.de

Stuttgarter bringt nachhaltige Indexrente

Mit der „**Grüne Rente index-safe**“ erweitert die **Stuttgarter** Lebensversicherung ihr Portfolio nachhaltiger Altersvorsorgeleistungen um eine indexgebundene Variante. Diese ergänzt die bisherigen Varianten klassisch, hybrid und fondsgebunden. Das neue Produkt ist für alle Altersvorsorgeprodukte möglich: BasisRente, RiesterRente, Privatrente, Kindervorsorge und betriebliche Altersversorgung. **Jens Göhner**, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing Vorsorge und Investment, kommentiert: „Wir haben unser Produktportfolio für die Altersvorsorge konsequent um Lösungen für nachhaltig orientierte Anleger erweitert. Damit sind wir der erste Versicherer in Deutschland, der auch einen konsequenten Nachhaltigkeitsansatz für moderne Hybrid- und Indexrenten anbietet. Wir rechnen fest damit, dass

unsere ‚Grüne Rente index-safe‘ ebenso erfolgreich sein wird, wie die bisherigen Varianten.“ Der Grüne-Rente-Index verbinde Chancen auf eine attraktive Wertentwicklung mit einem nachhaltigen Investment. Schwankungen am Aktienmarkt werden durch eine Risikosteuerung ausgeglichen. So steigert er die Chance der Kunden auf Jahre mit positiven Renditen. Der Effekt über die Laufzeit seien attraktive Durchschnittsrenditen. Die im Index enthaltenen Aktien werden nach wirtschaftlichen und ESG-Kriterien ausgewählt. ESG steht für Environment (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (gute Unternehmensführung/Ethik). Die unabhängige Rating-Agentur Sustainalytics überwacht die Qualität der Aktien hinsichtlich der ESG-Kriterien. (DFPA/JF) ♦ www.stuttgarter.de

Viertes „SubstanzPortfolio“ von Secundus geht an den Start

Die Hamburger **Secundus-Gruppe** hat über ihre Tochtergesellschaft **Secundus Vierte Beteiligungsgesellschaft** das „**SubstanzPortfolio IV**“ aufgelegt und den Vertrieb für die Gewinnschuldverschreibung gestartet. Als Investment Advisor fungiert die **Secundus Advisory GmbH**, die als Investitionsziele opportunistische Zweitmarktanteile der Anlageklassen Schiffe, Flugzeuge, Erneuerbare Energien und Private Equity/Infrastruktur identifiziert, deren Kaufkurse unter dem inneren Wert (NAV) liegen. „Die Fonds werden oft über einen Kamm geschoren“, erläutert **Jörg Neidhart**, Geschäftsführer von Secundus Advisory. „Aber Schiff ist nicht gleich Schiff. Ist das Schiff entschuldet, kommt es auch mit

einer niedrigen Charter aus und wenn dann noch der Kaufkurs der Beteiligung unter dem Schrottwert liegt, ergibt sich ein hohes Maß an Sicherheit bei gleichzeitig signifikanten Chancen. Genau solche Opportunitäten finden sich auch in den anderen Assetklassen wie Flugzeugen, Erneuerbare Energien oder Private Equity und Infrastruktur.“ Miet-, Charter- oder Leasing-Verträge spielen dabei eine ebenso entscheidende Rolle wie künftige Nutzungspotenziale, Verwertungsmöglichkeiten und insbesondere die Entschuldung der Gesellschaften.



Jörg Neidhart

Foto: Unternehmen

Das geplante Emissionsvolumen beträgt bis zu zehn Millionen Euro bei einer Investitionsquote von rund 92 Prozent. Eine Beteiligung ist ab 10.000 Euro möglich. Anleger erhalten konzeptgemäß einen Kupon von 3,5 Prozent per annum zuzüglich einer möglichen Überschussbeteiligung. Bis zur vollständigen Rückzahlung ihres eingesetzten Kapitals zuzüglich einer Verzinsung von fünf Prozent per annum erhalten die Anleger alle Überschüsse nach Kosten. Danach erhalten sie zuzüglich zum Kupon 70 Prozent der darüber hinaus gehenden

Family Office Wealthgate lanciert Data- und Text-Mining-Fonds

Automatisierte Kauf- und Verkaufsempfehlungen anhand der Analyse von Unternehmensmeldungen - dieses Konzept verfolgt der neu initiierte „**Globallytics Fund No. 1**“ der Stuttgarter Vermögensberatung **Wealthgate**. Partner des Family Office sind die Hamburger Service-KVG **Hansainvest**, die den Fonds aufgelegt hat und verwaltet, sowie **NFS Netfonds Financial Service**, die unter anderem als Haftungsdach fungiert. „Mit dem ‚Globallytics Fund No. 1‘ sind wir nach unserem Kenntnisstand das erste Unternehmen weltweit, das einen Data- und Text-Mining-Fonds lanciert hat und auf eine hybride Verarbeitung von Daten, Informationen und Wissen setzt“, sagt **Christian Sammet**, Geschäftsführer von Wealthgate. Das angewendete wissenschaftliche Modell von **Dr. Sven Schmeier** und **Valentin Häußler** basiere auf 15 Jahren Forschungsarbeit und beinhalte ver-

schiedene Faktoren und Kennzahlen, die die kurzfristige Performance von Unternehmen identifizieren. Der hybride Ansatz des Fonds besteht dabei aus zwei Komponenten: Die erste Stufe ist das Data-Mining-System, das sich auf künstliche Intelligenz und Machine Learning zur linguistischen und statistischen Analyse von börsen- und kursrelevanten News-Meldungen auf Basis von 680 vorselektierten globalen Aktien stützt. „Wir glauben daran, dass die technische und fundamentale Analyse zukünftig um den Baustein der künstlichen Intelligenz und damit um eine digitale Auswahl eines weltweiten Anlageuniversums ergänzt werden muss“, sagt Sammet. Die zweite Stufe enthält die wissensbasierte Komponente, mit der der Fonds stets in der Lage ist, seine Strategie der jeweiligen internationalen Marktlage anzupassen. (DFPA/TH) ♦

www.wealthgate.de, www.hansainvest.de

Grohmann & Weinrauter setzt im neuen Fonds auf Chancenmanagement

Mit dem „**G&W - Dynamic Allocation - Fonds**“ hat der unabhängige Vermögensverwalter und Risikomanager **Grohmann & Weinrauter Institutional Asset Management (G&W-IAM)** den ersten Fonds mit einer Konzentration auf das „Chancenmanagement“ aufgelegt. Sein Fokus liegt auf Aktien mit einer besonders dynamischen Aufwärtsbewegung (Momentum). Das Fondsmanagement selektiert Titel, die in der nahen Vergangenheit stärker gestiegen sind als der Markt. „Nach unserem Projekt ‚Quantensprung‘, in dem wir das Potenzial des Chancenmanagements in der Verknüpfung mit dem Risikomanagement für uns entdeckt haben, wurden wir in vielen Gesprächen von unseren Kunden gefragt, welchen Anteil die ‚Performance-Engine‘ am Gesamtfondsergebnis hat, also das reine Aktienportfolio ohne Risikomanagement. Diese Zahlen wurden immer wieder als so interessant angesehen, dass wir schließlich dem Wunsch unserer Kunden gefolgt sind und eine Fondsaufgabe als Leistungsnachweis für G&W im Chan-

cenmanagement auf den Weg gebracht haben“, sagt **Martin Weinrauter**, Geschäftsführer der G&W-IAM. Der Fonds verfolgt das Ziel, in den langfristigen Aufwärtstrends der globalen Aktienmärkte eine Outperformance zu erzielen. In Abwärtstrends soll die Performance des Portfolios mithilfe der Strategie nicht unterhalb der Marktentwicklung liegen. Um diese Anlageziele zu erreichen, investiert der Fonds stets zu annähernd 100 Prozent in Aktien, zunächst aus Deutschland, den USA und Australien. Die durchschnittliche Haltedauer der Aktien im Portfolio ist auf etwa vier bis fünf Monate ausgelegt, um in einem dynamischen Investitionsrhythmus höhere Erträge erwirtschaften zu können als der weltweite Aktienmarkt. Der Austausch von Aktien erfolgt monatlich und in schwachen Börsenphasen systematisch in die verbleibenden Aktien des Marktes mit positiver Wertentwicklung oder in Aktien mit relativ geringen Kursverlusten. (DFPA/TH) ♦ www.grohmann-weinrauter.de

Überschüsse. **Die Renditeerwartung des „SubstanzPortfolios IV“ über die gesamte Laufzeit liegt bei über 8,0 Prozent per annum** nach Kosten und vor Steuern. Die maximale Auszahlung ist auf 15 Prozent per annum begrenzt. „Grundsätzlich haben die Beteiligungen einen unternehmerischen Charakter, unterliegen also einem Totalverlustrisiko. Dafür bieten sie aber auch ein entsprechendes Renditepotenzial“, erläutert Neidhart. „Das ‚SubstanzPortfolio IV‘ richtet sich an erfahrene private, semi-institutionelle und institutionelle Anleger, die ihr Portfolio durch lukrative Sachwertinvestments ergänzen wollen.“ (DFPA/JF) ♦ www.secundus-advisory.com, www.substanzportfolio.de



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die Scholz und Partner GmbH erhielt am 1. Juli 2019 die KVG-Zulassung von der BaFin.

Scholz und Partner GmbH

Sitz: Salzkotten

Kapitalausstattung:

125.000 Euro Stammkapital

Handelsregister: HRB 2577 – AG Paderborn

Eintragung ins Handelsregister: 1994

Geschäftsführer:

Frank Iggesen, Portfoliomanagement

Jan Ebentreich, Risikomanagement



I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die vor fast 25 Jahren, am 11. Oktober 1994, von Unternehmern aus Ostwestfalen gegründete Scholz und Partner GmbH, ist heute zu 100 Prozent gesellschaftsrechtlich Teil der Unternehmensgruppe der Familie Gubitz und wird von einem externen Management geführt. Zur Gruppe gehören im Kern eine Unternehmensberatung, eine Betriebsgesellschaft der Pflegebranche sowie weitere Dienstleistungsunternehmen der Finanzwirtschaft.

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

[...] Frank Iggesen (50 Jahre, Dipl.-Betriebswirt), Geschäftsführer Portfoliomanagement und verantwortlich für die Mitte 2019 abgeschlossene Umstrukturierung bei Scholz und Partner, verfügt über eine mehr als

30-jährige Erfahrung in der Bank- und Immobilienwirtschaft, davon mehr als 25 Jahre in Führungsverantwortung. [...] Jan Ebentreich (35 Jahre, Dipl.-Sparkassenbetriebswirt), Geschäftsführer Risikomanagement, war viele Jahre im Risikocontrolling und der Unternehmenssteuerung einer Sparkasse leitend tätig. [...]

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

[...] Variable Vergütungen erfolgen dabei ausschließlich aus den Ergebnissen erfolgreicher Bewirtschaftung der AIF und berücksichtigen auch Malusregelungen. Unsere Vergütungspolitik haben wir zur Schaffung von Transparenz auf unserer Homepage veröffentlicht.

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

Neben dem Unternehmensgründer und Mehrheitsgesellschafter

Manfred Gubitz, der zudem Vorsitzender des Gremiums ist, fungiert Dr. Peter Becker als sein Stellvertreter. Dr. Becker ist als Wirtschaftsförderer in Westfalen tätig [...]. Als weiteres Mitglied des Aufsichtsrates wurde Josef Brücher bestellt, der als langjähriges Vorstandsmitglied einer Volksbank in Ostwestfalen seine umfassende Expertise im Immobilien- und Finanzbereich in unser Aufsichtsgremium einbringt.

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?

Dabei konzipieren wir ausschließlich regulierte alternative Investmentfonds (AIF) folgender Produkttypen:

1. Publikums-Portfolio-AIF (für Privatkunden)

2. Publikums-Objekt-AIF (für Privatkunden, die als semiprofessionelle Anleger identifiziert sind)

3. Spezial-AIF für semiprofessionelle und professionelle Anleger

4. Spezial-AIF für professionelle Anleger (institutionelle Anleger)

Mittelfristig haben wir bei Scholz und Partner die Konzeption von ein bis zwei AIF eines jeden Produkttypen pro Jahr vorgesehen, was innerhalb eines Jahres zu einem Fondsvolumen von bis zu 100,0 Millionen Euro führen kann.

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

Wir konzipieren für alle identifizier-

ten Anlegergruppen, Privatkunden, semiprofessionelle und professionelle Anleger, spezifisch zugeschnittene Produkttypen.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Die jeweils zwei Geschäftsführer eines jeden neuen AIF sind unabhängig von den Geschäftsleitern der KVG und der Unternehmensgruppe.

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

Aus Qualitätsgründen haben wir ein gleichgelagertes Risikomanagementsystem etabliert, dass jedem Geschäftsleiter, insbesondere der Leitung Risikomanagement, ein Vetorecht einräumt. Bei jeder Transaktion ist das RM bereits ab dem Zeitpunkt der Anbahnung intensiv eingebunden.

(4) Haben Sie für die Funktionen der Internen Revision und/oder der Compliance gruppenweise 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?

Scholz und Partner erbringt die Funktionen der internen Revision, Compliance und Geldwäsche im Fachressort Risikomanagement mit

MLP steigert Gesamterlöse

Das Beratungsunternehmen MLP setzt seinen Wachstumskurs und damit den positiven Trend der vergangenen Quartale fort. Im ersten Halbjahr 2019 stiegen die Gesamterlöse um sechs Prozent auf 329,2 Millionen Euro. Wie schon im Gesamtjahr 2018 erzielte MLP Zuwächse in sämtlichen Teilen der Gruppe und über nahezu alle Beratungsfelder hinweg. **Vor allem die Altersvorsorge (plus zehn Prozent), das Vermögensmanagement (plus sieben Prozent) und die Sachversicherung (plus sechs Prozent) legten deutlich zu.** Nach Abschluss des ersten Halbjahrs bestätigt MLP den Ausblick auf das Gesamtjahr. „Wir haben den positiven Trend der vergangenen Quartale fortgesetzt und auch im ersten Halbjahr sichtbares Wachstum gezeigt. Die Qualität unserer Erlöse steigt weiter. Dabei profitieren wir von der strategischen Weiterentwicklung der vergangenen Jahre, namentlich der deutlichen Verbreiterung unserer Umsatzbasis. Durch steigende Bestände insbesondere im Vermögensmanagement

und in der Sachversicherung sowie eine erfolgreiche Beratergewinnung bauen wir sehr stetige Erlösquellen für die Zukunft weiter aus“, sagt Vorstandsvorsitzender Dr. Uwe Schroeder-Wildberg.



Dr. Uwe Schroeder-Wildberg

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) lag nach sechs Monaten mit 12,2 Millionen Euro (Vorjahr: 12,1 Millionen Euro) knapp über dem Vorjahr. Damit hat MLP den leichten Rückstand nach dem ersten Quartal aufgeholt. Das Konzernergebnis betrug 9,0 Millionen Euro (Vorjahr: 9,8 Millionen Euro). Wie im Februar angekündigt, investiert MLP 2019 weitere rund acht Millionen Euro in die Weiterentwicklung des Hochschulbereichs. Trotz dieser umfangreichen Zukunftsinvestitionen erwartet MLP eine weitere leichte Steigerung des Ebit gegenüber dem Jahr 2018 (2018: 46,4 Millionen Euro). „MLP ist auf Kurs. Wir geben mit Zuversicht in die kommenden Monate und bestätigen unseren Ausblick“, so Schroeder-Wildberg. (DFPA/TH) ♦ www.mlp-se.de

HTB Anleger erhalten rund 185 Prozent

Das Bremer Fondshaus HTB hat den ersten Einzelobjektfonds der Produktreihe „Strategische Handelsimmobilie Plus“ (SHP) aufgelöst. **Aus dem Verkaufserlös erhielten die Gesellschafter eine Auszahlung von 130 Prozent.** Nach Ablauf der an den Käufer gewährten Garantien und der daraus freierwerbenden Liquidität **prognostiziert die Fondsgeschäftsführung einen Gesamtmittelrückfluss von über 185 Prozent vor Steuern** bei einer nicht einmal sechsjährigen Halbdauer.

„Damit ist unser Konzept voll aufgegangen: Zeitgemäße Bestandsimmobilie, plus beste strategische Lage, plus bonitätsstarker Ankermieter, gleich ertragreiches Investment“, so René Trost, der für das Portfolio-Management verantwortliche HTB-Geschäftsführer. Mit der SHP-Reihe hat HTB insbesondere Privatanlegern die Möglichkeit geboten, sich an einzelnen renditestarken Handelsimmobilien zu beteiligen. Investitionsobjekt des im Jahr 2013 aufgelegten Fonds war eine Bestandsimmobilie in Ettlingen, ein SB-Warenhaus in der Technologie-Region Karlsruhe. „Für diese

langfristig an einen bonitätsstarken Mieter vermietete Einzelhandelsimmobilie in innerstädtischer Lage hatten wir ein so attraktives Kaufangebot, dass wir den Fonds etwas früher als geplant aufgelöst haben“, sagte Trost.

Die HTB-Strategie profitiert von der Baunutzungsverordnung. Sie reglementiert die Errichtung großflächiger Einzelhandelsflächen. Neubauten in lukrativen Lagen werden daher nur sehr selten genehmigt, so das Unternehmen. Etablierte Einzelhandelsflächen sind so vor der Ansiedlung von Wettbewerbern geschützt. Daher zeichneten sich diese Immobilien durch eine besonders hohe Standorttreue der Mieter aus. **HTB wird auch künftig neben seinen Zweitmarktfonds weitere Einzelobjektfonds konzipieren.** Im Jahr 2019 wurde bereits ein nach §§ 6b/6c Einkommensteuergesetz steuerlich orientierter Fonds aufgelegt. Aufgrund der hohen Nachfrage wurde dieser bereits nach vier Wochen geschlossen. Aktuell arbeitet HTB an weiteren steuerlich orientierten Objektfonds. (DFPA/AZ) ♦ www.htb-fondshaus.de

langjährig erfahrenen Mitarbeitern.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

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

[...] Vermögensverwalter und freie Vertriebe mit Gewerbeausweis nach 34 (f) GewO. Zudem werden wir regulierte Institutionen nach dem KWG aus unserer Region in die Vertriebsaktivitäten - insbesondere für Privatkunden und institutionelle Anleger - einbinden.

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

Wir werden ausschließlich regulierte Produkte, die dem KAGB unterliegen, anbieten. Dabei berücksichtigen wir die individuellen Interessen der Anleger von Private-Placements bei unseren Spezial-AIF Produkten.

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

Der regulierte Treuhänder, bei uns eine „alternative Verwahrstelle“, stärkt den Anlegerschutz unserer Fonds. Seit 2013 sind die Aufgaben und Pflichten für die Verwahrung von Finanzinstrumenten wie alternative Investmentfonds neu geregelt. Verwahrstelle der von Scholz und Partner aktuell verwalteten AIF ist seit Herbst letzten Jahres die „Roedel AIF Verwahrstelle GmbH Steuerberatungsgesellschaft“ mit Sitz in Hamburg.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondsperspektive und Ihre Risiko-

managementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Wir informieren unsere Anleger einmal im Jahr zeitnah nach Abschluss eines Geschäftsjahres in Form der sehr umfangreichen „Jahresberichte“ für jeden AIF sowohl über regulative und handelsrechtlich relevante Informationen. Darüber hinaus berichten wir im Detail über den Status eines jeden Investitionsobjektes. Alle Informationen stehen den Anlegern zudem in einem elektronischen Datenraum – Anleger-Portal – über unsere Homepage erreichbar zur Verfügung. Mit unseren institutionellen Kontakten (professionelle Anleger) pflegen wir mit verschiedenen Formaten der Kommunikation den diskreten und direkten Austausch.

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

Es ist vorgesehen, einen jährlich erscheinenden Performancebericht über die wirtschaftliche Entwicklung unserer AIF-Produkte auch der interessierten Öffentlichkeit zur Verfügung zu stellen. Daten zu jedem einzelnen Investmentvermögen werden als Soll/Ist Vergleich dargestellt. Der Bericht wird zudem durch einen externen Wirtschaftsprüfer geprüft und mit einem Bestätigungsvermerk versehen. Wir orientieren uns bei der Berichtsqualität an den Marktführern und werden über die verbandsseitigen Mindestanforderungen hinaus berichten.

(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Fonds oder kommu-

Dirk Benz wurde mit Wirkung zum 1. Oktober 2019 zum Vertriebsvorstand des Allfinanzvertriebs Bonnfinanz, einer Tochter des Investmentunternehmens Blackfin Capital Partners, bestellt. Benz folgt auf Martin Lütkehaus. Zuletzt arbeitete Benz bei der Proventus AG als Vorstand für Vertrieb, Marketing und Personal. ♦



Dirk Benz



Oliver Leipholz

Oliver Leipholz wurde zum weiteren Vorstand der Deutsche Oppenheim Family Office bestellt. Leipholz übernimmt die Verantwortung für den Geschäftsbereich „aktive Vermögensverwaltung“, den er als Abteilungsleiter bereits seit über zehn Jahren maßgeblich mitentwickelt und gestaltet hat. Das Vorstandsgremium wird damit von bislang drei auf künftig vier Mitglieder erweitert. ♦

Christian Stadtmüller wird neuer Geschäftsführer von HQ Trust, dem Multi Family Office der Harald Quandt Gruppe, und dort als CFO für die Bereiche Finanzen sowie Investmentcontrolling und Reporting zuständig sein. Für HQ Trust arbeitet Stadtmüller seit dem Jahr 2009, zuletzt als Leiter Investmentcontrolling. In dieser Funktion verantwortet er die Bereiche Investment- und Risikocontrolling sowie Reporting, die er auch aufbaute. ♦



Christian Stadtmüller

nizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Wie informieren Sie die Presse?

Alle relevanten Informationen zu den Investmentvermögen sowie den jeweiligen Beteiligungen werden in einem geschützten elektronischen Portal für unsere Anleger - online über die Homepage www.sup-kvg.de zugänglich - bereitgehalten. Gleichmaßen ist uns der digitale Zugang von Informationen über unsere Fonds und den Beteiligten

für unsere Vertriebspartner sehr wichtig. [...]

Kontakte zu den Vertretern der Medien werden direkt über die Geschäftsleitung gepflegt. Pressemitteilungen zu relevanten Informationen des Unternehmens werden in einem separaten Bereich unserer Homepage veröffentlicht. Darüber hinaus sind für eine transparente Kommunikation medienübergreifende Round-Table Gespräche in unserem Hause vorgesehen.

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.

Nicht wiedergegeben: I1; II2,3,4; III 1,5; IV 2,5; V 2,5.

Alle Fragen/Antworten demnächst unter: www.dffa.info.

OVB mit zweistelligem Umsatzwachstum

Der Kölner Finanzvermittlungskonzern **OVB** meldet für das erste Halbjahr 2019 eine erfreuliche Geschäftsentwicklung. Die Erträge aus Vermittlungen erhöhten sich im Vorjahresvergleich um 10,2 Prozent auf 127,1 Millionen Euro. Alle drei regionalen Segmente trugen zu der Geschäftsausweitung bei: Der Umsatz des stärksten Segments Mittel- und Osteuropa stieg um 2,9



Mario Freis

Prozent auf 59,0 Millionen Euro. Die im Segment Deutschland erzielten Erträge aus Vermittlungen nahmen um 4,0 Prozent auf 30,1 Millionen Euro zu. Der Umsatz im Segment Süd- und Westeuropa machte einen Sprung um 31,0 Prozent auf 38,0 Millionen Euro. Die positive Umsatzentwicklung sei das Ergebnis des hohen Engagements der Finanzvermittler, so das Unternehmen. Gegenüber der Jahresmitte 2018 konnte OVB die Zahl ihrer europaweit betreuten Kunden um rund 270.000 auf aktuell 3,67 Millionen ausbauen. Die Zahl der in 15 Ländern tätigen OVB-Finanzvermittler stieg von 4.732 um 4,7 Prozent

auf 4.954 Vermittler. „Die erfolgreiche Geschäftsentwicklung des ersten Halbjahrs belegt zudem, dass die ersten Maßnahmen unserer auf Wachstum ausgerichteten Strategie bereits greifen. Wir sind auf einem guten Weg“, sagt **Mario Freis**, CEO der OVB Holding. Das operative Ergebnis des Konzerns stieg im ersten Halbjahr 2019 um 1,3 Prozent auf 5,7 Millionen Euro. Das EBIT im Segment Mittel- und Osteuropa erhöhte sich um 13,1 Prozent auf 4,2 Millionen Euro. Im Segment Deutschland nahm das operative Ergebnis um 8,7 Prozent auf 4,1 Millionen Euro zu. Positiv entwickelte sich auch das Konzernergebnis, das um 24,0 Prozent auf 4,7 Millionen Euro stieg. Das Ergebnis je Aktie legte von 26 Eurocent auf 33 Eurocent zu.

„Auf Grundlage der zum ersten Halbjahr 2019 erreichten Ergebnisse sind wir zuversichtlich, für das Gesamtjahr 2019 einen deutlichen Umsatzanstieg und das angestrebte EBIT von 13,5 bis 14,0 Millionen Euro zu erreichen“, sagt CFO **Oskar Heitz**. (DFPA/MB) ♦

www.ovb.eu

Primus Valor-Fonds schüttet 50 Prozent aus

Nach dem Verkauf eines Immobilien-Portfolios für mehr als 30 Millionen Euro winkt den Anlegern des Publikums-AIF „**ImmoChance Deutschland 7 Renovation Plus**“ („ICD 7 R+“) des Fondsinitiators **Primus Valor** eine Ausschüttung von 50 Prozent. Damit dürfte die jährlich angestrebte Rendite der Fondsgesellschaft deutlich übertroffen werden. „Allen Fondsanlegern im „ICD 7 R+“ soll nun durch den Verkauf und nach Ablösung der Darlehen eine Ausschüttung in 2019 von 50 Prozent, bezogen auf das investierte Eigenkapital, überwiesen werden. Die Auszahlung soll noch im vierten Quartal 2019 erfolgen. Die Gesamtsumme der bisher geleisteten Auszahlungen an unsere Anleger beläuft sich damit auf bis zu 115,5 Prozent - gegenüber bis zu diesem Zeitpunkt geplanten 26 Prozent“, freut sich **Gordon Grundler**, Vorstand und Gründer von Primus Valor. Momentan werden von der Fondsgesellschaft „ICD 7 R+“ noch Objekte in Frankfurt am Main, Würzburg und Siegen gehalten. Auch für diese Immobilien wird bereits an zeitnahen Verkäufen gearbeitet. „Insbesondere die Immobilie in der Frankfurter Innenstadt wird unseren Anlegern noch viel

Freude bereiten. Denn der Wert der Liegenschaft ist nach einer aktuellen Schätzung eines am Standort etablierten Immobilienmaklers seit Ankauf bis heute signifikant gestiegen. Hier benötigen wir allerdings noch etwas Zeit, um das möglichst optimale Verkaufsszenario darzustellen“, so **Sascha Müller**, Geschäftsführer der Fondsgesellschaft. Aktuell befindet sich der vierte Renovation Plus-Fonds und gleichzeitig dritte AIF „ImmoChance Deutschland 9 Renovation Plus“ in der Platzierung. Durch die geplante Ausschüttung für den „ICD 7 R+“ Ende 2019 kann laut Primus Valor zu diesem Zeitpunkt mit einer entsprechend hohen Nachfrage gerechnet werden. Denn zum einen hat der aktuelle „ICD 9 R+“ bereits Immobilien-Portfolios in 29 Städten mit über 1.300 Mieteinheiten und mehr als 100.000 Quadratmeter Wohnfläche zu Mietrenditen von geplanten circa sechs Prozent pro Jahr erwerben können. Zum anderen werden die Auszahlung aus dem „ICD 7 R+“ im vierten Quartal 2019 und die Schließung des „ICD 9 R+“ zum 31. Dezember 2019 eng beieinander liegen. (DFPA/TH) ♦

www.primusvalor.de

Immobilien USA
Nachfrage treibt den Leerstand auf den US-Büromärkten auf ein 18-Jahres-Tief

Die lebhaftere Vermietungsaktivität im zweiten Quartal 2019 **senkte die Gesamtleerstände auf den US-Büromärkten um zehn Basispunkte auf 12,2. Die durchschnittliche Bruttomiete stieg im zweiten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 5,1 Prozent auf 34,28 US-Dollar** pro Quadratmeter und setzte damit das sich beschleunigende Mietwachstum fort, so der internationale Immobiliendienstleister **CBRE** in seinen Bericht „US Office Figures“ zum zweiten Quartal 2019. Die Nachfrage nach Büroflächen hat in den vergangenen zwei Jahren zugenommen, was zu einer jährlichen Nettoaufnahme von 6,1 Millionen Quadratmetern bis zum zweiten Quartal 2019 führte. Dies sind die stärksten vier Nachfragequartale seit dem zwei-

ten Quartal 2007. Die Fertigstellung neuer Büros stieg im zweiten Quartal auf 1,36 Millionen Quadratmeter - den größten Quartalswert seit dem dritten Quartal 2009. Der Vierquartalsdurchschnitt der Fertigstellungen hat sich seit Anfang 2018 nach mehrjährigem Wachstum stabilisiert. Die Büromärkte in den Innenstädten verzeichneten im zweiten Quartal im Vergleich zum Vorjahr deutlich höhere Mieten, aber auch mehr Fertigstellungen als die Vorstadtgebiete. Die Leerstandsquote in der Innenstadt blieb mit 10,4 Prozent stabil. Bei anhaltend starker Nachfrage und niedrigem Neubau verzeichneten die suburbanen Büromärkte einen fünften Rückgang des Leerstandes in Folge auf 13,2 Prozent. (DFPA/AZ) ♦

www.cbre.us

Hotelimmobilien
Rückläufiges Transaktionsvolumen am globalen Hotelinvestmentmarkt

In den ersten sechs Monaten wurden auf dem globalen Hotelinvestmentmarkt insgesamt 24,6 Milliarden US-Dollar umgesetzt. Laut einer Marktanalyse des internationalen Immobiliendienstleisters **Jones Lang Lasalle (JLL)** blieb das Transaktionsvolumen damit 18 Prozent hinter dem des ersten Halbjahres 2018 (30,3 Milliarden Euro) zurück.

Während die Regionen EMEA (Europa, Middle East, Africa) mit 9,3 Milliarden US-Dollar (minus zwei Prozent) und Asien Pazifik mit 4,5 Milliarden US-Dollar (minus drei Prozent) geringfügige Rückgänge zu verzeichnen hatten, fiel das Minus in der Region Amerika mit minus 31 Prozent auf 11,0 Milliarden US-Dollar deutlicher aus. „Trotz des

rückläufigen Transaktionsvolumens sind Hotelinvestments weiter attraktiv. Der Anlagedruck bleibt hoch, das Interesse ist aufgrund höherer Erträge und Renditepotentiale im Vergleich etwa mit der Assetklasse Büro ungebrochen. Für den Hotelbereich ist bereits ein vermehrtes Interesse hotelfremder Käufer und Finanzierer erkennbar“, so **Stefan Gieseemann**, Executive Vice President der JLL Hotels & Hospitality Group. Weitere Ergebnisse der Analyse zeigen, dass Europa das höchste grenzüberschreitende Volumen einer Region auf sich vereinte: Rund 1,8 Milliarden US-Dollar wurden - hauptsächlich durch Anleger aus Nordamerika und dem Nahen Osten - investiert. (DFPA/JF)

www.jll.de

Haftung und Verpflichtungen von Anlageberatern, Vertrieben, Pools und Haftungsdächern

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

Der BGH hat wegweisend klargestellt:

- ▶ Der Berater muss vorhandene Veröffentlichungen in der Wirtschaftspresse auswerten.
- ▶ Der Berater muss seinen Anleger über negative Berichterstattung über die Kapitalanlage informieren.
- ▶ Der Berater muss über die Konjunkturlage und die Entwicklung des Kapitalmarktes informiert sein.
- ▶ Der Berater ist verpflichtet zur selbstständigen Einholung von Informationen über den Initiator, über vorliegende Ratings der Anlage und des Emittenten.
- ▶ Der Berater kann seine Überprüfungspflicht nicht abwälzen.

- ▶ Wie kann der Berater diese Pflichten erfüllen?
- ▶ Wie kann der Berater sicherstellen, dass er aktuell und korrekt informiert ist?
- ▶ Wo kann sich der Berater informieren?

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

Kompetente Berater, Vertriebe, Pools und Haftungsdächer

▶ **nutzen die täglichen Nachrichten der DFPA**
(kostenlos App installieren oder kostenlos Nachrichten beziehen von www.dfpa.info)

▶ **informieren sich regelmäßig bei den DFPA Info-Pools**

Die DFPA Info-Pools bieten unter www.dfpa.info

Pool I
Kapitalverwaltungsgesellschaften

Die Lageberichte der Gesellschaften, Managerportraits
Unternehmensdaten, AIF-Lageberichte
Performanceberichte/Leistungsbilanzen
Andere Publikationen der Gesellschaften

Erklär-Videos

zu Regulierungsvorschriften (Themen)

Pool II
Vermögensanlage-Initiatoren

Sachwertanbieter nach Vermögensanlagegesetz
Lageberichte der Emittenten, Managerportraits
Unternehmensdaten

PROBERATER

beschreibt, warum die Regulierung (durch das KAGB) große Chancen für Berater bietet

Alle aktuellen Nachrichten über jeden Marktpartner finden Sie über die Suchfunktion der DFPA



Deutsche Finanzbranche: Geringeres Wachstum des Investitionsvolumens

Der CFS-Index des Forschungsinstituts Center for Financial Studies (CFS), der vierteljährlich das Geschäftsklima der deutschen Finanzbranche abbildet, sinkt um 2,5 Punkte auf 109,9 Punkte. Dieser erneute Rückgang lasse sich insbesondere auf eine deutlich schwächere Entwicklung des Investitionsvolumens der Finanzbranche zurückführen. Des Weiteren melden die Finanzinstitute ein vermindertes Umsatzwachstum, wozu jedoch steigende Ertragszuwächse und ein geringerer Stellenabbau entgegenstehen. Auch das Umsatzwachstum der Dienstleister befindet sich auf einem niedrigen Niveau. Zusätzlich melden sie sinkende Ertragszuwächse, welche sich im Vorjahresvergleich auf einem sehr niedrigen Stand befinden. Für das laufende Quartal sind die Dienstleister optimistisch. „Die Rückgänge bei den Kernindikatoren Umsatz, Ertrag und Investitionen bei insgesamt unveränderter Beschäftigungslage unterstreicht die schwierige Lage der Branche, deren verschlechterte Aussichten nun neben den Banken auch die Dienstleister erfasst hat“, kommentiert Prof. Dr. Jan Pieter Krahen, Direktor des CFS, die Ergebnisse. Die zukünftige internationale Bedeutung des Finanzplatzes Deutschland wird, wie bereits im Vorquartal, mit minus 3,7 Punkten weiter konsolidiert, befindet sich aber mit 119,7 Punkten noch auf einem guten Niveau. Der erneute Rückgang liegt in der Einschätzung der Dienstleister begründet. Deren Index-Wert ist um 11,8 Punkte auf 121,8 Punkte gesunken. Nachdem die Einschätzung der Finanzinstitute im ersten Quartal stark rückläufig war, haben sie diese nun wieder nach oben korrigiert. Deren Sub-Index steigt um 4,4 Punkte auf 117,6 Punkte. Finanzinstitute und Dienstleister liegen nun in ihrer Einschätzung nahe beieinander. Das Wachstum der Umsätze beziehungsweise des Geschäftsvolumens der Finanzinstitute hat sich im zweiten Quartal rückläufig entwickelt. Der entsprechende Sub-Index sinkt um 3,0 Punkte auf 112,0 Punkte. Es wird mit einem weiteren Rückgang für das laufende Quartal gerech-

net. Die Umsätze der Dienstleister bleiben mit 110,9 Punkten nahezu konstant auf dem niedrigen Niveau des Vorquartals (minus 0,3 Punkte), wobei sie für das laufende Quartal unverändert optimistisch sind. **Die Ertragszuwächse der Finanzinstitute haben sich im zweiten Quartal, wie zuvor prognostiziert wurde, positiv entwickelt. Der Sub-Index steigt um 3,4 Punkte auf 104,4 Punkte. Hingegen sinkt der Sub-Index der Dienstleister um 3,7 Punkte und befindet sich im Vorjahresvergleich (minus 24,2 Punkte) mit 103,5 Punkten auf einem sehr niedrigen Stand.** Für das laufende Quartal sind die Dienstleister, wie auch bei den Umsätzen, unverändert optimistisch. Die Finanzbranche meldet für das zweite Quartal ein gesunkenes Wachstum ihres Investitionsvolumens in Produkt- und Prozessinnovationen. Der entsprechende Sub-Index der Finanzinstitute sinkt um 5,8 Punkte auf 106,1 Punkte. Die Dienstleister verzeichnen einen Rückgang um 4,9 Punkte auf 109,9 Punkte. Für das laufende Quartal erwarten die Finanzinstitute einen weiteren leichten Rückgang, die Dienstleister sind optimistischer. (DFPA/JF) ♦

www.ifk-cfs.de



Bis 2060 müssen jährlich über 5.800 vollstationäre Pflegeplätze gebaut werden

Jeder zehnte Einwohner wird im Jahr 2060 in Deutschland mindestens 80 Jahre alt sein. Dies geht aus der jüngst erschienenen 14. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung des Statistischen Bundesamtes hervor. Damit steht der deutschen Pflegebranche künftig ein sehr hoher Investitionsbedarf bevor. **Bis 2060 werden jährlich über 5.800 zusätzliche vollstationäre Pflegeheimplätze benötigt. Das ergibt die Recherche von Immac Research, der hausinternen Marktbeobachtungsabteilung der Immac Group, dem Spezialisten für Sozial- und Betreiberimmobilien aus Hamburg.** Fakt ist, dass die 65-Jährigen und Älteren bis zum Jahr 2060 stetig zunehmen. Auch eine verstärkte Zuwanderung sowie eine steigende Geburtenhäufigkeit können die Alterung der Gesellschaft nicht verhindern. 2060 werden knapp 23,6

Millionen Personen über 65 Jahre alt sein. Dies entspricht im Vergleich zum Jahr 2018 einer Steigerung von 32 Prozent. Die Wahrscheinlichkeit pflegebedürftig zu werden, steigt mit zunehmendem Alter. Im Jahr 2017 waren laut Pflegestatistik 92,5 Prozent der vollstationär in Heimen versorgten Pflegebedürftigen 65 Jahre oder älter und zählen damit als Hauptnachfragegruppe. **Die Nachfrage nach vollstationärer Pflege kann mit einer sogenannten Pflegequote der 65-Jährigen und Älteren gleichgestellt werden. Sie betrug 2017 in Deutschland 4,27 Prozent und erreichte damit einen neuen Höchstwert. Bei einem konservativen Ansatz, der gleichbleibende Anteile des ambulanten und stationären Sektors und eine konstanten Pflegequote voraussetzt, würden im Jahr 2060 rund eine Million Pflegebedürftige einen vollstationären Heimplatz benötigen, so die Studie.** Dies entspricht im Vergleich zu 2017 einem Anstieg um über 33 Prozent. Pro Jahr entsteht damit ein zusätzlicher Bedarf von über 5.800 Pflegeplätzen. Bei einer durchschnittlichen Größe von 80 Plätzen pro Heim müssten also bis 2060 jährlich rund 74 vollstationäre Pflegeheime neu gebaut werden. Von 2011 zu 2017 ist die Pflegequote gestiegen. **Setzt sich dieser Trend fort, würde sich bis 2060 sogar ein deutlich höherer Bedarf an vollstationären Pflegeplätzen einstellen.** Dieser rechnerische Bedarf bis 2060 berücksichtigt noch keine bundeslandspezifischen baurechtlichen Vorgaben. Denn hierdurch könne nochmals ein immenser zusätzlicher Neubaubedarf entstehen, da beispielsweise vorgegebene Einzelzimmerquoten einen Wegfall von Pflegeplätzen bewirken, betont Immac Research. Hinzu komme, dass aufgrund der teilweise maroden Gebäudestrukturen, der steigenden Ansprüche und dem Wegfall von vielfach auslaufendem Bestandschutz ein zusätzliches Bauvolumen durch Ersatzbauten entstehen muss. (DFPA/AZ) ♦

www.immac.de

Banken: Studie zeigt hohe Unzufriedenheit bei jungen Kunden



Zwischen Banken und ihren jungen Kunden gibt es zunehmend Probleme. Das ist das Ergebnis der Studie „Erwartung an das Banking der Zukunft“ der Unternehmensberatung Eurogroup Consulting (EGC), an der 1.000 Deutsche im Alter von 16 bis 38 Jahren – also Vertreter der Generationen Y und Z – teilgenommen haben. **Insbesondere die jüngere Kundengruppe – die Generation Z beziehungsweise die Digital Natives (16 bis 24 Jahre) – zeigt sich stark unzufrieden mit dem Service und den Leistungen der klassischen Finanzinstitute: 43**

Prozent erweisen sich als Kritiker ihrer Hausbank, 34 Prozent sind passiv zufrieden und lediglich 23 Prozent können als Förderer ihrer Bank bezeichnet werden, die diese gern weiterempfehlen. Jeder zweite Befragte dieser Altersgruppe gibt zudem an, ein neutrales, distanziertes oder gar misstrauisches Verhältnis zu seiner Bank zu haben. In der Generation Y beziehungsweise bei den sogenannten Digital Immigrants (25 bis 38 Jahre) erklären dies 45 Prozent der Befragten – auch dies sei ein alarmierend hoher Wert. **Michael Matt, Partner bei EGC mahnt: „Insgesamt ist die Unzufriedenheit der jungen Kunden hoch. Steuern die Banken nicht gegen, gefährden sie ihre Zukunft.“** Mit digitalen Angeboten allein lasse sich das Problem allerdings nicht lösen. Im Gegenteil: Die Affinität zu digitalen Service-Angeboten falle insbesondere bei der jüngeren Zielgruppe, die in eine digitale Welt hineingeboren wurde, überraschend schwach aus und sogar geringer als bei der älteren Vergleichsgruppe. Ebenso viele zählen zu den digitalen Kunden, die ihre Bankangelegenheiten am liebsten ausschließlich online erledigen. Im Vergleich dazu bezeichnen sich die älteren Digital Immigrants zu knapp 40 Prozent als digitale und jeweils zu rund 30 Prozent als persönliche beziehungsweise hybride Kunden. **„Insbesondere die jungen Kunden sind unerfahren und unsicher in Finanzfragen und wollen beraten werden. Im Banking haben sie Angst etwas falsch zu machen beziehungsweise falsche Entscheidungen zu treffen“**, erklärt Bank-Experte Matt dieses Ergebnis.

Das Vertrauen der jungen Kunden fördert laut der Umfrage vor allem die persönliche Erreichbarkeit, wenn sie Hilfe benötigen, ein faires und nachvollziehbares Preis-Leistungsverhältnis, aber auch die Einfachheit und Klarheit der Produkte und Features (jeweils rund 50 Prozent, Mehrfachnennungen möglich). So soll auch die Banking-App leicht zu bedienen sein. **Denn nicht zuletzt werde durch die Befragung deutlich, dass junge Kunden keine große Lust auf Finanzthemen haben. Banking soll bequem sein und darf nur wenig Zeit kosten. Zudem zeige die Studie weitere Grenzen der Digitalisierung auf.** So können sich 61 Prozent der Befragten nicht vorstellen, Daten im Tausch für Prämien preiszugeben. Jeweils rund 70 Prozent wollen keine digitale Sprachassistenten nutzen, sich nicht von einem Roboadvisor beraten lassen oder Überweisungen mit Hilfe von Alexa, Siri & Co. tätigen. Dies unterstreiche nochmals die Bedeutung des persönlichen Kontakts. Auffallend sei übrigens, dass in Österreich, wo die Studie parallel unter 1.000 Befragten durchgeführt wurde, die Jüngeren im Vergleich zu Deutschland mit nur 30 Prozent Kritikern und knapp 40 Prozent Förderern eine deutlich höhere Zufriedenheit mit ihrer Hausbank zeigten. (DFPA/MB) ♦

www.eurogroupconsulting.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), Leo J. Heintl (LJH), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Nicolas Fallert
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketing: Thomas Stuwe (TS)

Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf

Preis: 2,50 € . Nächste Ausgabe: 09. September 2019

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 01.02.2019

Vermögensverwaltung

Schwindende Grenzen zwischen privaten und institutionellen Kunden

Professionelle Vermögensverwalter mussten sich der Erkenntnis stellen: die Grenzen zwischen privaten und institutionellen Kunden schwinden. Auch die Bedürfnisse, die bislang jedem Segment eigen waren, passen sich mehr und mehr an. Dieser Trend gewinnt an Reichweite. Beide Kundenkategorien stellen immer höhere Ansprüche, weshalb Privatbanken und Asset Manager mehr denn je vor der Herausforderung stehen, den Mehrwert ihres Produkt- und Serviceangebots unter Beweis zu stellen.

Mehrere Entwicklungen belegen die konvergierenden Ansprüche. So stellt die private Kundschaft, die immer besser informiert, vernetzt und international aufgestellt ist, wachsende Anforderungen. Nehmen wir das Beispiel der Berichterstattung an die Kunden. Diese begnügen sich nicht mehr nur mit Berichten zur Wertentwicklung oder Performancezahlen. Sie möchten auch über die Ertragsquellen ihrer Portfolios, aufgliedert nach Sektor, Anlageklasse oder Kundenverwalter, aufgeklärt werden. Anders ausgedrückt, sie verlangen die gleiche Qualität an Informationen und Erläuterungen, wie institutionelle Kunden sie seit Jahrzehnten erhalten.

Vertraute Pfade verlassen

Ein weiteres Zeichen für die Annäherung ist die Absicht der Privatkunden, Anlageklassen für sich zu beanspruchen, die bislang institutionellen Kunden vorbehalten waren. Niedrige Zinsen haben den Appetit der Anleger für neuartige Lösungen mit potenziell interessanten Erträgen geweckt, wie Private Debt oder ILS



Nicolas Fallier
Co-CEO Asset Management bei der Union Bancaire Privée (UBP), Genf
www.linkedin.com/in/nicolasfallier/

(Insurance-Linked Securities). Während sich Privatanleger früher für ihre alternativen Anlagen mit Hedgefonds und Private Equity begnügten, bekunden immer mehr Interesse für kreative Investmentlösungen, die eine Diversifikation ihrer Portfolios jenseits traditioneller Anlageklassen und eine Reduktion der Volatilität ermöglichen. Sie folgen damit dem Beispiel institutioneller Anleger, die seit langem schon Private Debt als attraktiven Ersatz für Anleihen, aber auch als relativ flexibles Instrument zur Steuerung der Aktiv- und Passivseite sehen.

So fanden auch ILS (Insurance-Linked Securities) und vor allem „Cat Bonds“ (Katastrophenanleihen), die von Rück- oder Versicherungsgesellschaften begeben werden, um einen Teil des Risikos von außergewöhnlichen Ereignissen auszulagern, ihren Eintritt in die Portfolios von Privatkunden. Auch das gegenwärtige Interesse für nachhaltige und sozial verträgliche Anlagen ist auf eine Interessenverlagerung von institutionellen

zu privaten Kunden zurückzuführen. Nach einer langen Reifephase wurde die Nachfrage institutioneller Investoren durch die Finanzkrise 2008 befeuert. Private Kunden brauchten etwas länger, um auf den nachhaltigen Zug aufzuspringen, doch ist das Interesse mittlerweile in Begeisterung umgeschlagen. Die Millennials sind mittlerweile ein wachsendes Kundensegment, weshalb dieser Trend noch an Fahrt gewinnen und ungeahnte Ausmaße erreichen könnte. Dies gilt umso mehr, als nachhaltige und soziale Anlagen ihre Fähigkeit unter Beweis gestellt haben, Mehrwert zu generieren. Besonders das Impact-Investing, das sich auf Unternehmen konzentriert, die zur Lösung der weltweit dringlichsten Probleme beitragen, ist ein gutes Beispiel. Gerade diese Unternehmen werden von künftigen Kapitalzuflüssen profitieren und ein langfristiges Wachstum vorweisen können.

Im Fall der Absolute-Return-Anlagen verlief die Entwicklung umgekehrt – die Privatkunden beeinflussten die Institutionellen. Ab den 1970er Jahren begannen vermögende Familien und Personen in Hedgefonds zu investieren, welche die Erzielung einer Rendite unter allen Marktbedingungen versprachen. Für institutionelle Anleger, die sich an einer Vergleichsgröße, der sogenannten Benchmark, orientieren und deren Ziel ein Gleichgewicht zwischen der Aktiv- und Passiv-Seite ist, drängte sich die Logik einer absoluten Rendite nicht auf. Dennoch begannen sie sich ab den Nullerjahren dafür zu interessieren und Absolute-Return-Instrumente in ihren Portfolios einzusetzen. Sie wenden diesen Ansatz

heute noch an, indem sie nach Lösungen suchen, die einen Mindestertrag ohne übermäßiges Risiko versprechen, bis die Finanzmärkte wieder für Anleihen sprechen.

Mehrwert als Credo

Mehr noch als konvergierende Bedürfnisse haben private und institutionelle Kunden einen Glaubenssatz gemeinsam: sie wollen Mehrwert für ihr Geld. Solange man ihnen diesen Mehrwert liefert, sind beide bereit, den Preis zu zahlen. Unter Mehrwert ist dabei nicht mehr nur die Qualität der Vermögensverwaltung zu verstehen, es geht auch um den Service, also die Fähigkeit der Privatbank oder des Asset Manager, innovative Produkte und maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten, die sich ganz mit ihren Bedürfnissen decken. In dieser von gnadenlosem Wettbewerb beherrschten und der Konkurrenz durch passive Verwaltung und Robo-Advisors ausgesetzten Branche, werden jene als Gewinner hervorgehen, die echten Mehrwert zu attraktiven Preisen anbieten können. Nie war der Bedarf nach Strukturierung und Verwaltungslösungen stetig steigender Sparbeträge größer. ♦

Das ist UBP:

Die Union Bancaire Privée (UBP) mit Hauptsitz in Genf ist eine der führenden und mit einer Eigenmittelausstattung (Tier 1) von 26,6 Prozent eine der bestkapitalisierten Banken der Schweiz. Die UBP beschäftigt 1.781 Mitarbeiter in mehr als 20 Zweigstellen. Sie verwaltet die Vermögen privater und institutioneller Kunden, die sich auf 126,8 Milliarden Schweizer Franken belaufen. (Stand: 31. Dezember 2018)
www.ubp.com

Real Assets Investment Kongress 2019

12. September im Hafen-Klub Hamburg

12:00 bis 18:25 Uhr - danach Get-together mit Buffet



Kongress-Themen (Stand 21.08.2019)

Podiumsdiskussion I

Bieten „Hucke-Pack“-Beteiligungen (Private unterbeteiligen sich an institutionellen Investitionen) besondere Anlagechancen oder eher nicht?

Referat 1 - RA Martin Klein (VOTUM-Verband)

Hat die Branche ein „weißes“ Image durch die Regulierungen erhalten?

Referate 2 (Teil A und B)

Zusammenarbeit zwischen Vertrieben und Anlageanbietern. Kooperation/Konfrontation? Wer verlangt was von wem?

- A) Aus Sicht des Vertriebes **Helmut Schulz-Jodexnis**
- B) Aus Sicht der Anbieter **Max-Robert Hug**

Podiumsdiskussion II

FinVermV Finanzanlagenvermittlungsverordnung

Referat 3 - RA Professor Dr. Thomas Zacher

Dilemma Plausibilitätsprüfungen von Anlageofferten. Wie kann der Berater diese Forderung erfüllen, wenn Emittent und BaFin es nicht schaffen?

Referat 4 - RA Professor Dr. Thomas Zacher

Publikationen der KVGen und Vermögensanlage-Anbieter. Wie sind die Inhalte hilfreich für Anleger und Berater zu gestalten?

Podiumsdiskussion III

Die Zukunft des freien Vertriebes



Den Leitvortrag hält

Professor Dr. Thomas Straubhaar (Universität Hamburg)

Thema: Die Stunde der Optimisten

Das neue Buch von
Professor Dr. Straubhaar



Begrenzte Teilnehmerzahl. Bitte reservieren Sie rechtzeitig.

dr.jansenoffice@hamburg.de

Keine Teilnahmegebühr für **PROBERATER**-Partner, für andere Teilnehmer 290,- Euro (inkl. MwSt.)