

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Regulierung

Ein Gastkommentar von **Dr. Sven Hildebrandt** zur Blockchain-Strategie der Bundesregierung.

Real Assets Investment Kongress Der Kongress der Optimisten, Teil II

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

US-Immobilienfonds „**Jamestown 31**“ im Vertrieb.

Real I.S. legt offenen Immobilien-Publikumsfonds auf.

Investmentfonds

Deutsche Finance Group startet Immobilienaktienfonds.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Fondskonzept steigert betreuten Bestand auf 10,6 Milliarden Euro.

Börse Stuttgart startet regulierten Handelsplatz für digitale Vermögenswerte.

Lageberichte

Hannover Leasing, Hamburg Asset Management HAM und **Project Investment**.

Karriere

Neue Aufgaben für **Rolf Engel, Colin Price** und **Andreas Wimmer**.

Märkte – Seite 6

Anleihenmarkt

Columbia Threadneedle: „Kein nennenswerter Zinsanstieg in den

nächsten 20 Jahren“, meint **Mark Burgess**.

Finanzmarkt

DIA: „Realrendite für private Anlagen sinkt“.

Infrastruktur

GDV: Versicherer erhöhen Investitionen in Infrastrukturprojekte auf 32 Milliarden Euro.

Immobilien Deutschland

Immowelt: Höchste Mieten für Bürofläche in Frankfurt, München und Berlin.

Immobilien Deutschland

JLL-Report: „Flexible Büroflächen auch in B-Märkten auf Wachstumskurs“.

Für Sie gelesen – Seite 7

Ein Viertel der Lebensversicherer ist laut **BdV** schlecht aufgestellt.

Union Investment: Minizinsen frustrieren die Anleger.

Family Offices stellen sich laut Finanzdienstleister **UBS** auf rückläufige Märkte und Turbulenzen ein.

Finanzmarktexperten halten digitale Währungen ohne strenge Aufsicht für gefährlich, so analysiert das Wirtschaftsforschungszentrum **ZEW**.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Dr. Frank Ulbricht**, Vorstand von **BCA** und **BfV**, plädiert für eine fünfjährige Erprobung der novellierten FinVermV.

*** TOP STORIES

Regulierung

Blockchain-Strategie und Kryptoverwahrung – besser geht es kaum!

Für alle Blockchain-Enthusiasten und Prozessoptimierungs- sowie Digitalisierungsfans war die letzte Woche ein wahres Fest. Neben der Veröffentlichung der Blockchain-Strategie der Bundesregierung fand nämlich auch die Diskussion zur Einführung eines neuen Paragraphen ins Kreditwesengesetz (KWG) im Bundesrat statt, der die Verwahrung von Kryptowerten für Dritte ab dem 01.01.2020 lizenzpflichtig macht. Ein Überblick.

Als Kind der 1980er-Jahre musste ich schmerzlich miterleben, wie Deutschland die damals wichtigste Entwicklung der Welt verschief: Die Digitalisierung und mit ihr das Erstarken des Internets und die damit einhergehenden neuen Geschäftsmodelle. Noch gut erinnere ich mich an die damaligen Diskussionen der Juristen, die sich seitenlang darüber ausließen, dass ein rechtsgültiger Vertragsschluss in „diesem Internet“ vollkommen unmöglich sei; weshalb



Foto: Unternehmen

Dr. Sven Hildebrandt
Partner bei der DLC Distributed Ledger Consulting GmbH, Hamburg
s.hildebrandt@distributed-ledger-consulting.de

im Umkehrschluss natürlich auch das disruptive Potenzial dieser Technologie nicht überzubewerten sei. Blockchain und Distributed-Ledger-Technologien werden nicht nur das Finanzsystem in weitaus größerem Ausmaß verändern, als das Internet die Informationsindustrie. Der Grund

dafür ist einfach: Durch das Internet wurde es erstmals für jedermann möglich, Informationen kostengünstig und schnell von A nach B zu übertragen. Blockchains schaffen Systeme, bei denen genau das gleiche mit Werten passiert. Und ob man es nun wahrhaben will oder nicht: Ein Großteil des Profits vieler Finanzmarktteilnehmer basiert seit jeher auf der Vereinnahmung von Transaktions- oder Verwarentgelten sowie für die Übernahme der Funktion des vertrauensstiftenden Intermediärs – Funktionen, die in Zukunft durch Technik übernommen werden. Und nur für den Fall, dass sie Asset Manager sind und sich nun denken: „Puh, Glück gehabt.“ Durch die „Tokenisierung“ wird auch ihr Geschäftsmodell fundamental disruptiert, weshalb auch sie nicht darum herumkommen werden, sich mit dem Thema zu beschäftigen. Was ist also konkret passiert? Im Grunde genommen hat die Bundesregierung die größte Veränderung

im Finanzsystem seit 1900 eingeleitet, indem sie zunächst Schuldscheine entmaterialisiert (ergo über einen digitalen Token abbildbar macht) und dies als nächstes auch mit Eigenkapitalinstrumenten wie Aktien oder Fonds machen wird. Diese Entwicklung hat wiederum massive Implikationen auf eine Vielzahl von Finanzmarktteilnehmern, da für die Bewegung dieser Werte beispielsweise weder Clearstream benötigt wird noch ein Depot in dem Sinne, wie es bislang der Fall ist. Und Verwahrstellen traditioneller Coleur braucht in Zukunft natürlich erst recht keiner mehr, da es erstens die zu verwahrende „Urkunde“ nicht mehr gibt und die Token zweitens „auf der Blockchain“ liegen, die bekanntlich so sicher wie kein anderes Computersystem der Welt ist.

Doch Moment: Haben Sie nicht gerade etwas von „Kryptowerteverwahrungsgesetz“ gelesen? Haben Sie, obwohl das technisch eigentlich nicht ganz richtig ist, Kern der Sache ist, dass

Fortsetzung auf Seite 2

Ihr mehrfach
ausgezeichneter
Sachwertanbieter



HEH

Hamburger EmissionsHaus

HEH Hamburger EmissionsHaus AG
Große Elbstraße 14 | 22767 Hamburg

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

die Verwahrung von den sogenannten Private Keys für Dritte (also die „Zugriffskontrolle“ zu „seinem“ Datenbankeintrag auf der Blockchain) ab dem 01.01.2020 lizenzpflichtig wird – was wir überaus begrüßen. So sind die allermeisten „Hacks der Blockchain“ auf die Kompromittierung von Private Keys der Nutzer zurückzuführen. Dass das BMF gemeinsam mit der BaFin anfängt, gerade diesen Bereich als Erstes zu regulieren, ist sachlogisch und der vorbereitende Schritt für die dann folgende Umstellung des Systems auf Blockchainbasis. Denn ungeachtet der vielfältigen Vorteile bietet

die Distributed-Ledger-Technologie eben auch einige Nachteile, wobei die Kompromittierung des Private Keys sicherlich einer der größten ist. Nach dem Studium der Blockchain-Strategie sind wir fest davon überzeugt, dass die Bundesregierung das Potenzial der Technologie erkannt und zugleich entsprechende Weisungen an die Ministerien gegeben hat. Aufgrund persönlichen Erlebens können wir darüber hinaus bestätigen, dass die BaFin absolut beherzt bei der Sache und offen für Dialog ist – meine letzte Mail bekam ich kürzlich um 21:47 Uhr.

Das ist genau das, was Deutschland braucht. Und es ist erstaunlich zu sehen, dass sich in diesem Falle Gesetzgebung und Regulatorik an mancher Stelle schneller zu bewegen scheint als die von ihr betroffenen Akteure. Aber wir sind sicher, dass sich auch das alsbald ändern und einen wahren „Run“ in Richtung Blockchain und Distributed-Ledger-Technologie geben wird. Wir sehen der Entwicklung mit Spannung entgegen und freuen uns auch ein wenig darüber, dass durch die Gesetzgebungsverfahren nun in der Tat ein wenig „Druck auf den Kessel“ kommt. So werden sich

in der ersten Genehmigungsbranche nur Unternehmen befinden können, die die Absicht, die Kryptowerteverwahrerlaubnis zu erhalten, bis zum 01.02.2020 angezeigt haben. Die Genehmigung wird dann rückwirkend zum 01.01.2020 erteilt. ♦

DLC Distributed Ledger Consulting:

Die Distributed Ledger Consulting GmbH bietet semiprofessionellen und professionellen Finanzmarktakteuren vollumfängliche Beratungsdienstleistungen rund um Distributed-Ledger-Technologien wie beispielsweise Blockchains.
www.distributed-ledger-consulting.de

Real Assets Investment Kongress (Teil II)

Der Kongress der Optimisten

Am 12. September fand in Hamburg der Real Assets Investment Kongress statt (EXXECNEWS berichtete in Ausgabe 20). Der Kongress bot ein intensives Vortrags- und Diskussionsprogramm. In dieser und in den folgenden Ausgaben werden wir Exzerpte dieser Vorträge und Diskussionen präsentieren. Heute beginnen wir mit dem Vortrag von Rechtsanwalt Martin Klein, geschäftsführender Vorstand Verband Votum e.V., Berlin. Sein Thema: Hat die Branche ein „weißes“ Image durch die Regulierungen erhalten?

Auf diese Frage kann ich eine klare Antwort geben: „Jein“

Blicken wir einmal zurück. Das KAGB, das wichtigste Regulierungsgesetz, gilt seit Juli 2013. Das ist gerade einmal sechs Jahre her. Seit fünf Jahren gibt es die ersten regulierten Anlageangebote. Ein Jahr lang war es der Branche unmöglich, neue Produkte aufzulegen. Ein Jahr lang Zwangspause.

Reicht diese Zeit, um sich ein neues, ein weißes Image zuzulegen? Hat die Finanzdienstleistungsbranche überhaupt die Chance, ein weißes Image zu erhalten? Hat die Deutsche Bank ein weißes Image? Ein weißes Image in der Außenwahrnehmung wohl gemerkt. Das mit dem weiß ist so eine Sache. Unsere Branche durchlebte seit der Finanzkrise eine schwierige Zeit. Parallel zu den neuen Regulierungen wird vor deutschen Gerichten eine riesige Welle von Schadensersatz-Prozessen verhandelt. Die Berater mussten da durch. Wie geht es dann, dass die Berater sich mit den neuen Regulierungen beschäftigten? Viele von Ihnen kämpften um das wirtschaftliche Überleben. Deshalb haben sich auch viele Berater, kleinere Banken und die großen Geldhäuser aus diesem Markt zurückgezogen. Das war nicht unbedingt schlau. Die Probleme der Branche hatten ihre Ursachen in einer nicht regulierten Welt, was macht es da Sinn in einem regulierten Markt nicht mehr dabei zu sein? Dieses Verhalten ist nicht logisch, aber verständlich, weil der Situation geschuldet.

Inzwischen ist deutlich, dass der AIF bei Anlegern und vielen Beratern angekommen ist.

Denken wir einmal an den Spruch, dass der Wurm dem Fisch schme-

cken muss, nicht dem Angler, das soll heißen, dass heute der Initiator den Berater für sich gewinnen muss, denn wenn das nicht gelingt, dann wird der Initiator den Kunden nicht gewinnen. Wir arbeiten in einem engen Segment. Es gibt noch knapp 40.000 Vermittler, im Bereich AIF vielleicht noch 10.000, kein allzu häufiger Beruf. Im Vertrieb von Vermögensanlagen sind gerade einmal 6.000 Vermittler aktiv.

Das Klientel der Anleger muss umworben werden, wie aber gelingt das, wenn nur so wenig Vermittler damit beschäftigt sind? Wie kann es dann zu einem weißen Image in so kurzer Zeit kommen?

Es ist aber deutlich feststellbar, dass es dem AIF gelungen ist, vielleicht noch kein weißes Image zu erwerben, aber ein vergleichbares Image zum Investmentfonds ist erworben worden.

Der Berater steht vor einer schwierigen Zeit, wenn er die jetzt geltenden Vorschriften der Finanzanlagenvermittlungsverordnung umsetzen soll. Er muss mit dem Kunden über Zielmärkte reden. An welchen Zielmarkt richtet sich sein Produkt? Dabei hilft die Tatsache, dass der Investmentfonds in die gleichen Risikoklassen (sechs bis sieben) eingestuft ist wie die AIF. Auch beim Investmentfonds gilt, dass der Berater auf das Totalverlustrisiko aufmerksam machen muss. Kaum zu glauben, aber wahr. Beide Anlageformen bewegen sich im gleichen Segment.

Unsere Branche gehört also nicht mehr zu den Exoten.

Ob ich als Vermittler einen Investmentfonds oder einen AIF in die Hand nehme, ich muss mit dem Kunden über die gleiche Risikokonstellation sprechen. In dieser Hinsicht hat sich



Rechtsanwalt Martin Klein

also viel getan. Wir sind mit dem etablierten Anlageprodukt Investmentfonds auf gleicher Augenhöhe. Die Produkte sind angeglichen. Dazu kommt der Sicherheitsfaktor Verwahrstelle. Weiterhin ist die früher problematische Stelle des Treuhänders der Anleger weggefallen. Das ist vertrauensbildend. Und: es gab seit Start des KAGB keine Skandale mit regulierten Produkten. Leider gilt das nicht gleichermaßen für Anlagen, die nach dem Vermögensanlagengesetz angeboten werden. Die Politik wird dort nachjustieren.

Der am 15. August veröffentlichte Maßnahmenkatalog zu besserem Anlegerschutz bei Vermögensanlagen wird kommen.

Führt das alles zu weißem Image? Vielleicht nicht allein. Es geht noch weiter, denn nicht nur Produkte, sondern auch der Vertrieb, die Vermittler werden unter die gleiche Aufsichtsbehörde gestellt wie der AIF. Die BaFin wird zuständig. Auch das wird Wirkung zeigen. Positive Wirkung für alle. Was kann getan werden, um

die Zurückhaltung der Anleger zu brechen?

Vor allem müssen die Initiatoren noch mehr Transparenz an den Tag legen. Bessere Berichterstattung. Es ist unglücklich, dass nicht mehr auf breiter Front Leistungsbilanzen oder Performanceberichte publiziert werden. Die Branche muss daran arbeiten, dass ihre Berichtswege und -Inhalte sich perfektionieren.

Die auf diesem Kongress verliehenen Reporting Awards sind ein wichtiger Weg dorthin, ein richtiger Einstieg, um das Berichtswesen der Initiatoren und Fonds zu verbessern. Es muss sichergestellt werden, dass der Berater noch nach Jahren zu seinem Kunden gehen kann und keinerlei Beschwerden über verfehlte Zielerreichung seiner vermittelten Offerten erhält. Es gibt sehr gute Hoffnung, dass die Probleme von früher nicht wieder kommen.

Also ist auch hier Optimismus angesagt. Wir haben gute Aussichten.

Nach dem Vortrag gab es Diskussionsbeiträge: **Thomas Roth**, Immac Gruppe: „Die Presse sucht immer die Skandale. Wie kann es da zu einem weißen Image kommen? Wir haben aber keine Skandale zu verzeichnen. Wir liegen ganz schön weit vorne.“ **Helmut Schulz-Jodexnis**, Jung DMS & Cie: „Wir haben kein graues Image mehr. Wir haben die Wahrnehmung von Gleichstellung zum Investmentfonds. Wir haben auch wieder Wachstum.“ **Rechtsanwalt Professor Thomas Zacher**: „Die bösen Buben sind vom Markt verschwunden. Ein großer Vorteil.“ **Bernd Wrobel**, DeWert: „Wichtig ist, was die Anleger denken.“ (DJ) ♦

Podiumsdiskussion: Gemeinsame Investments privater und institutioneller Anleger?

Private Anleger und professionelle Investoren in gemeinsamen Fonds – geht das? Über Modelle, Renditen und Reputation diskutierten unter Leitung von **Anselm Gehling**, Investmentberater mit langjähriger Führungsverantwortung, **Michael**

Denk, Geschäftsführer **Quadoro Investment**, Offenbach, **Symon Hardy Godl**, Geschäftsführer **Deutsche Finance Asset Management**, München, **Thomas F. Roth**, Vorstand **Immac Holding**, Hamburg, und **Alexander Schlichting**, Geschäfts-

führer **Project Vermittlungs GmbH**, Bamberg.

Rund 5,8 Billionen Euro sind derzeit in Deutschland nicht angelegt. Bei den heutigen niedrigen Zinsen bekämen Anleger kaum noch Geld, und für Anbieter würde es immer schwieriger,

gute Assets zu finden, so fasst **Anselm Gehling** die aktuelle Situation zusammen: Da stelle sich doch die Frage, ob es nicht Sinn mache, private und institutionelle Investoren näher zusammenbringen, dass beide „huckepack“ investieren – sowohl aus qualitativen

*** TOP STORIES

wie auch aus quantitativen Gründen. Bei solchen „huckepack“-Beteiligungen privater Anleger an institutionellen Investments sei die Deutsche Finance seit 2007 einer der Pioniere in Deutschland, sagt Symon Hardy Godl: „Der Anfang war schwer, die Medien waren nicht nett zu uns.“ Es hat sich aber durchgesetzt, und private und institutionelle Investoren seien mit gleichen Rechten und Pflichten engagiert. Der große Vorteil für die Privaten sei, dass die Institutionellen mehr Gelder mobilisieren können. Und damit gäbe es sowohl bei der Projektgröße wie bei der Projektqualität eine größere Auswahl. Immac erlebe seit Jahren die umgekehrte Entwicklung, nämlich dass kleinere Institutionelle – insbesondere kleinere Versorgungswerke und Versicherungsvereine – in Publikumsfonds anlegen, berichtet Thomas Roth. Die Vermischung „privat/ institutionell“ sei durchaus bereits von der institutionellen Seite gegeben. Die Project käme historisch aus dem Publikumsbereich und habe das institutionelle Geschäft erst vor sechs, sieben Jahren aufgenommen, erklärt Alexander Schlichting. Anfänglich sei das von der privaten Seite nicht gut

aufgenommen worden: Es wurde befürchtet, dass die guten Objekte an die Institutionellen gingen oder dass die Institutionellen die Publikumsfonds majorisieren könnten. „Unsere Erfab-

Privatinvestoren müsse bei der Rendite eine „Fünf vor dem Komma“ stehen, was aber bei Institutionellen eine zu hohe Risikoklasse signalisieren könne. Bei offenen Publikumsfonds gäbe es

bis drei Prozent über Kapitalmarkt, sagt Roth. Bei der heutigen Zinssituation wären das dann 2,5 Prozent. Wenn mit Investitionen heute 4,5 bis 5,0 Prozent Rendite erwirtschaftet würden, dann wäre das zwar absolut niedriger als früher, aber dennoch attraktiv. Erst wenn ein Fonds abgewickelt wäre, könne überhaupt gesehen, was wirklich erwirtschaftet wurde, meint Schlichting. Viel entscheidender wären heute die Qualität des Asset Managements und Stabilitäts- und Sicherheitsaspekte. Geschlossene Publikumsfonds genießen noch nicht das Ansehen, das ihren Investments entsprechen würde. Könnte die Verbindung von Privatinvestoren mit institutionellen Investoren beitragen, die Reputation geschlossener Publikumsfonds zu verbessern, fragt Gehling. Auf jeden Fall, meint Roth. Dass es sich um geschlossene Publikumsfonds handle, habe keinen Einfluss mehr auf die Anlagesumme. Würde es helfen, privaten Investoren anzubieten, sich an hochreputierlichen institutionellen Vehikeln beteiligen zu können, hakt Gehling nach. Das hieße, das Pferd von hinten aufzuzäumen, meint Godl: Wer mit Institutionellen arbeiten will, muss bereits Reputation haben. Wer die habe, könne dann auch mit seinen Pfunden wuchern. (LJH) ♦



Anselm Gehling (Mitte) diskutiert mit Symon Hardy Godl, Michael Denk, Thomas F. Roth und Alexander Schlichting (von links)

„Keine Unterschiede mehr“, greift Gehling auf: Wie sähe denn das bei der Rendite aus? Es hieß immer, bei

Renditeeinbußen, die regulatorisch bedingt wären, meint Denk: Dort darf nur ein niedrigeres Leverage angesetzt werden und das Investment müsse viermal im Jahr bewertet werden – ein erheblicher Kostenfaktor. Dadurch rentierten sich offene Publikumsfonds durchschnittlich um 0,5 schlechter als offene Spezialfonds. Zwischen den Ansprüchen von institutionellen und privaten Kunden sähe er keine Unterschiede, meint Godl. Das hinge damit zusammen, dass Deutsche Finance diversifiziert investiere und dadurch auf der Investmentseite durchaus gleiche Renditen erwirtschaftete. Könnte die Rendite eine Barriere sein, institutionelle und private Investoren zusammenzubringen, fragt Gehling. Vor Jahren habe ihm ein institutioneller Investor gesagt, er brauche so zwei

PRODUKTE

Real I.S.: Erster offener Immobilien-Publikumsfonds

Der Münchener Fondsdienstleister **Real I.S.** legt seinen ersten offenen Immobilienfonds für Privatanleger auf. Der Publikums-AIF „REALIS-INVEST EUROPA“ soll in Europa über Nutzungsarten und Standorte breit diversifiziert in Business-Core- und Core-Plus-Immobilien ergänzt durch Manage-to-Core-Objekte investieren. Innerhalb der ersten vier Jahre soll ein Immobilienportfolio mit Fokus auf Büroimmobilien, diversifiziert um Handels- und Logistikimmobilien sowie gemischt genutzte Immobilien und Hotels aufgebaut werden. Für den Aufbau dieses Portfolios wurden neben Deutschland - nicht zuletzt aufgrund der Investment-

und der Standortexpertise vor Ort – unter anderem die Niederlande, Frankreich, Irland und Spanien als mögliche Investitionsregionen identifiziert. **Zum offiziellen Vertriebsstart des Fonds an private Anleger wird ein Startportfolio mit einem Investmentvolumen von bis zu 200 Millionen Euro vorliegen**, voraussichtlich bestehend aus drei bis vier Immobilien. Dafür wirbt die Real I.S. zunächst Seed-Kapital bei Sparkassen ein. Privatanleger können ab 2020 in den Fonds investieren. Die Real I.S. rechnet mit einer jährlichen Ausschüttung von 2,0 bis 2,5 Prozent auf Fondsebene. (DFPA/TH) ♦ www.realisag.de

Deutsche Finance startet Immobilienaktienfonds

Die Münchener Investmentgesellschaft **Deutsche Finance Group** hat die Vertriebszulassung für den „DF Deutsche Finance Securities Fund – Global Real Estate Investments“ in Deutschland, Österreich und Luxemburg erhalten. **Mit dem UCITS-Aktienfonds startet die Deutsche Finance Group den Geschäftsbereich „Listed Products“ und bietet institutionellen und privaten Investoren einen Zugang zu internationalen Immobilienaktiengesellschaften und REITs.** „Ziel ist es in ein globales Portfolio von langfristig attraktiven Immobilienunternehmen zu investieren, die in Summe sowohl eine Ausschüttung als auch eine Wertsteigerung ermöglichen“, so

Michael Steindler, Geschäftsführer der Deutsche Finance Securities. Verwaltungsgesellschaft des „Global Real Estate Investments“ ist **Hauck & Aufhäuser Fund Services** in Luxemburg, Verwahrstelle die Luxemburger Niederlassung von **Hauck & Aufhäuser Privatbankiers**. Dem KIID des neuen Fonds zufolge wird das Fondsvermögen weltweit, einschließlich der Schwellenländer, investiert. Mindestens 60 Prozent des Fondsvermögens werden in Aktien, aktienähnliche Wertpapiere und geschlossene REITs angelegt, maximal 40 Prozent in Unternehmensanleihen des Immobiliensektors. (DFPA/JF) ♦ www.deutsche-finance-group.de

US-Immobilienfonds „Jamestown 31“ im Vertrieb

Der Anbieter von US-Immobilienfonds **Jamestown** ist mit dem Publikums-AIF „Jamestown 31“ am Start. **Laut Verkaufsprospekt ist vorgesehen, bei Anlegern ein Emissionsvolumen in Höhe von 250 Millionen US-Dollar zuzüglich fünf Prozent Ausgabeaufschlag bis zum 30. Juni 2021 zu platzieren.** Das Eigenkapital des Fonds kann bei entsprechender Anlegernachfrage auf bis zu 750 Millionen US-Dollar erhöht werden.

Im Rahmen seiner Anlagestrategie beabsichtigt der AIF, vermietete Einzelhandels-, Büro- und Wohnobjekte in den wichtigsten Metropolen der USA und bedeutenden Großräumen der US-Küstenstaaten zu erwerben, professionell zu bewirtschaften und nach einer Laufzeit von sieben bis zwölf Jahren wieder zu verkaufen. Darüber hinaus kann der Fonds in Projektentwicklungen bis zu 25 Prozent des Verkehrswerts der Immobili-

lien investieren, die die Gesellschaft und ihre Beteiligungsgesellschaften erwerben. Die Investitionsphase des „Jamestown 31“ soll spätestens drei Jahre nach Beginn des Vertriebs abgeschlossen werden. **Jamestown beabsichtigt, den AIF in einem Zeitraum von sieben bis zwölf Jahren ab dem 1. Januar 2022 durch Verkauf der Immobilien aufzulösen.** Im Rahmen des Basisszenarios wird mit einem

Gesamtmittelrückfluss in Höhe von 150 Prozent (vor Steuern bezogen auf das investierte Eigenkapital ohne Ausgabeaufschlag) gerechnet. Die Mindestbeteiligung für „Jamestown 31“ beträgt 30.000 US-Dollar plus fünf Prozent Ausgabeaufschlag. Für Anleger, die schon über eine US-Steuer Nummer verfügen, beträgt die Mindestbeteiligung 20.000 US-Dollar plus Agio. (DFPA/TH) ♦ www.jamestown.de



Lageberichte

Gesetzlich gefordert, von Anlegern und Beratern benötigt



Die Kapitalanlagegesellschaften sind verpflichtet, Lageberichte für das abgelaufene Geschäftsjahr vorzulegen. EXXECNEWS hat in Ausgabe 19 begonnen, Zusammenfassungen der Lageberichte zum Geschäftsjahr 2018 der KVGn zu veröffentlichen. Nach Derigo, HKA und KGAL sowie DeWert, Wealthcap und ZBI setzen wir die Berichterstattung mit weiteren auf dem Real Assets Investmentkongress ausgezeichneten Lageberichten fort: Hannover Leasing, Hamburg Asset Management HAM und Project Investment.



Die Tätigkeit der **Hannover Leasing Investment** (HL Investment), Pullach, umfasst die Konzeption, den Vertrieb und die Verwaltung von alternativen Investmentfonds (AIF) insbesondere in den Assetklassen Immobilien und Flugzeuge. Mit der Muttergesellschaft und alleinigen Gesellschafterin Hannover Leasing, ebenfalls Pullach, wurde bereits 2014 ein Ergebnisabführungsvertrag geschlossen.

Die Hannover Leasing Gruppe war 2018 im Vertrieb von Immobilien im In- und Ausland tätig. So wurden insgesamt 215,8 Millionen Euro Eigenkapital platziert, davon im Retailbereich 19,5 Millionen Euro und im Bereich Institutionelle Anleger 196,3 Millionen Euro. Auf HL Investment entfielen davon 19,5 Millionen Euro nach 27,9 Millionen Euro im Vorjahr. Damit konnte die Hannover Leasing Gruppe das Vorjahresplatzierungsvolumen von 116,7 Millionen Euro deutlich übertreffen, trotz des Rückgangs bei der HL Investment. Die Ziele von 200 Millionen Euro im Retailvertrieb und 450 Millionen Euro im institutionellen Bereich wurden deutlich verfehlt. Bessere Vertriebsergebnisse scheiterten an weiterhin bestehenden Vertriebshemmnissen und fehlenden Produkten. Insgesamt verlief das Geschäftsjahr 2018 hinsichtlich des Vertriebs und des Einkaufs von attraktiven Assets nicht zufriedenstellend. In der Folge konnte das erwartete positive operative Ergebnis für 2018 nicht erreicht werden. Das Rohergebnis aus dem Fondskonzeptionsgeschäft in Höhe von 1,6 Millionen Euro hat sich gegenüber dem Vorjahr (ein Minus von 65.000 Euro) deutlich verbessert. Das Rohergebnis aus der laufenden Fondsverwaltung in Höhe von 2,1 Millionen Euro hat sich gegenüber dem Vorjahr (1,3 Millionen Euro) um rund 60 Prozent erhöht. Insgesamt hat HL Investment in 2018 ein operatives Ergebnis in Höhe von minus 4,4 Millionen Euro (Vorjahr: minus 6,1 Millionen Euro) erwirtschaftet. Nach Berücksichtigung der Verlustübernahme durch die alleinige Gesellschafterin ergibt sich ein Jahresergebnis in Höhe von null (Vorjahr null).

HL Investment geht davon aus, dass sich das Emissionsvolumen in den kommenden Jahren auf dem gegenwärtigen nicht sehr hohen Niveau stabilisieren wird. Gründe für dieses nicht sehr hohe Emissionsvolumens

lägen unter anderem auch an der Konkurrenz unter den Investoren, die die Preise treibt und zu sinkenden Renditen für Sachwerte führt. Dies wiederum erschwere die Konzeption geschlossener AIF mit attraktiver Renditeerwartung. Auf Gesellschafterseite konnten 2018 weitere Immobilienfonds der Corestate Gruppe als Service KVG übernommen werden. Für das Jahr 2019 wird auf Grund der vorliegenden Planung von der Übernahme weiterer Mandate ausgegangen. HL Investment erwartet, dass Neugeschäft und Platzierungszahlen deutlich über denen von 2018 liegen wird. HL Investment geht von einer vollen Unterstützung ihrer Gesellschafter aus. Dies betrifft insbesondere den mittelbaren Mehrheitsgesellschaftler Corestate Capital Holding, Luxemburg. Die Corestate Capital Group habe sich über die vergangenen Jahre hinweg und auch für das Jahr 2018 als nachhaltig wachsender Immobilien-Asset Manager mit beachtlichen Transaktionsvolumina am deutschen Markt etabliert.

Hamburg Asset Management, Hamburg, ist eine Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) gemäß §§ 20, 22 Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB), die geschlossene inländische Publikums- und Spezial-Investmentvermögen (AIF) insbesondere in der Assetklasse Luftfahrzeuge verwaltet. Muttergesellschaft ist die HEH Hamburger EmissionsHaus AG.

Hamburg Asset Management weist 2018 ein Eigenkapital in Höhe von 410.440 Euro (Vorjahr: 359.411 Euro) bei einem Jahresüberschuss von 51.029 Euro (Vorjahr: - 109.161 Euro) aus. Geplant war ein leicht positives Ergebnis. Dieses wurde im Wesentlichen durch die gestiegenen Provisionserträge in Höhe von rund 1,4 Millionen Euro (Vorjahr: rund 1,3 Millionen Euro) erzielt. Die Finanzlage sei geordnet.

In 2018 hat die Hamburg Asset Management einen weiteren geschlossenen Publikums-AIF, der in ein Regionalflugzeug investiert, in die Verwaltung übernommen. Die Vertriebsgenehmigung für den geschlossenen Publikums-AIF „HEH Aviation Bilbao“ wurde Anfang April 2018 von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erteilt. Die „HEH Bilbao“ wurde im Jahr 2018 vollständig platziert. Der

nicht risikogemischte Publikums-AIF investierte in ein Passagierflugzeug des Typs Bombardier CRJ 1000, welches langfristig an die spanische Regionalfluggesellschaft Air Nosturum Líneas Aéreas des Mediterráneo, Valencia, Spanien, verleast ist.

Die in den Jahren 2015 bis 2017 in die Verwaltung übernommenen Publikums-AIF „HEH Helsinki“, „HEH Madrid“, „HEH Palma“, „HEH Malaga“ und „HEH Alicante“ entwickeln sich nach Angaben von Hamburg Asset Management plangemäß.

Prognostiziert war ein Anstieg der Assets unter Management von 60 Millionen Euro für zwei neue Projekte. Tatsächlich realisiert wurde nur ein Projekt von rund 30 Millionen Euro. Durch gegenläufige Abschreibungen lagen die Assets unter Management zum Jahresende 2018 bei 410,5 Millionen Euro (Vorjahr: 412,1 Millionen Euro). Hierbei wurden die regelmäßig sinkenden Werte der Flugzeuge durch ein weiteres in die Verwaltung übernommenes Investmentvermögen sowie aufgrund der gestiegenen Marktwerte der Immobilien fast vollständig ausgeglichen.

Da sich im Jahre 2018 die Prognose, zwei Publikums-AIF in die Verwaltung zu nehmen, nur zur Hälfte erfüllt hat, plant die Gesellschaft auch für das Jahr 2019 mit einem weiteren Publikums-AIF. Gelingt dies, könnte die Gesellschaft ausweislich ihres Lageberichts weiterhin ein positives Ergebnis ausweisen. Für das Jahr 2019 erwartet die Hamburg Asset Management keine grundlegenden Änderungen, die eine Veränderung der Geschäftsprozesse oder eine Anpassung des Geschäftsmodells der Service-KVG erfordern würden.

Die Project Investment, Bamberg, ist eine externe Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) für die kollektive Verwaltung von geschlossenen alternativen Investmentfonds (AIF) insbesondere in der Assetklasse Immobilien. Project Investment fokussiert dabei auf die Immobilienentwicklung. In 2018 verwaltete Project Investment sechs Publikums-AIF, nämlich den „Project Reale Werte Fonds 11“, den „Project Reale Werte Fonds 12“, den „Project Wohnen 14“, den „Project Wohnen 15“, den „Project Metropolen 16“ sowie den „Project Metropolen 17“. Für den „Project Metropolen

18“ wurden sowohl die Anlagebedingungen genehmigt als auch die Vertriebszulassung erteilt. Darüber hinaus wurden für den „Project Metropolen 19“ die Anlagebedingungen genehmigt.

Der Gesamtbetrag der Eigenkapitaleinwerbung lag unter dem des Vorjahres, was im Wesentlichen den fehlenden Platzierungen des institutionellen Geschäftsfeldes geschuldet war. Trotzdem konnten laut Lagebericht durch eine Ausweitung der Investitionen der verwalteten Investmentvermögen stabile Umsätze für die Project Investment generiert werden.

Der nur moderate Anstieg der Provisionserträge ist im Wesentlichen auf den institutionellen Bereich zurückzuführen. Dem gegenüber sind die Erträge im Zusammenhang mit den semiprofessionellen Produkten und den Publikums-AIFs um circa 24 Prozent gestiegen. Die Provisionserträge beliefen sich 2018 auf rund 9,9 Millionen Euro (Vorjahr: rund 9,7 Millionen Euro).

2018 wurde ein Jahresüberschuss in Höhe von rund 2,3 Millionen Euro (Vorjahr: rund 2,5 Millionen Euro) erzielt. Bei einem gezeichneten Kapital in Höhe von 1,0 Millionen Euro ergab sich damit für 2018 insgesamt ein Eigenkapital der Project Investment in Höhe von rund 6,6 Millionen Euro (Vorjahr: rund 6,2 Millionen Euro).

Insgesamt soll 2019 mit bis zu vier geschlossenen AIF gleichzeitig Kapital eingeworben werden. Mit dieser Produktvielfalt und insbesondere mit dem aktiven Vertrieb der institutionellen Produkte erwartet Project Investment 2019 steigende Eigenkapitalplatzierungszahlen und damit deutliche Umsatzsteigerungen sowohl in den Konzeptionsgebühren als auch in den Verwaltungsgebühren zu erzielen. Aktuell betreibt die Project Investment bereits für 13 investierte Investmentvermögen die aktive Vermögensverwaltung. Mit den aktiv in den Vertrieb gehenden und noch neu zu investierenden AIF werden zum Ende des Geschäftsjahres 16 Investmentvermögen verwaltet werden. Bei institutionellen Anlegern sieht Project Investment die große und bereits greifbare Chance, ein neues Produktfeld zu erschließen, die ein weiteres stabiles Wachstum der Project Investment unterstützen könnte. Aufgrund der beschriebenen Effekte erwartet Project Investment für 2019 ein deutlich verbessertes Jahresergebnis. (LJH) ♦

Fondskonzept steigert betreuten Bestand

Der Maklerpool **Fondskonzept** mit Sitz in Illertissen hat das erste Halbjahr 2019 für eine Fortsetzung seines Wachstumskurses genutzt und zieht eine positive Zwischenbilanz. **So erreichte der Fondsbestand zur Jahresmitte 10,6 Milliarden Euro - ein Zuwachs von sechs Prozent gegenüber dem 30. Juni 2018.** Die Konzernumsatzerlöse beliefen sich in den ersten sechs Monaten 2019 auf 32,3 Millionen Euro und es konnte ein Ebitda von 2,1 Millionen Euro erzielt werden. Ferner sind im ersten Halbjahr 2019 über 830.000 Euro in die Weiterentwicklung der IT-Infrastruktur geflossen. **Als einen Meilenstein bezeichnet Fondskonzept die Finance Cloud,** die als neue Dimension in der Vertriebsunterstützung und im Kundenservice zum 1. April gestartet ist und von den Maklern voll digital sowie produktübergreifend für alle Kundenanwendungen und Geschäftsvorfälle genutzt werden kann. Auch in das zweite Halbjahr 2019 ist der Maklerpool gut gestartet und hat wichtige Projekte auf den Weg gebracht, die das operative Wachstum



Hans-Jürgen Bretzke

Foto: Unternehmen

in einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld fortsetzen. Hierzu gehören die Weiterentwicklung der Finance Cloud, die Maklerrente und die geplante Öffnung des konzern-eigenen österreichischen Haftungsdachs für Deutschland. Der Vorstand der Fondskonzept hält an seiner Prognose zum Gesamtjahr 2019 fest und geht unter Berücksichtigung aller Annahmen und Kennzahlen zu den finanziellen Leistungsindikatoren Rohgewinnrentabilität, Umsatzrentabilität und Cashflow von einer anhaltend guten Entwicklung und konzernweiten Steigerung von Umsatzerlösen und Konzernjahresüberschuss aus. *„Die strategischen Weichenstellungen der vergangenen Jahre zur Infrastruktur rund um Maklerservicecenter, Fondshop und App-Entwicklung tragen weiterhin Früchte und sorgen für eine stabile Geschäftsentwicklung in der digitalen Transformation von Finanzdienstleistungen bei unseren Partnern“*, so **Hans-Jürgen Bretzke**, Vorsitzender des Vorstands der Fondskonzept AG. (DFPA/TH) ♦
www.fondskonzept.ag

Börse Stuttgart startet regulierten Handelsplatz für digitale Vermögenswerte

Die **Digital Exchange der Börse Stuttgart** (BSDEX) nimmt den Handel auf. **Die BSDEX ist der erste regulierte Handelsplatz für digitale Vermögenswerte in Deutschland, an dem die Orders von Anlegern direkt und nach festen Regeln gegeneinander ausgeführt werden.** Dabei verbindet die BSDEX die Möglichkeiten der Blockchain-Technologie mit der Zuverlässigkeit eines etablierten Finanzmarktakteurs. Die BSDEX erfüllt laut der Börse Stuttgart die regulatorischen Anforderungen gemäß § 2 Absatz 12 des Kreditwesengesetzes. **Ausgewählte Nutzer aus Deutschland können sich ab sofort direkt an den Handelsplatz anbinden und zunächst Bitcoin gegen Euro handeln.** Schrittweise werden weitere private Anleger und perspektivisch auch institutionelle Investoren für den Handel an der BSDEX freigeschaltet. Hierfür können sich Interessierte ab sofort registrieren. *„Mit der BSDEX setzt die Gruppe Börse Stuttgart den Aufbau ihres durchgehenden Ökosystems für digitale Assets fort und treibt die digitale Transformation der Finanzmärkte voran: So erlaubt es die Blockchain-Technologie, historisch gewachsene Strukturen abzulösen und neue, effiziente Anlageprozesse zu schaffen – etwa durch den Wegfall zwischengeschalteter Instanzen und komplexer Abwicklung. Diese Potenziale setzt die BSDEX nun als deutscher Vorreiter in die Realität um“*, so die Börse Stuttgart. Die BSDEX wird als multilaterales Handelssystem gemäß § 2 Absatz 12 des Kreditwesengesetzes

von der Baden-Württembergischen Wertpapierbörse betrieben, die auch Trägergesellschaft der öffentlich-rechtlichen Börse in Stuttgart ist. *„Als Betreibergesellschaft regeln wir den Handel an der BSDEX mit einer eigenen Marktordnung und überwachen dessen Ordnungsmäßigkeit. Hier bringen wir auch unsere Expertise aus dem Börsenhandel ein“*, sagt **Oliver Hans**, seit 2005 Geschäftsführer der Baden-Württembergischen Wertpapierbörse. Technischer Betreiber der BSDEX ist die Börse Stuttgart Digital Exchange, ein Gemeinschaftsunternehmen der Börse Stuttgart, Axel Springer und finanzen.net. *„Mit Kryptowährungen ist ein Milliardenmarkt entstanden. Auf Basis der Blockchain werden sich weitere digitale Vermögenswerte etablieren. Hierfür wollen wir den führenden europäischen Handelsplatz aufbauen“*, sagt **Dr. Dirk Sturz**, CEO der Börse Stuttgart Digital Exchange, der seit 2007 am Börsenplatz Stuttgart tätig ist. *„Private wie institutionelle Anleger werden über die BSDEX direkten Zugang zu digitalen Assets erhalten, die sie flexibel und zu relativ geringen Kosten handeln können. Die Blockchain wird die Finanzindustrie nachhaltig verändern. Wir nehmen den Technologietrend auf und bauen den Handelsplatz der Zukunft“*, sagt **Peter Großkopf**, CTO der Boerse Stuttgart Digital Exchange GmbH. Er kam im April 2019 von der solarisBank AG, welche die Boerse Stuttgart Digital Exchange GmbH bei der Entwicklung des Handelsplatzes unterstützt. (DFPA/TH) ♦
www.bsdex.de

KARRIERE

Rolf Engel ist seit August neuer CFO der Immobilien-Investmentgesellschaft Capital Bay. Er folgt auf Christoph Geißler. Engel wird bei Capital Bay das Finanz- und Rechnungswesen sowie das Fondsgeschäft des Unternehmens verantworten. Als Executive Chairman der Capital Bay Fund Management leitet er des Weiteren das vollregulierte Geschäft in Luxemburg. Engel kommt von der International Campus Group. ♦ Rolf Engel



Foto: Unternehmen



Colin Price

Foto: Unternehmen

Colin Price wurde zum Group Chief Operating Officer und Mitglied des Authorized Management Committee von KBL European Private Bankers (KBL epb), der Muttergesellschaft der Merck Finck Privatbankiers, ernannt. Price wird für verschiedene Supportfunktionen verantwortlich sein, darunter die Bereiche IT, Operations, HR, Marketing und Real Estate. Price war Partner bei PwC und McKinsey und gründete 2014 eine eigene Unternehmensberatung. ♦

Andreas Wimmer wird zum 1. Januar 2020 neuer Vorstandsvorsitzender der Allianz Lebensversicherungs-AG. Er tritt die Nachfolge von Markus Faulhaber an. Seit 2015 ist Wimmer Mitglied des Vorstandes von Allianz Leben und leitet das Ressort „Firmenkunden“. Wimmer wird zugleich Mitglied des Vorstands der Allianz Deutschland AG. ♦



Andreas Wimmer

Foto: Unternehmen

Primus Valor

Die ImmoChance Deutschland-Reihe

Das Konzept

- + Ankauf von Wohnimmobilien mit Entwicklungspotenzial in deutschen Mittel- und Oberzentren
- + Zusätzliche, markunabhängige Miet- und Wertsteigerungen durch aktive Sanierungs- und Renovationsmaßnahmen
- + Vorzeitiger Verkauf der Immobilien möglich – konsequente Auszahlung der Verkaufserlöse (keine Wiederaanlage)

Der Leistungsnachweis

- + ICD 5 R+: Auflösung nach nur ca. 3,5 Jahren; Rückzahlung von 136,5 Prozent bzw. bis zu 11 Prozent Rendite (IRR) p.a.
- + ICD 7 R+: Auszahlung ca. 3 Jahre nach Fondsschließung 115 Prozent statt prognostizierter 26 Prozent
- + Sämtliche aufgelegten Immobilieninvestments im Plan oder teils deutlich darüber

ImmoChance Deutschland 9 Renovation Plus

- + Voll regulierter AIF nach KAGB
- + AA+ Rating – bisher beste Bewertung eines AIF
- + Einstufung in niedrigst-mögliche Risikoklasse 3 für AIF
- + „Sehr hohe Management-Kompetenz, die aufgrund des Track Records bestätigt werden kann“

PRIMUS VALOR

Primus Valor AG | Harrlachweg 1 | 68163 Mannheim
Tel. 06 21 49 09 66-0 | info@primusvalor.de | www.primusvalor.de

Anleihenmarkt
„Kein nennenswerter Zinsanstieg in den nächsten 20 Jahren“, sagt Threadneedle

Ein nennenswerter Zinsanstieg in der Eurozone ist der Fondsgesellschaft **Columbia Threadneedle Investments** zufolge in den kommenden zwei Jahrzehnten unwahrscheinlich. **Die in Japan gemachten Erfahrungen ließen darauf schließen, dass es selbst mit steigender Produktivität und Staatsdefiziten sehr schwer sei, einer strukturellen Wachstums- und Inflationsflaute zu entkommen.** Eine höhere Kreditaufnahme der Unternehmen und Privathaushalte könne Abhilfe schaffen, aber Maßnahmen zur Lösung der Probleme im Bankensektor seien kaum in Sicht. *„Daher geben wir davon aus, dass der Eurozone eine lange Niedriginflationsphase bevorsteht, die von geringen Wachstumsraten begleitet wird, was einen nennenswerten Anstieg der Zinsen in den nächsten zehn bis 20 Jahren verhindert“*, schreibt **Mark Burgess**, Chief Investment Officer in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA), in einem aktuellen Kommentar. **In einem**

solchen dauerhaften Niedrigzinsumfeld werde das hohe Verschuldungsniveau fortbestehen. Burgess verweist darauf, dass die Schuldenquote (Nettoverschuldung im Verhältnis zum BIP) in den USA von weniger als 40 Prozent in den frühen Achtzigerjahren auf 106 Prozent gestiegen sei, und der Aufwärtstrend sei ungebrochen. In Großbritannien liege die Schuldenquote bei fast 86 Prozent, während sie zwischen 1975 und 2018 im Durchschnitt weniger als 45 Prozent betragen habe. *„Die gesamte Eurozone folgt demselben Trend.“* So stehe etwa in Spanien einem aktuellen Niveau von 96 Prozent ein Durchschnittswert von knapp über 55 Prozent seit 1980 gegenüber. Italien erreiche eine Schuldenquote von 130 Prozent und China sogar von mehr als 300 Prozent. **Die Bewältigung dieses Schuldenbergs wird Columbia Threadneedle zufolge etliche Jahre oder sogar Jahrzehnte dauern.** (DFPA/TH) ◆

www.columbiathreadneedle.com

Finanzmarkt
„Realrendite für private Anlagen sinkt“

Für die Realrendite der Privathaushalte zeigt der Trend seit dem Jahr 1996 deutlich nach unten. Eine der Ursachen dafür liegt auch in der Auswahl der Geldanlagen. Das meldet das **Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA)** und bezieht sich auf eine Analyse des **BVI Bundesverband Investment und Asset Management**, die auf Zahlen der Deutschen Bundesbank basiert, die bis 2017 reichen.

In den Jahren von 1996 bis 2003 erzielten deutsche Privatanleger mit ihrem Geldvermögen eine jährliche Rendite von durchschnittlich 3,9 Prozent. In der Periode von 2003 bis 2010 lag die Realrendite im Schnitt bei 2,2 Prozent.

Zwischen den Jahren von 2010 bis 2017 kamen private Haushalte für ihre angelegten Gelder nur noch auf eine Realrendite von 1,5 Prozent pro Jahr, rechnet der BVI

vor. Dieser Trend werde sich im ersten Quartal 2018 fortsetzen. In diesem Zeitkorridor drehte die real erzielte Rendite insgesamt erstmals ins Negative. Mit Aktien (9,7 Prozent per annum) oder Investmentfonds (4,1 Prozent per annum über alle Assetklassen) konnten private Anleger in den Jahren von 2010 bis 2017 dagegen attraktive durchschnittliche Realrenditen erzielen. Das Problem dabei ist laut DIA, dass nur ein geringer Teil der deutschen Privathaushalte bereit ist, auf die langfristigen Renditechancen von aktienbasierten Produkten zu setzen. **Bevorzugt würden weiterhin eher risikoärmere Anlagen.** Sparer mussten allerdings zwischen 2010 und 2017 reale Verluste in Höhe von durchschnittlich 0,7 Prozent per annum verzeichnen. (DPFA/JF) ◆

www.dia-vorsorge.de

Infrastruktur
Versicherer erhöhen Investitionen in Infrastrukturprojekte

Die deutschen Erstversicherer haben im Jahr 2018 ihre Infrastrukturinvestitionen deutlich aufgestockt. **Das Anlagevolumen stieg um rund 30 Prozent auf 32 Milliarden Euro, wie Zahlen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** zeigen. Seit 2014 hat sich der Bestand damit mehr als verfünffacht. Mit dem stärkeren Fokus auf Infrastruktur versuchen die Unternehmen, unabhängiger vom Kapitalmarkt und den niedrigen Zinsen zu werden. Investitionen in den Energie- oder Telekommunikationssektor, die Gas- oder Wasserversorgung sowie

den Straßenbau werfen planbare und stetige Erträge ab. Die Projekte passen mit ihren langen Laufzeiten auch gut zum Geschäftsmodell der Lebensversicherer. **Ihr Anteil an den gesamten Kapitalanlagen liegt inzwischen bei 2,2 Prozent (2017: 1,6 Prozent) - und soll weiter steigen.** Ein Hindernis ist nach Einschätzung von **Tim Ockenga**, Leiter der Abteilung Kapitalanlagen beim GDV, die geringe Zahl an Projekten - vor allem in Deutschland. Nicht einmal ein Fünftel der Infrastrukturinvestitionen entfällt auf den Heimatmarkt. *„Der hohe Auslandsanteil ist nicht nur*

Immobilien Deutschland
„Flexible Büroflächen auch in B-Märkten auf Wachstumskurs“

Die Nachfrage nach flexiblen Büroflächen entwickelt deutschlandweit eine spezifisch eigene Dynamik. **Der „Flex-Markt“ ist auf Wachstumskurs, die Betreiber expandieren, nicht nur in den großen Big 7, sondern auch in B-Märkten/Secondary Cities.** Das schreibt der Immobilienberater Jones Lang LaSalle (JLL).

Im neuesten Report von JLL „Flex Space goes beyond“ sind erstmalig zwölf Secondary Cities unter diesem Aspekt berücksichtigt. **Stephan Leimbach**, Head of Office Leasing JLL Germany: *„Berlin ist weiterhin die ‚Flex-Hauptstadt‘ in Deutschland. Mit einer angemieteten Fläche von rund 360.000 Qua-*



Stephan Leimbach

dratmetern liegt die Spreemetropole hinter London, Paris und Amsterdam auf Platz vier in Europa. In Deutschland behauptet sich München auf Platz zwei und steht wie Berlin ganz oben auf der Expansionsagenda der Betreiber.“

Doch nicht nur in den Big 7, auch in den Secondary Cities ist die zunehmende Relevanz flexibler Büroflächen-Angebote unübersehbar, so JLL. Die Nachfrager treiben in den Secondary Cities sind vergleichbar mit jenen der Big 7: Flexibilität, Flächenverfügbarkeit, Einfachheit und Community. Hinzu kommt eine variable und temporäre Nutzung als Satelliten- und Projektstandort. (DFPA/TH) ◆

www.jll.de

Immobilien Deutschland
Höchste Mieten für Büroflächen in Frankfurt, München und Berlin

In den sieben größten Städten Deutschlands werden die höchsten Spitzenpreise für Büroimmobilien abgerufen. **Frankfurt am Main führt die Rangliste mit 32,70 Euro pro Quadratmeter vor München (31,60 Euro) und Berlin (31,50 Euro) an.** Das zeigt eine Auswertung des Immobilienportals Immowelt.de, in der die aktuellen Angebotsmieten für Büroimmobilien in den 14 größten Städten Deutschlands verglichen wurden. **Es folgen Düsseldorf (29,40 Euro) und Hamburg (24,70 Euro).** Weniger als 20 Euro pro Quadratmeter werden für Bürofläche in der Spitze in Köln (19,10 Euro) und Stuttgart (19 Euro) verlangt. Als bedeutendes europäisches Finanzzentrum und Börsenplatz ist Frankfurt ein gefragter Standort für Firmen. Höchstpreise realisieren vorrangig repräsentative Top-Immobilien in zentralen Lagen. Das sind Westend-Süd, die Innenstadt und das Bahnhofsviertel. Dort werden auch die Spitzenpreise von bis zu 32,70 Euro pro Quadratmeter erreicht. München ist mit einem Ma-

ximalwert von 31,60 Euro ebenfalls einer der kostspieligsten Standorte für Gewerbeimmobilien. Mit im Median 19,00 Euro kommt München auf den höchsten mittleren Quadratmeterpreis aller A-Städte. **Mit 31,50 Euro in der Spitze gehört auch Berlin zu den Top-3 der teuersten Büro-Standorte.** In der Hauptstadt ist Bürofläche von Behörden und Botschaften gefragt. Außerdem betreiben viele Unternehmen Hauptstadtbüros. Weil Berlin im vergangenen Jahrzehnt zu einem der wichtigsten europäischen Startup-Zentren avancierte, sei günstiger Büroraum in zentraler Lage kaum noch zu finden. Der mittlere Quadratmeterpreis in Berlin beträgt 15,50 Euro. **Düsseldorf kratzt mit einem Höchstpreis von 29,40 Euro pro Quadratmeter am Niveau des Spitzentrios.** Obwohl ebenfalls als A-Standorte klassifiziert, liegen die Maximalpreise in Hamburg (24,70 Euro), Köln (19,10 Euro) und Stuttgart (19 Euro) deutlich niedriger. (DFPA/MB) ◆

www.immowelt.de

Folge der international ausgerichteten Investitionsstrategie, sondern auch dem geringen Angebot in Deutschland geschuldet. Es gibt hierzulande einfach zu wenige Vorhaben, an denen sich private Investoren beteiligen können“, so Ockenga. **Für mehr Projekte dringt die Assekuranz daher auf eine Ausweitung öffentlicher Infrastrukturprojekte unter Einbeziehung privater Kapitalgeber.** *„Gerade in puncto Qualität, Termintreue und Kosteneffizienz schneiden solche Projekte gegenüber rein öffentlichen Bauvorhaben erwiesenermaßen oft besser ab“,* so Ockenga. Zugleich

könne der Bund die Kommunen bei der Planung, Koordinierung und Umsetzung von Bauvorhaben unterstützen. Projekte kämen häufig allein schon deshalb nicht in Gang, weil es in den Bauämtern an Personal fehle. So bleibe viel Potenzial ungenutzt, so Ockenga. Dabei komme es gerade beim Klimaschutz darauf an, sinnvolle Projekte möglichst schnell zu realisieren. *„Die Versicherer können einen großen Beitrag für die Modernisierung der Infrastruktur und das Gelingen der Energiewende in Deutschland leisten.“* (DFPA/TH) ◆

www.gdv.de

Ein Viertel der Lebensversicherer schlecht aufgestellt



„Besorgniserregende Ergebnisse“ zeigt die diesjährige Analyse der Solvenzberichte der Deutschen Lebensversicherer laut **Bund der Versicherten** (BdV). Dieser hat auch dieses Jahr gemeinsam mit Zielke Research Consult die Solvenzberichte des Vorjahres in Hinblick auf Kennzahlen untersucht. „Uns besorgt, dass ein Viertel der Versicherungsunternehmen nur durch Übergangsmaßnahmen genügend Solvenz aufweist oder strukturell auf Verlust fährt“, erklärt **Axel Kleinlein**, Vorstandssprecher des BdV. „Unterm Strich gibt es kein Unternehmen, bei dem in allen Prüfpunkten Entwarnung gegeben werden kann“, fasst Kleinlein die Untersuchung zusammen. Die Solvenzquoten unterscheiden sich stark darin, ob sogenannte Übergangsmaßnahmen angesetzt werden oder nur die reine Solvenz betrachtet wird. „Zwölf Unternehmen hätten ohne Übergangsmaßnahmen keine ausreichende Solvenz“, erklärt Zielke. Auffällig ist, dass besonders solche Unternehmen geringe Solvenz aufweisen, die sich in Abwicklung befinden, also im Run-Off. **Auch sei zu beobachten, dass branchenweit zwölf Unternehmen zukünftig keine Gewinne erwarten. Bei den Gewinnerwartungen drifte der Markt zunehmend auseinander. Bei einer Mehrheit der Unternehmen zeige sich, dass sich je nachdem Verlustwartungen oder überzogene Gewinnerwartungen verstärken.** Zusammenfassend erwarten 21 der untersuchten 84 Versicherer keine Gewinne oder haben zu geringe reine Solvenzquoten. „Es ist besorgniserregend, dass ein Viertel der Unternehmen zwei der grundlegenden Voraussetzungen für ein dauerhaft funktionierendes Geschäftsmodell nicht aufweisen“, erklärt Kleinlein. „Dies sind deutliche Anzeichen für eine langandauernde und tiefgreifende Krise der Deutschen Lebensversicherer. Wir erwarten mindestens zunehmend ineffiziente Verträge bis hin zu Insolvenzen von Unternehmen.“ **Besonders auffällig seien die Probleme bei den Versicherern, die kein Neugeschäft mehr schreiben.** „Run-Off-Versicherer zeichnen sich durch eine besonders hohe Intransparenz aus“, erklärt Zielke. Werden die Run-Off-Plattformen für die klassische Lebensversicherung betrachtet, so zeigen sich noch deutlichere Probleme, da die reine Solvenz im Durchschnitt nur 37 Pro-

zent beträgt. „Offensichtlich zielen die Run-Off-Versicherer darauf ab, Gewinne abzuschöpfen ohne die Solvenz und damit die Sicherheit des Unternehmens zu stärken“, fasst Kleinlein einen Hauptkritikpunkt am Geschäftsmodell zusammen. (DFPA/MB) ♦

www.bundderversicherten.de

Minizinsen frustrieren die Anleger



Im kommenden halben Jahr rechnen deutsche Sparer mit gleichbleibenden beziehungsweise weiter fallenden Zinsen. 70 Prozent erwarten sogar, dass sie Negativzinsen für Guthaben auf Spar- beziehungsweise Tagesgeldkonten bezahlen müssen, und äußern entsprechend Unmut darüber. **Obwohl die Menschen wissen, dass sie etwas tun müssen, reagieren die meisten jedoch nicht und behalten ihr vermeintlich sicherheitsorientiertes Anlageverhalten bei. Immobilien und Gold zählen weiterhin zu den attraktivsten Sparformen der Befragten. Investmentfonds finden insbesondere diejenigen interessant, die darin bereits investiert sind.** Das sind die Ergebnisse des „Anlegerbarometers“ des Asset Managers **Union Investment**, einer repräsentativen Befragung deutscher Finanzentscheider in privaten Haushalten. Die Mehrheit (68 Prozent) erwartet hierzulande gleichbleibend niedrige Zinsen in den nächsten sechs Monaten (erstes Quartal 2019: 64 Prozent). Ein Fünftel (21 Prozent) geht von weiter fallenden Zinsen aus. Das sind 13 Prozentpunkte mehr als zu Beginn des Jahres. Im Gegenzug sinkt der Anteil der Befragten, die mit steigenden Zinsen rechnen, von 25 auf neun Prozent. Entsprechend groß ist die Unzufriedenheit mit der Verzinsung der eigenen Geldanlage. Knapp zwei Drittel (62 Prozent) äußern Unmut darüber, wie ihr Geld arbeitet. Lediglich jeder Dritte (35 Prozent) zeigt sich zufrieden damit. Bei zwei von drei Personen (67 Prozent) hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass sie genauer auf die Verzinsung ihres Vermögens achten sollten. Dennoch sehen sich nur wenige nach geeigneten Alternativen um und handeln entsprechend. Fast die Hälfte der Befragten (46 Prozent) hat derzeit keine Lust, verschiedene Anlageformen miteinander zu vergleichen. 41 Prozent halten es für sinnvoll, erst einmal abzuwarten, statt ihr Ersparnis umzuschichten oder

neuzulegen. Jeder Vierte (26 Prozent) hat schon darüber nachgedacht, mehr Bargeldreserven Zuhause aufzubewahren. **Beim Blick auf die attraktivsten Anlageformen der Deutschen liegen Sachwerte ganz vorne. Die Investition in die eigenen vier Wände halten 79 Prozent für attraktiv (zweites Quartal 2019: 82 Prozent). Gold beurteilt mehr als jeder Zweite (57 Prozent) als interessante Geldanlage (Vorquartal: 53 Prozent). Aktien und Investmentfonds finden 47 beziehungsweise 39 Prozent attraktiv (letztes Quartal: 39 Prozent/37 Prozent).** Es fällt dabei vor allem auf, dass insbesondere Besitzer (59 Prozent) von Investmentfonds diese als interessant einstufen. (DFPA/MB) ♦

www.union-investment.de

Family Offices stellen sich auf rückläufige Märkte und Turbulenzen ein



Zusammen mit Campden Wealth Research hat der Finanzdienstleister **UBS** den jährlichen Bericht über das Wirken von Family Offices veröffentlicht. Für den „Global Family Office Report 2019“ wurden weltweit Leiter und Führungskräfte von 360 Family Offices mit durchschnittlich 917 Millionen US-Dollar an verwalteten Vermögen befragt. **Das durchschnittliche Family-Office-Portfolio erzielte in den vergangenen zwölf Monaten eine Rendite von 5,4 Prozent. Die durchschnittliche Rendite aus Aktien der Industrieländer betrug 2,1 Prozent für Family Offices und lag damit 5,2 Prozentpunkte unter den Erwartungen.** Die Durchschnittsrendite von Aktien der Schwellenländer lag bei minus 1,1 Prozent und verfehlte um minus zehn Prozentpunkte die Erwartungen. Private Equity erzielte die besten Ergebnisse aller Anlageklassen für Family Offices, mit einer durchschnittlichen Rendite von 16 Prozent bei Direktanlagen und elf Prozent bei fondsbasierten Anlagen. **Auch die Wertentwicklung der Immobilien hat sich mit einer durchschnittlichen Rendite von 9,4 Prozent gut behauptet. Family Offices haben ihre Allokationen in diese Anlageklasse um 2,1 Prozentpunkte erhöht. Immobilien machen somit mittlerweile 17 Prozent des durchschnittlichen Family Office Portfolios aus.** **Sara Ferrari**, Head Global Family Office Group bei UBS: „Family Offices sind derzeit bestrebt, ihre Allokationen in Immobilien und Private Equity zu erhöhen, das gilt insbesondere für Direktinvestitionen, die ihnen eine bessere operative Kontrolle bieten. Auch wenn Family Offices über die Unsicherheit an den Finanzmärkten besorgt sind, besteht nach wie vor die Überzeugung, dass längerfristige Investitionen höhere Renditen bringen können.“ Family Offices erwarten turbulente Märkte und bereiten sich darauf vor. So geht die Mehrheit (55 Prozent) der befragten Family Office Manager davon aus, dass bis 2020 ein Markttrückgang einsetzen wird. Als Reaktion darauf beginnen Family Offices damit, Schutzvorkehrungen zu treffen,

um potenzielle Verluste zu begrenzen und neue Chancen zu nutzen. Fast die Hälfte der Befragten richtet derzeit ihre Anlagestrategie neu aus, um Risiken zu minimieren (45 Prozent) oder günstige Gelegenheiten zu nutzen (42 Prozent). Weitere 42 Prozent erhöhen ihre Barreserven. (DFPA/JF) ♦

www.ubs.com

Finanzmarktexperten halten digitale Währungen ohne strenge Aufsicht für gefährlich



Die Einführung und Ausgabe digitaler Währungen wie Libra, wie sie der Online-Konzern Facebook plant, oder Bitcoin ohne strenge gesetzliche Auflagen, wird von Finanzmarktexperten überwiegend kritisch gesehen: Rund 88 Prozent sind der Überzeugung, dass digitale Währungen ohne enge regulatorische Aufsicht eine Gefahr für die Finanzstabilität darstellen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Sonderfrage im aktuellen „ZEW-Finanzmarkttest“, an dem sich 193 Finanzmarktexperten beteiligt haben. Die Umfrage hat das **ZEW - Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung** in Mannheim im September 2019 durchgeführt. **Selbst bei einer richtigen, an die Marktverhältnisse angepassten regulatorischen Ausgestaltung sehen nur 45 Prozent der Umfrageteilnehmer in digitalen Währungen eine wohlfahrtsfördernde Innovation. Diese pessimistische Einschätzung zeigt sich auch in den Erwartungen der Finanzmarktexperten an die Nutzung digitaler Währung zum Ende des Jahres 2020 sowie Ende 2030. Für Ende des Jahres 2020 halten die Experten eine alltägliche Zahlungsmöglichkeit mit Libra, Bitcoin oder einer durch eine nationale Zentralbank emittierte digitale Währung in Deutschland für wenig wahrscheinlich.** Im Durchschnitt wird diese Wahrscheinlichkeit mit Blick auf Deutschland von den Befragten für Bitcoin mit 13 Prozent, für Libra mit acht Prozent und für eine von einer Zentralbank aufgelegten digitalen Währung mit vier Prozent angegeben. Im Vergleich dazu bescheinigen die Umfrageteilnehmer den USA, China und Kenia – in dem afrikanischen Land wird der digitale Finanz- und Geldtransfer-Service „M-Pesa“ seit mehreren Jahren genutzt – eine jeweils höhere Wahrscheinlichkeit für die alltäglichen Nutzung digitaler Währungen. „Bemerkenswert an diesen Vorhersagen für 2020 ist, dass die Wahrscheinlichkeit der alltäglichen Nutzung jeweils am größten für Bitcoin und am kleinsten für eine digitale Zentralbankwährung ist, Libra rangiert jeweils dazwischen“, sagt **Dr. Dominik Rehse**, Leiter der ZEW-Nachwuchsforschungsgruppe „Design digitaler Märkte“, der die Sonderfrage erhoben und ausgewertet hat. Dieses Gefälle gilt neben Deutschland auch für die USA und Kenia, nicht aber für China. (DFPA/JF) ♦

www.zew.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: Dr. Sven Hildebrandt, Dr. Frank Ulbricht

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

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

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

Preis: 2,50 € . Nächste Ausgabe: 21. Oktober 2019

Dieser Ausgabe liegt bei: EXXECNEWS LEGAL zur Finanzanlagenvermittlungsverordnung.

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.

Neue FinVermV

Ein neues Regelwerk von zweifelhafter Haltbarkeit

Mehr als zwei Jahre hat es gebraucht, bis der Bundesrat über die neue, veränderte Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) abgestimmt hat. Die Parlamentarier haben den Referentenentwurf in seiner zweiten Fassung ohne Änderungen angenommen. Bringt dieser der freien Finanzberatung nun die lang ersehnte Planungssicherheit?

Mit der neuen FinVermV werden die Regeln im Bereich der freien Finanzberater auf den Standard der europäischen Finanzmarkttrichtlinie (MiFID II) angeglichen. Ein Vorhaben, das schon seit Anfang 2018 fällig war und ursprünglich zum Start der MiFID II erledigt sein sollte. Zehn Monate haben die Maklerpools und die freien Finanzberater nun Zeit, die neue Gesetzesnovelle in ihrem Berateralltag umzusetzen.

Schon in den ersten Entwürfen zeichnete es sich ab, dass das Taping kommen wird. Nun ist es beschlossene Sache. Die Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflicht bedeutet für freie Finanzberater, die sich keinem Pool oder Haftungsdach angeschlossen haben, einen erheblichen Kosten- und Zeitaufwand. Nicht nur die Telefonate müssen künftig aufgezeichnet werden, sondern auch der elektronische Schriftverkehr. Auch die Aufbewahrungspflichten haben sich von fünf auf zehn Jahre verlängert.

Taping im Widerspruch zur Bundesregierung

Anzumerken ist, dass das Taping der neuen FinVermV im klaren Widerspruch zu den jüngsten Aussagen der Bundesregierung steht. Erst Ende August hatte sie sich im Rahmen



Dr. Frank Ulbricht

Vorstand der BCA AG und Vorstandsvorsitzender der Bank für Vermögen AG (BfV), Oberursel
info@bca.de

der MiFID-II-Evaluation gegenüber Brüssel klar gegen das alternativlose Taping ausgesprochen. In einem Positionspapier forderte das Bundesfinanzministerium, dass der Kunde die Aufzeichnung ablehnen können muss. Dennoch wurde jetzt die Verpflichtung zum Taping mit der neuen Verordnung verabschiedet, ohne auf die aktuellen Aussagen der Regierung Rücksicht zu nehmen. Nun kann es gut sein, dass im Zuge der MiFID II-Evaluation im nächsten Jahr die Einführung des Tappings inklusive aller damit verbundenen Kosten überflüssig gewesen sein könnte. Vor allem, wenn das Taping auf EU-Ebene wieder zurückgenommen werden sollte, müsste auch Deutschland hier wieder zurückrudern.

Informationspflichten werden nicht strenger

Glücklicherweise haben sich die Empfehlungen des Ausschusses für Agrarpolitik und Verbraucherschutz des

Bundesrates nicht durchgesetzt. Der Ausschuss hatte strengere Informationspflichten für Finanzanlagenvermittler auch bei Altersvorsorgeprodukten gefordert. Allein die Übergabe des Produktinformationsblatts sei dafür nicht ausreichend. Außerdem wollte der Ausschuss, dass bei Altersvorsorgeprodukten automatisch die Kosten der Vermittlung offenzulegen sind.

Zu den weiteren Änderungen der neuen FinVermV gehören unter anderem, dass Interessenkonflikte mit Kunden vermieden und – wo nicht möglich – offengelegt werden müssen. Zudem sind die Beratungs- und Informationspflichten neu geregelt worden. Darin wird unter anderem die bisherige Beratungsdokumentation durch eine Geeignetheitsprüfung ersetzt.

FinVermV nur von kurzer Lebensdauer?

Mit zweijähriger Verspätung ist die neue FinVermV nun beschlossene Sache, ihre Lebensdauer aber ist schon jetzt auf den 31.12.2020 beschränkt. Die Verordnung steht in Korrelation mit dem, was das Bundesfinanzministerium (BMF) will. Denn mittelfristig sollen die Regelungen in das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) übernommen werden. Den Plänen des BMF zufolge soll das zum 1. Januar 2021 mit dem Aufsichtswechsel hin zur BaFin geschehen.

Sollten diese Pläne umgesetzt werden, würde ein neuer Gesetzesentwurf dem Bundesrat vorgelegt und die aktuelle Verordnung wäre obsolet. Die BaFin-Vizepräsidentin Elisabeth Roegele hat zu diesem Wechsel im aktuellen „BaFin-Journal“ klargestellt, dass die BaFin dafür sorgen könne, dass „freie

Finanzanlagenvermittler nach Standards beaufsichtigt werden, die mit denen für Banken vergleichbar sind“. Für die freien Finanzanlagevermittler bedeutet diese Bemerkung, dass es eventuell künftig noch weitere Regelungen und Organisationspflichten geben könnte.

Regulierung erst einmal wirken lassen

Besser wäre es, die neue FinVermV erst einmal für fünf Jahre in der Praxis zu erproben, um dann aus diesen Erfahrungen heraus zu überprüfen, ob eine weitere Regulierung überhaupt notwendig ist. Ein wenig Zeit zum Durchatmen im Regulierungsmarathon täte der Finanzbranche gut, auch um das neue Regelwerk in ihre Prozesse zu implementieren und im Beratungsalltag zu testen. Dabei sollte je nach Ergebnis auch nicht ausgeschlossen werden, einzelne Bestandteile der Regulierung wieder etwas zurückzunehmen, wenn sich die Theorie in der Praxis nicht bewährt – im Sinne des Verbrauchers und der freien Finanzberatung. ♦

Bitte lesen Sie auch unseren Beileger zur Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV).

Über BCA und BfV:

Die 1985 gegründete BCA AG mit Sitz in Oberursel im Taunus ist einer der größten Maklerpools in Deutschland. Dem Maklerpool sind derzeit rund 9.300 unabhängige Finanzdienstleister angeschlossen. Die BfV Bank für Vermögen AG ist eine einhundertprozentige Tochter der BCA AG, die als Wertpapierhandelsbank der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) untersteht. Die Leistungen der BfV erstrecken sich auf die Geschäftsfelder Haftungsdach und Vermögensverwaltung.
www.bca.de; www.bfv-ag.de

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

Die Hanseatische ist die Kapitalverwaltungsgesellschaft der IMMAC group.

Sie steht für: Professionelles Assetmanagement für mehr als 80 Fonds mit über 7.800 Anlegern. Die Hanseatische verfügt über langjährig ausgebaute Expertise für Investments in Sozial- und Hotelimmobilien.

Die hohe Professionalität ist durch externe Ratings und Analysen bestätigt. Mit dem eigenen Risikomanagement-System FRAM ist die Hanseatische Ihr Fondsspezialist für single-tenant Immobilien.

www.diehanseatische.de

Hanseatische
Kapitalverwaltung AG

member of
IMMAC group



für starke Partnerschaften