

### NEWS DIGEST

**Top Stories – Seiten 1 und 2**  
**Sachwertinvestments**  
**Gründung des VKS:** „Wir wollen ein Mitmach-Verband sein.“

**Finanzdienstleistungen**  
Messebericht **DKM 2019:** Digitalisierung das beherrschende Thema.

**Produkte – Seite 3**  
**Sachwertinvestments**  
**Adrealis Service KVG** legt ersten US-Immobilienfonds für **HAB** auf.

**Investmentfonds**  
**Ampega Investment** und **Paladin Quant** lancieren nachhaltigen Aktienfonds.

US-Vermögensverwalter **Eaton Vance** startet Schwellenländer-Anleihenfonds.

**Unternehmen – Seiten 4 und 5**  
**Real Assets Investment Kongress (Pflicht-)Unterlagen** und das Dilemma der **Plausibilitätsprüfungen**.

**Dr. Peters Group** und **Zinsbaustein** schließen Partnerschaft für digitalen Vertrieb.

**Project** bestätigt positiven Track Record mit testierter Leistungsbilanz.

**LHI-Gruppe** leitet Generationenwechsel in der Geschäftsführung ein.

**Comdirect** wickelt Versicherungsprodukte künftig über **JDC-Plattform** ab.

**Büttner Finanzberatung** geht unter das Haftungsdach von **NFS Netfonds**.

**Karriere**  
Neue Aufgaben für **Konstantinos Liolis, Alexander Lichtenberg** und **Dr. Hubertus Heinrich Theissen**.

**Märkte – Seite 6**  
**Aktien Europa**  
„Europäische Börsen haben Nachholbedarf“, meint **Feri**.

**Aktien Schwellenländer**  
**Lazard AM:** „Anleger unterschätzen positive Entwicklungen“.

**Containerschifffahrt**  
Marktbericht **Ernst Russ:** Charterraten im Aufwind.

**Immobilien Deutschland**  
**PwC-Umfrage:** Ungebrochenes Interesse an Büro, Logistik und Einzelhandel.

**Immowelt-Analyse:** In Großstädten beruhigt sich der Mietmarkt.

**Für Sie gelesen – Seite 7**  
**Deutsche Banken** fürchten Konkurrenz durch US-Digitalkonzerne.

**Nachhaltige Geldanlage:** Der Überzeugung folgen keine Taten.

Wirtschaftskanzlei **DWF:** „Zeitenwende im Immobiliensektor“.

Real Assets laut **Aviva Investors** zunehmend beliebt bei institutionellen Investoren.

**From the Desk – Seite 8**  
Unsere Autorin **Susanne Reisch**, Senior Portfolio Managerin bei **Bantleon**, über Infrastruktur-Aktien als Zinersatz.

### \*\*\* TOP STORIES

#### Sachwertinvestments

## Gründung des VKS: „Wir wollen ein Mitmach-Verband sein.“

„Ganz neu, ganz anders, zum Anfassen und mitmachen“. Diese Begriffe umreißen das Credo des neuen, vor Kurzem gegründeten Verbandes der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter (VKS). Der VKS hielt seine konstituierende Sitzung am 25. Oktober in Hamburg ab. Gastgeberin war das Gründungsmitglied HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG.

Insgesamt 25 angemeldete Teilnehmer, weit mehr als Gründungsmitglieder, konnte der erste Vorsitzende des VKS, **Klaus Wolfermann (PI Gruppe)**, begrüßen. Unter den Anwesenden waren renommierte Anwälte, Wirtschaftsprüfer und Vertreter von Kapitalverwaltungsgesellschaften, die noch nicht Verbandsmitglieder waren, sowie Chefs von Sachwertanbietern nach Vermögensanlagegesetz. Wolfermann, selbst Chef eines Anlageanbieters und einer Kapitalverwaltungsgesellschaft, umriss in seiner

Präsentation des Verbandskonzepts die täglichen Probleme der KVGEn, die durch gemeinsames Besprechen und Bearbeiten besser zu lösen seien. Das sind unter anderem diese: Der

noch unter früheren Schwierigkeiten leidende Ruf seiner Branche, die durch das inzwischen (seit 2013) in Kraft getretene Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) den Investmentfonds regulativ gleichgestellt ist, aber diese Gleichstellung hat den Markt noch nicht komplett durchdrungen. Die Branchenreputation könnte besser sein. Dann sind da die Probleme mit den Behörden, wenn es um die Zulassung neuer Anlageprodukte geht. Kleinere KVGEn entfalten keine vergleichbare Durchschlagskraft ihrer

Argumente bei der Finanzaufsicht, wie es die Argumente großer Finanzkonzerne können. Die Kosten der Projektierung und der Einholung von Rechtsmeinungen, wenn

bei der Außendarstellung macht Sinn, so Wolfermann. „Aber es gibt doch schon Branchenverbände“, stellte ein Teilnehmer fest. „Richtig“, so Wolfermann, „aber diese werden von den gro-



Die konstituierende Gründungsveranstaltung des VKS

es um die Interpretation der neuen KAGB-Regulierungen geht, sind für kleinere KVGEn schwere, weil teure Bürden. Die Bündelung gleicher Interessen bei der Prospektierung und

ßen Emittenten am Markt dominiert, dort dringen wir nicht durch.“ Es ergab sich eine intensive Diskussion darüber, wie der neue Verband, der sich eher als Mittelstandsgruppierung der

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

KVGen versteht, denn als Alternative zu den großen Verbänden, dieses Problem lösen könne. Wolferrmann und die Anwesenden hatten die Lösung parat: Zusammenarbeit mit den etablierten Verbänden. **Jörg Busboom (Ökorenta)** wollte wissen, ob die Mitgliedschaft im VKS nur KVGen vorbehalten sei. Wolferrmann betonte, dass es das erklärte Ziel des VKS sei, dass KVGen und Sachwertanbieter gemeinsam in diesem Verband aktiv sein sollten. Die Begründung dafür gab Rechtsanwalt **Dr. Matthias Gündel (GK-law)**: „Es ist sinnvoll, dass KVGen und Emittenten nach Vermögensanlagegesetz zusammenarbeiten, denn Anleger wollen nicht nach dem Kriterium Rechtsform eine Beteiligung zeichnen, sondern nach der Qualität und nach den

Chancen entscheiden“. Ein Teilnehmer ergänzte, dass daneben auch Vertriebsinteressen im VKS zu Wort kommen sollten. Diese Meinung traf auf breite Zustimmung. „Ohne Vertriebe sind wir alle nichts!“ Das war Konsens.

Wolferrmann ging die Liste durch, die sich Vorstand und Gründungsmitglieder als „To-do“ vorgenommen haben:

- **Zeichnungsscheine: warum muss jede KVG diesen neu erfinden?**
- **Digitalisierung im Vertrieb: wann und wie kommt das?**
- **Produktinformationen: wie sehen diese optimal aus?**
- **Ex-ante-/Ex-post-Informationen: wie macht man diese bestmöglich?**
- **Definition von Produktkosten/Dienstleistungskosten?**
- **Online-Schulungen des Vertriebes:**

### wie informiert die KVG den Vertrieb perfekt?

Weitere Stichworte: Plausibilitätsprüfung, Review-Listen, Checklisten und sehr vieles andere mehr.

Rechtsanwalt **Prof. Dr. Thomas Zacher (Zacher & Partner)** empfahl dem Verband zu agieren, nicht nur zu reagieren und Standards vorzulegen. Wenn sich alle auf diese Standardlösungen einigen, bevor eine Meinung von der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) eingeholt wurde, dann könnte am Ende auch die BaFin damit leben.

**Andre Wreth (Solvium Capital)** empfahl mittels Öffentlichkeitsarbeit bei neuen Gesetzen oder auftauchenden Problem schnell eine

Verbandsmeinung des VKS zu publizieren. Er warnte: Nicht die Vertriebe verunsichern. Gündel rät dazu, Probleme im Vorfeld zu identifizieren und frühzeitig eine VKS-Meinung dazu zu bilden. Wolferrmann zog am Schluss der Veranstaltung das **Fazit**: Unabhängig von den vielen Aufgaben, die der Verband lösen sollte und könnte, und allein die Tatsache, dass alle Mitglieder des Verbandes sich regelmäßig treffen und austauschen können, ist es bereits wert, dass der Verband gegründet wurde. „Diese Vorstandsaufgabe könnte zu einem Fulltime-Job für mich werden, das aber schaffe ich nicht, deshalb brauchen wir nicht nur viele Mitmacher im Verband, aber auch die Medien, um unsere Erfolge zu verbreiten.“ (DJ) ♦

## Finanzdienstleistungen

### Messebericht DKM 2019: Digitalisierung das beherrschende Thema

Vom 22. bis 24. Oktober fand in den Dortmunder Westfalenhallen die **DKM**, die der Veranstalter **bbg Betriebsberatungs GmbH** als „die Leitmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft“ bezeichnet, statt. **Zur 23. Auflage der Fachmesse kamen 358 Aussteller und damit erneut mehr als im Vorjahr** (2018: 327, 2017: 290). In diesem Jahr informierten sich über 17.500 Fachbesucher über aktuelle Fragestellungen sowie das Produkt- und Dienstleistungsangebot der Versicherungs- und Finanzwelt (2018 und 2017: jeweils rund 17.000). **Auch der Weiterbildungsaspekt nahm erneut einen hohen Stellenwert ein**: Insgesamt boten acht Themenparks, 17 Kongresse, 56 Workshops und neun Programmpunkte in der Speaker's Corner, unter anderem mit CDU-Politiker **Friedrich Merz**, ein breites Informationsspektrum.

Messechef **Konrad Schmidt** hob das erfolgreiche Konzept der Themenparks hervor: „Der DKM ist es mit den insgesamt acht Themenparks gelungen, besondere Treffpunkte für Aussteller und Makler zu schaffen. Besonders die ‚Messeneulinge‘ fühlen sich hier wohl, können sie doch ohne großen Aufwand ihre Produkte und

Dienstleistungen vorstellen. Unter den Ausstellern befindet sich auch eine Vielzahl an Start-ups. Diese sorgen für frischen Wind auf der Leitmesse und bringen uns als Veranstalter auch in Sachen Messekonzept immer weiter.“

Einer der acht Themenparks widmete sich als Gemeinschaftsprojekt von Fondsinitalatoren, Kapitalverwaltungsgesellschaften und der Fondsbörse Deutschland dem Thema Alternative Investmentfonds.

**Das beherrschende Thema der DKM war erneut die Digitalisierung**, mit der sich vier der insgesamt 17 Kongressthemen beschäftigten. Aber auch bei allen anderen Kongressthemen von Altersvorsorge bis Vertrieb wurde über die Auswirkung der Digitalisierung gesprochen. „Die Digitalisierung eröffnet der Branche – sei es Anbieter oder Vermittlerbetriebe – ganz neue Möglichkeiten. Makler und Gesellschaften sind gefordert, ihre Prozesse zu optimieren und dennoch die Bedeutung der menschlichen Empathie nicht zu unterschätzen – dem hybriden Makler gehört die Zukunft!“, unterstrich Schmidt die Bedeutung eines digitalisierten Maklermarktes. Die DKM 2020 findet vom 27. bis 29. Oktober erneut in den Dortmunder Westfalenhallen statt. (JPW) ♦ [www.die-leitmesse.de](http://www.die-leitmesse.de)



Speaker's Corner: Diskussionsrunde zur Zukunft der Versicherungen

## BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements sowie bei Energie- und Umweltprojekten bietet Investoren attraktive Sachwertbeteiligungen:

### Immobilien USA

Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen



### Immobilien Deutschland

Diversifizierte Immobilienportfolios und Co-Investments

### Energie- und Infrastruktur

Individuelle Investitionen in Wind-, Solar- und Wasserkraftanlagen



### Multi-Asset-Konzepte

Aufbau von Portfolios aus Sachwert- und Unternehmensbeteiligungen

## Adrealis: Erster US-Immobilien-AIF investiert in Gewerbeimmobilien im Süden der USA

Die zur Münchener Xolaris-Gruppe gehörende **Adrealis Service Kapitalverwaltungsgesellschaft** hat den Verkaufsprospekt für den Publikums-AIF „HAB US Immobilienfonds 01“ veröffentlicht und den Vertrieb gestartet. Anlageziel des in Kooperation mit der **HAB Hamburg Atlanta Beteiligungen** aufgelegten Fonds ist es, in den USA, vornehmlich in den US-Bundesstaaten Georgia, Florida, Texas, North Carolina, South Carolina, Virginia, Washington DC und Tennessee, mittelbar über Tochtergesellschaften Investitionen in Gewerbeimmobilien zu tätigen. **Das geplante Kommanditkapital beträgt 30 Millionen US-Dollar.**

Es ist geplant, sobald Kommanditkapital in ausreichender Höhe vorhanden ist, mittelbar in eine Büroimmobilie im Großraum Atlanta im US-Bundesstaat Georgia zu investieren. Weitere konkrete Immobilieninvestitionen,

an denen sich die Fondsgesellschaft über die Beteiligungs- und Objektgesellschaften beteiligen soll, stehen zum Zeitpunkt der Aufstellung des Verkaufsprospektes noch nicht fest. Als Mindestbeteiligung für den „HAB US Immobilienfonds 01“ sind laut Verkaufsprospekt 25.000 US-Dollar zusätzlich fünf Prozent Agio vorgesehen. Die Zeichnungsfrist endet spätestens zum 30. Juni 2020 beziehungsweise, bei einer möglichen Verlängerung der Zeichnungsfrist, zum 31. Dezember 2020.

**Die geplante Laufzeit des AIF beträgt rund zehn Jahre** (bis zum 31. Dezember 2029). Anleger sollen laut Verkaufsprospekt einen Gesamtmitrückfluss von circa 157 Prozent der Kommanditeinlage erhalten. Jährliche Ausschüttungen/Auszahlungen werden ab dem Jahr 2020 angestrebt. (DFPA/TH) ◆

[www.adrealis-kvg.de](http://www.adrealis-kvg.de), [www.hab-gmbh.net](http://www.hab-gmbh.net)

## Ampega Investment und Paladin Quant lancieren nachhaltigen Aktienfonds

Die Kölner Kapitalverwaltungsgesellschaft **Ampega Investment** und der Vermögensverwalter **Paladin Quant** aus Hannover starten mit dem „Paladin Quant Aktien Global Nachhaltig“ einen international orientierten, quantitativ gemanagten Aktienfonds mit Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit. **Als nachhaltige Investments werden die Aktien von Unternehmen eingestuft, die ein verantwortungsbewusstes und nachhaltiges Unternehmenskonzept verfolgen.** Unternehmen mit ethisch umstrittenen Aktivitäten werden konsequent ausgeschlossen. Die quantitative Anlagestrategie mit ihrem innovativen KI (Künstliche Intelligenz)-Sicherheitskonzept nutzt Big-Data und Mustererkennung und überwacht so permanent und effektiv das Portfoliorisiko. Dadurch ermöglicht der Fonds seinen Anlegern die Teilnahme an

den Chancen des weltweiten Aktienmarktes bei deutlich verringertem Risiko. Das Anlageuniversum des Fonds ist der MSCI World SRI Index.

„Die Bedeutung der nachhaltigen Geldanlage nimmt kontinuierlich zu. Immer mehr Investoren werden in den kommenden Jahren ihre Portfolios umschichten. Vor allem institutionellen Anlegern trauen wir zu, Umwelt- und Governance-Themen voranzutreiben“, sagt **Winfried Stürzbecher** Leiter Vertrieb Institutionelle Kunden der Ampega. „Daher freuen wir uns, unsere Fondspalette mit dem ‚Paladin Quant Aktien Global Nachhaltig‘, der eine quantitative, risikoreduzierende Investitionssteuerung mit Nachhaltigkeitskriterien kombiniert, sinnvoll und attraktiv ergänzen zu können.“ (DFPA/JF) ◆

[www.paladin-am.de](http://www.paladin-am.de), [www.ampega.de](http://www.ampega.de)

## Eaton Vance startet Schwellenländer-Anleihenfonds

Mit dem „Eaton Vance International (Ireland) Emerging Markets Debt Opportunities Fund“ hat der US-Vermögensverwalter **Eaton Vance** seinen zweiten Schwellenländer-Anleihenfonds innerhalb seiner UCITS-Fondspalette aufgelegt. **Der neue Fonds wurde mit Startkapital eines deutschen institutionellen Investors gestartet** und ist in Irland und Deutschland registriert, weitere Länder stehen kurz vor der Registrierung.

Das Portfoliomanagement des Fonds um **Michael Cirami**, Co-Direktor Global Income, **Eric Stein**, Co-

Direktor Global Income, und **John Baur**, Direktor Global Portfolio Analysis, strebt eine Gesamtrendite durch Erträge und Kapitalzuwachs an, indem es in festverzinsliche Wertpapiere von Schwellenländern (Emerging Markets), Unternehmen aus Schwellenländern und anderen Emerging-Markets-Emitenten investiert. Es kann auch derivative Instrumente nutzen, die auf Währungen, Zinssätzen und Kreditinstrumenten

basieren. Das Portfoliomanagement kann in Darlehen investieren, die von Staaten oder staatlichen Stellen ausgegeben, garantiert oder gesichert werden, wenn diese Darlehen als übertragbare Wertpapiere oder Geldmarktinstrumente gelten. Anlagen in unverbriefte Kredite dürfen zusammen mit Anlagen in andere nicht börsennotierte Wertpapiere zehn Prozent des Fondsvermögens nicht überschreiten. „Ich freue

mich, unseren Kunden eine Lösung anbieten zu können, die die Volatilität der Anlageklasse Schwellenländer reduziert, indem sie das Downside-Risiko begrenzt und gleichzeitig die volle Flexibilität des Anlageuniversums nutzt. Ich glaube, dass es Kunden, die sich auf risikobereinigte Renditen konzentrieren, ein besseres Ergebnis bei Investitionen in Entwicklungsländern bieten wird“, so **Thomas Body**, Leiter der Deutschland-Niederlassung von Eaton Vance Management (International) Limited in Frankfurt am Main. (DFPA/JF) ◆

[www.eatonvance.com](http://www.eatonvance.com)



Thomas Body

Foto: Unternehmen





DEUTSCHE  
FONDSVERMÖGEN

**Ansprechpartner**  
IMMAC Immobilienfonds GmbH

Thomas F. Roth  
Florian M. Bormann

**DFV**  
Deutsche Fondsvermögen GmbH

Große Theaterstraße 31-35  
20354 Hamburg  
Tel. +49 40.34 99 40-0  
info@dfv-invest.com

[www.dfv-invest.com](http://www.dfv-invest.com)

**DFV Hotelinvest 6**

Risikogemischter AIF vom Spezialisten.  
Beteiligungen ab 10.000 Euro zzgl. Agio.

Weitere Informationen unter:  
[www.dfv-invest.com/dfv6](http://www.dfv-invest.com/dfv6)

**5%** p.a.

- monatliche Ausschüttung
- 3 Hotels/3 Bundesländer
- konservative Konzeption



Diese Werbeanzeige stellt kein Beteiligungsangebot dar. Eine Anlageentscheidung kann nur anhand der vollständigen Verkaufsunterlagen getroffen werden.



## Real Assets Investment Kongress

**(Pflicht-)Unterlagen und das Dilemma der Plausibilität**

Am 12. September fand in Hamburg der erste „Real Assets Investment Kongress“ statt. Geboten wurden bemerkenswerte Vorträge und Podiumsdiskussionen. Diese fassen wir in EXXECNEWS zusammen. In dieser Ausgabe berichtet Rechtsanwalt Prof. Dr. Thomas Zacher über Probleme und Lösungsansätze bei den Publikationen der Produktanbieter und der Plausibilitätsprüfung.

Produktgeber wie Vertriebe fühlen sich im Hinblick auf die zu erstellenden Pflichtunterlagen und die (allerdings nicht nur hierauf beschränkte) Plausibilitätsprüfung nach wie vor unwohl – und dies zurecht. Während die ersten vielfach beklagen, dass trotz „Freigabe durch die BaFin“, die Wirtschaftsprüfer, die internen Experten in den KVGen und externe Berater die Vertriebe und der Markt allgemein die tatsächliche Aussagekraft bemängeln, werden andererseits in guter Absicht eingefügte ergänzende Angaben durch die Experten wieder „herausgestrichen“. Der Vertrieb sieht nach wie vor oft keine klare Linie, was er im Rahmen seiner Plausibilitätsprüfung einbeziehen muss, welche Unterlagen er als zutreffend und hinreichend unterstellen darf und wo er mit eigenen Recherchen kritisch prüfen oder ergänzende Informationen einholen muss. Dazu kommt die Frage, inwieweit solche Aufgaben zuverlässig an spezialisierte Dienstleister ausgelagert werden können. Das Kernproblem liegt darin, dass die verbindlich vorgeschriebenen Unterlagen vor und nach einer Emission ebenso wie die „freiwilligen Zusatzangaben“ oder auch eindeutige Werbeunterlagen ganz verschiedene Aufgaben erfüllen müssen.

Die BaFin und die zur Erfüllung ihrer Anforderungen herangezogenen Berater, die die „Gestattung“ sicherstellen sollen, orientieren sich zunächst an den aufsichtsrechtlichen Vorgaben. Im Fokus stehen dabei aber allgemeine Anforderungen an das Funktionieren der Kapitalmärkte, die in Gesetzen, Verordnungen und Verwaltungsanweisungen gegossen sind. Darüber hinaus dienen Prospekte und weitere Unterlagen natürlich auch der Haftungsprävention im Hinblick auf die zivilrechtliche Prospekthaftung und Emittentenhaftung. Die Rechtsprechung interpretiert die entsprechenden Normen aber unterschiedlich und ist dabei auch – blickt man auf die letzten 30 Jahre zurück – gewissen Strömungen unterworfen. Sie nimmt dabei für sich in Anspruch, dass allein die Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Voraussetzungen keineswegs die darüber hinausgehenden zivilrechtlichen Anforderungen zur sachgerechten Information der Anleger abdeckt und darüber hinaus – was wiederum in Fachkreisen und Kommentaren im Detail umstritten ist – neben den expliziten Haftungstatbeständen der Prospekthaftung im Einzelfall noch allgemeine Haftungsvorschriften zusätzlich auf den Emittenten und die dort Verantwortlichen angewandt werden können. Letzteres gilt wiederum im besonderen Maße für den Vertrieb, der zwar seinerseits im Rahmen der Prospekthaftung im weiteren Sinne auch für den Prospekt und weitere Pflichtunterlagen geradestehen muss, aber darüber hinaus aufgrund seiner unmittelbaren Beziehung zum potenziellen Anleger noch zusätzliche Pflichten zu erfüllen hat, die im Einzelfall von der Art der Rechtsbeziehung zum Anleger abhängen. Umfassende Beratung, bloße Vermittlung, reine Auskunft oder „execution only“ sind die Stichworte.

Last but not least sollen die entsprechenden Unterlagen natürlich nicht nur aufsichtsrechtliche Formalanforderungen erfüllen und im Falle des wider Erwarten eintretenden Misserfolges der Anlage als eine Art „Versicherung“ vor Haftungsfällen dienen, sondern sie sollen – nach ihrem Grundgedanken sogar eigentlich in erster Linie – den Anleger sachlich und wirtschaftlich informieren und dabei auch seine Kaufentscheidung positiv beeinflussen. Visualisiert man diese Problemkreise, ergibt sich das folgende Schaubild:



Die verschiedenen Anforderungen haben durchaus eine gemeinsame Schnittmenge; sie sind aber leider gerade im Bereich des KAGB und des VermAnG durchaus nicht deckungsgleich und stellen in weiten Teilen jeweils zusätzliche Anforderungen, wobei diese Anforderungen ihrerseits zum Teil untereinander in



Prof. Dr. Thomas Zacher

Foto: Petra Carstensen

einem Zielkonflikt stehen. Selbst die – auch dort nur in Ansätzen vorhandene und viel diskutierte – Vermutung im Bereich der klassischen Wertpapieremissionen, dass Pflichtunterlagen, die die aufsichtsrechtlichen Anforderungen erfüllen, zugleich auch die Vermutung einer vollständigen und hinreichenden Erfüllung der haftungsrechtlichen Anforderungen nach sich ziehen, hat sich im Bereich von KAGB und VermAnG bisher nicht entwickeln können.

Für eine Vereinheitlichung zu sorgen und eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten herbeizuführen, ist und bleibt sicher eine Grundanforderung, an der alle mitarbeiten sollten. Auch dann werden zum Beispiel für die echte Anlageberatung noch zusätzliche Anforderungen verbleiben. Eine sinnvolle Abstimmung der Anforderungen untereinander und eine klare Trennung der Verantwortungsbereiche würde jedoch nicht nur der Branche nützen, sondern auch den Anlegern im Falle eines Falles eine klare Richtschnur für ihr Handeln geben und zugleich manchen „Sumpfgewächsen“ in Haftungsfällen den Boden entziehen.

Für den Produktgeber nach KAGB wie VermAnG bedeutet dies zunächst, dass er selbstverständlich auch weiterhin als Basis die aufsichtsrechtlichen Anforderungen erfüllen muss, um sein Produkt an den Markt zu bringen. Darüber hinaus aber sollte er entsprechendes Know-how (und auch Erfahrung) hinzuziehen, um zugleich die zivilrechtlichen Anforderungen an eine Haftungsprävention wie auch eine attraktive Präsentation seines Produktes und auch ein erfolgreiches After-Sales-Marketing zu gewährleisten. Wer mit rein juristischen Maßstäben im Sinne einer „Bedenkenträgererei“ an die Sache herangeht, wird vielleicht eine sehr haftungsarme Darstellung erhalten – die sich aber nicht verkauft. Wer umgekehrt nach erfolgreicher BaFin-Gestattung die Zügel löslässt und in den ergänzenden und freiwilligen Unterlagen nur noch an die Platzierungszahlen denkt, wird ebenso Schiffbruch erleiden. Über dies hat sich gerade bei langjährig erfolgreichen Marktteilnehmern gezeigt, dass auch in „Problemfällen“ eine offene und klare Kommunikation Kunden binden kann und das Neugeschäft nicht kaputt macht.

**Was kann der Vertrieb derzeit in dieser Gemengelage tun?**

Selbstverständlich muss er alle Pflichtunterlagen lesen und auch kritisch hinterfragen. Auch eine Kohärenzprüfung der Unterlagen und Informationen untereinander gehört dazu. Leider ist es in der Vergangenheit zu Fällen gekommen, in denen zwar entsprechende Unterlagen und Mitteilungen an sich durchaus plausibel und nicht beanstandungswert erschienen, aber eine einfache Prüfung der Aussagen untereinander doch Fragezeichen hätte aufwerfen müssen. Beispiele hierfür sind Miethöhen und deren Prognosen, aber auch Angaben zu Charterraten oder Ähnliches. Deshalb gehören zum Pflichtprogramm für den Vertrieb neben den Unterlagen, die sich auf die betreffende Emission beziehen, auch die weiteren Unterlagen des Emittenten, die sich (soweit schon vorhanden) auf vergleichbare Produkte beziehen. Dies können zum Beispiel Jahresabschlüsse und Lageberichte sein. Auch EXXECNEWS zeichnet besonders gelungene Unterlagen aus, die mehr Informationen als nur „zusammengesetzte Textbausteine“ enthalten.

Der schwierigste Aspekt ist sicher die Frage, welche weiteren Informationen aus Presse, Internet und gegebenenfalls halböffentlichen Quellen eingeholt werden müssen und auszuwerten sind. Das auch dies zur Aufgabe jedenfalls im Rahmen der Anlageberatung und produktbezogen wohl auch der Vermittlung gehört, ist inzwischen von der Rechtsprechung mehrfach bestätigt worden. Entgegen mancher Äußerungen von vielleicht ihrerseits interessierten Marktteilnehmern gibt es aber – bis auf wenige Ausnahmen – weder eine anerkannte Positiv-Liste der relevanten Informationsquellen, noch können gewisse Informationen als generell irrelevant ausgeschlossen werden. Selbst bei sachlich inhaltsarmen oder zweifelhaften Informationen, die sich insgesamt zu einer „Markstimmung“ verdichten, kann ein Aspekt eintreten, der an sich wiederum zu einer aufklärungsbedürftigen Tatsache wird. Last but not least sollte der fachlich geschulte Sachverstand beim Vertrieb als letzte Prüfinstanz stets eine Rolle spielen.

Es bleibt die Frage, ob man diese Anforderungen an externe Dienstleister auslagern oder jedenfalls bündeln kann. Hier gibt es zum Teil vorbildliche Initiativen von (größeren) Vertrieben, Pools und freien Dienstleistern, die diese Tätigkeit anbieten. Leider gibt es aber auch viele schwarze Schafe, die dem Vertrieb eine vermeintliche „Enthaltungsprüfung“ für erstaunlich geringe Gebühren anbieten und de facto nur eine sehr eingeschränkte Raster-Prüfung der Pflichtunterlagen durchführen. Für kleinere Vertriebe und Einzelkämpfer bleibt daher realistisch nur die Möglichkeit, sich entweder auf eine ganz bestimmte Produktauswahl zu spezialisieren oder durch Bündelung eine qualifizierte anderweitige Prüfung leist- und bezahlbar zu machen. Auch dort gilt allerdings, dass gegenüber dem Anleger stets der Vertrieb verantwortlich bleibt, sodass ein wichtiges Prüfkriterium auch die rechtliche und wirtschaftliche Ausgestaltung der Haftung für eine externe Prüfung bleibt, wenn der Vertrieb in Anspruch genommen wird und auf einen Regress angewiesen ist. Das all dies zu erfüllen trotz vieler Unsicherheiten möglich ist, zeigen viele Unternehmen auf Produktgeber- wie Vertriebsseite, die von einer positiven Tendenz bei den Platzierungszahlen berichten. ♦

## LHI-Gruppe leitet Generationenwechsel in der Geschäftsführung ein

**Dr. Nicole Handschuer** hat zum 1. Oktober 2019 ihre Tätigkeit als Geschäftsführerin beim Finanzdienstleister LHI aufgenommen. Sie verfügt über langjährige Erfahrung im Bankgeschäft und war zuletzt als Vorstand der Sparkasse KölnBonn für die Gesamtbanksteuerung, Finanzen, Recht und Compliance zuständig. Bei LHI wird sie im Laufe des Jahres 2020



Dr. Nicole Handschuer

die Verantwortung für die Bereiche Structured Finance, Steuern und Recht, Kalkulation und Loan Placement übernehmen. Ebenfalls zum 1. Oktober 2019 wurden **Markus Niedermeier**, bisher Bereichsleiter Aviation und **Florian Heumann**,

bisher Bereichsleiter Rechnungswesen, Generalbevollmächtigte der LHI. Diese Schritte leiten den Generationenwechsel in der LHI-Geschäftsführung ein. Zum 31. Dezember 2020 werden die bisherigen Geschäftsführer **Oliver Porr, Robert Soethe, Jens Kramer** und **Peter Kober** aus der Geschäftsführung ausscheiden. Ihre Gesellschafterstellung ist davon unberührt, so dass alle Vier weiter dem Unternehmen verbunden bleiben. Zudem werden Porr und Soethe ab dem Jahr 2021 die LHI in einer Beiratsfunktion begleiten. (DFPA/JF) ♦

[www.lhi.de](http://www.lhi.de)

## Comdirect wickelt Versicherungsprodukte künftig über JDC-Plattform ab

**Comdirect Versicherungsmakler**, eine Tochter der **Direktbank Comdirect**, wird Versicherungsprodukte über eine Laufzeit von fünf Jahren exklusiv über die **JDC-Plattform** abwickeln und setzt von Backend bis Frontend auf die Technologie der **JDC Group**. Die Versicherungsbestände werden im Backend künftig mit der JDC-eigenen Kunden- und Vertragsverwaltungssoftware iCRM gemanagt. Zusätzlich steht im Frontend die JDC-eigene WebApp „alles-meins“ als Whitelabel-Version zur Verfügung. Mit ihr haben die Comdirect-Kunden alle ihre Versicherungsverträge aus allen wichtigen Versiche-

rungssparten im Blick und können diese mit Hilfe einer professionellen Bedarfsanalyse auch optimieren. „Wir freuen uns, zusammen mit Comdirect nun bald die umfassendste, integrierte Bancassurance-Lösung auf den Markt zu bringen. Dieser komplett auf der JDC-Plattformtechnologie basierende Rund-um-Service geht weit über die bisherigen Insurtech-Angebote hinaus und liefert von Frontend bis Backend eine umfassende Architektur aus einer Hand“, freut sich **Stefan Bachmann**, der für die Digitalisierungsstrategie verantwortliche Vorstand der JDC Group. (DFPA/JF) ♦

[www.jdcgroup.de](http://www.jdcgroup.de)

## Project bestätigt positiven Track Record

Die auf Immobilienbeteiligungen und -entwicklungen spezialisierte **Project Investment-Gruppe** hat ihre Leistungsbilanz per Stand 1. Januar 2019 veröffentlicht. Damit berichtet das Investmenthaus turnusgemäß über den von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft **RBD Realrethand** testierten Stand der Project Immobilienfonds und Immobilienentwicklungen sowie über die Lage auf dem Wohnimmobilienmarkt. **Bis Ende 2018 konnte die im Jahr 1995 gegründete Bamberger Unternehmensgruppe das von Anlegern in bislang 34 Beteiligungsangeboten eingebrachte Eigenkapitalvolumen von 894 Millionen Euro (Stand: Ende 2017) auf 1,001 Milliarden Euro steigern.** Private und semi-professionelle Anleger, Family Offices sowie institutionelle Investoren zeichneten von Januar bis Dezember 2018 rund 3.000 Mal. Zur Jahresmitte 2019 sind es insgesamt 24.915 Zeichnungen seit Gründung vor 24 Jahren. Im Jahr 2018 hat die Project Immobilien-Gruppe, die gemäß Bulwiengesa-Projektentwicklerstudie 2019 zu den „Top 5“ Wohnimmobilienentwicklern in Deutschland zählt, weitere sieben Objektgesellschaften

erfolgreich abgeschlossen. Die bei diesen Entwicklungen erzielte **durchschnittliche Objektrendite liegt bei 12,58 Prozent** auf das eingesetzte Kapital. Im historischen Rückblick sind es insgesamt 50 Objekte, die laut dem Unternehmen alle durchgängig positiv abgeschlossen werden konnten. Zum Transparenzgebot der testierten Leistungsbilanz gehört auch die Darstellung der bisher erzielten Renditen. So konnten Privatanleger beispielsweise beim Project Immobilienfonds „Strategie 6“ bis zu **8,9 Prozent** per annum bezogen auf das durchschnittlich investitionsfähige Zeichnungskapital und die individuelle Beteiligungsdauer erzielen, im „Strategie 4“ **8,5 Prozent** sowie im „Strategie 1“ **8,1 Prozent**. Auch künftig sieht Project Wachstumspotenzial. „Wir geben von einer weiteren Steigerung des Eigenkapitalvolumens um bis zu 50 Millionen Euro bis Ende 2019 aus. Aktuell sehen wir viel Nachfrage aus dem Privatkundenbereich, zudem führen wir vielversprechende Gespräche mit Großinvestoren in Deutschland als auch in Österreich“, so **Ottmar Heinen**, Vorstandssprecher der Project Investment-Gruppe. (DFPA/TH) ♦

[www.project-investment.de](http://www.project-investment.de)

**Alexander Lichtenberg** wird zum 1. Januar 2020 als neues Mitglied in den Vorstand des Investmenthauses Union Investment berufen. Er kommt von der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG. Dort war er seit Ende 2010 ebenfalls Vorstandsmitglied und verantwortete die Informationstechnologie, den Kredit- und Sparsbereich sowie den Zentraleinkauf und die Verwaltung der Liegenschaften. Im Vorstand von Union Investment wird Lichtenberg künftig für die Segmente Infrastruktur und Fondsdienstleistungen zuständig sein. ♦



Alexander Lichtenberg



Konstantinos Liolis

**Konstantinos Liolis** wurde mit Wirkung zum 1. Oktober 2019 in den Vorstand von BN & Partners Capital berufen, einer Tochtergesellschaft des Vermögensverwalters Reuss Private Group. Dort folgt er auf Georg Kornmayer, der sich wieder stärker auf seine Aufgaben als Geschäftsführer von Fondsnet, der Maklerpool-Einheit der Unternehmensgruppe, fokussiert. Liolis kommt vom Bankhaus Metzler, wo er als Client Account Manager für institutionelle Investoren zuständig war. ♦

**Dr. Hubertus Heinrich Theissen** wird nach bestandener Promotion nun Führungsaufgaben im Familienunternehmen Dr. Theissen Group übernehmen. Hubertus Heinrich Theissen ist Sohn von Hubertus Johannes Theissen, Founder & Managing Owner der Dr. Theissen Group. Die Dr. Theissen Group mit Stammsitz in Münster konzentriert sich seit 2017 verstärkt auf die Projektierung von exklusiven Wohnanlagen und Hotels sowie Einrichtungen für betreutes Wohnen und Gewerbeobjekte. ♦



Dr. Hubertus Heinrich Theissen

## Dr. Peters Group und Zinsbaustein schließen Partnerschaft für digitalen Vertrieb

Der Dortmunder Asset Manager **Dr. Peters Group** schließt mit **Zinsbaustein.de**, einer digitalen Plattform für Immobilieninvestments, eine strategische Partnerschaft. Künftig können Privatanleger über nur eine Plattform aus einem breit gefächerten Portfolio an Immobilieninvestments auswählen – von Mezzanine-Darlehen bis hin zum vollregulierten alternativen Investmentfonds. Gleichzeitig eröffnet die Partnerschaft für die Dr. Peters Group und Zinsbaustein.de die Chance, wechselseitig neue Zielgruppen und Märkte zu erschließen. Im Zuge dieser Partnerschaft **beteiligt sich die Dr. Peters Group an Zinsbaustein.de mit 25,5 Prozent.**



Kristina Salamon

**Kristina Salamon**, CEO der Dr. Peters Group: „Zum einen erschließen wir uns durch den digitalen Vertrieb von alternativen Investmentfonds neue Zielgruppen und stärken damit die Expansion unseres Immobiliensegments. Zum anderen können wir unseren Bestandskunden ab sofort eine breitere Palette von hochwertigen Investmentvehikeln offerieren und partizipieren

so künftig an einem sehr attraktiven Wachstumsmarkt.“ Im Rahmen ihrer Wachstumsstrategie fokussiert sich die Dr. Peters Group auf den Bereich Immobilien. Aktuell plant die Dr.

Peters Group **einen risikogemischten Publikums-AIF aufzulegen, mit dem Anleger sich an mehreren Hotels beteiligen können. Dieses Produkt wird voraussichtlich das erste der Dr. Peters Group sein, das auf der digitalen Investmentplattform von Zinsbaustein.de angeboten wird.** Eine jüngst von Zinsbaustein.de durchgeführte Befragung unter Crowd-Investoren hat ergeben, dass rund 60 Prozent der befragten Anleger Interesse an Produkten mit einer Laufzeit von mehr als zehn Jahren haben. „Daher ist die Erweiterung unseres Angebots durch vollregulierte und langlaufende alternative Investmentfonds ein logischer Schritt für die strategische Weiterentwicklung unserer digitalen Investmentplattform“, sagt **Rainer Pillmayer**, Geschäftsführer bei Zinsbaustein.de. (DFPA/JF) ♦

[www.dr-peters.de](http://www.dr-peters.de); [www.zinsbaustein.de](http://www.zinsbaustein.de)

## Büttner Finanzberatung geht unter das Haftungsdach von NFS Netfonds

Die **Büttner Finanzberatung** hat ihre §32er GWG Lizenz zurückgegeben und agiert seit 1. Oktober 2019 unter dem Haftungsdach der **NFS Netfonds Financial Services**. „Die regulatorischen Aufgaben verlangen von Jahr zu Jahr mehr Zeit und Aufwendungen. Über das Haftungsdach der NFS Netfonds sparen wir Kosten

und besonders Arbeitskraft ein, was uns einen Vorteil gegenüber der eigenen Lizenz verschafft“, so Geschäftsführer **Ansgar Büttner**. Bereits zu Jahresanfang hatte Ansgar Büttner seinen Sohn **Michael Büttner** als zweiten Geschäftsführer mit ins Unternehmen geholt. (DFPA/TH) ♦ [www.netfonds.de](http://www.netfonds.de)

**Aktien Schwellenländer**
**„Anleger unterschätzen positive Entwicklungen“**

Investoren konzentrieren sich bei der Bewertung von Schwellenländer-Aktien derzeit auf negative Faktoren und vernachlässigen dabei zahlreiche positive Entwicklungen, die den Märkten Auftrieb geben könnten. Diese Meinung vertritt **James Donald**, Leiter der Schwellenländerplattform beim Vermögensverwalter **Lazard Asset Management**. Zu den Belastungsfaktoren zählt der Experte die Furcht vor einer globalen Rezession. „Unterschätzt werden hingegen die Stärke einiger Volkswirtschaften und die Anstrengungen einiger Regierungen, um die Nachfrage zu stimulieren“, so Donald. **Darüber hinaus habe es geldpolitische Lockerungen gegeben.** So habe etwa die chinesische Notenbank den Leitzins um 50 Basispunkte reduziert, um die Auswirkungen der US-Strafzölle auf die heimische Wirtschaft abzufedern. Auch die Türkei, Brasilien, Indonesien, Mexiko, Russland und die Philippinen hätten die Zinsschraube gelockert.



James Donald

Foto: Unternehmen

**Darüber hinaus gebe es Länder in den Emerging Markets, die vom Handelskrieg zwischen den USA und China profitierten.**

Während beispielsweise die US-Importe aus China im Jahresvergleich um fünf Prozent sanken, seien sie aus Vietnam um 23 Prozent gestiegen. **Auch in anderen Ländern erkennt das Lazard-Team positive Trends.** So habe Indien jüngst die Unternehmenszölle gesenkt. Gleichzeitig versuche das Land vom Handelskrieg USA-China zu profitieren und habe produzierenden Unternehmen eine Steuersenkung angeboten. Auch in Brasilien könnten aus Sicht des Experten Reformen im Rentensystem und bei der Privatisierung von Staatsunternehmen auf eine sehr positive Entwicklung hindeuten. **Insgesamt zieht Donald ein optimistisches Fazit:** „Die Emerging Markets sollten von den attraktiven Fundamentaldaten und günstigen Bewertungen profitieren.“ (DFPA/JF) ♦ [www.lazardassetmanagement.com](http://www.lazardassetmanagement.com)

**Immobilien Deutschland**
**Ungebrochenes Interesse an Büro, Logistik und Einzelhandel**

Das Interesse von Investoren an Büroimmobilien in den deutschen Top-7-Städten hält nach wie vor an. Auch Logistikimmobilien bleiben eine starke Anlagekategorie. **Das sind Ergebnisse des zehnten PwC Real Estate Investor Survey.** In den Top-7-Städten sind die Renditen für Büroimmobilien laut Studie signifikant zurückgegangen, insbesondere in Frankfurt am Main, Düsseldorf und Köln. **Investoren bevorzugen derzeit insbesondere München und Düsseldorf - dies sind die Städte mit der größten Renditekompression.** Bei den Regionalstädten zeigen sich die Studienteilnehmer zurückhaltend. Der Renditerückgang war dort sehr gering. Die von den Investoren bevorzugten Städte sind Bonn und Nürnberg. Mit Blick auf Einzelhandelsimmobilien in den Top-7-Städten sind Berlin

und München die bevorzugten Städte der Investoren. **München ist dabei die teuerste Stadt und verzeichnet in allen Risikoklassen die niedrigsten Renditen.** Alle Regionalstädte verzeichneten einen Renditeanstieg, und zwar in allen Risikoklassen. Hannover als teuerste Stadt war dabei bei den Immobilieninvestoren noch am beliebtesten. **Eine starke Anlagekategorie sind nach wie vor Logistikimmobilien - in Deutschland die drittstärkste nach Büro- und Einzelhandelsimmobilien.** Für Core-Objekte in den Top-15-Regionen hält der Renditerückgang an. Ältere Objekte sind dabei für Immobilien-Investments weniger interessant. Die Immobilieninvestoren bevorzugen nach wie vor die Top-Locations gegenüber den anderen Regionen in Deutschland. (DFPA/JF) ♦ [www.pwc.de](http://www.pwc.de)

**Containerschifffahrt**
**Charterraten im dritten Quartal im Aufwind**

Normalerweise ist während des dritten Quartals eher eine Seitwärtsbewegung der Charterraten in der Containerschifffahrt zu verzeichnen, weil die Befrachtungsaktivität zur Urlaubszeit nachlässt. Nicht so in diesem Jahr. **Stattdessen zogen die Raten bis Ende September kontinuierlich an.** Darauf weist der Hamburger Asset- und Investment-Manager **Ernst Russ** in seinem „Schifffahrtsmarktbericht Herbst 2019“ hin. **Die signifikantesten Verbesserungen erzielten die großen Schiffsklassen ohne Ladegeschirr, da die Verfügbarkeit von Schiffen bei weitem nicht ausreichte, um die**

**Nachfrage zu decken.** Die Marktaktivitäten haben zwar im Vergleich zum Vorjahr abgenommen, doch dies spiegelt laut dem Schifffahrtsmarktbericht nicht mangelndes Interesse der Charterer wider, sondern einen Engpass an Schiffen. „Im Grunde genommen herrschte in allen Segmenten über 2.000 TEU Vollbeschäftigung, vor allem in Asien standen dem Markt bis auf einzelne Rücklieferungen kaum Schiffe zur Verfügung“, so **Ernst Russ.** **Entscheidend zur Tonnageverknappung beigetragen haben Werftaufenthalte, um Abgasreinigungsanlagen bei den Schiffen im Hinblick auf die neuen**

**Immobilien Deutschland**
**In Großstädten beruhigt sich der Mietmarkt**

Das Ende der Mietpreisspirale in Deutschland scheint erreicht. **In sieben Großstädten sind die Angebotsmieten zurückgegangen, in zehn weiteren Städten blieb der Wert konstant.** Ein lediglich moderater Zuwachs von bis zu drei Prozent lag in 41 Städten vor - das entspricht jeder zweiten deutschen Großstadt. Inzwischen leben 73 Prozent der deutschen Großstadtbevölkerung in einer Stadt, in der sich der Wohnungsmarkt entspannt. Das ist das Ergebnis einer Analyse des Immobilienportals **Immowelt.de**, in der die Angebotsmieten für Wohnungen zwischen 40 und 120 Quadratmetern in allen 80 deutschen Städten mit mehr als 100.000 Einwohnern untersucht wurden. „Nach einem Jahrzehnt, in dem die Miet-

preise in deutschen Großstädten rapide angestiegen sind, zeichnet sich eine Stabilisierung des Mietmarktes ab“, sagt **Prof. Dr. Cai-Nicolas Ziegler**, CEO der Immowelt. „In drei Viertel der deutschen Großstädte beruhigt sich der Mietmarkt.“ **Das Preisniveau scheint vielerorts ausgereizt, sodass die abgerufenen Mieten zunehmend stagnieren.** In 58 der 80 deutschen Großstädte hat sich der Mietmarkt beruhigt. In 22 Städten mit mehr als 100.000 Einwohnern stieg der mittlere Quadratmeterpreis im Vergleich zum Vorjahr noch um vier oder mehr Prozent an. 2018 waren mit 52 Städten noch mehr als die Hälfte der Großstädte hierzulande von einem Wachstum von vier oder mehr Prozent gegenüber 2017 betroffen. (DFPA/TH) ♦ [www.immowelt.de](http://www.immowelt.de)

**Aktien Europa**
**„Europäische Börsen haben Nachholbedarf“**

Mit einer starken Performance haben sich die europäischen Börsen in den vergangenen Wochen zurückgemeldet. **Dass europäische Aktien derzeit wieder stark gefragt sind, hat vor allem zwei Gründe: die Deeskalation im Handelsstreit zwischen USA und China und die gesunkene Wahrscheinlichkeit für einen unregulierten Brexit,** schreibt **Dr. Eduard Baitinger**, Head of Asset Allocation in der **Feri-Gruppe**, in einem Marktcommentar. Offen sei dabei, ob es sich bei der jüngsten Entwicklung nur um ein kurzes Aufbäumen handelt oder ob die europäischen Märkte jetzt vor einer Trendwende stehen. „Dem globalen und dem US-Aktienmarkt hinkt Europa jedenfalls seit mehr als zwölf Jahren hinterher. Während der Euro Stoxx 50 noch heute unter dem Niveau aus dem Jahr 2007 notiert, hat sich der vergleichbare S&P 500 Index seither praktisch verdoppelt“, so Baitinger. Auch im Hinblick auf die Bewertungsniveaus hätten sich Europa und der Rest der Welt auseinanderentwickelt. **Europäische Börsen werden heute laut Baitinger mit deutlichen Bewertungsabschlägen gehandelt.**



Dr. Eduard Baitinger

Foto: Unternehmen

Dass globale Investoren lange Zeit skeptisch gegenüber europäischen Aktien waren, sei durchaus gerechtfertigt. Allerdings seien die Schwächen Europas hinreichend bekannt und in den Kursen jahrelang berücksichtigt worden. **Die starken Avancen der vergangenen Wochen könnten laut**

**Baitinger ein Zeichen dafür sein, dass die Anleger nun ihren Pessimismus im Hinblick auf europäische Aktienwerte überwunden haben.** Der Feri-Experte: „Sollten die geopolitischen Entspannungssignale anhalten und die negativen Folgen des - wahrscheinlich geregelt

ablaufenden - Brexit in Grenzen bleiben, könnten die europäischen Märkte vor einem spürbaren Comeback stehen. Dies gilt insbesondere dann, wenn sich die weltweite Konjunktur im nächsten Jahr wieder erholen sollte. Europäische Aktien müssten dann in globalen Portfolios wieder stärker gewichtet werden. Auch für den Euro impliziert dieses Szenario erhebliches Aufwertungspotenzial. Übermäßige Exponierung in Fremdwährungen, speziell US-Dollar, sollte folglich auf den Prüfstand gestellt werden.“ (DFPA/JF) ♦ [www.feri.de](http://www.feri.de)

**Brennstoffvorschriften der International Maritime Organisation nachzurüsten.** Ende September waren zu diesem Zweck Schiffe mit einer Kapazität von zusammen mehr als 500.000 TEU beziehungsweise fast drei Prozent der Weltcontainerschiffsflotte vorübergehend außer Betrieb. Am stärksten betroffen ist das Segment der großen und ultragroßen Einheiten zwischen 8.000 und 20.000 TEU. „Insgesamt lässt sich für das dritte Quartal ein durchaus positives Fazit ziehen. Angesichts der Turbulenzen im internationalen Handel und der deutlichen Abschwächung des Weltwirtschaftswachstums behauptet

sich der Chartermarkt überraschend gut. Die positiven Effekte der Scrubber-Nachrüstung könnten bald noch dadurch verstärkt werden, dass Linienreedereien die Fahrtgeschwindigkeiten ihrer Schiffe verringern, um teuren Treibstoff zu sparen. Die Flottenproduktivität würde weiter sinken - es wäre mehr Schiffskapazität als bislang erforderlich, um die gleiche Transportleistung zu erbringen. Unter den gegebenen Voraussetzungen (niedriges Orderbuch/ wenig Neubaulieferungen) wären die Linien dazu gezwungen, mehr Tonnage einzuchartern“, so das Fazit des Marktberichts. (DFPA/TH) ♦ [www.ernst-russ.de](http://www.ernst-russ.de)



## Real Assets zunehmend beliebt bei institutionellen Investoren

Institutionelle Investoren rechnen angesichts des schwierigen politischen und wirtschaftlichen Umfelds mit einer Erhöhung ihrer Allokation in Real-Assets-Anlagen in den nächsten zwölf Monaten. Das geht aus der „Real Assets-Studie 2020“ des Asset Managers **Aviva Investors**, Tochtergesellschaft des britischen Versicherers Aviva, hervor. **Demnach erwarten 51 Prozent der Versicherungs- und 37 Prozent der Führungskräfte von Pensionskassen steigende Investitionen in Real Assets. Angesichts der Unsicherheit mit Blick auf das globale Wachstum und die vermutlich anhaltend niedrigen Zinsen prüfen institutionelle Anleger weiterhin private Vermögenswerte für Diversifikationszwecke und potenzielle Illiquiditätsprämien gegenüber öffentlichen Märkten.** Sowohl Versicherer (44 Prozent) als auch Pensionskassen (38 Prozent) geben an, dass die eskalierenden Handelskriege ihre Investitionen in Real Assets für die nächsten zwölf Monaten belasten. Zudem sorgen sie sich um die anhaltende Unklarheit über die künftigen Beziehungen zwischen dem Vereinigten Königreich und der Europäischen Union. **Die Studienergebnisse unterstreichen laut Aviva die zunehmende Bedeutung, die Investoren den Themen Umwelt, Soziales und Governance (ESG) beimessen sowie deren Wunsch, aufzuzeigen, dass Real Assets einen breiteren Nutzen bieten als finanzielle Erträge.** Neun von zehn Befragten gaben an, dass ESG-Kriterien bei ihrer Anlageentscheidung wichtig seien. Unter dieser Gruppe halten 40 Prozent der Versicherer und 42 Prozent der Pensionskassen einen „positiven Effekt durch ESG“ mit Blick auf Real-Assets-Vermögen für unerlässlich. Zudem ist es wahrscheinlicher, dass Versicherer (50 Prozent) noch häufiger als Pensionskassen (41 Prozent) die „Transparenz der ESG-Anlagestrategie der Vermögensverwalter“ berücksichtigen, wenn sie externe Investmentanbieter überprüfen. Die Investoren präferieren darüber hinaus vielfältige Strategien innerhalb ihrer Real Assets-Allokation. Direkte Immobilieninvestments (53 Prozent), Infrastrukturaktien (53 Prozent) und strukturierte Finanzierungen (52 Prozent) sind die gefragtesten Strategien der Pensionskassen. Bei den Versiche-

ren erwartet mehr als die Hälfte, dass die Investitionen in Immobilienfinanzierungen (54 Prozent), Infrastrukturaktien (52 Prozent) und strukturierte Finanzierungen (51 Prozent) steigen werden. Die Studie umfasst Antworten von rund 500 Entscheidungsträgern aus elf Ländern in West-, Süd- und Nordeuropa, die zusammen über 600 Milliarden Euro an verwaltetem Vermögen repräsentieren. (DFPA/JF) ♦ [www.avivainvestors.de](http://www.avivainvestors.de)



## Deutsche Banken fürchten Konkurrenz durch US-Digitalkonzerne

Die deutschen Banken rechnen mehrheitlich mit einem Konjunkturabschwung und richten sich mit einer restriktiveren Kreditvergabe auf ungemütlichere Zeiten ein: 68 Prozent der Bankmanager erwarten eine Eintrübung der Wirtschaftslage – gerade einmal fünf Prozent rechnen mit einem Konjunkturaufschwung. **Für Unternehmen dürfte es in diesem Umfeld schwieriger werden, an frisches Geld zu kommen: Knapp jeder zweite Bankmanager (47 Prozent) erwartet, dass die Kreditvergabe restriktiver wird – nur sieben Prozent rechnen mit einer gegenteiligen Entwicklung. Das sind Ergebnisse des „Bankenbarometers“ der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY (Ernst & Young).** Für die Studie wurden 120 Banken und 30 Fintech-Unternehmen in Deutschland befragt. Dass es trotz der schwachen Gewinnentwicklung im Bankensektor nicht zu flächendeckenden Gebührenerhöhungen kommt, dürfte auf den intensiven Wettbewerb zurückzuführen sein – und auf neue Wettbewerber, die bereits in den Startlöchern stehen. *„Die Lage im deutschen Bankensektor hat sich in den vergangenen Monaten deutlich eingetrübt“,* beobachtet **Robert Melnyk**, Leiter des Bereichs Banken und Kapitalmärkte bei EY. *„Die Konjunktur schwächelt, was eine höhere Risikoversorge zur Folge haben dürfte. Und das niedrige Zinsniveau sowie steigende Strafzinsen führen dazu, dass die Zinseinnahmen immer weiter abschmelzen. Viele Banken hatten auf eine Zeitenwende gehofft – davon kann inzwischen keine Rede mehr sein. Im Gegenteil: Die Banken stehen vor der Herausforderung, trotz eines dauerhaft extrem niedrigen Zinsniveaus profitabel zu wirtschaften.“* **Derzeit sind andere Banken die Hauptwettbewerber deutscher Kreditinstitute – das könnte sich in Zukunft allerdings**

**ändern: Insgesamt 66 Prozent der Bankmanager rechnen mit einer steigenden Bedeutung, 24 Prozent sogar mit einer stark steigenden Bedeutung von Fintechs.** *„Finanz-Startups sind derzeit noch kaum eine echte Konkurrenz für Banken. Eine große Bedeutung kommt ihnen aber als Innovationstreiber zu: Während sich klassische Banken schwertun, ihre Geschäftsmodelle zu digitalisieren und eine jüngere, digitalaffine Zielgruppe anzusprechen, bringen Fintechs mit innovativen Ideen frischen Wind in den Markt“,* urteilt **Thomas Griess**, Managing Partner Financial Services Deutschland bei EY. Gefährlicher für traditionelle Banken seien Technologiekonzerne wie Facebook, Amazon oder Apple: *„Die US-Digitalkonzerne haben längst den Finanzdienstleistungsmarkt ins Visier genommen. Sie verfügen über die nötigen Finanzmittel und den direkten Zugang zum Endkunden – sie haben damit alles, um den traditionellen Banken das Leben schwer zu machen.“* Mit ihren Mobile Payment-Lösungen drohen sie beispielsweise gerade den Banken den direkten Kontakt zu jüngeren Kunden aus der Hand zu nehmen. (DFPA/MB) ♦ [www.ey.com](http://www.ey.com)



## Zeitenwende im Immobiliensektor

Die Immobilienbranche befindet sich an einem Wendepunkt: **Digitale Innovationen werden zunehmend als essenziell angesehen, um die Treffsicherheit von Investitionsentscheidungen und die Möglichkeiten für weiteres Wachstum zu erhöhen.** Das ergab eine Untersuchung durch die internationale Wirtschaftskanzlei **DWF**. Die Kanzlei hatte weltweit 375 Unternehmen der Immobilienbranche befragt, die sich auf Fonds, Investments und Asset Management spezialisiert haben. Der aktuell veröffentlichte Report kommt zu dem Schluss: **Die Branche erlebt momentan den Übergang von der reinen Datenerhebung zur komplexeren und präziseren Analyse durch die Einführung neuer Technologien.** Untersucht wurde der Immobilienmarkt in Deutschland, Großbritannien, den USA, Australien und China. Befragt wurden dazu die Entscheider über entsprechende Investitionen in Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 50 Millionen Pfund bis zu mehr als einer Milliarde Pfund. Knapp die Hälfte der Befragten gab an, Technologie führe zu besseren Entscheidungen und höherer Rendite. Ihr Fokus liegt dabei insbesondere auf dem Einsatz künstlicher Intelligenz, maschinellem Lernen, Virtual Reality und dem Internet der Dinge. Als Folge dieser Einschätzung sei zu erwarten, so ergab die DWF-Studie, dass im Laufe des kommenden Jahres größere IT-Budgets für die Einführung neuer Technologien bereitgestellt werden. Demzufolge liege die Anzahl der Unternehmen, die im Jahr 2020 zwischen 31 und 35 Prozent ihres IT-Budgets für innovative Technologien ausgeben wollen, um sechs Prozentpunkte höher

als noch 2019. Älteren Untersuchungen zufolge galt die Immobilienbranche bislang als eher zögerlich beim Einsatz digitaler Innovationen. **Der DWF-Report zeichnet nunmehr ein differenziertes Bild der Branche: So seien insbesondere Künstliche Intelligenz und Maschinelles Lernen als Wachstumstreiber anzusehen, die nach Big Data nunmehr den Weg zur nächsten Entwicklungsstufe der Branche ebnen.** Eine Ansicht, die bereits von 45 Prozent der befragten Asset Manager geteilt wird. (DFPA/JF) ♦ [www.dwf.law](http://www.dwf.law)

## Nachhaltige Geldanlage: Der Überzeugung folgen keine Taten



Viele Anleger wollen nachhaltig investieren – wenn es jedoch darum geht, es tatsächlich zu tun, hört der gute Wille oft auf. Das zeigt die „Schroders Global Investor Study 2019“, für die der britische Asset Manager **Schroders** mehr als 25.000 Anleger aus 32 Märkten weltweit befragt hat. **Laut der Umfrage sind 32 Prozent der Investoren daran interessiert, dass ihre Geldanlage nachhaltig ist. Weitere 16 Prozent investieren nachhaltig – eine Diskrepanz zwischen Absicht und tatsächlichem Handeln.** In Japan ist der Anteil der Anleger, die bereits nachhaltig investieren oder dies beabsichtigen, mit 26 Prozent weltweit am niedrigsten, in Indien mit 73 Prozent am höchsten. In Deutschland geben 53 Prozent der Investoren an, ihr Geld nachhaltig anzulegen oder dies zu beabsichtigen – und liegen damit über dem europäischen Durchschnitt von 45 Prozent. **Die Motivation, in nachhaltige Anlagen zu investieren, entsteht laut der Studie durch verschiedene Faktoren. Für fast zwei Drittel der Anleger (60 Prozent) stellen Änderungen von Vorschriften einen Beweggrund dafür dar, mehr Geld in nachhaltige Anlagen zu investieren. Ebenfalls 60 Prozent halten unabhängige Bewertungen für ausschlaggebend, die bestätigen, dass ein Fonds einen nachhaltigen Ansatz verfolgt.** Dass der Klimawandel sich auf Investments bereits auswirkt oder es in Zukunft könnte, scheint im Bewusstsein der Investoren angekommen zu sein. Im globalen Durchschnitt geben fast zwei Drittel (63 Prozent) der Anleger an, dass die Auswirkungen der Erderwärmung ihre Geldanlage beeinflussen könnten oder es bereits tun. **Wenn es um die konkrete Umsetzung geht, tendieren Anleger eher zu integrierten Ansätzen sowie verantwortungsbewusster Geldanlage als zu Ausschlussverfahren: Global geben nur etwa ein Fünftel (21 Prozent) an, Screenings bei nachhaltiger Geldanlage zu bevorzugen.** Diese Zahl ist mit 17 Prozent in Asien besonders niedrig, während Deutschland mit 20 Prozent etwa im globalen Schnitt liegt. (DFPA/JF) ♦ [www.schroders.de](http://www.schroders.de)

## IMPRESSUM

**Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:**  
EXECNEWS 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@execnews.de](mailto:redaktion@execnews.de)  
**Herausgeber:** Dr. Dieter E. Jansen (DJ)  
**Verantwortlich für diese Ausgabe:**  
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)  
**Redaktion:** Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Leo J. Heinl (LJH), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)  
**Autoren:** Susanne Reisch, Prof. Dr. Thomas Zacher

**Chef v. Dienst:** Axel Zimmermann  
**Anzeigen:** Ines Fengler  
E-Mail: [anzeigen@execnews.de](mailto:anzeigen@execnews.de)  
**Grafik & Reinzeichnung:** Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer  
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 18. November 2019  
**Hinweis:** Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.  
© EXECNEWS 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.

## Kapitalanlage

## Infrastruktur-Aktien als Zinersatz

**Der Weg zu steigenden Zinsen und wieder positiven europäischen Staatsanleihenrenditen wird steinig. Das hat die jüngste Kehrtwende in der globalen Geldpolitik deutlich gezeigt. Für institutionelle Investoren bleibt es deshalb eine Herausforderung, attraktive laufende Erträge mit begrenztem Risiko zu erwirtschaften. Um den fehlenden Zins zu ersetzen, bieten sich Dividendenaktien an, vor allem aus dem Bereich Infrastruktur. Mit diesen Aktien kann man die Vorteile von konstant hohen Ausschüttungen mit langfristig überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial verbinden.**

Infrastruktur-Aktien sind deshalb besonders interessant, weil sie eine höhere durchschnittliche Dividendenrendite als der breite Aktienmarkt bieten. Das hängt mit den oft monopolistischen Geschäftsmodellen mit vorhersehbaren Zahlungsströmen und der damit einhergehenden hohen Planbarkeit von Ausschüttungen zusammen. Der Index MSCI World Core Infrastructure beispielsweise weist für die kommenden zwölf Monate eine erwartete Dividendenrendite von 3,3 Prozent auf, während es beim MSCI World nur 2,5 Prozent sind. Eine noch höhere Rendite lässt sich mit einem Fokus auf Europa erzielen, weil Dividenden hier traditionell eine prominente Rolle spielen: Die Börsen in Spanien (IBEX) und Italien (FTSE MIB) liegen mit 4,6 Prozent und 4,5 Prozent Dividendenrendite deutlich über den US-Börsen (Dow Jones: 2,3 Prozent; S&P500: 1,9 Prozent) sowie über dem japanischen Nikkei (2,1 Prozent). Und der



**Susanne Reisch**  
Senior Portfolio Managerin Infrastruktur-Aktien bei der Bantleon AG, München  
[susanne.reisch@bantleon.com](mailto:susanne.reisch@bantleon.com)

MSCI Europe Infrastruktur-Index kommt sogar auf eine sehr attraktive Dividendenrendite von fünf Prozent. Der einfachste Weg wäre, die Aktien mit den höchsten Dividenden auszuwählen. Allerdings ist bei Dividendenstrategien selten allein das absolute Renditeniveau ausschlaggebend für eine Investition. Vielmehr kommt es auch auf die Stabilität sowie das Wachstumspotenzial der Dividende und somit des Unternehmens an. Dies ist bei Infrastruktur-Aktien nicht anders. Hier haben aktive Strategien einen klaren Vorteil. Während breite Infrastruktur-Indices das Thema Infrastruktur oft zu umfassend aufgreifen und in alles von Versorgern bis Bauunternehmen investieren, ermöglicht der Fokus auf Basis-Infrastruktur die Auswahl eines Universums mit konstant hohen Dividenden und gleichzeitig defensiven Portfoliocharakteristiken – insbesondere relativ geringen Kursschwankungen. Bei Basis-Infrastruktur handelt es sich um Unternehmen in den Bereichen

Versorger, Telekommunikation und Transportinfrastruktur. Kennzeichen sind monopolistische Geschäftsmodelle, hohe Markteintrittsbarrieren sowie eine relativ stetige Nachfrage nach ihren Gütern und Leistungen. Diese Charakteristika machen die Zahlungsströme der Unternehmen vorhersehbarer. In Kombination mit einem langfristigen Wachstumstrend, der das Kurssteigerungspotenzial begünstigt, kann das Chance-Risiko-Profil eines Portfolios deutlich verbessert werden.

Aktive Manager müssen dafür bei der Aktienauswahl klare Akzente setzen. Im Vergleich zu den FTSE Global Core Infrastructure Indices beispielsweise können sie bei der Sektor- und Einzeltitelauswahl einen Fokus auf defensive, nichtzyklische Infrastruktur-Aktien legen. Sinnvoll ist ein Verzicht auf die Bereiche klassisches Bauwesen, Tourismus, Telekommunikationsausrüstung (Hardware) und klassische Energieproduzenten. Stattdessen kann der Schwerpunkt auf Telekommunikationsinfrastruktur, integrierten Versorgern und Produzenten Erneuerbarer Energien liegen. Darüber hinaus ist ein Blick auf das Nachhaltigkeitsprofil eines Unternehmens sinnvoll, wenn Stabilität und konstant hohes Dividendenwachstum wichtig sind. Durch selektive Ausschlüsse und die Integration von ESG-Informationen (Environment, Social, Governance) in den traditionellen Anlageprozess kann ein Mehrwert geschaffen werden. Weil im Bereich Infrastruktur regulatorische sowie Umweltrisiken Hauptrisikotreiber sind, sollte man Unternehmen bevorzugen, die in re-

gulatorisch sicheren Regionen wirtschaften und zudem nichtfinanziellen Risiken wie Klimawandel und Kreislaufwirtschaft sowie der Zusammenarbeit mit Interessengruppen höchste Relevanz beimessen. Risiken können auf diese Weise besser eingeschätzt und deshalb nachhaltigere und letztendlich auch höhere Erträge erwirtschaftet werden.

Unternehmen, die hohe Dividenden mit überdurchschnittlichen Erwartungen beim Gewinnwachstum verbinden, sind derzeit in den Sektoren Erneuerbare-Energien-Produktion und passive Telekommunikationsinfrastruktur zu finden. Dazu gehören aktuell Unternehmen wie Atlantica Yield (in den USA börsennotiert) und Inwit aus Italien. Atlantica Yield betreibt ein global diversifiziertes Portfolio aus Anlagen in den Bereichen Erneuerbare Energien, Wasser und Erdgas sowie Energiespeicherung und -transport. Inwit ist einer der Hauptprofiteure des Wachstums bei Funkmasten. Bei Atlantica rechnen Analysten in den nächsten zwölf Monaten mit einer Dividendenrendite von sieben Prozent, bei Inwit gehen sie von 2,7 Prozent aus. ♦

## Das ist Bantleon:

Die Bantleon AG ist ein institutioneller Asset Manager mit Standorten in Deutschland und der Schweiz. Zu den Investoren der Publikums- und Spezialfonds zählen vor allem Banken, Versicherungen, Industrieunternehmen und Unternehmen der Altersvorsorge sowie auch sicherheitsbewusste Privatanleger. Das 1991 gegründete Unternehmen verwaltet mit 49 Mitarbeitern ein Vermögen von 5,8 Milliarden Euro. (Stand: 31. Dezember 2018)  
[www.bantleon.com](http://www.bantleon.com)





Werte für Generationen

# GAME OF FONDS

WENN EINE ERFOLGSGESCHICHTE IHR VERDIENTES ENDE FINDET,  
STEHT DIE NÄCHSTE SCHON BEREIT ...

... mehr unter [www.game-of-fonds.de](http://www.game-of-fonds.de)



PROJECT Investment Gruppe · Kirschäckerstraße 25 · 96052 Bamberg · Tel. 0951.91 790 330 · [info@project-vermittlung.de](mailto:info@project-vermittlung.de) · [www.project-investment.de](http://www.project-investment.de)