

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
Sachwertinvestments I
Hamburger **Reederei Offen** übernimmt Münchener **Conti Unternehmensgruppe**.

Sachwertinvestments II
Fondsgesellschaft **Union Investment** beteiligt sich an **ZBI Zentral Boden Immobilien AG**.

Veranstaltungsbericht
Hamburger Kapitalmarktrechtler **Jens Reichow: Honorarvereinbarungen** sind bereits unwirksam.

Produkte – Seite 3
Investmentfonds
Acatis und **Bayerninvest** starten ersten von künstlicher Intelligenz gesteuerten Aktienfonds.

Jupiter Asset Management legt ersten Fonds für Schwellenländeranleihen auf.

Sachwertinvestments
ZBI legt weiteren Wohnimmobilienfonds auf.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Swiss Life KVG komplettiert Führungsmannschaft.

Performance-Berichte (3)
Der Blick über die Grenzen – **Immobilien Ausland**. Die Anleger dürfen mit der Entwicklung ihrer Auslandsinvestments sehr zufrieden sein.

Karriere
Neue Aufgaben für **Jörg Arnold**, **Bernd Fischer** und **Stefan Lehmann**.

Märkte – Seite 6
Immobilien Deutschland
Unternehmensberatung **PwC** beobachtet eine Trendwende: Büroimmobilien in B-Städten werden günstiger.

Aktienmarkt
Degroof Petercam meint: Wohnimmobilienaktien sind unverändert aussichtsreich.

Anleihenmarkt
Emerging Markets profitieren von Anlagenotstand, so die Hamburger Privatbank **Berenberg**.

Für Sie gelesen – Seite 7
Studie von **Cushman & Wakefield**: Neues Kapital am globalen Immobilienmarkt leicht rückläufig.

Laut EU-Statistikamt **Eurostat** steigt die Bedeutung erneuerbarer Energien weiter.

Klarer Trend zu Wachstum: Student-Housing-Sektor in Kontinentaleuropa wird erwachsen, so der Immobilienendienstleister **JLL**.

Vermögensverwalter sind nicht auf technologischen Wandel vorbereitet, hat die Unternehmensberatung **PwC** ermittelt.

From the Desk – Seite 8
Unser Autor **Henning Mortensen**, Head of **Jyske Capital**, über Asset Management auf die dänische Art: Vier neue Luxemburger SICAV-Fonds richten sich an europäische Investoren.

***** TOP STORIES**

Sachwertinvestments I
Hamburger Reederei Offen übernimmt Conti Unternehmensgruppe

Die Hamburger Reederei **Claus-Peter Offen** übernimmt 100 Prozent der Unternehmensanteile der in München ansässigen **Conti Gruppe** sowie die qualifizierte Mehrheit der Anteile der **Bremer Bereederungs-gesellschaft mbH & Co. KG (BBG)**. Nach der Übernahme wird **Conti**, die als Initiator von Geschlossenen Schiffsfonds seit 1970 rund 2,8 Milliarden Euro Eigenkapital bei Kapitalanlegern eingesammelt hat, als eigenständiges Unternehmen fortgeführt. „Für uns ist diese Übernahme ein weiterer Schritt in unserer Wachstumsstrategie. **Conti** ist eine hervorragende Adresse und passt damit sehr gut in unsere Gruppe“, so **Claus-Peter Offen**, der die **Offen Reederei** 1971 in Hamburg gegründet hat. Übernommen werden von **Conti** 30 Containerschiffe, acht Produktentanker und 29 Massengutfrachter. Insgesamt wird die Of-



Claus-Peter Offen

fen-Gruppe mit ihren Tochtergesellschaften nach dieser Übernahme mit 95 Containerschiffen mit 631.000 TEU, 37 Bulkern mit 3,0 Millionen tdw (tons deadweight) und 37 Produktentankern mit 1,8 Millionen tdw, also insgesamt 169 Schiffen, ihre Position als eine „der größten und stabilsten deutschen Reedereien“ vor dem Hintergrund der andauernden Schifffahrtskrise weiter festigen. Die **BBG** in Bremen betreibt das technische Management einer Flotte von insgesamt 35 Bulkern, inklusive der vorgenannten 29 **Conti**-Massengutfrachter. Mit rund 600 Mitarbeitern zählt sie zu den großen Bulkschiffs-Reedereien in Deutschland. Eine der **Conti**-Holding nahestehende Gesellschaft hält einen Anteil von 67,5 Prozent an der **BBG**. (DFPA/TH) ♦
www.offengroup.de; www.conti-online.de

Sachwertinvestments II
Union Investment beteiligt sich an ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Der **Asset Manager Union Investment** und die **ZBI Zentral Boden Immobilien AG** haben eine Partnerschaft vereinbart. Die **Union Asset Management Holding AG** erwirbt 49,9 Prozent der Anteile an der neu gegründeten **Partnerschaftsholding (ZBI Partnerschafts-Holding GmbH)**, in der das operative Geschäft der **ZBI-Gruppe gebündelt** wird. Die Vertragsunterzeichnung erfolgte am 6. März 2017. Die rechtlich bindende Umsetzung der Beteiligung soll vorbehaltlich der behördlichen Zustimmungen im Laufe des zweiten Quartals 2017 erfolgen. Über den Kaufpreis haben die Vertragspartner Stillschweigen vereinbart. Die deutschlandweit tätige **ZBI-Gruppe** verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich Wohnimmobilien. **Die Gesellschaften der ZBI-Gruppe sollen unter der**

neuen **ZBI Partnerschafts-Holding GmbH** als eigenständige, auf Wohnimmobilieninvestments spezialisierte Einheit weitergeführt werden. Die Geschäftsführung der Partnerschaftsholding und die Verantwortung für das operative Geschäft bleiben zur Wahrung der Kontinuität bei dem langjährigen Führungsteam der **ZBI**. Die enge Zusammenarbeit mit **Union Investment** wird unter anderem über gemeinsame Ausschüsse sowie den Aufsichtsrat gesteuert, in dem **Union Investment** vertreten sein wird, teilte **Union Investment** auf Anfrage von **EXXEC-NEWS** mit. **Längerfristig ist vorgesehen, den Anteil von Union Investment an der ZBI Partnerschafts-Holding GmbH weiter zu erhöhen.** Im Zuge der Zusammenarbeit mit der **ZBI-Gruppe** plant **Union Investment**, das bestehende Angebot an Offenen



Hans Joachim Reinke

Fortsetzung auf Seite 2



Für jeden Fonds die richtige Lösung. Win denken wie Sie.

HAUCK & AUFHÄUSER
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

Gemeinsam Zeichen setzen. Sie benötigen einen kompetenten Partner für die Umsetzung Ihres Fondsproduktes? Wir betreuen sämtliche REAL-ASSETS-Fondsprodukte in Deutschland und Luxemburg für KVG und Asset-Manager, Versorgungswerke, Pensionsfonds, Versicherungen, Family Offices und Stiftungen. Dabei verfolgen wir stets einen partnerschaftlichen Ansatz. Sprechen Sie uns an und profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung als spezialisierter Dienstleister. www.hauck-aufhaeuser.com

— Asset Servicing —

Ludger Wibbeke
+49 69 2161 1625
ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.de

Marc Kriegsmann
+352 451314 440
marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.lu

— Financial Markets —

Mario Warny
+352 451314 450
mario.warny@hauck-aufhaeuser.lu

Dr. Philipp Wösthoff
+49 69 2161 1624
philipp.woesthoff@hauck-aufhaeuser.de

— Wealth Management —

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

Immobilienfonds um den Bereich Wohnimmobilien zu erweitern. „Die Nachfrage privater und institutioneller Kunden nach Wohnimmobilienfonds ist hoch. Wir haben daher die Entscheidung getroffen, auch im Bereich Wohnimmobilien Know-how aufzubauen und aktiv zu werden. Die Kompetenzen der ZBI-Gruppe und Union Investment ergänzen sich hierfür ideal, und wir teilen die glei-

chen Wertvorstellungen“, erläutert **Hans Joachim Reinke**, Vorstandsvorsitzender von Union Investment, anlässlich der Bekanntgabe der Beteiligung. **Peter Groner**, Gründer und Aufsichtsratsvorsitzender der ZBI-Gruppe: „Wir decken



Peter Groner

Foto: Unternehmen

seit vielen Jahren die gesamte Wertschöpfungskette im Bereich Wohnimmobilien ab. Mit deutschlandweit über zehn Niederlassungen sind wir über die Metropolregionen hinaus in der Lage, attraktive Investments zu realisieren. Gemeinsam mit

Union Investment können wir unsere Kernkompetenz gezielt weiterentwickeln und unserem Unternehmen sehr gute Zukunftsperspektiven eröffnen.“ Das in der Anlageklasse Immobilien insgesamt von Union Investment verwaltete Vermögen beträgt per 31. Dezember 2016 mehr als 34 Milliarden Euro. (DFPA/JF) ♦ www.union-investment.de www.zbi-ag.de

Veranstaltungsbericht

Hamburger Kapitalmarktrechtler: Honorarvereinbarungen sind bereits unwirksam

Nach dem 18. Januar 2017 geschlossene Honorarvereinbarungen zwischen Versicherungsmaklern und Verbrauchern sind, sollte es zur Umsetzung des aktuellen Gesetzesentwurfes kommen, nach dem Gesetz zur Umsetzung der europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive, IDD) unwirksam.

Die Übergangsregelungen des Gesetzesentwurfes sehen vor, dass nur bis zu diesem Stichtag geschlossene Honorarvereinbarungen Bestandsschutz genießen. Aus später geschlossenen Vereinbarungen können Makler ab dem

Inkrafttreten des Umsetzungsgesetzes keine Vergütungsansprüche mehr für zukünftige Tätigkeiten herleiten. Diese Auffassung vertritt der Hamburger Rechtsanwalt Jens Reichow im Rahmen seines Vortrags beim ersten

Vermittlerkongress der Kanzlei **Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte**. Obwohl das Umsetzungsgesetz noch nicht verabschiedet, geschweige denn in Kraft getreten ist, werfe es damit bereits seine Schatten voraus, so Reichow. Die vom Gesetzgeber angestrebte Trennung von Provisions- und Honorarberatung sei de facto bereits eingeführt. Reichow weist weiter darauf hin, dass Versicherungsmaklern, die vor dem Hintergrund jetzt unwirksamer Honorarvereinbarungen vorzeitig ganz in die Honorarberatung wechseln wollen, dieser Weg derzeit noch verbaut ist: Denn bis das IDD-Umsetzungsgesetz in Kraft tritt, ist der neue Berufsstand des

Versicherungsberaters nach § 34d Gewerbeordnung noch nicht geschaffen. Als zukünftige rechtskonforme Lösung für den Abschluss (auch) von Honorarvereinbarungen regt Reichow an, zwei Vertriebsunternehmen parallel zu füh-

ren: das bereits etablierte für die Provisions-, ein neu zu gründendes für die Honorarberatung. Zum **Vermittlerkongress 2017** der auf Vertriebs- und



Foto: Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte

Vermittlerkongress der Kanzlei Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte

Vermittlerrecht spezialisierten Kanzlei Jöhnke & Reichow fanden sich am 22. Februar 2017 rund 200 Vermittler aus der Versicherungs- und Finanzbranche in Hamburg ein. Die Rechtsanwälte der Kanzlei und die Kooperationspartner von der Fondsgesellschaft Fidelity, dem Rechtsschutzversicherer KS/Auxillia, dem Spezialmakler Hans John Versicherungsmakler und der Digitalagentur Maklerhomepage.net hielten neun Vorträge zu aktuellen Fragen rund um den Vermittlerbetrieb – von Haftungs-

fallen in der Kundenberatung über rechtssichere Homepagegestaltung bis zur IDD-Umsetzung. Trotz der kurzen Planungsphase von rund zehn Wochen – die Idee für den Vermittlerkongress entstand erst im Dezember 2016 – zeigten sich Jöhnke & Reichow gegenüber EXXECNEWS mit der Resonanz sowohl seitens der Vermittler als auch seitens der Kooperationspartner hochzufrieden. (DFPA/JPW) ♦



Jens Reichow, Empire Riverside Hotel Hamburg

Foto: Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte

Kanzlei Jöhnke & Reichow

Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte ist eine Rechtsanwaltskanzlei mit Sitz in Hamburg. Sie ist auf die Bereiche Bankrecht, Erbrecht, Kapitalanlagerecht, Markenrecht, Urheberrecht, Vertriebsrecht, Versicherungsrecht und Wettbewerbsrecht spezialisiert. Zu ihren Mandanten zählen vorwiegend kleine und mittelständische Unternehmen aus der Versicherungs- und Finanzanlagevermittlungsbereich.

www.joehne-reichow.de

500 tagesaktuelle Branchen-News für Finanzdienstleister veröffentlicht **DFPA** jeden Monat.

Können Sie es sich leisten,
eine davon nicht zu kennen?

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

www.dfpa.info

SO PROFITIERT IHR UNTERNEHMEN VON DER **DFPA**:

Wir machen Ihr Unternehmen und Ihre Angebote in der Branche weiter bekannt

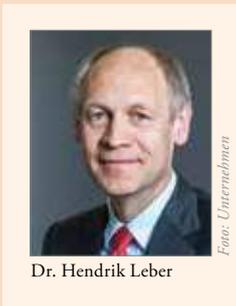
Der **DFPA**-Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche veröffentlicht laufend aktuelle Fach-Informationen zur privaten und institutionellen Kapitalanlage - über Märkte und Recht bis hin zu Produkten und Akteuren.

Nutzen Sie diese wichtige Informationsquelle der Finanzdienstleister, um Ihr Unternehmen, Ihr Produkt oder Ihr Angebot bekannter zu machen. Mit Bannern und Advertorials auf dfpa.info, im täglichen **DFPA**-Newsletter oder in der neuen App.

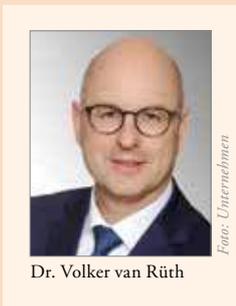


Künstliche Intelligenz steuert Aktienfonds

Die Investmentgesellschaft **Acatis** und die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Bayerninvest** bieten seit 23. März 2017 den ersten in Deutschland zugelassenen Publikumsfonds an, der zu 100 Prozent von künstlicher Intelligenz gesteuert wird. Der „**Bayerninvest Acatis KI Aktien Global-Fonds**“ ist ein weltweit investierender Aktienfonds. Die Investmentstrategie mit den wesentlichen Vorgaben stammt von der Bayerninvest. **Die darauf aufbauende Aktienselektion, -gewichtung und -umschichtung basieren auf so genannten Deep-Learning-Modellen von Acatis. Ein Fondsmanager greift dabei nicht mehr in die Portfolioentscheidungen ein.** „Das Interesse am Markt für ein solches Produkt ist sehr hoch. Nach unseren Erkenntnissen ist dieser Fonds der erste globale Aktienfonds, der komplett von künstlicher Intelligenz gesteuert wird“, so **Dr. Hendrik Leber**, Sprecher der Geschäftsführung und Gründer von Acatis. **Dr. Volker van Rühl**, Sprecher der Geschäftsführung der Bayerninvest, ergänzt: „Die künstliche Intelligenz spielt längst in vielen Lebensbereichen eine wichtige Rolle. Wir sind davon überzeugt, dass solche innovativen Technologien angesichts ihrer Leistungsfähigkeit auch im Fondsmanagement einen festen Platz erobern werden. Die Performance-Tests des ‚Bayerninvest Acatis KI Aktien Global-Fonds‘ sind äußerst beeindruckend.“



Dr. Hendrik Leber



Dr. Volker van Rühl

Der „Bayerninvest Acatis KI Aktien Global-Fonds“ selektiert aus einem Investmentuniversum von circa 4.000 globalen Aktien bis zu 50 Aktien aus entwickelten Ländern und schichtet halbjährlich um. Die Marktkapitalisierung der Aktien liegt bei über einer Milliar-

de Euro. Ziel des risikooptimierten Portfolios ist eine nachhaltige Outperformance von mindestens drei Prozent per annum gegenüber dem MSCI World Index. **Dieses Ziel wurde in neun von elf Jahren in einem Walk-Forward-Test deutlich übertroffen.** Drawdowns werden dabei schneller aufgeholt als vom MSCI World Index selbst. Die Deep-Learning-Modelle für den Fonds wurden von der **Quantenstein GmbH** für Acatis entwickelt. Sie basieren auf Fundamentaldaten wie zum Beispiel Umsatz, EBIT, Gewinn und vielen anderen mehr, die Acatis seit 15 Jahren in einer Unternehmensdatenbank sammelt. Das selbstlernende Modell passt sich in der Zeit voranschreitend dem Marktumfeld an und hat einen langfristigen Horizont. (DFPA/JF) ♦ www.acatis.de, www.bayerninvest.de

ZBI legt weiteren Wohnimmobilienfonds auf

Mit dem Publikums-AIF „**ZBI WohnWert 1**“ bietet die Erlanger **ZBI-Gruppe** Anlegern eine weitere Möglichkeit, schwerpunktmäßig in deutsche Wohnimmobilien zu investieren. Verwaltet wird der neue AIF von der Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **ZBI Fondsmanagement**. Das Kommanditkapital des Fonds beträgt 40 Millionen Euro und kann bis auf maximal 200 Millionen Euro aufgestockt werden. Die Platzierung des Eigenkapitals hat begonnen. Der „ZBI WohnWert 1“ investiert in Wohnimmobilien und Gewerbeobjekte in Deutschland. **Der Schwerpunkt (mindestens 55 Prozent) der zu erwerbenden Immobilien wird im Bereich der Wohnimmobilien liegen.** Zum Zeitpunkt der Prospekterstellung stehen die Investitionsobjekte noch nicht fest. Mittel- bis langfristig soll das Immobilienportfolio neben

regelmäßigen Mieteinnahmen Wertsteigerungspotenziale realisieren. Die Laufzeit des AIF ist befristet bis zum Ende des fünfzehnten Jahres nach Beendigung der Zeichnungsphase. **Geplant sind jährliche Auszahlungen an die Fondsanleger zwischen 3,0 und 5,0 Prozent.** In den wesentlichen Anlegerinformationen (wAI) prognostiziert der Fondsiniciator einen Gesamtrückfluss vor Steuern in Höhe von 212,5 Prozent (Mid-Case-Szenario). Dies soll einem durchschnittlichen Ertrag vor Steuern von 6,2 Prozent per annum entsprechen. **Die Mindestbeteiligung für den „ZBI WohnWert 1“ beträgt 5.000 Euro zuzüglich drei Prozent Agio.** Bis zu einer Höhe von zehn Millionen Euro garantiert die ZBI Zentral Boden Immobilien AG die Platzierung des Gesellschaftskapitals. (DFPA/TH) ♦ www.zbi-ag.de



Verkaufsprospekt „ZBI WohnWert 1“

Bild: Unternehmen

Jupiter mit Fonds für Schwellenländeranleihen

Der Investmentmanager **Jupiter Asset Management** erweitert mit dem „**Jupiter Global Emerging Markets Corporate Bond**“ seine bestehende Fondspalette. Der am 7. März 2017 als Teilfonds des „**Jupiter Global Fund**“ aufgelegte Fonds soll Jupiters wachsende Kompetenz im Anleihebereich unterstützen und wird von **Alejandro Arevalo** aktiv gemanagt. Arevalo arbeitet als Schlüsselmitglied des Fixed-Income-Teams eng mit **Ariel Bezalet** und Jupiters bestehenden Kredit- und Trading-Teams sowie dem Emerging Markets-Aktienteam unter der Leitung von Ross Teverson zusammen. Er verfolgt einen Top-Down-/Bottom-Up-Ansatz um langfristige Investmentopportunitäten zu identifizieren, die von makroökonomischen oder spezifischen Ereignissen auf Sektor- oder Unternehmensebene profitieren können. Je nach Marktlage will er zudem Outperformance durch Staatsanleihen und Anleihen in lokaler Währung erreichen.

Arevalo: „Das Universum von Schwellenländeranleihen vergrößert sich immer weiter, insbesondere im Hinblick auf Unternehmensemissionen. Für Anleger bieten Unternehmen aus den Schwellenländern eine Fülle von attraktiven Investmentchancen, nicht zuletzt, weil sie Diversifizierung ermöglichen, wenig volatil und sehr liquide sind. Ich freue mich, mit all den erfahrenen Experten im Hause Jupiters zusammenzuarbeiten und die Anleihen-Produktpalette für unsere Kunden weiter auszubauen.“ Ergänzend dazu sagt **Katharine Dryer**, Head of Investments, Fixed Income und Multi-Asset: „Wir haben unser Fixed Income-Team bei Jupiter in den vergangenen Jahren stetig ausgebaut und unsere Entscheidung für Schwellenländeranleihen ist Teil dieser langfristigen Strategie. Diese Assetklasse beinhaltet vor allem für aktive Manager wie uns eine attraktive Investmentchance.“ (DFPA/JF) ♦ www.jupiteram.com

ZUKUNFTSENERGIE DEUTSCHLAND 4

JETZT WIEDER VERFÜGBAR!

Für §6b Abs. 10 EStG-Rücklagen geeignet

Investitionen in deutsche Photovoltaik-Anlagen und Blockheizkraftwerke

- Geplante Laufzeit – Nur neun Jahre (bis 2025)
- Auszahlungen – von 6% auf 8% p.a. ansteigend
- Hohe Investitionsquote von ca. 93%

www.neitzel-cie.de

NEITZEL & CIE.

GREEN INVESTMENTS

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

Performance-Berichte (3)
Der Blick über die Grenzen – Immobilien Ausland

Auf der Suche nach Rendite sind Immobilien vor allem in den USA ein beliebtes Anlageziel. EXXECNEWS präsentiert die Werte der aktuellen Performance-Berichte für das Berichtsjahr 2015. Die Angaben beziehen sich allgemeiner gefasst auf „Immobilien Ausland“. Neben den USA befinden sich die Anlageobjekte vor allem in EU-Staaten und in Australien. Grundsätzlich lässt sich festhalten:

Die Anleger dürfen mit der Entwicklung ihrer Auslandsinvestments sehr zufrieden sein. Alle in der Tabelle erfassten Initiatoren weisen positive Renditen für ihre Immobilienfonds aus. In der Spitze reichen die durchschnittlichen Renditen (nach IRR) bei aufgelösten Beteiligungen bis über 19 Prozent per annum. Besonders erfolgreich hat sich für Anleger die Beteiligung an US-Immobilien erwiesen. Da

Performance-Berichte Immobilien Ausland	BVT	Immac	Jamestown	Hannover Leasing	Real I.S.
Generelle Kennzahlen					
Anzahl Investmentvermögen	40	15	36	16	21
Anzahl Zeichnungen	20.041	3.986	101.800	18.584	k.A.
Verwaltetes Investmentvermögen	1.825,91 Mio. US-Dollar	310,99 Mio. Euro	10,03 Mrd. US-Dollar	2134,44 Mio. Euro	k.A.
Eigenkapital	551,80 Mio. US-Dollar	131,54 Mio. Euro	5,02 Mrd. US-Dollar	1.034,22 Mio. Euro	k.A.
Jahre Erfahrungen	39	7,5	34	18	k.A.
Aktive Beteiligungen					
Anzahl Investmentvermögen	7	15	7	11	17
Anzahl Zeichnungen	2.444	3.986	k.A.	18.584	38.642
Verwaltetes Investmentvermögen	482,30 Mio. US-Dollar	310,99 Mio. Euro	4,0 Mrd. US-Dollar	1.388,43 Mio. Euro	658,81 Mio. Euro; 1.243,1 Mio. AUD; 156,00 Mio. GBP
Eigenkapital	107,79 Mio. US-Dollar	131,54 Mio. Euro	2,3 Mrd. US-Dollar	670,44 Mio. Euro	339,08 Mio. Euro; 1.080,6 Mio. AUD; 76,09 Mio. GBP
Auszahlungen für die gesamte Laufzeit	6,01 Mio. US-Dollar	34,20 Mio. Euro	k.A.	108,49 Mio. Euro/ 48,59 Mio. US-Dollar	90,8 Mio. Euro; 389,7 Mio. AUD; 16,6 Mio. GBP
Durchschnittliche Auszahlungen für die gesamte Laufzeit	5,60%	33,23%	k.A.	18,5 % (Euro)/ 48,8 % (US-Dollar)	3,06 % (Euro)/6,31 % (AUD)/3,86 % (GBP)
Aufgelöste Beteiligungen					
Anzahl	33	0	29	5	4
Jahre durchschnittliche Laufzeit	6 Jahre	–	6 Jahre	6,6 Jahre	3 Jahre (AUD); 4 Jahre (GBP); 6 Jahre (USD)
Aufgelöstes Gesamtinvestitionsvolumen	1.343,61 Mio. US-Dollar	–	5,99 Mrd. US-Dollar	746,00 Mio. Euro	166,11 Mio. AUD; 61,50 Mio. GBP; 292,29 Mio. US-Dollar
EK aufgelöste Beteiligungen	444,01 Mio. US-Dollar	–	2,68 Mrd. US-Dollar	363,79 Mio. Euro	70,61 Mio. AUD; 35,00 Mio. GBP; 220,3 Mio. US-Dollar
Gesamtrückfluß vor Steuern	693,79 Mio. US-Dollar	–	5,78 Mrd. US-Dollar	51,56 Mio. Euro/ 396,50 Mio. US-Dollar/ 93,01 Mio. GBP	103,33 Mio. AUD; 51,01 Mio. GBP; 308,41 Mio. US-Dollar
Durchschnittliche Rendite	7,90%	–	über 19 %	9,70%	13,96 % (AUD); 11,08 % (GBP); 6,17 % (US-Dollar)
Spezifische Angaben					
verwaltete Mietfläche	207.761 m ²	k.A.	k.A.	400.466 m ²	439.444 m ²
Vermietungsquote	92,90%	100,00%	k.A.	88,90%	97,97%

AUD: Australischer Dollar, GBP: Britische Pfund

Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft komplettiert Führungsmannschaft

Das Führungs-Team der zum Jahresende 2016 gegründeten **Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH** (Swiss Life KVG) ist komplett. Das Unternehmen wird von den Geschäftsführern **Ingo Hartlief** – als Sprecher der Geschäftsführung – und **Christine Bernhofer** geleitet. **Klaus Speitmann** zeichnet als Executive Director für den Vertrieb verantwortlich. Fondsmanager ist **Walter Seul**. Zum Portfoliomanager wurde **Kevin Fuhr** ernannt. Zu den Schwerpunkten der Swiss Life KVG zählt die Auflage von Immobilien-

Investmentsfonds für private und institutionelle Anleger. **Seit dem Start der Gesellschaft im November 2016 wurden vier Immobilien-Investmentfonds und Investmentgesellschaften initiiert.** Darunter befindet sich neben drei Spezialfonds auch der Immobilien-Publikumsfonds „**Swiss Life Living + Working**“. Hartlief ist neben seiner neuen Funktion bei



Christine Bernhofer

Foto: Unternehmen



Ingo Hartlief

Foto: Unternehmen

der Swiss Life KVG stellvertretender CEO der Corpus Sireo Holding und verantwortet dort die Divisionen

„Investment & Transaction“ sowie „Asset & Property Management“. **Innerhalb der neuen KVG übernimmt er neben den Bereichen Marketing und Vertrieb sowie Gesamtkommunikation insbesondere die unmittelbar immobilien-spezifischen Geschäftsbereiche wie das Immobilien-Asset- und Fonds-Management.** Bernhofer ist seit Oktober 2016 Geschäftsführerin und CFO (Chief Financial Officer) der Swiss Life KVG. **In ihren Verantwortungsbereich**

überrascht es nicht, dass Anbieter wie Jamestown und DNL-TSO problemlos hohe Volumina für neue Fonds einsammeln können - vorzugsweise bei Altanlegern. Aber auch mit der Beteiligung an Anlageobjekten in EU-Staaten und in Australien konnten in der Vergangenheit attraktive Renditen von bis zu 14 Prozent (IRR) per annum eingefahren werden. (AZ)

Sachsenfonds	TSO-DNL	US Treuhand
17	5	19
18.066	11.336	7.700
726,9 Mio. Euro; 567,0 Mio. AUD; 365,3 Mio. US-Dollar	776,864 Mio. Euro	4,6 Mrd. US-Dollar
350,0 Mio. Euro; 260,8 Mio. AUD; 153,0 Mio. US-Dollar	418,401 Mio. Euro	1,8 Mrd. US-Dollar
14	10	21
9	5	4
8.967	11.275	4.900
532,8 Mio. Euro; 82,6 Mio. AUD	665,514 Mio. Euro	k.A.
244,6 Mio. Euro; 30,5 Mio. AUD	390,706 Mio. Euro	678 Mio. US-Dollar
166,1 Mio. Euro; 10,8 Mio. AUD	108,421 Mio. Euro	k.A.
67,9 % (Euro)/ 35,3 % (AUD)	8 - 18%	k.A.
8	1	15
4,2 Jahre (Euro); 7,2 Jahre (AUD); 3,4 Jahre (US-Dollar)	8,92	6,75 Jahre
194,2 Mio. Euro; 484,4 Mio. AUD; 365,3 Mio. US-Dollar	2,87 Mio. Euro	k.A.
88,8 Mio. Euro; 217,9 Mio. AUD; 145,8 Mio. US-Dollar	2,32 Mio. Euro	1,1 Mrd. US-Dollar
k.A.	4,48 Mio. Euro	k.A.
9,5 % (Euro); 10,0 % (AUD); 19,3 % (US-Dollar)	11%	10,50%
187.654 m ²	512.639 m ²	k.A.
93,3% (Euro); 100 % (AUD)	92%	k.A.

fallen die Mitentwicklung der Unternehmensstrategie, Rechnungswesen und Controlling, Recht, IT und Personal sowie der generelle Aufbau der Kapitalverwaltungsgesellschaft. Speitmann ist seit Januar 2017 Leiter Vertrieb der Swiss Life KVG. Zuvor war er Bereichsleiter Partnervertrieb bei der Commerz Real AG, wo er für die Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategien für deren offenen Immobilien Fonds sowie der Geschlossenen Fonds verantwortlich zeichnete. Seul ist seit Dezember 2016 als Leiter Fondsmä-

agement bei der Swiss Life KVG aktiv. Davor war er von 2008 bis 2016 als Senior Fund Manager und Senior Corporate Finance Manager bei AXA Investment Managers tätig. Fuhr ist Leiter Portfolio-Management für den Publikumsfonds „Swiss Life Living + Working“. Fuhr ist seit rund zehn Jahren in der Immobilienbranche tätig. In dieser Zeit zeichnete er bei Corpus Sireo unter anderem für die Neugeschäftsstrategie und Entwicklung neuer Immobilienspezialfonds verantwortlich. (DFPA/JF) ♦
www.swisslife-am.com

KARRIERE

Jörg Arnold wird per 1. Juli 2017 neuer CEO Deutschland und Mitglied der Konzernleitung der Swiss Life-Gruppe. Er löst Markus Leibundgut ab, der zum 1. April 2017 zum CEO Swiss Life Schweiz ernannt worden ist. Arnold ist bislang Global Head of Savings, Retirement & Distribution bei der AXA Gruppe in Paris innerhalb der für das weltweite Lebensversicherungsgeschäft zuständigen Global Business Line Life & Savings. ♦



Jörg Arnold

Foto: Unternehmen



Bernd Fischer

Bernd Fischer ist mit Wirkung zum 10. März 2017 zum neuen Mitglied des Aufsichtsrats der BayernInvest Kapitalverwaltungsgesellschaft bestellt worden, einer hundertprozentigen Tochter der BayernLB. Er folgt auf Walter Pache, der sein Mandat niedergelegt hat. Fischer ist seit Juni 2015 stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Memmingen-Lindau-Mindelheim. ♦

Foto: Unternehmen

Stefan Lehmann wurde mit Wirkung zum 1. April 2017 zum Vorstandsmitglied der Generali Deutschland bestellt und wird dort die Rolle des Chief Financial Officer (CFO) in Deutschland einnehmen. Lehmann folgt auf Torsten Utecht. Lehmann leitet seit 2015 als Country Head das Konzerncontrolling der Generali-Gruppe in Deutschland. Zuvor hatte er verschiedene Führungsfunktionen bei der Generali in Deutschland inne. ♦



Stefan Lehmann

Foto: Unternehmen

HAUSMITTEILUNG: TSO-DNL

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



Foto: Unternehmen

„Erfolg bei Kapitalanlage-Investitionen hat nur eine wahre Messlatte: Pünktliche jährliche Auszahlungen nach Plan und Rückführung des eingezahlten Kapitals.“

Hier ist unsere aktuelle Erfolgsmeldung:

Im Auftrag unseres Kooperationspartners TSO Europe Funds, Inc. haben wir die Ausschüttungen der TSO-DNL Beteiligungen vom 4. Quartal 2016 vorgenommen:

TSO - DNL Fund II, LP	
Ausschüttung 4. Quartal	216.900 USD
Zusatzausschüttung aus Mehrertrag	202.700 USD
Gesamt	419.600 USD
TSO - DNL Fund III, LP	
Ausschüttung 4. Quartal	891.396 USD
Zusatzausschüttung aus Mehrertrag	1.669.238 USD
Gesamt	2.560.634 USD
TSO - DNL Fund IV, LP	
Ausschüttung 4. Quartal	2.273.100 USD
Zusatzausschüttung aus Mehrertrag	1.429.450 USD
Gesamt	3.702.550 USD
TSO - DNL Active Property, LP	
Ausschüttung 4. Quartal	2.896.047 USD

Somit hat TSO insgesamt
9.578.831 USD
ausgeschüttet



DNL Real Invest AG • Am Seestern 8 • 40547 Düsseldorf •
Tel.: 0211-52 28 71-0 • www.dnl-invest.com

Immobilien Deutschland
Trendwende: Büroimmobilien in B-Städten werden günstiger

Seit Jahren fallen im deutschen Immobilienmarkt die Renditen über alle Asset-Klassen und Teilmärkte hinweg. In der zweiten Hälfte 2016 setzte sich diese Entwicklung jedoch zum ersten Mal nicht mehr uneingeschränkt fort. **So zeichnete sich in einigen B-Städten eine Trendwende bei den Preisen für Core-Büroobjekte ab.** Vereinzelt wurden bereits leichte Preisrückgänge unter anderem in Rhein-Neckar, Mainz-Wiesbaden und Bremen beobachtet. Zu diesem Ergebnis kommt der fünfte „**Real Estate Investor Survey**“ der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft **PwC. Core Assets in den sieben Top-Städten hinge-**

gen - allen voran Berlin - zeigten zum Ende des abgelaufenen Jahres weiterhin Preiszuwächse. In Berlin sank die Minimum All-Risk-Yield (ARY) um 40 Basispunkte auf 3,5 Prozent. Bei Einzelhandelsimmobilien an deutschen Haupteinkaufsstraßen ist eine Seitwärtsbewegung bei den Preisen zu beobachten. Da waren es nicht die Top-Städte, in denen die Preise anzogen, sondern mittelgroße Städte, wie Dresden, Leipzig, Hannover und Karlsruhe. Die Yield Compression lag dort im Schnitt bei 20 Basispunkten. „**Unsere Untersuchung hat gezeigt, dass die Preissteigerungen in den Top 7-Städten deutlich gebremst**

wurden. Das Maximum scheint erreicht zu sein. Jetzt weichen Investoren stärker auf Core Assets in den Regionalmetropolen aus“, begründet **Thomas Veith**, Partner im Bereich Real Estate bei PwC, die unterschiedlichen Entwicklungen von Einzelhandelsimmobilien. **Die Ergebnisse der PwC-Befragung bestätigen auch die Attraktivität von Logistikimmobilien.** Diese werden dank steigendem Online-Handel und kürzeren Lieferzeiten weiter zunehmen. Vor allem das



Thomas Veith

Foto: Unternehmen

Thema „Urbane Logistik“ hat sich bei den Investoren etabliert. **Veith rechnet damit, dass sich diese Entwicklung fortsetzt: „Da die Anzahl von Greenfield-Projekten in attraktiven Lagen im Umfeld von Ballungszentren immer knapper wird, kann man davon ausgehen, dass die Preise weiter steigen.**

Diese Entwicklung wird auch durch ein steigendes Umweltbewusstsein im kommunalpolitischen und gesellschaftlichen Umfeld gestärkt.“ (DFPA/TH) ♦ www.pwc.de

Anleihenmarkt
Emerging Markets profitieren von Anlagenotstand

Trotz der guten Entwicklung der Asset-Klasse liegt die Index-Rendite für in US-Dollar notierte Schwellenländeranleihen immer noch bei 5,25 Prozent. Dies ist jedoch nicht das einzige Argument für Emerging-Markets-Bonds, meint **Robert Reichle**, Fondsmanager bei der **Privatbank Berenberg**. „**Auch die Fundamentaldaten sind deutlich besser als noch vor einigen Jahren**“, so Reichle. **Ein gutes Risiko-Ertrags-Verhältnis sieht er etwa in Ländern wie Indonesien, der Dominikanischen Republik und Polen.** Einstige Überflieger wie Mexiko litten hingegen unter der neuen US-Regierung; und auch bei Brasilien ist Reichle in Wartestellung. In den ersten zwei Monaten 2017 seien mehr als elf Milliarden US-Dollar in Schwellenländeranleihen geflossen. „**Das ist der stärkste Jahresauftakt seit**

2013“, so der Fondsmanager. **Auch wenn Reichle eine Korrektur nicht ausschließen will und sie sogar als gesund für den Markt erachtet, blickt er zuversichtlich in die Zukunft: „Im Moment ist die Lage für Emerging-Markets-Anleihen so gut wie schon lange nicht mehr. Die Einengung der Risikoauflage geht tatsächlich mit einer wirtschaftlichen Verbesserung und guten Fundamentaldaten einher. Gleichzeitig sind in den entwickelten Märkten die Renditen derart gering, dass der Anlagenotstand der Investoren groß ist und somit Schwellenländeranleihen zusätzlich durch Kapitalflüsse gestützt werden.“** Reichle ist optimistisch, dass sich die Anlageklasse weiter von einer Nische zu einer Core-Anlageklasse in den Anlegerportfolios entwickelt. (DFPA/MB) ♦

www.berenberg.de

Aktienmarkt
Wohnimmobilienaktien unverändert aussichtsreich

Angesichts der besonders in den deutschen Metropolen gestiegenen Wohnimmobilienpreise stellt sich vielen Anlegern die Frage, ob sich der Häusermarkt bereits von den wirtschaftlichen Fundamentalfaktoren abgekoppelt hat und **wo die fairen Preise für Häuser und Wohnungen in Deutschland überhaupt liegen.** „**In Bezug auf Deutschland müssen sich Anleger über die Preisentwicklung am Wohnimmobilienmarkt weniger Gedanken machen, wenn sie in deutsche Wohnimmobilien-REITs investieren**“, sagt **Damien Marichal**, Portfoliomanager beim belgischen Vermögensverwalter **Degroof Petercam Asset Management (DPAM). Börsennotierte Wohnimmobilienunternehmen spielen eine zentrale Rolle im deutschen Immobilienmarkt, da der Bedarf an Wohnungen weiter zu-**

nehme und zudem die Mieterträge aufgrund des allgemein steigenden Mietpreisniveaus weiter steigen. Zudem seien die Bewertungen deutscher Wohnimmobilienaktien immer noch günstig - trotz der in den vergangenen fünf Jahren bereits deutlich gestiegenen Kurse. „**Die meisten Wohnimmobilien-Gesellschaften werden mit nur geringen Aufschlägen auf den Nettoinventarwert der von ihnen im Portfolio gehaltenen Objekte behandelt. Berücksichtigt man die steigenden Mieteinnahmen und die Dividendenzahlungen sind diese Prämien aber mehr als gerechtfertigt. Im aktuellen Umfeld bieten deutsche Wohnunternehmen zweistellige jährliche Returns von teilweise bis zu 15 Prozent. Diese Gesellschaften sollten auch auf langfristige Sicht deutlich outperformen**“, so Marichal. (DFPA/JF) ♦ www.degroofpetercam.com

GASTBEITRAG

Der Autor Gunnar Dittmann ist geschäftsführender Gesellschafter der HEH Hamburger EmissionsHaus GmbH & Cie. KG.



Foto: Unternehmen

Eigene KVG aufbauen?

Wer einen Blick in die Bußgeldvorschriften des Kapitalanlagegesetzbuches wirft, kommt schnell zu dem Schluss, dass die Arbeit einer Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) gut einem anderen überlassen werden kann; von den Strafvorschriften ganz zu schweigen. Ordnungswidrigkeiten einer KVG können mit Geldbußen bis zu fünf Millionen Euro bzw. 10 Prozent des jährlichen Gesamtumsatzes geahndet werden (§ 340 Absatz 7 Nr. 1 KAGB). Durch das OGAW-V-Umsetzungsgesetz ist der Bußgeldrahmen im letzten Jahr deutlich erhöht worden.

Neben diesem Damoklesschwert gibt es einige andere Punkte, die die Entscheidung, die BaFin um die Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb einer KVG zu bitten, erschweren oder kostspielig werden lassen könnten.

Beispiel: Die KVG benötigt einen Geschäftsführer für das Risikomanagement. Der Grundsatz der im KAGB verankerten Funktionstrennung (§ 29) schreibt vor, dass diese Position mit jemandem besetzt wird, der von den operativen Bereichen hierarchisch und funktionell unabhängig ist. Die BaFin prüft die Eignetheit des für diesen Posten vorgesehenen Menschen ab und versagt ihre Zustimmung gegebenenfalls. Das ist u. a. dann der Fall, wenn nicht dreijährige Berufserfahrung in ähnlicher Tätigkeit glaubhaft gemacht werden kann, es an Führungserfahrung mangelt oder eine saubere Funktionstrennung nicht

vorliegt. Dass ein geeigneter Mitarbeiter aus dem eigenen Unternehmen in Frage kommt, ist theoretisch möglich, aber gerade bei kleineren mittelständischen Unternehmen häufig nicht der Fall.

Hinzukommt, dass ein Richtlinienwerk vorzuhalten ist, das rund 500 – 1.000 Seiten stark sein kann und aktuell gehalten werden sollte. Sich ändernde Verwaltungspraxis (KAMaRisk) und Gesetzesänderungen (OGAW V, geldwäscherechtliche oder datenschutzrechtliche Änderungen) sind einzupflegen und werden von der Internen Revision und dem Jahresabschlussprüfer auch kontrolliert.

Um den monatlichen Meldepflichten an die Bundesbank nachzukommen bzw. den halbjährlichen Meldepflichten an die ESMA, wird eine Software verwendet, deren Einrichtung genau wie deren jährliche Pflege mehrere tausend Euro kostet.

Weiterhin ist die Beauftragung einer Internen Revision (IR) empfehlenswert, die NICHT aus dem eigenen Hause kommt. Die IR darf zwar aus dem eigenen Unternehmen kommen, dann sollte sie aber das KAGB und die Verwaltungspraxis gut kennen, um beim Jahresabschlussprüfer und nicht zuletzt bei der BaFin durchzufallen. Gängig ist es daher, die IR auszulagern, damit eine wirklich unabhängige Kontrollinstanz geschaffen wird.

Abschließend sei noch erwähnt, dass eine externe KVG mindestens 125.000 Euro Kapital vorzuhalten hat und sicherzustellen hat, dass der Betrag nicht unterschritten wird.

Die Zusammenarbeit mit Service-KVGs kann nicht nur das Haftungsrisiko minimieren und Kosten sparen. Vielmehr nimmt eine Service-KVG auch sperrige Themen ab, deren Erarbeitung viele Kapazitäten und Ressourcen verschlingen kann.

www.heh-fonds.de

Neues Kapital am globalen Immobilienmarkt leicht rückläufig



Im Jahr 2017 steht neues Kapital in Höhe von 435 Milliarden US-Dollar für Investitionen am globalen Immobilienmarkt zur Verfügung. So lautet ein Ergebnis der Studie „**Great Wall of Money**“ des Immobilienberaters **Cushman & Wakefield**, die das Volumen des neu beschafften Kapitals abbildet, das auf globaler Ebene in den Immobilienmarkt investiert wird („Wall of Money“). **Die gesamte „Wall of Money“ ist im Vergleich zu 2016 um zwei Prozent geschrumpft - der erste Rückgang seit 2011. Dennoch ist das derzeitige Volumen das zweitgrößte seit Beginn der Aufzeichnungen.** Das spiegele den außergewöhnlichen Zuwachs bei dem Kapital wider, das im aktuellen Konjunkturzyklus in die Branche fließt. **Die Investitionen im EMEA-Raum sanken um neun Prozent auf 130 Milliarden US-Dollar, wohingegen die Investitionen in Nord- und Südamerika einen Anstieg um zwei Prozent auf 173 Milliarden US-Dollar und die in Asien einen marginalen Zuwachs auf 132 Milliarden US-Dollar verzeichneten.** Schätzungen von Cushman & Wakefield zufolge bleiben die USA auch 2017 der bedeutendste Markt für Kapitalanlagen. Es wird erwartet, dass China weiterhin das zweitgrößte Kapitalvolumen bindet und dass der Großteil des investierten Kapitals aus chinesischen Fonds kommen wird. Großbritannien steht bei Anlegern an dritter Stelle, auch wenn Cushman & Wakefield davon ausgeht, dass verhältnismäßig weniger Kapital in den britischen Markt fließen wird, da die Anleger vor dem Hintergrund der Brexit-Verhandlungen und der daraus resultierenden unsicheren politischen und wirtschaftlichen Lage erst einmal abwarten. **Deutschland weckt weiterhin rege Nachfrage seitens der Anleger. Das liegt an der hohen Wirtschaftsleistung und dem Ruf, ein relativ sicherer Hafen zu sein.** Cushman & Wakefield hält es für möglich, dass manche Kapitalströme

aus dem Vereinigten Königreich nach Deutschland umgelenkt werden. Die Herausforderung bestehe, insbesondere für Core-Fonds, im Zugang zu Beständen mit angemessenen Preisen. **Yvo Postleb**, Cushman & Wakefield Deutschlandchef, sagt: „*Deutschland ist der stärkste europäische Markt für Gewerbeimmobilien, wir haben aktuell Großbritannien als aktivsten Markt überholt. Das ist beeindruckend und wir sehen auch für dieses Jahr ein dynamisches Marktumfeld.*“ **Erstmals ist in Nord- und Südamerika mit 79 Milliarden US-Dollar mehr Eigenkapital verfügbar als in der EMEA-Region mit 72 Milliarden US-Dollar.** Die „Wall of Money“ hat sich in den USA kontinuierlich aufgebaut, denn die institutionellen Anleger investierten so große Anteile in Immobilien wie nie zuvor, und viele ausländische Investoren legen ihr Geld in qualitativ hochwertigen US-Objekten an. Der Rückgang bei verfügbarem Eigenkapital im EMEA-Raum sei größtenteils auf den starken Dollar zurückzuführen. Knapp 80 Prozent der Fonds am europäischen Markt berichten in Euro oder Pfund. Daher sei der Währungskontext der verzeichneten Volumen ein Schlüsselaspekt. Durch die wachsende Nachfrage seitens der Anleger verzeichnete der asiatisch-pazifische Raum beim verfügbaren Eigenkapital ein Wachstum von sieben Prozent auf 65 Milliarden US-Dollar. (DFPA/JF) ♦

www.cushmanwakefield.de

Bedeutung erneuerbarer Energien steigt weiter



Im Jahr 2015 erreichte der **Anteil der Energie aus erneuerbaren Quellen am Bruttoendenergieverbrauch in der Europäischen Union (EU) 16,7 Prozent.** Er war damit fast doppelt so hoch wie im Jahr 2004 (8,5 Prozent), dem ersten Jahr, für das Daten verfügbar sind. Das geht aus einer Mitteilung von **Eurostat**, dem Statistischen Amt der Europäischen Union, hervor. Der Anteil erneuerbarer Energien am Bruttoendenergieverbrauch ist einer der Leitindikatoren der Strategie Europa 2020. **Das Ziel für die EU ist, bis zum Jahr 2020 einen Anteil von 20 Prozent erneuerbarer Energien am Bruttoendenergieverbrauch zu erreichen.** Erneuerbare Energien werden jedoch auch danach eine Schlüsselrolle bei der Deckung des EU-Energiebedarfs spielen. Aus diesem Grund haben sich die Mitgliedstaaten auf ein neues EU-Ziel von mindestens 27 Prozent erneuerbarer Energien bis 2030 geeinigt. **In Deutschland lag der Anteil erneuerbarer Energien am Bruttoendenergieverbrauch im Jahr 2015 bei 14,6 Prozent**, gegenüber 5,8 Prozent im Jahr 2004. Bis zum Jahr 2020 soll dieser Wert auf 18 Prozent steigen. Von den 28 EU-Mitgliedstaaten haben folgende Staaten die für die Verwirklichung ihrer nationalen Ziele für 2020 erforderlichen Werte bereits erreicht: Bulgarien, die Tschechische Republik, Dänemark, Estland, Kroatien, Italien, Litauen,

Rumänien, Finnland und Schweden. Die Niederlande und Frankreich sind dagegen am weitesten von ihren Zielen entfernt. (DFPA/TH) ♦
ec.europa.eu

Student-Housing-Sektor in Kontinentaleuropa wird erwachsen



Wohnimmobilien für Studenten stoßen in den europäischen Märkten als Assetklasse auf ein zunehmendes Interesse institutioneller Investoren. Im „**2017 European Student Housing Report**“ des Immobilienberaters **JLL** werden für die europäischen Märkte (ohne UK) die wichtigsten Trends benannt und Frankreich, Deutschland, Irland, Italien, die Niederlande und Spanien als die sechs europäischen Länder identifiziert, in denen der Sektor ein nachhaltiges und starkes Wachstum zu erwarten hat. Institutionelle Fonds, Private Equity und etablierte Betreiber aus dem In- und Ausland sind stark interessiert an neuen Portfolien in neuen Märkten. **Nach Schätzungen von JLL ist derzeit Kapital in Höhe von vier bis fünf Milliarden Euro auf der Suche nach studentischen Wohnobjekten in Europa.** Der Grund: europäische Universitäten erobern sich einen größeren Marktanteil am internationalen Studentenmarkt, der derzeit von den USA und Großbritannien dominiert wird. Vorangetrieben wird diese Entwicklung durch den Anstieg der in englischer Sprache unterrichteten Fachvorlesungen in den wichtigsten europäischen Märkten, in denen Englisch nicht Muttersprache ist. **Die steigende Zahl der Studenten, die eine qualitativ höherwertige Unterkunft nachfragen, wird den Wettbewerb ankurbeln: Die Anzahl internationaler Studenten wird im Jahr 2020 auf sieben Millionen ansteigen, gegenüber rund vier Millionen in 2014.** Die Erwartungen an die Unterkünfte sind bereits gestiegen. Europäische Universitäten müssen dem Bedarf an modernen, zielgruppenspezifischen Ausstattungen der Wohnobjekte Rechnung tragen, um global wettbewerbsfähig zu bleiben, so JLL. Zudem werden Studentenunterkünfte in vielen wichtigen europäischen Märkten häufig der Assetklasse „Wohnimmobilien“ zugeordnet. In der Folge entsprechen die Renditen den etablierteren Wohnimmobilien-Investmentmärkten, die den Investoren weniger Risiko ohne Verzicht auf Wachstum bieten. Vor dem Hintergrund eines klaren Trends zu Wachstum zeigt der Student-Housing-Sektor in den einzelnen Märkten unterschiedliche Entwicklungsstadien und -Geschwindigkeiten. **In Märkten wie Deutschland, Irland und Spanien ist das mangelnde Angebot der wichtigste Investitions-Treiber.** In Frankreich und in den Niederlanden stützt die starke studentische Nachfrage das Wachstum. **Philip Hillman**, bei JLL Chairman of Alternatives, EMEA: „*Es sind spannende Zeiten für Investoren, die an Engagements in Studentenunterkünfte interessiert sind. Während in Großbritannien*

nien diese Immobilien bereits als eigene Asset-Klasse anerkannt sind, nehmen die Investoren nun Kontinentaleuropa ins Visier, um damit höhere Erträge zu erzielen als im traditionellen Wohninvestment. Die von JLL hervorgehobenen sechs Märkte sind sehr liquide und profitieren von den gleichen zugrunde liegenden Fundamentaldaten wie der reifere britische Markt. Europa bietet Investoren damit eine Vielfalt an Möglichkeiten, diese Assetklasse in ihr Portfolio zu integrieren.“ (DFPA/JF) ♦

www.jll.de

Vermögensverwalter sind nicht auf technologischen Wandel vorbereitet



Vermögensverwalter weltweit rechnen mit weiterem Wachstum, zeigen sich jedoch beunruhigt angesichts der Herausforderungen, die der technologische Wandel mit sich bringt. Zwei Drittel der Chief Executive Officer (CEO) betrachten die Geschwindigkeit der Digitalisierung als Gefahr für ihr Wachstum. Doch nur zehn Prozent der Befragten möchte digitale Kapazitäten und Fähigkeiten ausbauen. **Nur knapp jeder Vierte CEO sucht aktiv eine Zusammenarbeit mit Fintechs.** Zu diesen Ergebnissen kommt eine Befragung der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft **PwC** unter 185 CEO's von Vermögensverwaltungsgesellschaften in 45 Ländern. Im Vergleich zu Banken und Versicherungen, die häufig schon gezielt mit digitalen Technologien experimentieren und Kooperationen mit Fintechs suchen, verhalten sich die Asset Manager der Studie zufolge noch sehr zurückhaltend. Die Prioritäten der Asset Manager zeigten sich auch in den Personalprofilen, nach denen die CEO für ihre Unternehmen Ausschau halten. **Als besonders wichtig eingeschätzt werden Fähigkeiten wie Problemlösungsfähigkeit (98 Prozent), Anpassungsfähigkeit (95 Prozent), Führungsqualitäten (91 Prozent) und Risikoverhalten (87 Prozent). Digitale Fähigkeiten wurden von 72 Prozent der CEO genannt.** Die Schwierigkeit, qualifizierte Mitarbeiter zu finden, nennen 71 Prozent der CEO als größte Sorge der Branche, gefolgt von der Geschwindigkeit des technologischen Wandels (66 Prozent), veränderten Kundenverhalten (64 Prozent), Vertrauensverlust (61 Prozent) und Cyber-Attacken (59 Prozent). **Die höchsten Wachstumschancen außerhalb ihres Heimatmarktes sehen Asset Manager weltweit in den USA (54 Prozent), China (28 Prozent) und Deutschland (25 Prozent).** Bei den Städten dürften auch künftig die klassischen Finanzzentren dominieren. So gelten New York (23 Prozent), London (21 Prozent) und Peking (21 Prozent) auch in Zukunft als wichtigste Standorte für Vermögensverwalter. (DFPA/TH) ♦

www.pwc.de

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

Verantwortlich für diese Ausgabe:

Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)

Autoren: Henning Mortensen

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Carolin-Louise Sartori-Filor

E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Jaana Desimeier, Ines Fengler, Silveria Grotkopf

Layout/Design: deVico, Hamburg

Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 10. April 2017

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2017

Dänisches Asset Management

Europa im Blick: Wer wachsen will, muss die Spielregeln kennen

Deutschland und Dänemark sind eng verflochten, auch im Bereich Banking und Investment. Zwar steht die Branche unter Druck, doch der Finanzplatz Europa eröffnet Wachstumschancen. Um in Kernmärkten wie Deutschland zu bestehen, führt beispielsweise an SICAV-Fonds kein Weg mehr vorbei.

„America first und Strafzölle auf Importwaren“, so tönt es aus Übersee, während in Europa Großbritannien über die Konditionen seines Brexits verhandelt. In solchen Zeiten klingt es geradezu wohlthuend, wenn zwei Partner die Bedeutung einer Europäischen Währungsunion und eines gemeinsamen Wirtschaftsstandortes Europa zu schätzen wissen, wie es beispielsweise die engen Verflechtungen zwischen Deutschland und Dänemark belegen. Deutschland ist für den dänischen Außenhandel das wichtigste Partnerland. Gleichzeitig investieren Unternehmen beider Länder grenzüberschreitend. So unterhalten dänische Firmen mittlerweile über 2.000 Tochtergesellschaften in Deutschland. Ein großer Teil davon ist bei der dänischen Handelsvertretung in Hamburg gelistet ist. Wir als Jyske Bank Gruppe erleben diese wirtschaftliche Kooperation Tag für Tag, sei es im Firmenkundengeschäft oder in der Sparte Private Banking. Vom Standort Hamburg aus unterstützen wir seit rund 30 Jahren dänische Unternehmer dabei, ihre Geschäftsbeziehungen in Deutschland auszubauen und zu festigen.

Zeitenwandel in Sicht

Diese bilateralen wirtschaftlichen Beziehungen stehen auf einem gu-



Foto: Unternehmen

Henning Mortensen

Head of Jyske Capital, Silkeborg
hmortensen@jyskebank.dk

ten Fundament. Aus Bankensicht bleibt das wirtschaftliche Umfeld allerdings auch für gesunde Institute eine Herausforderung. Nehmen Sie nur den Bruttozinsersatz, der aufgrund des Niedrigzinsniveaus branchenweit unter Druck geraten ist. 50 Jahre nach der Gründung unserer Bank im dänischen Silkeborg steht eine ganze Branche vor einem Zeitenwandel. Aber nicht nur das Private Banking wird sich in den nächsten drei bis fünf Jahren signifikant verändern. Robo-Advising oder die Finanzmarkttrichtlinie MiFID II seien hier als zwei Stichworte genannt. Auch für die Asset Management Branche, uns als skandinavische Asset Manager im deutschen Markt eingeschlossen, ist dies eine Herausforderung. Wer in Europa beziehungsweise in Deutschland langfristig Erfolg haben will, braucht als Asset Manager mindestens zwei Hebel: starke Überzeugungen, die sich in der Investmentpraxis bewährt haben, und Produkte, die den Erwartungen der Kunden entsprechen.

Barrierefreier Zugang für Anleger

Mit Blick auf die Anlagestrategie hat sich unseren langjährigen Beobachtungen zufolge das aktive, faktorbasierte Investieren bewährt. Der Fokus liegt dabei auf der Aktienausswahl nach festen Kriterien wie Bewertung (Value), Kurstrend (Momentum) und reduziertem Risiko (Low Volatility). Eine solche Strategie stimmt mit den Anforderungen der eher zurückhaltend agierenden Anleger in Deutschland überein, die bei der Auswahl eines Fondsinvestments Aspekte wie die Risikosteuerung und den Kapitalerhalt in den Vordergrund stellen. Dabei ist es wichtig, dass ein Investmentansatz auch langfristig funktioniert und nicht etwa vom Wirken eines einzelnen Starfondsmanagers abhängig ist. Wer auf das Know-how eines Teams setzt, weiß, dass Entscheidungen und Expertise nicht an eine Person gebunden sind.

Entscheidend für den Erfolg eines Asset Managers im Europa ist aber auch, dass seine Produkte barrierefrei für den Anleger zu erwerben sind. Der SICAV-Mantel (Investmentgesellschaft mit variablem Grundkapital) ist dabei inzwischen eine faktische Norm, die dafür sorgt, dass Anleger in Europa und im Kernmarkt Deutschland Zugang zu den Produkten internationaler Asset Manager haben.

4 SICAV-Fonds für Investoren

Vor diesem Hintergrund haben wir unsere Kernprodukte im ersten Quartal 2017 auch als SICAV-Tranchen aufgelegt. Unsere Fondsstrategien aus den Anlagebereichen Multi-Asset, Low-Volatility-Aktien, hochverzinsliche Bonds und dänische Hypotheken-Anleihen sind nun als Luxemburg

basierte Variante erhältlich. Die defensiv gemanagte Jyske Invest Stable Strategy etwa wurde bereits im Jahr 2000 aufgelegt, zu einem Zeitpunkt, als in Deutschland noch keiner über das Thema Multi Asset sprach. Heute sind Multi-Asset-Lösungen im deutschen Markt nach wie vor stark nachgefragt. Diversifikation ist im aktuellen Marktumfeld ausschlaggebend, um Renditen zu erzielen.

Wir haben diese vier Strategien für den europäischen Markt auch unter dem Gesichtspunkt ausgewählt, welchen Mehrwert sie dem Anleger liefern. Danish Mortgage Bonds beispielsweise bieten aufgrund des besonderen Pfandbriefsystems in Dänemark eine sehr hohe Liquidität und verzeichnen einen deutlichen Renditeaufschlag gegenüber vergleichbaren deutschen Pfandbriefen. Als dänischer Asset Manager verfügen wir sozusagen über einen Heimvorteil und haben über die Jahre eine große Expertise aufgebaut. Mit unseren SICAV-Fonds haben wir uns auf die Veränderungen in der Branche eingestellt und sind auch im Hinblick auf MiFID II für die Zukunft im europäischen Asset-Management-Markt bestens aufgestellt. ♦

Das ist Jyske Capital:

Jyske Capital ist der Vermögensverwaltungsteil der dänischen Jyske Bank. Mit rund 70 Mitarbeitern – darunter 26 Portfoliomanager – verwaltet Jyske Capital ein Vermögen einschließlich der Mandate für Risikomanagement von derzeit rund 20 Milliarden Euro. Mit rund 95.000 Investoren in Jyske Invest Fonds ist Jyske Capital einer der großen dänischen Asset Manager mit Expertise für Strategiefonds, sowie für traditionelle und Emerging-Markets-Anlagen.
www.jyskecapital.com



DEUTSCHE FINANCE GROUP

INSTITUTIONAL INVESTMENTS

PRIVATE FUND

11

ACHTUNG! PLATZIERUNGSSTART ERFOLGT:

DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11 | INFRASTRUKTUR GLOBAL

+

Zugang zu einer institutionellen globalen Anlagestrategie in der Assetklasse Infrastruktur für Privatanleger

+

Wahlmöglichkeit unterschiedlicher Anteilklassen

EINMALEINLAGE mit der Strategie Ausschüttung:

Ab 5.000 EUR, 5 %* prognostizierte Ausschüttung,
165 %* prognostizierter Gesamtmittelrückfluss

ERSTEINLAGE + RATIERLICHE EINLAGE mit der Strategie Zuwachs:

Ab 900 EUR Ersteinlage + 25 EUR monatlich ratierliche Einlage, 5 %* prognostizierte Ausschüttung, 146 %* prognostizierter Gesamtmittelrückfluss

+

Laufzeit: plangemäß
bis 31.12.2031

+

Bereits 4 institutionelle Zielfonds
im Startportfolio

AKTUELLE INFORMATIONEN: WWW.DEUTSCHE-FINANCE-BLOG.DE

Diese Anzeige ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Die Angaben können eine Aufklärung oder Beratung durch Ihren Betreuer nicht ersetzen. Die Einzelheiten zu den von der Deutsche Finance Group initiierten geschlossenen Investmentvermögen, insbesondere Angaben zu den mit einer Investition in diese unternehmerischen Beteiligungen verbundenen Risiken, entnehmen Sie bitte jeweils dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt, nebst eventuellen Nachträgen, den Anlagebedingungen und den wesentlichen Anlegerinformationen. Sie erhalten die vorgenannten Dokumente in deutscher Sprache kostenfrei bei der DF Deutsche Finance Investment GmbH, Riederstraße 33, 80339 München oder unter www.deutsche-finance-group.de. Bildquelle: GettyImages/VonHou; *Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.