

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Sachwertinvestments

Deutsche Zweitmarkt AG plant Handelsplattform für Direktinvestments.

Branchenverband bsi vor ungewisser Zukunft – weitere vier Mitglieder sind ausgetreten.

Regulierung

Verschärfung der Vorschriften für **Crowdinvestments**?

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

HTB-Gruppe meldet Vertriebsstart für weiteren Zweitmarkt-AIF.

BVT-Unternehmensgruppe setzt US-Immobilienfondsserie mit Spezial-AIF fort.

Vermögensverwaltung

DJE Kapital startet Online-Vermögensverwaltung „Solidvest“.

Investmentfonds

Lombard Odier bringt nachhaltigen Aktienfonds.

Stiftungsfonds von **NFS Capital** und **Hauck & Aufhäuser Investment**.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Ernst Russ bündelt maritime Kompetenz.

Dr. Klein kooperiert mit Exporo und Zinsland.

Rickmers plant Restrukturierung.

First Investment Partners nimmt Geschäftsbetrieb auf.

Performance-Berichte (6)

Assetklasse **Private Equity** weckt Erwartung auf hohe Renditen.

Karriere

Neue Aufgaben für **Dr. Holger Lindner, Dominicus von Nerée und Mikkel Røgid**.

Märkte – Seite 6

Immobilien Europa

Catella: „Sozialimmobilien haben großes Potenzial“.

Immobilien Deutschland

Colliers: Hotel-Investmentmarkt im Aufschwung.

Anleihenmarkt

„Hochzinsanleihen sind attraktive Anlagealternative“, meint **Fisch Asset Management**.

Für Sie gelesen – Seite 7

Adcubum: Mehrheit der Deutschen würde Versicherung online abschließen.

Die Berücksichtigung von ESG-Kriterien hat die Erträge von Anlegern laut **State Street** erheblich verbessert.

Bausparkassen beobachten verstärkten Eigenkapitalaufbau als Reaktion auf steigende Immobilienpreise.

Immobilieninvestmentmarkt wird sich noch dynamischer entwickeln, analysiert **Cushman & Wakefield**.

From the Desk – Seite 8

Unsere Autorin **Sibylle Pähler**, Geschäftsführerin der **Doric GmbH**, berichtet über steigendes Interesse an Flugzeuginvestitionen.

*** TOP STORIES

Sachwertinvestments I

Deutsche Zweitmarkt AG plant Handelsplattform für Direktinvestments

Vorstand und Aufsichtsrat der **Deutschen Zweitmarkt AG (DZAG)** haben einen Zweitmarkt-Handelsplatz für Direktinvestments beschlossen. Dieser wird aktuell operativ vorangetrieben. Dies teilte **Jan-Peter Schmidt**, Vorstand der DZAG, auf Anfrage von **EXXECNEWS** mit.

„Ziel ist es, einen rechtssicheren Marktplatz für Verkäufer und Käufer von Direktinvestments zu schaffen und diese Anlageform damit erstmals handelbar zu machen. Auch mit Anbietern von Direktinvestments sind wir im Gespräch, um bereits bei der Planung des neuen Handelsplatzes die Besonderheiten der Investmentform zu berücksichtigen“, führt Schmidt aus. Die neue Plattform, deren Live-Schaltung für das dritte Quartal 2017 geplant ist, wird laut Schmidt stark an die bestehende AIF-Zweitmarkt-

Plattform angelehnt sein - **also eine Online-Handelsplattform mit einem Bietverfahren nach Preis- und Zeitpriorität**. Die genaue Ausgestaltung - das betrifft zum Beispiel die Verabschiedung einer Marktordnung und die Ausgestaltung von Standardverträgen - werde zurzeit entwickelt. Anfang April 2017 veröffentlichte die DZAG ihre Zahlen des ersten Quartals

2017. Im Zuge dessen kündigte Schmidt an, dass die Tochtergesellschaft des Marktführers **Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG** ihren Blick auf weitere Finanzanlagen richte und unter anderem die Umsetzung eines börslich überwachten Zweitmarkt-Handelsplatzes für Direktinvestments überprüfe. (DFPA/JF) ♦
www.deutsche-zweitmarkt.de



Jan-Peter Schmidt

Foto: Unternehmen

Sachwertinvestments II

Branchenverband bsi vor ungewisser Zukunft – weitere vier Mitglieder sind ausgetreten

Zahlreiche Mitglieder des **bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen** haben (noch) keinen Performance-Bericht für das Geschäftsjahr 2015 veröffentlicht. Dies fiel im Rahmen der **EXXECNEWS**-Veröffentlichung von Performance-Leistungen Geschlossener Investmentvermögen auf (siehe auch Tabelle Seite 4). Auf Anfrage wurde zum Teil mitgeteilt, eine Veröffentlichung von Performance-Berichten sei nicht mehr vorgesehen. **EXXECNEWS** bat den bsi um eine Stellungnahme. Dieser erklärte, der Performance-Bericht-Standard sei eine freiwillige Selbstverpflichtung der Mitglieder. Der Verband sehe demnach keine Sanktionen gegen Mitglieder vor, die diese Verpflichtung nicht erfüllen. Die Praxis habe gezeigt, dass der Performance-Bericht vor allem in der Kommunikation mit Privatanlegern genutzt werde. Vor dem Hintergrund, dass das institutionelle Geschäft immer mehr an Bedeutung gewinne und dass sich einzelne Marktteilnehmer aus dem Privatkun-

dengeschäft verabschiedeten, erkläre sich auch die zurückgegangene Veröffentlichungszahl bei den Mitgliedern. Institutionelle Anleger forderten zum Teil maßgeschneiderte Performanceanalysen. Darüber hinaus steige auch der Aufwand aufgrund der zahlreichen gesetzlichen Reportingpflichten. Die Mitglieder müssten daher Prioritäten setzen.

Der bsi teile weiterhin mit, dass es bei den Vollmitgliedern im Jahr 2016 einen Eintritt und vier Austritte gegeben habe. Als Vollmitglieder ausgetreten sind Aquila Capital Investmentgesellschaft mbH, Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft, Hamburg Trust REIM Real Estate Investment Management GmbH und Lloyd Fonds Management GmbH. Neu eingetreten ist Hansainvest Hanseatische Investment GmbH. Zum Stand der Gespräche über eine gemeinsame Ausrichtung vom bsi und dem Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA) wollte sich der bsi nicht äußern. (JPW) ♦
www.sachwerteverband.de



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 — Financial Markets — Wealth Management —

Ludger Wibbeke
+49 69 2161 1625

ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.de

Marc Kriegsmann

+352 451314 440

marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.lu

Mario Warny
+352 451314 450

mario.warny@hauck-aufhaeuser.lu

Dr. Philipp Wösthoff

+49 69 2161 1624

philipp.woesthoff@hauck-aufhaeuser.de

Regulierung

Prospektpflicht gefordert - Verschärfung der Vorschriften für Crowdinvestments?

Anlässlich der Beratungen im Bundestag zum Bericht der Bundesregierung zur Evaluierung des Kleinanlegerschutzgesetzes fordert der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) eine Anpassung des Vermögensanlagengesetzes. Der Verband der deutschen Immobilienwirtschaft schlägt vor, bei der Vergabe von Immobiliendarlehen durch die Crowd (Crowdfunding) dem Grundsatz „same business, same risk, same rules“ zu folgen.

Schwarmfinanzierungen seien derzeit durch das Kleinanlegerschutzgesetz im Vergleich zu anderen Kreditgebern privilegiert, so der ZIA. Überdies sollte im Sinne des Verbraucherschutzes auch dazugehören, bei Anlagen unter einer Höhe von 2,5 Millionen Euro die Erstellung eines „Prospekts light“ verpflichtend einzuführen. Dies ist laut aktueller Gesetzgebung nicht vorgesehen. Auch der **Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv)** fordert, die Ausnahmen von den Informationspflichten auf Crowdfunding-Plattformen zu begrenzen. „Die Befreiung von der Prospektpflicht untergräbt den Anlegerschutz. Ohne die wesentlichen Informationen zu einem Unternehmen ist es für Verbraucher gänzlich unmöglich, eine Anlage zu bewerten“, so **Dorothea Mohn**, Finanzexpertin beim vzbv.

Für EXXECNEWS bewertet **Volkhart Neumann**, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht sowie für Bank- und Kapitalmarktrecht bei **Hanselaw - Hammerstein und Partner**, die Forderungen nach mehr Regulierung für Crowdinvestments: „Ob der Ruf nach staatlicher Intervention weiterhilft, ist fraglich. Viele derer, die im Rahmen der AIFM-Richtlinie ein einheitlich hohes Regulierungsniveau für offene und geschlossene Fonds forderten, sind heute nicht mehr am Markt oder knabbern noch an den Folgen der Regulierung, die mit dem KAGB über sie hereinbrach. Eine erstmalige gesetzliche Regulierung des Crowdfundings brachte das Kleinanlegerschutzgesetz (KASG) im Jahr 2015. Bereits in der damaligen Gesetzesbegründung teilt die Bundesregierung mit, dass eine weitere Regulierung erforderlich sein würde. Dieser sollte aber eine Evaluierung bis Ende 2016 vorausgehen. Hierzu wurde ein ausführliches Gutachten über den deutschen Fintech-Markt eingeholt und Stellungnahmen der Verbände eingesammelt, seither herrscht vor allem eines: Ruhe. Im Herbst wird in Deutschland gewählt, die europäischen Gremien betreiben die nächsten zwei Jahre weiter Marktforschung. Das verschafft dem Markt zumindest temporäre Rechtssicherheit. Wie könnte „mehr Regulierung“ im Crowdfunding aussehen? Und vor allem: mit welchem Ziel? Aufsichtsrecht zur Stabilisierung des Kapitalmarktes ist bei den aktuellen Volumina nicht erforderlich. Verbleibt die Frage eines angemessenen Anlegerschutzes, also die Frage, welche Informationen dem Anleger bei seiner Anlageentscheidung über das Projekt vorliegen sollen. Wird „Regulierung“ im Sinne des in-

dividuellen Anlegerschutzes definiert, so könnte man darüber nachdenken, das Informationsniveau des Anlegers dadurch zu verbessern, dass die Plattformen verpflichtet werden, dem Anleger weitergehende Informationen als bisher zur Verfügung zu stellen.

Bereits heute hängt das Maß der geschuldeten Aufklärung über das Projekt davon ab, ob es zwischen dem Anleger und der Plattform neben dem Vermittlungsvertrag zu einem Auskunftsvertrag kommt. Ein solcher ist - beim klassischen Vermittler - dann zu bejahen, wenn sich zum einen der Anleger

an den Vermittler wendet, um dessen besonderer Erfahrungen und Kenntnisse in Anspruch zu nehmen, und zum anderen der Vermittler erkennen lässt, dass er Rechtsbindungswillen hat, einen solchen Auskunftsvertrag zu schließen. **Auf das Crowdfunding übertragen bedeutet das:** Soweit sich Plattformen damit von Wettbewerbern abgrenzen wollen, dass sie beim Anleger mit einer umfassenden Prüfung des Projektes und der Übersendung ausgiebiger und detaillierter Informationen punkten, kann dies bereits nach heutiger Rechtslage konkrete Aufklärungspflichten nach sich ziehen. Dass Gerichte sich mit dieser Frage noch nicht umfassend beschäftigen, mag daran liegen, dass die Zeichnungssummen und damit die Gegenstandswerte für die Anlegerschutzbranche zu gering sind.

Sicher ist es wünschenswert, dass die Plattformen die eingestellten Projekte einer Plausibilitätsprüfung unterziehen. Im Falle der klassischen Anlagevermittlung erfolgt die Plausibilisierung in der Regel anhand des umfassenden Verkaufsprospektes. Da es diesen beim Crowdfunding im Sinne des § 2a VermAnlG systemimmanent nicht gibt, stellt sich die Frage, auf welcher Tatsachenbasis plausibilisiert werden soll? Die Plattformen zu verpflichten, vergleichbare Informationen selbst zusammenzutragen und zu plausibilisieren, würde diese organisatorisch und finanziell überfordern.

Werden also doch weitergehende Informationspflichten für die Anbieter nötig? Diese, also die eigentlichen Projektverantwortlichen verfügen naturgemäß über alle Informationen zu ihren Projekten. Sie begünstigt das VermAnlG insoweit, als sie von der Erstellung eines Verkaufsprospektes befreit sind. Dies muss bei Projekten mit geringem Volumen auch so sein, da die Erstellung eines Verkaufsprospektes Kosten verursacht, bei denen viele durchaus seriöse Projekte

die Startlinie nie erreichen würden. **Zu erstellen ist stattdessen nur das Vermögensanlageninformationsblatt (VIB).** Dieses wiederum darf nach der gesetzlichen Vorgabe aber nur drei Seiten umfassen, womit weiteren Informationen der Raum genommen wurde, die Schriftgrößen haben schon heute die Grenze des Lesbaren erreicht. Das eine Medium ist nach all der Regulierung seit 2005 also zu komplex, das andere von Beginn an per Gesetz begrenzt.

Wohin also mit weiteren Informationen? Weglassen! Einfach weglassen? Ja. Mit der Festlegung von Anlagegrenzen in Höhe von 1.000 Euro pro Emittent (maximal 10.000 Euro bei Vorliegen weiterer Voraussetzungen) hat das Vermögensanlagengesetz einen guten Kompromiss zwischen kostengünstigem aber leistbarem Informationsniveau einerseits und Anlegerschutz andererseits gefunden: **Durch Investitionen in Crowdfunding droht keine Altersarmut wie**

bei Zeichnungen in gescheiterte Schiffs- oder Medienfonds.

Davon abgesehen: Schnelles Geld ist mit dem Betrieb einer Crowdfunding-Plattform nicht zu verdienen. Und deshalb darf man getrost darauf setzen, dass sich nur diejenigen Plattformen durchsetzen, die die angebotenen Projekte - im Sinne eines ordentlichen Kaufmannes - geprüft haben. Denn nur mit einer erfolgreichen Historie wird die Plattform selbst Geld verdienen. Und nur so kann sie dem Anleger auch während der Laufzeit der Investition als Schnittstelle zum Anbieter zur Verfügung stehen. Diese Kontinuität sicherzustellen, könnte ein sinnvolles Spielfeld für künftige Regulierung sein.“



Volkhard Neumann

Foto: Kanzlet

Das ist Hanselaw:

Hanselaw - Hammerstein und Partner ist eine auf Gesellschafts-, Steuer- sowie Bank- und Kapitalmarktrecht spezialisierte Kanzlei mit Sitz in Hamburg.
www.hanselaw.de

Ankündigung

Am 14. August 2017 erscheint unser E-Magazin mit dem Schwerpunktthema Crowdinvestment. Dazu alle anderen Themen, die Sie im E-Magazin erwarten: KVG-Berichte, AIF-Berichte, Assetklassen-Reports, Manager-Informationen u.v.a.m.

EXXECNEWS 9. Jahrgang
Nr. 16/17
14. August 2017
E-Spezial
Preis: 12,50 €

KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

CROWDINVESTMENT
Nur Markt-Gag oder echter neuer Markt der Kapitalanlage?

WAS IST DAS?
FÜR WEN IST DAS?
WAS BRINGT'S?
WER MACHT ES?
WIE SICHER IST ES?

AUCH IN DIESER AUSGABE:
Kapitalverwaltungsgesellschaften: Jahresergebnisse 2016, Lageberichte
KAGB: Neueste Rechtsfallen • Alternative Investmentfonds (AIF): Ergebnisse 2016, Berichte • Der jährliche Ausblick
Über attraktive Assetklassen • Vermögensanlage-Gesetz, Direktinvestments, alle Angebote

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSEAGENTUR

Diese Ausgabe wird Ihnen überreicht von:

HTB-Gruppe meldet Vertriebsstart für Zweitmarkt-AIF

Nach Genehmigung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) startet die Bremer **HTB-Gruppe** ab sofort mit dem Vertrieb des neuen Immobilien-Zweitmarktfonds „HTB 8. Immobilien Portfolio“. Der siebte von der HTB aufgelegte Publikums-AIF setzt wie sein Vorgänger auf ein aktives Management anstelle einer klassischen Buy-and-Hold-Strategie. **Ab einer Mindestzeichnungssumme von 5.000 Euro zuzüglich Ausgabeaufschlag können sich Investoren am risikogemischten „HTB 8. Immobilien Portfolio“ beteiligen.** Für den gewerblich geprägten AIF soll ein Fondsvolumen von 15 bis 25 Millionen Euro bei Privatanlegern erworben werden. Investitionen erfolgen ausschließlich mit Eigenkapital in deutsche Bestandsimmobilien. Für die ersten beiden Jahre ist eine Vorzugsverzinsung von zweieinhalb Prozent während der Platzierungs- und Investitionsphase vorgesehen, im dritten sowie vierten Jahr werden



Marco Ambrosius

Foto: Unternehmen

vier Prozent anvisiert und danach, bis zum elften Jahr, wird dann konstant eine Auszahlung von acht Prozent jährlich angestrebt. Erreicht werden diese Renditen unter anderem dadurch, dass zusätzlich zu den Rückflüssen durch Veräußerung von Objekten auf Zielfondsebene die Möglichkeit besteht, Fondsanteile mit Kursgewinn wieder an den Markt zu geben. Zusammen mit dem Verkauf der übrigen Anteile am Laufzeitende prognostiziert das Fondsmanagement eine Kapitalrückführung von 167 Prozent des investierten Kapitals. „Mit dem ‚HTB 8. Immobilien Portfolio‘ bedienen wir das ungebrochene Interesse unserer Anleger nach einem diversifizierten Investment in Gewerbeimmobilien“, sagt **Marco Ambrosius**, Geschäftsführer der HTB-Gruppe. Schon mit den beiden Vorgängern, HTB 6 und HTB 7, sei mit rund 23 beziehungsweise mit knapp 22 Millionen Euro mehr Kapital eingeworben als ursprünglich geplant. (DFPA/JF) www.htb-fondsinvest.de

Stiftungsfonds von Hauck & Aufhäuser Investment und NFS Capital

Gemeinsam mit dem Liechtensteiner Fondsmanager **NFS Capital** und der Luxemburger Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hauck & Aufhäuser Investment** hat **Alexander Steinke** den „Deutscher Stiftungsfonds“ aufgelegt. Dieser führt die Anlagestrategie der **Reiner-Lemoine-Stiftung**, deren Vermögensmanager Steinke ist, in einem Fondsmantel weiter. Anhand einer quantitativen und qualitativen Analyse werden meist defensive Anlagen aus den Universen der Stiftungsfonds, Nachhaltigkeitsfonds und Mischfonds ausgewählt. **Ein kleinerer Teil des Fondsvermögens wird in attraktive Opportunitäten und zur Absicherung angelegt**, auch in Form von Einzelwerten. Dank einer breiten Diversifikation und Begrenzung des Aktienanteils könne der Fonds auch das Anlagebedürfnis von defensiv orientierten Privatanlegern abdecken. Stiftungen haben ihr Vermögen nach Beobachtung der Fondsiniciatoren in der Vergangenheit häufig in festver-

zinsliche Wertpapiere angelegt. Aufgrund der niedrigen Zinsen lassen sich jedoch über diese Anlage aktuell nur noch geringe Erträge erwirtschaften. Dieser Herausforderung stand auch Steinke gegenüber, der das Vermögen der Reiner-Lemoine-Stiftung seit über zehn Jahren verwaltet und von befreundeten Stiftungsmanagern um Rat gefragt wurde. Daher beschloss er, seine Strategie auch anderen zugänglich zu machen, und erarbeitete in enger Zusammenarbeit mit der **Deutschen Stiftungsagentur** die Anforderungen an einen Stiftungsfonds. Fokus des „Deutscher Stiftungsfonds“ ist der reale Kapitalerhalt sowie die Wertsteigerung der von den Anlegern eingebrachten Anlagemittel bei gleichzeitiger Erwirtschaftung eines angemessenen laufenden Ertrages. Der Fonds strebt ab 2018 eine jährliche Ausschüttung von mindestens 2,0 Prozent an. (DFPA/JFPW) www.nfs-capital.li, www.deutscher-stiftungsfonds.info

DJE Kapital startet Online-Vermögensverwaltung „Solidvest“

Die Vermögensverwaltung **DJE Kapital** bietet Kunden erstmalig in Deutschland eine digitale, einzeltitelbasierte Vermögensverwaltung ab einem Anlagevolumen von 25.000 Euro an. Unter dem Namen „Solidvest“ erweitert das Unternehmen sein Leistungsspektrum, um gezielt Personen anzusprechen, die eine Alternative zu niedrigverzinsten Anlageformen suchen. Die Online-Vermögensverwaltung „Solidvest“ ermöglicht eine direkte Investition in Einzeltitel, die durch

das hauseigene Research-Team der DJE Kapital aus dem globalen Aktien- und Anleihspektrum ausgewählt werden. Die Anlagestrategie richtet sich dabei nach der vorab ermittelten individuellen Risikoklasse des Anlegers. **Über den Online-Konfigurator besteht zudem die Möglichkeit, eigene Investitionsschwerpunkte zu setzen.** Dafür stehen bis zu zehn Themenfelder wie beispielsweise „Demografie & Gesundheit“, „Digitales Leben & Innovation“ oder „Dividendenrendite“

Lombard Odier bringt nachhaltigen Aktienfonds

Mit dem „LO Fonds - Global Responsible Equity“ hat die Schweizer Investmentgesellschaft **Lombard Odier Investment Managers** (Lombard Odier IM) ihr Angebot im Bereich Impact-Investing erweitert. **Ziel des Aktienfonds ist eine quantifizierbare soziale und ökologische Wirkung in Verbindung mit finanzieller Überrendite.** Das Fondsmanagement verantworten **Alexandre Déruaz**, Leiter des Bereichs Systematic Equities, und **Nicolas Mieszkalski** als Co-Portfoliomanager. **Robert de Guigné**, Leiter ESG Solutions bei Lombard Odier, verantwortet die Advisory-Funktion im Bereich ESG (Environment, Social, Governance). Ziel des Fondsmanagements ist es, Unternehmen zu meiden, die in nicht-ethischen Bereichen tätig, strukturellen regulatorischen Risiken ausgesetzt und/oder Gegenstand schwerwiegender ethischer Kontroversen sind. Durch den proprietären Ansatz zur ESG-Messung schließt der Fonds in allen Branchen jene Unternehmen

aus, die bezüglich der ESG-Kriterien am schlechtesten abschneiden. **Zugleich versucht er, nachhaltige Geschäftsmodelle zu identifizieren.** Er nutzt einen faktorbasierten Ansatz, um systematisch nach Unternehmen mit den stärksten fundamentalen Finanzkennzahlen und Geschäftsmodellen, künftigem Wachstumspotenzial und attraktiven Bewertungen und Markttrends zu suchen. De Guigné: „*Unser Investmentansatz wurde entwickelt, um ESG-Impact zusammen mit dem Ziel einer finanziellen Überrendite in jeden Schritt unseres Prozesses zu integrieren. Indem wir den Markt systematisch auf Faktor-Allokationen hin untersuchen, wollen wir nachhaltige Firmen mit starken Finanz- und Geschäftskennzahlen sowie mit attraktiven Bewertungen identifizieren. Das kombinieren wir mit unserem ESG-Ansatz, der sein Augenmerk auf die tatsächlich erzielten Ergebnisse legt. Hierfür sucht er nach Unternehmen, die positive Wirkung erzielen.*“ (DFPA/JF) www.lombardodier.com

BVT setzt US-Immobilienfondsserie mit Spezial-AIF fort

Der Münchener Asset Manager **BVT** hat den Spezial-AIF „BVT Residential USA 10 - SP“ aufgelegt, der sich ab einer Investitionssumme von 250.000 US-Dollar ausschließlich an semiprofessionelle Anleger richtet. Kapitalverwaltungsgesellschaft ist die BVT-Tochtergesellschaft **Derigo**. Im Jahr 2016 hatte die BVT-Unternehmensgruppe im Rahmen der 2004 gestarteten Residential-Serie einen ersten Spezial-AIF platziert. **Der „BVT Residential USA 10 - SP“ wurde insbesondere für semiprofessionelle Anleger konzipiert und investiert in die Entwicklung von mindestens zwei Class-A-Apartmentanlagen in Boston (Massachusetts).** Die Investition erfolgt über die Beteiligung an dem ebenfalls neuen inländischen geschlossenen Spezial-AIF „BVT Residential USA 10“, der insbesondere für institutionelle Anleger konzipiert wurde. Das vorgesehene Gesamtinvestitionsvolumen des „BVT Residential USA 10 - SP“



Marcus Kraft

Foto: Unternehmen

beläuft sich auf rund 280 Millionen US-Dollar. Die prognostizierte Zielrendite liegt bei 13 Prozent per annum (im Midcase-Szenario, vor Steuern). „*Der neue Residential-Fonds kommt dem Wunsch unserer semiprofessionellen Anleger nach Investments mit hohen Renditechancen als Portfolio-Beimischung entgegen. Bei den Investitionen setzen wir weiterhin auf den Erfolgsfaktor Boston – vier unserer bislang sechs Projekte dort konnten wir bereits auflösen und dabei ein durchschnittliches Gesamtergebnis von 15,4 Prozent per annum vor Steuern für unsere Anleger erzielen*“, so **Marcus Kraft**, Geschäftsführer der BVT Holding. Über die bislang neun Beteiligungsgesellschaften der BVT Residential USA Serie mit einem Investitionsvolumen von insgesamt rund 830 Millionen US-Dollar wurden beziehungsweise werden insgesamt 14 Apartmentanlagen mit zusammen über 4.800 Wohnungen entwickelt, von denen zwischenzeitlich vier erfolgreich abgewickelt worden sind. (DFPA/JF) www.bvt.de, www.derigo.de

die Online-Nutzung auch bei Anlagethemen immer mehr an Bedeutung gewinnt. **Mit Solidvest gehen wir einen innovativen Schritt in diese Richtung und übertragen unsere Vermögensverwaltung in die digitale Welt. In Deutschland wird eine einzeltitelbasierte Vermögensverwaltung meist erst ab einem Anlagevolumen von 100.000 Euro oder höher angeboten. Darunter gibt es bislang kaum einen entsprechenden Service. Wir schließen diese Lücke.**“ (DFPA/JF) www.dje.de, www.solidvest.de

zur Auswahl. **Die Portfolios werden täglich überwacht und je nach Einschätzung der Marktsituation angepasst.** Der Unternehmensbereich Solidvest wird von **Klaus Pfaller** und **Michael-Philip Müller** geleitet. Die Eröffnung eines Kundenkontos und eines Depots erfolgt online bei der **Baader Bank**. **Dr. Jan Ehrhardt**, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der DJE Kapital: „*Wir wollen unser Angebotsspektrum erweitern und organisch wachsen. Gleichzeitig glauben wir, dass*



Performance-Berichte (6)

Assetklasse Private Equity weckt Erwartung auf hohe Renditen

EXXECNEWS setzt die Reihe der Performance-Bericht-Vergleiche (siehe auch die vorangegangenen Ausgaben) mit der Assetklasse Private Equity fort. Es ist mit einem verwalteten Vermögen von 3,8 Milliarden Euro das kleinste Segment der im **bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen** organisierten deutschen Sachwertinvestmentbranche, die insgesamt 136,1 Milliarden Euro verwaltet (laut bsi-Branchenzahlen 2015). Nur noch fünf bsi-Mitglieder machen in ihren kürzlich veröffentlichten Performance-Berichten für das Jahr 2015 detaillierte Angaben zu ihren in dieser Assetklasse aufgelegten Investmentvermögen beziehungsweise Fonds oder haben diese Angaben auf Anfrage von EXXECNEWS zur Verfügung gestellt. Seit Veröffentlichung der letztjährigen Performance-Berichte hat lediglich der Münchener Fondsiniciator **Wealthcap**, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Unicredit Bank, zwei neue Investmentvermögen aufgelegt. Die zur Verfügung stehenden Zahlen zeigen, dass die derzeit noch aktiven Private-Equity-Fonds fast durchgängig laufende Auszahlungen liefern. Zum Erfolg bereits aufgelöster Beteiligungen liegen in diesem Jahr nur die Ergebnisse zweier Private-Equity-Fonds von Wealthcap vor, die mit einer durchschnittlichen Rendite von 15,39 Prozent pro Jahr aufwarten können. Insofern weckt die Assetklasse Private Equity die begründete Erwartung auf hohe Renditen. (JPW) ♦

Performance-Berichte Private Equity	BVT	KGAL
Generelle Kennzahlen		
Anzahl Investmentvermögen	9	9
Anzahl Zeichnungen	9.248	34.276
Verwaltetes Investmentvermögen	355,05 Mio. Euro	933,4 Mio. Euro
Eigenkapital	355,05 Mio. Euro	933,4 Mio. Euro
Jahre Erfahrungen	15	12
Aktive Beteiligungen		
Anzahl Investmentvermögen	9	9
Anzahl Zeichnungen	9.248	34.276
Verwaltetes Investmentvermögen	355,05 Mio. Euro	933,4 Mio. Euro
Eigenkapital	355,05 Mio. Euro	933,4 Mio. Euro
Auszahlungen für die gesamte Laufzeit	217,63 Mio. Euro	427,1 Mio. Euro
Durchschnittliche Auszahlung für die gesamte Laufzeit	74,70%	6,41%
Aufgelöste Beteiligungen		
Anzahl Investmentvermögen	0	0
Jahre durchschnittliche Laufzeit	0	0
Aufgelöstes Gesamtinvestitionsvolumen	0	0
EK aufgelöste Beteiligungen	0	0
Gesamtrückfluß vor Steuern	0	0
Durchschnittliche Rendite p.a.	0	0
Spezifische Angaben		
Anzahl Direktinvestments	0	2
Anzahl Zielfonds	106	150
Anzahl Unternehmensbeteiligungen der Zielfonds	2.400	1.624
Aktueller TVPI	128,0%	124,0%
Durchschnittlich gebundenes Kapital	38,00%	k.A.

k.A. = keine Angabe, TVPI = Total Value to Paid-in Ratio

Ernst Russ bündelt maritime Kompetenz

Der Hamburger Asset- und Investmentmanager **Ernst Russ AG** bündelt die bisher in verschiedenen Konzerngesellschaften erbrachten Fonds- und Assetmanagementleistungen für sämtliche maritimen Investments unter dem Dach der neuen **Ernst Russ Maritime Management GmbH & Co. KG (ERMM)**. Ernst Russ will damit **das Asset- und Investmentmanagement für die verschiedenen Assetbereiche in eigenständigen, schlagkräftigen Einheiten zusammenfassen**. Die ERMM betreut für Anleger und professionelle Investoren **aktuell rund 140 Schiffe in über 110 in Schiffen investierten Fonds sowie**

strukturierten Investments mit einem Investitionsvolumen von rund vier Milliarden Euro (AuM) und verfügt über langjährige Erfahrungen im Fonds- und Investmentmanagement sowie in der Begleitung des operativen Schiffsbetriebes. Sie bietet die Koordinierung der Finanzierung mit nationalen und internationalen Banken, die Identifizierung des für den Schiffstyp geeigneten Ship Managers sowie die Vorbereitung und enge Be-

gleitung der Schiffsübernahme in enger Abstimmung mit allen involvierten Dienstleistern. Geschäftsführer der ERMM sind **Frederike Ebert** und **Kai Dührkop**. **Jens Mahnke**, Sprecher des Vorstands von **Ernst Russ**: „Die *Ernst Russ Maritime Management GmbH & Co. KG* bietet den Investoren *maritimes Asset Management, aus einer Hand* und setzt damit das Konzept des *„One Stop Shop“* der *Ernst Russ AG* konsequent um.“ (DFPA/JF) ♦ www.ernst-russ.de



Jens Mahnke

Foto: Unternehmen

Dr. Klein kooperiert mit Exporo und Zinsland

Der Finanzdienstleister **Dr. Klein Firmenkunden AG** (Dr. Klein) kooperiert mit den Crowdfunding-Plattformen Exporo und Zinsland. Die beiden Gesellschaften verknüpfen auf ihren Online-Marktplätzen die Interessen von Mikroinvestoren und kapitalsuchenden Projektentwicklern. Die Kunden von Dr. Klein aus den Bereichen Bauträgerschaft

und Projektentwicklung sollen von Crowdfunding als weiteres mögliches Finanzierungsinstrument profitieren. **Ausgangspunkt der Zusammenarbeit ist die aktuelle Situation der Projektentwickler, die angesichts der laufenden Hochphase auf dem Immobiliensektor möglichst viele Projekte parallel am Markt platzieren möchten.**

Gestiegene Eigenkapitalanforderungen erschweren diese Bemühungen allerdings. Über Crowdfunding-Plattformen können die Projektentwickler Mezzanine-Kapital in Form von Nachrangdarlehen einsammeln, welche von Kreditinstituten als wirtschaftliches Eigenkapital bewertet werden. (DFPA/JF) ♦ www.drklein-firmenkunden.de

Rickmers Reederei plant Restrukturierung

Die **Rickmers Holding** hat sich auf ein Term Sheet zur Restrukturierung wesentlicher Finanzverbindlichkeiten der Rickmers-Gruppe verständigt. Die avisierte Restrukturierung soll eine Sanierung auf Basis von Beiträgen aller relevanten Stakeholder, das heißt insbesondere des Alleinaktionärs **Bertram Rickmers**, der finanzierenden Banken sowie der Anleihegläubiger ermöglichen. **Im Term Sheet verpflichtet sich Rickmers, als Sanierungsbeitrag eine Bareinlage in Höhe von zehn Millionen Euro zu leisten, die Rickmers-Gruppe von einer Werftenverbindlichkeit in Höhe von weiteren zehn Millionen US-Dollar zu entlasten, auf Markenlizenzgebühren bis inklusive des ersten Quartals 2021 zu verzichten sowie für eine „Back up“-Darlehensfazilität für etwaigen künftigen Liquiditätsbedarf der Rickmers Holding von weiteren bis zu zehn Millionen Euro zu sorgen.** Ferner ist Rickmers bereit, seinen Anteil an der Rickmers Holding von 100 Prozent auf 24,9 Prozent zu reduzieren. (DFPA/JF) ♦ www.rickmers.com

KARRIERE

Dr. Holger Lindner wird neues stellvertretendes Vorstandsmitglied der Alte Leipziger Bauspar AG. Der promovierte Volkswirt tritt am 1. Juli 2017 die Nachfolge von Dr. Reinhard Schlenke an. Lindner verantwortet künftig die Aufgaben Recht, Baufinanzierung, Organisation, Revision und Personal. Lindner ist seit 1999 in verschiedenen Funktionen für die Deutsche Bank tätig, unter anderem einige Jahre als Generalbevollmächtigter der Deutsche Bank Bauspar AG mit Verantwortung für den Kundenservice. ♦



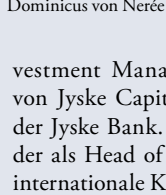
Dr. Holger Lindner

Foto: Unternehmen



Dominicus von Nerée

Dominicus von Nerée soll seit 1. Februar 2017 in der neu geschaffenen Position des Direktor Wealth Management die Geschäftsverbindungen der Paribus-Gruppe zu Stiftungen, Pensionskassen und Family Offices ausbauen. Zuletzt betreute er bei einer Landesbank diese Investorenzielgruppen. ♦



Mikkel Røgild

Mikkel Røgild verantwortet seit April 2017 als neuer Head of Investment Management das Portfoliomanagement von Jyske Capital, dem Vermögensverwaltungsteil der Jyske Bank. Røgild folgt auf Flemming Larsen, der als Head of Clients ab sofort das dänische und internationale Kundengeschäft von Jyske Capital leitet. Røgild arbeitet bereits seit dem Jahr 2002 für die Jyske-Bank-Gruppe. ♦



Mikkel Røgild

Foto: Unternehmen

Real I.S.	Sachsenfonds	Wealthcap
1	3	21
499	564	13.034
18,04 Mio. Euro	49,9 Mio. Euro	882 Mio. Euro
18,04 Mio. Euro	49,9 Mio. Euro	842 Mio. Euro
9	14	18
1	3	19
499	564	13.016
18,04 Mio. Euro	49,9 Mio. Euro	558 Mio. Euro; 239 Mio. US-Dollar
18,04 Mio. Euro	48,6 Mio. Euro	538 Mio. Euro; 227 Mio. US-Dollar
9,31 Mio. Euro	29,9 Mio. Euro	373 Mio. Euro; 129 Mio. US-Dollar
58,60%	61,60%	69,42%; 58,83%
0	0	2
0	0	10
0	0	97 Mio. Euro
0	0	93 Mio. Euro
0	0	192 Mio. Euro
0	0	15,39%
0	3	0
2	4	15
k.A.	k.A.	220
k.A.	k.A.	k.A.
k.A.	43,20%	25% (Euro); 37% (US-Dollar)

Vertriebsdienstleister First Investment Partners nimmt Geschäftsbetrieb auf

In München hat zum 24. Februar 2017 die **First Investment Partners GmbH** ihren Geschäftsbetrieb aufgenommen. Das nach § 32 Absatz 1 Kreditwesengesetz (KWG) regulierte Finanzinstitut bietet ab sofort Initiatoren und Asset Managern Vertriebsdienstleistungen an. **Die Gesellschaft konzentriert sich allein auf den Vertrieb an professionelle Anleger** und hat ihren Vertriebschwerpunkt im deutschsprachigen Raum. „Gemeinsam mit einem Team sehr erfahrener Vertriebspartner liegen unsere Schwerpunkte vor allem bei der Begleitung von einzigartigen, hochwertigen Investitionschancen im Bereich der Real Assets“, kommentiert **Thomas Uhlmann**. Zusammen mit **Hans-Jürgen Dannheisig** führt Uhlmann die First Investment Partners als Geschäftsführer.

Als Business Manager fungiert **Bernd Witte**. „Wir haben bereits wunderbare Auftraggeber gewinnen können und starten mit einem Fokus in den Assetklassen Private Equity und Real Estate“, hebt Dannheisig hervor. „Enabling Investments ist unser Slogan. Unsere wichtigste Herausforderung ist, für institutionelle Investoren hochwertige Investments trotz umfassender Regulierung und mit angemessenem Aufwand zu ermöglichen.“ Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den größten institutionellen Investoren ist laut Dannheisig ein wichtiger Anspruch der neuen, unternehmergeführten Gesellschaft. Ihr Team und die Partner setzen sich aus langjährig erfahrenen Persönlichkeiten im institutionellen Asset Management zusammen. (DFPA/JF) ♦ www.firstinvestmentpartners.de



Hans-Jürgen Dannheisig

Foto: Unternehmen



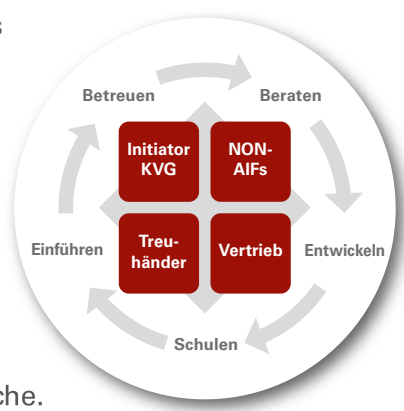
Thomas Uhlmann

Foto: Unternehmen



talonec und xpecto Ihre Nr. 1 bei IT-Lösungen für Sachwertanlagen

Als unabhängiges IT System- und Beratungshaus mit über 30-jähriger Branchenerfahrung bieten wir innovative Softwarelösungen für die Beteiligungsbranche.



Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

☎ 089 / 745586 - 0 ✉ vertrieb@talonec.com

Immobilien Deutschland

Hotel-Investmentmarkt im Aufschwung

Mit einem Transaktionsvolumen von rund einer Milliarde Euro im ersten Quartal 2017 konnte auf dem deutschen Hotel-Investmentmarkt das Ergebnis aus dem Vorjahr um 45 Prozent übertroffen werden. **Andreas Erben**, Geschäftsführer des Immobilienberaters Colliers International Hotel: „Wie es sich schon in den letzten Quartalen abzeichnete, waren es auch in den ersten drei Monaten 2017 vor allem wieder einzelne Hotelobjekte, die den Besitzer wechselten. Mit einem Anteil von 75 Prozent am Transaktionsvolumen oder 780 Millionen Euro setzten sich diese aufgrund des fehlenden Angebots deutlich von Paketverkäufen, die auf knapp 270 Millionen Euro kamen, ab. Die größte Einzeltransaktion konnte in Hamburg verzeichnet werden. Ein



Andreas Erben

Foto: Unternehmens

norwegisches Familienunternehmen erwarb das Vier-Sterne-Superior-Hotel Radisson Blu von der Azure Gruppe.“ **Wie auch schon im Vorjahr wurden hauptsächlich Hotels der Vier-Sterne-Kategorie veräußert.** Diese konnten im ersten Quartal 63 Prozent des Transaktionsvolumens (650 Millionen Euro) auf sich vereinen (plus zehn Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahresquartal). **Drei-Sterne-Hotels kamen auf knapp 240 Millionen Euro und trugen 23 Prozent zum Transaktionsvolumen bei.** Ein- bis Zwei-Sterne-Hotels reihten sich mit

neun Prozent am Transaktionsvolumen dahinter ein (minus zwei Prozentpunkte). Transaktionen im Fünf-Sterne-Segment wurden nicht verzeichnet. **Der größere Teil der Transaktionen (650 Millionen Euro) entfiel, wie auch im Jahr zuvor, auf die sieben wichtigsten Hotelstandorte Deutschlands** - Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart. Im Vergleich zum Vorjahr verloren die Top-Standorte damit drei Prozentpunkte auf die Hotelobjekte in den Nebenlagen. **Mit einer durchschnittlichen Zimmerzahl von 212 waren die Häuser in den Top-7-Standorten durchschnittlich um 86 Zimmer größer als veräußerte Hotels in den Nebenlagen.** „Wie uns das erste Quartal deut-

lich zu verstehen gegeben hat, gibt es auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt derzeit nur eine Richtung - nach oben. Investments in Hotelobjekte sind gefragt wie nie zuvor, allerdings ist das Angebot innerhalb Deutschlands begrenzt, was sich auch deutlich in den stetig sinkenden Renditen widerspiegelt. Bei gleichbleibenden Rahmenbedingungen ist eine Wiederholung des Rekordergebnisses aus 2016 durchaus denkbar, ein deutliches Übertreffen aufgrund der limitierenden Faktoren aber eher unwahrscheinlich“, so Erben. (DFPA/TH) ♦ www.colliers.de

Immobilien Europa

„Sozialimmobilien haben großes Potenzial“

Gegenwärtig befindet sich der Markt für Sozialimmobilien im europäischen Raum - verglichen mit Nordamerika, Japan oder Südafrika - noch in der Startphase. Dies geht aus dem Catella Market Tracker „Senior Housing und Healthcare Immobilien“ hervor. **Das Catella Scoringmodell „Markchancen in Europa“ verdeutlicht, dass die Unterschiede in Europa gewaltig sind - es bieten sich aber große Chancen in dieser noch jungen Asset Klasse.** Der demografische Wandel hin zu einer strukturell älter werdenden europäischen Gesellschaft gerät in den vergangenen Jahren immer stärker in den Fokus von Politik und Kapitalmärkten. Das veränderte Bild des „Alterns“ sieht die Zeit nach dem Berufsleben als einen neuen aktiven, produktiven und erlebnisreichen Lebensabschnitt, in welchem auch entsprechend hohe Ansprüche gestellt werden: an die Immobilie, den Standort, die Infrastruktur und zur Ausstattung. „Die oftmals gebräuchliche Gleichung ‚Alternde Gesellschaft‘ gleich ‚steigende Nachfrage nach Sozialimmobilien‘ ist jedoch bedeutend zu kurz gegriffen“, erklärt **Dr. Thomas Beyerle**, Head of Group Research bei Catella. Auf der Objektenebene zeige sich das Segment Senior Housing als sehr dynamisch. Es bringe aufgrund der stärkeren Quantifizierbarkeit der zukünftigen Zielgrup-

pe eine dynamische Marktentwicklung mit sich. Allerdings definiert diese neue Zielgruppe auch einen Strukturwandel innerhalb der Sozialimmobilien. „Einfacher formuliert: ein gänzlich neues Marktsegment entsteht in Europa“, so Beyerle weiter. Im Catella Scoring Modell „Markchancen in Europa“, haben die Researcher die Investitionspotenziale untersucht: **im Ergebnis führen Österreich und Deutschland die Liga des Marktwachstums an, gefolgt von Litauen, den Niederlanden und Schweden.** Die positive Einschätzung für Österreich und Deutschland erklärt sich laut Catella durch das starke Gesundheitssystem und die strukturell ältere Bevölkerung. Deutschland hat mit 822 Betten auf 100.000 Einwohner die höchste Zahl an Krankenhausbetten Europas, Österreich folgt auf Platz zwei mit 758. **Den mit Abstand geringsten Anteil älterer Menschen hat Irland mit 9,9 Prozent, dicht gefolgt von Luxemburg mit 10,2.** Österreich ist europäischer Spitzenreiter, was die Ärztedichte (499) betrifft. Dahinter liegen Litauen (427) und Schweden (411). Die höchsten Gesundheitsausgaben, gemessen am BIP, werden in der Schweiz, den Niederlanden (je 11,1 Prozent), gefolgt von Deutschland und Schweden getätigt (je 11,0 Prozent des BIP). (DFPA/JF) ♦ www.catella.de

Anleihenmarkt

„Hochzinsanleihen sind attraktive Anlagealternative“

Peter Jeggli, Senior Portfolio Manager High Yield bei Fisch Asset Management, vertritt die Ansicht, dass High-Yield-Bonds weiter stark an Bedeutung gewinnen in Anleihenportfolios: „In Anbetracht des Niedrigzinsumfelds in Europa und der Zinswende in den USA sind Hochzinsanleihen eine gefragte Alternative. Die hohen Kupons und die tiefe Zinssensitivität sprechen für die zunehmenden High-Yield-Allokationen. Anleger schätzen dabei insbesondere das mit Aktien vergleichbare Renditepotenzial bei rund hälftiger Volatilität und deutlich niedrigerem maximalen Drawdown.“ **Bereits seit einigen Jahren sei eine spürbar wachsende Nachfrage im Segment der High-Yield-Bonds zu bemerken.** „In unserem Haus stiegen die Assets under Management im Bereich High Yield signifikant - nicht zuletzt auch dank des Fünf-Sterne-Rankings

von Morningstar für den ‚FISCH Bond Global High Yield Fund‘“, so Jeggli.

Fisch Asset Management verwaltet aktuell im Bereich der gesamten Unternehmensanleihen-Strategien 3,2 Milliarden Euro, davon entfallen rund 650 Millionen Euro auf High Yield-Bonds. Die Research-Verantwortung wird von acht Portfolio Managern wahrgenommen, unterstützt durch die Partnergesellschaft Independent Credit View. Mit dem ‚FISCH Bond Global High Yield Fund‘ bietet der Schweizer Vermögensverwalter Investoren eine Strategie an, die nach eigenen Angaben seit der Auflage am 1. April 2012 in allen Marktphasen eine Outperformance gegenüber dem Vergleichsindex ‚ML Global High Yield‘ erzielt hat. (DFPA/TH) ♦ www.fam.ch

ZUKUNFTSENERGIE
DEUTSCHLAND 4

WEITERE ASSETS ERWORBEN!

Geeignet für begünstigte Übertragung von Vermögen
als Erbschaft bzw. Schenkung (§ 13a ErbStG)Investitionen in deutsche Photovoltaik-Anlagen
und Blockheizkraftwerke

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

www.neitzel-cie.deNEITZEL & 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.

Mehrheit der Deutschen würde Versicherung online abschließen



Mehr als die Hälfte der Bundesbürger (56 Prozent) hätten kein Problem damit, eine Versicherung komplett im Internet abzuschließen. Unter Menschen, die schon regelmäßig Bücher, Kleidung oder Elektronik online bestellen, ist die Bereitschaft dabei noch stärker ausgeprägt. **Internet-Einkäufer, die zusätzlich auf persönliche Beratung setzen, sind beim Thema Online-Versicherung hingegen etwas reservierter.** Das sind Ergebnisse der Studie „Digitale Versicherung 2017“, für die im Auftrag des Softwareherstellers Adcubum mehr als 1.000 Bundesbürger bevölkerungsrepräsentativ befragt wurden. **Die Studie bringt aber auch einen scheinbaren Widerspruch zu Tage: Während sich 52 Prozent der 18- bis 34-Jährigen vorstellen können, eine Versicherung komplett online abzuschließen, sind es bei den 35- bis 54-Jährigen 60 Prozent.** Selbst die Generation 55+ ist mit einem Anteil von 55 Prozent abschlussfreudiger. *„Beim Einsatz neuer Technologien haben die Jüngeren die Nase meist vorn. Wenn es um den Abschluss von Versicherungen geht, sind sie aber etwas zurückhaltender. Das ist bei Finanzthemen aber nicht wirklich untypisch, da in diesen Fragen die Unsicherheit stärker wiegt als die höhere Online-Affinität“*, so **Dr. Holger Rommel**, COO von Adcubum. *„Für die Versicherer muss die Konsequenz sein, dass sie die Menschen dort abholen, wo sie sind. Und, dass sie bei ihren Kunden stärker mit gutem Service punkten.“* **Was die Recherche vor Online-Käufen allgemein anbelangt, setzen die jüngeren Befragten überdurchschnittlich auf das Internet und ganz besonders auf soziale Netzwerke. Kunden-Bewertungen im Netz sind für 72 Prozent der 18- bis 34-Jährigen wichtiger als die Beratung im Fachgeschäft.** Bei den Befragten ab 55 Jahren gilt das für etwas mehr als die Hälfte. In Bezug auf die Kosten sind sich aber alle drei untersuchten Altersgruppen einig: Bei Käufen im Internet achten

sie vor allem auf den Preis. Auch wenn das Kostenbewusstsein bei den älteren Befragten mit 89 Prozent etwas schwächer ausgeprägt ist als bei den beiden jüngeren Gruppen mit jeweils 93 Prozent. *„Der Abschluss einer Versicherung ist Vertrauenssache. Das wird sich auch bei einem Online-Vertrieb nicht ändern. Ganz im Gegenteil: Das Internet macht Vergleiche zwischen den einzelnen Assekuranzen einfacher. Für Versicherer ist es also umso wichtiger, den Kunden mit all seinen Bedürfnissen in den Mittelpunkt zu stellen. Denn schlechter Service und teure Abschlusskosten sprechen sich schnell herum“*, ist Rommel überzeugt. (DFPA/JF) ♦
www.adcubum.com

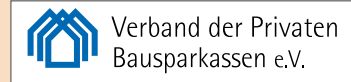
Die Berücksichtigung von ESG-Kriterien hat die Erträge von Anlegern erheblich verbessert



Die Berücksichtigung von Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungskriterien (ESG) hat die Erträge von Anlegern nach eigenen Aussagen erheblich verbessert, wie eine Studie des Vermögensverwalters **State Street Global Advisors** zeigt. Befragt wurden weltweit 475 institutionelle Investoren. **Die Studie ergab, dass die Berücksichtigung von ESG-Kriterien in der Anlagestrategie die Erträge bei mehr als zwei Drittel der befragten Teilnehmer erheblich verbesserte. Dies verdeutlichte, dass die Einführung von auf ESG-Kriterien beruhenden Anlagestrategien für institutionelle Portfolios Zukunftschancen hat.** Die Umfrage zeige darüber hinaus, dass mehr als drei Viertel der Teilnehmer in ESG-Strategien investieren, da diese Faktoren für die Geschäftsergebnisse von Aktiengesellschaften eine Rolle spielen. Die zunehmende Integration von ESG-Faktoren bei Anlagestrategien sei eine positive Entwicklung, allerdings bleibe das aktive Engagement von institutionellen Anlegern in die Unternehmen, in die sie investieren, der so genannte „Active-Ownership-Ansatz“, weiterhin ein entscheidender Bestandteil einer umfassenden ESG-Strategie. **So zeige die Untersuchung, dass knapp 80 Prozent der befragten institutionellen Investoren sich bei den Unternehmen, in die sie investieren, in einem gewissen Maß im Bereich ESG engagieren. Sie verstünden unter dem ESG-Anlageansatz folglich mehr, als nur den Abschluss von Unternehmen aus ihrem Portfolio, die ESG-Kriterien nicht erfüllen, dem so genannten Negative Screening.** *„Gegenwärtig vollzieht sich eine kollektive Verschiebung in der Welt der institutionellen Investoren, das heißt Vermögensigentümer und -manager entwickeln ein anderes Verständnis für die Implikationen ihrer Investments“*, sagte **Chris McKnett**, Leiter des globalen ESG-Geschäfts bei SSGA. *„Die Mehrheit der Anleger stellt sich nicht mehr die Frage, ob sie ESG als Teil ihrer Anlagestrategie betrachten sollen, sondern wie sie sich im Rahmen ihrer Investitionen in*

Unternehmen aktiv engagieren können, um ihre Finanzziele zu erreichen und dabei gleichzeitig etwas verändern zu können.“ **Erwartungsgemäß unterliegen alle Investitionsansätze gewissen Herausforderungen: Knapp zwei Drittel der Umfrageteilnehmer geben an, dass es schwierig sei, das eigene Anlageergebnis mit dem anderer Investoren beziehungsweise Investmentmanager zu vergleichen.** Darüber hinaus ist mehr als die Hälfte der Befragten der Meinung, dass in Bezug auf ESG-Investments die genaue Beurteilung externer Vermögensmanager ein Hauptproblem darstellt. Knapp die Hälfte der Anleger berichtet zudem, dass hohe Aufwendungen und Gebühren die größte Hürde für einen weiteren Einbezug von ESG-Kriterien in Investmentportfolios darstellen, gefolgt von mangelnden Kenntnissen diesbezüglich. (DFPA/MB) ♦
www.ssga.com

Verstärkter Eigenkapitalaufbau als Reaktion auf steigende Immobilienpreise



Die Deutschen halten an ihrem Traum von den eigenen vier Wänden fest. Sie unternehmen wieder verstärkte Anstrengungen zum Eigenkapitalaufbau. Zeitweise hatten die preislichen Übertreibungen in den Ballungsräumen als Motivationsbremse für zweckgerichtetes Vorsparen gewirkt. Das ist ein wesentliches Ergebnis der Frühjahrsumfrage 2017 zum Sparverhalten der Deutschen. Kantar TNS befragte dazu im Auftrag des **Verbandes der Privaten Bausparkassen** bereits zum 59. Mal über 2.000 Bundesbürger im Alter von über 14 Jahren. **Das dritt wichtigste Sparmotiv „Wohneigentum“ machte mit 42 Prozent nach 39 Prozent in der vorigen Herbstumfrage wieder Boden gut.** *„Rechtzeitiges Vorsparen ist nun einmal der beste Weg, um die Verschuldung so gering zu halten, dass auch Normalverdiener eine gute Chance haben, zum Renteneintritt schuldenfrei zu sein“*, erklärt **Andreas J. Zehnder**, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Privaten Bausparkassen. *„Nur dann kann man den Vorteil der Mietfreiheit im Alter voll genießen.“* Angesichts der von der Europäischen Zentralbank weiter verordneten Nullzinsen sei es nicht überraschend, dass das Sparmotiv „Konsum“ um vier Prozentpunkte auf 61 Prozent zulegen und damit den ersten Platz der Rangliste der Sparmotive festigen konnte. **Wer sich vermehrten Konsum nicht leisten, aber wenigstens noch sparen könne, mache sich offensichtlich zunehmend Sorgen um seine Absicherung im Alter.** Zehnder: *„Die bestehende Absicherung wird durch die Nullzinspolitik Stück für Stück entwertet, und das spricht sich rum.“* Das Sparmotiv „Altersvorsorge“, das erneut den zweiten Platz einnimmt, legte ebenfalls um vier Prozentpunkte auf nun 58 Prozent zu. **Während sicherheitsorientierte Sparer den Nullzinsen kaum**

entkommen können, steht für diejenigen, die bereit sind, zu diesem Zweck ein höheres Risiko in Kauf zu nehmen, das Sparmotiv „Kapitalanlage“ wieder stärker im Vordergrund. Nach 26 Prozent in der Herbstumfrage 2016 wird es nun von 29 Prozent genannt. Neben Investmentfonds, Aktien und festverzinslichen Wertpapieren, deren Anteil an den aktuellen Geldanlagen stabil geblieben ist, spielen auch Kapitallebensversicherungen eine Rolle. (DFPA/JF) ♦
www.bausparkassen.de

„Globaler Immobilieninvestmentsmarkt wird sich noch dynamischer entwickeln“



Das globale Immobilieninvestitionsvolumen wird im Jahr 2017 1,39 Billionen US-Dollar übersteigen. So der Bericht „The Atlas Summary 2017“ des Immobiliendienstleisters **Cushman & Wakefield**. Der Asien-Pazifik-Raum werde dazu mit 44 Prozent beziehungsweise 611 Milliarden US-Dollar beitragen, gefolgt von Nordamerika mit 34 Prozent beziehungsweise 470 Milliarden US-Dollar und EMEA mit 22 Prozent beziehungsweise 307 Milliarden US-Dollar. **Der Jahresbericht, der zukünftige Entwicklungen im Bereich der Immobilieninvestitionstätigkeit rund um den Globus analysiert und prognostiziert, konstatiert, dass die Investitionsnachfrage nach Immobilien auch in 2017 aufgrund neuer Kapitalquellen und der höheren Anzahl an Investoren, die nach globaler Diversifizierung streben, anhalten wird.** Außerdem ist davon auszugehen, dass die Nachfrage das Angebot an verfügbaren Investitionen übersteigen wird; eine Dynamik, die die Preise möglicherweise auch in absehbarer Zukunft auf einem hohen Niveau halten wird. **Der Fokus vieler Investoren liegt auch im Jahr 2017 auf den Immobilienhochburgen. Damit werde versucht, Risiken zu umgehen und Liquidität und Langlebigkeit in den Portfolios aufzubauen. Für Investoren, bei denen Wertsteigerungen oder höhere Erträge im Vordergrund stehen, sind neue Regionen hoch im Kurs.** Dazu könnten mehr Risiken in den Core- und B-Märkten in führenden Ländern oder neue und geografisch selektiv ausgewählte Märkte sowie einige Schwellenmärkte gehören. Das Interesse an neuen Segmenten und Investitionsansätzen in allen Regionen wird weiter steigen, da das typische Investitionsportfolio immer diversifizierter wird, um auf die Änderungen der Faktoren Demografie, Technologie, Mobilität und urbane Funktionen reagieren zu können. Zu den neuen Assetklassen gehören Immobilien mit wohnungswirtschaftlichem Schwerpunkt (zum Beispiel Seniorenheime), Rechenzentren sowie innerstädtische Logistik- und Freizeitimobilien. (DFPA/JF) ♦
www.cushmanwakefield.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 Hüneck (TH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Sibylle Pähler, Volkhard Neumann
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Carolin-Louise Sartori-Filor
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf, Anastasia Subow
Layout/Design: deVico, Hamburg
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 22. Mai 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

Alternative Assets

Doric Aviation Day 2017: Interesse an Flugzeuginvestitionen steigt

Am 25. April 2017 fand der zweite Doric Aviation Day in Offenbach am Main mit rund 150 Teilnehmern aus aller Welt statt. Investoren konnten sich mit Vertretern von Fluggesellschaften, Banken, Beratern und Fachjournalisten über aktuelle Themen der Luftfahrt austauschen. Fachvorträge aus verschiedenen Bereichen der Luftfahrt sowie zu Flugzeuginvestitionen und deren Finanzierung bildeten den Rahmen der Veranstaltung.

Ein Pilot des kanadischen Flugzeugbauers Bombardier gab einen Überblick über den Markt der Regionalflugzeuge. Regionalflugzeuge zeichnen sich vor allem durch ihre flexiblen Einsatzmöglichkeiten aus. Standardmäßig bedienen Regionalflugzeuge Strecken von bis zu rund 1.600 Kilometern mit 100 bis 150 Passagieren. Die Nachfrage nach diesem Flugzeugtyp ist insbesondere in Asien und Mittelamerika ungebrochen stark. In den nächsten 20 Jahren liegt der Bedarf gemäß Bombardier bei zirka 5.000 neuen Regionalflugzeugen. Dies liegt auch darin begründet, dass über 4.000 Flugzeuge älter als 15 Jahre sind. Phil Seymour, Chairman des ISTAT International Appraisers' Program und CEO der Beratungsfirma IBA, stellte verschiedene Investitionsmöglichkeiten in Flugzeuge dar. Dabei wurde betont, dass zwischen 2016 und 2035 schätzungsweise 40.000 Flugzeuge ausgeliefert werden, das sind fünf Flugzeuge am Tag. Dies erzeugt einen enormen Finanzierungsbedarf. Leasingmodelle bieten eine Reihe von Vorteilen für die Fluggesellschaften gegenüber einer



Foto: Unternehmen

Sibylle Pähler

Geschäftsführerin der Doric GmbH,
Offenbach am Main
info@doric.com

klassischen Eigenfinanzierung, wie geringerer Kapitalbedarf sowie die Möglichkeit immer auf Flugzeuge mit neuester Technik und Treibstoffeffizienz zurückgreifen zu können. Aber auch für Investoren hat Leasing Vorteile. Leasing bietet einen stabilen laufenden Cashflow, da jegliche operative Risiken in Bezug auf den Betrieb des Flugzeuges von der Airline abzudecken sind und die Entwicklung der Leasingraten im Vergleich zum Zinsniveau am Finanzmarkt stabil ist. Ein Vertreter der Fluggesellschaft SAS stellte in einem Interview das Geschäftsmodell der skandinavischen Fluggesellschaft sowie die Wachstumsstrategie durch Anpassung an ein sich änderndes Marktumfeld, zum Beispiel durch eine neue Langstreckenausrichtung, vor. MINT Capital Markets stellte Investitionen in Alternative Assets den klassischen Finanzmarktprodukten gegenüber. So liegt der wesentliche Unterschied in der Liquidität. Auf Finanzmarktprodukte und deren

Preisbildung wirken sich zunehmend politische und regulatorische Einflussfaktoren aus. Aufgrund des historisch niedrigen Zinsniveaus steigt die Nachfrage von Versicherungen, Pensions- und Hedgefonds nach Investitionen in Sachwerte. Bei den Investitionskriterien für Alternative Assets spielen insbesondere die Auswahl des Assets, dessen Bewertung sowie der Umgang mit fehlenden Ratings eine Rolle. Insgesamt liegt der Vorteil von Sachwertinvestitionen darin, dass sie in der Regel nicht mit den klassischen Finanzmarktprodukten korrelieren. Airbus gab einen aktuellen Überblick über den Flugzeugmarkt, die Airbus-Produktpalette und deren Finanzierung. Gegenwärtig hat Airbus noch 6.874 offene Bestellungen. Der Gewinn der Airlines erreichte im Jahr 2016 ein Rekordergebnis. In den nächsten 20 Jahren wird mit einem durchschnittlichen Wachstum des Luftfahrtmarktes von 4,5 Prozent p.a. gerechnet. Dies sollte zu einer guten durchschnittlichen Auslastung der Produktion der Flugzeughersteller beitragen.

Die Beratungsgesellschaft Norton Rose Fulbright erläuterte die rechtlichen Auswirkungen des Brexit auf die Luftfahrt. Themen waren hier die Behandlung der Flugrechte von Fluggesellschaften mit Sitz im Vereinigten Königreich sowie umgekehrt, der Start- und Landerechte ausländischer Fluggesellschaften im Zusammenhang mit dem Brexit. Die Auswirkungen auf Sicherheits- und regulatorische Vorschriften sind dabei ebenso zu beachten, wie alle von der EU unterzeichneten/anerkannten Vereinbarungen oder Verträge (wie zum

Beispiel die Cape Town Convention), die dann für UK nicht mehr gelten würden. Leasing- und Finanzierungsdokumente, Datenschutzrechte und Zollvorschriften müssen ebenfalls geprüft und angepasst werden.

Fazit: Flugzeuge als Investitionsobjekte sind mobile Sachwerte mit hoher Wertbeständigkeit bei gleichzeitig stabilen und vertraglich gesicherten Cashflows, die zudem zu einer Anlagendiversifizierung beitragen. Aktuell werden 49 Prozent aller ausgelieferten Flugzeuge über Leasing finanziert, was zu einer Vielzahl von Marktteilnehmern führt, die sich auf Asset Manager im Bereich Flugzeuge verlassen.

Die Nachfrage institutioneller Investoren nach Alternativen Assets ist nachhaltig vorhanden und weiter steigend. Entsprechend beschäftigt sich eine immer größere Anzahl von Versicherungen, Pensionsfonds und Equity-Investoren wie Family Offices mit dem Thema Flugzeuginvestitionen in allen Facetten. Flugzeugbesicherte Finanzierungen, Mezzanine-Finanzierungen wie auch Eigenkapitalinvestments werden von diesen Investoren nachgefragt, zumal diese Anlagen nicht mit den traditionellen Anleihen- und Aktienmärkten korrelieren. ♦

Das ist Doric:

Die Doric-Gruppe bietet Investitionen und Fondslösungen sowie Portfolioverwaltung und Fondsmanagement in den Assetklassen Transport, Immobilien und Erneuerbare Energien. Derzeit verwaltet die Unternehmensgruppe mit Standorten in Europa und Nordamerika Real Assets mit einem Investitionsvolumen von mehr als 8,5 Milliarden US-Dollar.
www.doric.com

SIND INVESTMENTS IN SACHWERTE HEUTE NOCH PROFITABEL?

YES

Dr. Peters ist seit 40 Jahren Ihr vertrauensvoller Partner, wenn es um ein professionelles, hausinternes Asset-Management und nachhaltiges Vermögenswachstum geht.

Mit unserer Erfahrung aus Finanzierung und technischem Verständnis sind wir heute ein führender Anbieter in Realwert-Investitionen. Sprechen Sie mit uns, wenn Sie erfolgreich in Sachwerte investieren wollen: +49 231 55 71 73-0

dr-peters.de

Dr. Peters
GROUP

