

### NEWS DIGEST

#### Top Stories – Seiten 1 und 2

##### Sachwertinvestments

Tätigkeitsbegrenzung bei extern verwalteten AIF: BaFin-Auslegung wirft Fragen auf, meinen **Ludger Wibbeke** und **Dr. Philipp Wösthoff**.

##### Rechtsprechung

Landgericht Berlin urteilt zum mündigen Anleger. Eine Kommentierung von Rechtsanwalt **Oliver Renner**.

#### Produkte – Seite 3

##### Sachwertinvestments

**Reconcept** bringt neue Festzins-Anleihe der Zukunftsenegien.

##### Investmentfonds

**Allianz GI** startet Fonds mit alternativer Anlagestrategie.

**Lupus alpha** lanciert zweiten Fonds für verbriefte Unternehmenskredite.

**Schroders** legt weitere Long-Short-Strategie auf.

##### Versicherung

Lebensversicherung für Vermögensübertragungen von **Standard Life**.

#### Unternehmen – Seiten 4 und 5

**C-Quadrat** verwaltet über zehn Milliarden Euro.

**Comdirect** startet digitales Assetmanagement.

**Defino**-Kuratorium nimmt Arbeit auf.

**Forest Finance** gründet Beratung für institutionelle Investoren.

Vermögensverwalter **Liquid** erreicht 100 Millionen Euro Anlagevolumen.

**JDC** startet mit Ergebnisvervielfachung.

**vfm** integriert Makler-Vergleichsrechner.

**BNP Paribas** mit neuem Markennamen.

**Blau direkt** kooperiert mit MWS Braun.

##### Karriere

Neue Aufgaben für **Suni Harford**, **Daniel Imhof**, **Philipp Patschkowski**.

#### Märkte – Seite 6

##### Aktienmarkt

**Deutsche AM** stuft europäische Aktien auf „Übergewichten“ hoch.

##### Erneuerbare Energien

**Wind Europe**: Europa steigert Windenergie-Investitionen.

##### Immobilien

**Marktstudie**: Ferienobjekte bieten bis zu neun Prozent Rendite.

**Universal-Investment**: Deutsche Immobilienmärkte sind teuer.

##### Alternative Investments

**KGAL-Studie**: Versicherungen an Flugzeug-Investments interessiert.

#### Für Sie gelesen – Seite 7

**Comdirect**: Jeder Haushalt verliert langfristig 14.000 Euro.

**DZ Bank**: „Investoren so sorglos wie selten zuvor“

**BVK-Studie**: Verbesserte Einkommenssituation bei Vermittlern.

**Softfair**: „BU-Leistungsniveau ist top“.

#### From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Werner Rohmert** schreibt zur Diskussion über eine Immobilienblase.

### \*\*\* TOP STORIES

#### Sachwertinvestments

## Tätigkeitsbegrenzung bei extern verwalteten AIF: BaFin-Auslegung wirft Fragen auf

In ihrem Entwurf eines Auslegungsschreibens zu den Tätigkeiten einer externen Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) sieht die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) eine weitreichende Gleichbehandlung von Sondervermögen und AIF-Investmentgesellschaften vor. Geht es nach der Behörde, hat die KVG etliche Geschäfte für den von ihr verwalteten Alternativen Investmentfonds (AIF) abzuschließen – und zwar ganz überwiegend in eigenem Namen. Für EXXECNEWS nehmen die beiden Experten **Ludger Wibbeke** und **Dr. Philipp Wösthoff** Stellung.

Die Bemühungen einer klaren Abgrenzung der Zuständigkeiten von KVG und AIF-Investmentgesellschaft fußen auf der Tatsache, dass AIF-Gesellschaften durch ihre gesellschaftsrechtliche Form, anders als Sondervermögen, mit einer eigenen Rechtspersönlichkeit ausgestattet sind. Daher können sie grundsätzlich selbst im Rechtsverkehr tätig werden und müssen dies gemäß der ihnen qua unterschiedlicher Rechtsnormen übertragenen Rechte und Pflichten auch tun. Dazu zählen neben den Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG), Handelsgesetzbuches (HGB) und etlichen weiteren Rechtsnormen, wie dem Umsatz- und dem Gewerbesteueresetz sowie der Insolvenzordnung insbesondere auch die einschlägigen Abschnitte des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB).

Dessen ungeachtet vertritt die BaFin die Auffassung, dass eine AIF-Investmentgesellschaft im Kern weitestgehend wie ein Sondervermögen zu behandeln sei. Zwar erkennt die Behörde an, dass der Investmentgesellschaft aus ihrer gesellschaftsrechtlichen Organisationsstruktur besondere Pflichten erwachsen; konkret nennt sie jedoch einzig

die Einberufung von und Teilnahme an Hauptversammlungen beziehungsweise Gesellschafterversammlungen sowie die dortigen Beschlüsse.

Fast alle übrigen Aufgaben rechnet die Aufsichtsbehörde dagegen der kollektiven Vermögensverwaltung zu. Diese soll die Verwaltungsgesellschaft stets im eigenen Namen wahrnehmen und entweder im Rahmen der Verwaltungsgebühr einpreisen oder als Aufwendungen gegenüber dem AIF geltend machen. Neben der Portfolioverwaltung und dem Risikomanagement sind demzufolge auch administrative Aufgaben

und der Vertrieb von Investmentanteilen zu den originären Aufgaben der KVG zu zählen. Nicht nur alle Entscheidungen über das „ob“ und „wie“ eines Investments obliegen danach der KVG – die reine Ausführung von Transaktionen soll als eine der wenigen Ausnahmen im Namen der AIF-Investmentgesellschaft stattfinden –, sondern auch alle vertraglichen Vereinbarungen mit Dritten über Tätigkeiten im Zusammenhang mit den Vermögensgegenständen. Exemplarisch genannt werden hier die Immobilienverwaltung und das Facility Management. Schließlich werden auch Buchhaltungs- und Rechnungslegungspflichten der KVG zugeordnet; gegenüber AktG und HGB gehe das KAGB hier als lex specialis vor, heißt es zur Begründung. Dabei geht die BaFin grundsätzlich davon aus, dass eine Rückübertragung von Aufgaben der KVG auf die AIF-Investmentgesellschaft nicht möglich

ist. Folgt man dieser Auslegung, ergeben sich etliche Rechtsunsicherheiten.



Foto: Unternehmen

**Ludger Wibbeke**, Rechtsanwalt

Leiter Asset Servicing/Real Assets Deutschland & Luxemburg  
Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA, Frankfurt am Main  
[ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.de](mailto:ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.de)



Foto: Unternehmen

**Dr. Philipp Wösthoff**, Rechtsanwalt

Leiter Asset Servicing/Real Assets Deutschland  
Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA, Frankfurt am Main  
[philipp.woesthoff@hauck-aufhaeuser.de](mailto:philipp.woesthoff@hauck-aufhaeuser.de)

Einerseits können bei der Investmentgesellschaft und ihren Organen erhebliche Haftungsrisiken entstehen, wenn diese ihrer Pflichten im Rahmen der Rechnungslegung über eine Neuordnung vermeintlich enthoben werden; möglich erscheinen hier sogar Konsequenzen von strafrechtlichem Belang. Auf der anderen Seite bedeutet die weitreichende Übertragung von Zuständigkeiten Richtung KVG unter der zusätzlichen Maßgabe, jeweils im eigenen Namen zu handeln, eine erhebliche Schwächung der Stellung der AIF-Investmentgesellschaft und ihrer Anleger.

Insbesondere wird ihr für den Fall von Leistungsstörungen die Anspruchsgrundlage entzogen: Weil die Investmentgesellschaft selbst keine Vertragsbeziehungen zu den involvierten Dritten unterhält, kann sie ihm gegenüber auch keine Gewährleistungsansprüche anmelden, wenn dessen Leistung fehlerhaft

ist oder Folgeschäden verursacht. Etwai-ge Ansprüche kann sie daher nur gegenüber dem Vertragspartner KVG geltend machen. Diese wiederum steht vor der Schwierigkeit, dass der jeweilige Schaden nicht bei ihr, sondern bei der AIF-Gesellschaft auftritt, was einen Rückgriff auf die Grundsätze zur Drittschadenliquidation erforderlich macht. Konsequenz aus einer derartigen Konstellation ist dabei, dass die AIF-Investmentgesellschaft mit dem Insolvenzrisiko der KVG belastet wird. Das ist ebenso wenig im Sinne des Anlegerschutzes wie eine weitere Implikation der BaFin-Auslegung: Als im eigenen Namen handelnde Partei müsste die KVG bei Verträgen mit Dritten stets mit eigenem Vermögen in Vorleistung treten. Ob sie über ausreichend Kapitalkraft und Sicherheiten verfügt, um solche Verträge zu den besten Konditionen im Sinn der Anleger auszuhandeln, ist zumindest zweifelhaft. Gleichzeitig trägt die KVG aufgrund der Vorleistungspflicht bis zur Durchsetzung des Aufwendungsersatzanspruches gegenüber der AIF-Investmentgesellschaft praktisch das gesamte Risiko bei der Beauftragung von Dritten. Derzeit bleibt abzuwarten, ob die BaFin an ihrer weder sachgerechten noch im Sinne des Anlegerschutzes zu rechtfertigenden weitreichenden Gleichsetzung von Sondervermögen und AIF-Gesellschaften festhalten wird. ♦

#### Hauck & Aufhäuser Asset Servicing

Seit 2013 bündelt die Frankfurter Privatbank Hauck & Aufhäuser im Kerngeschäftsfeld Asset Servicing sämtliche Kundendienstleistungen, die die Vermögensadministration zum Gegenstand haben. Dazu zählen die Verwahrstellenfunktion sowie die Auflegung und Administration von sämtlichen Fondsprodukten einschließlich Verbriefungen.  
[www.hauck-aufhaeuser.com](http://www.hauck-aufhaeuser.com)

## Rechtsprechung

## Landgericht Berlin urteilt zum mündigen Anleger

**Klagen von Anlegern enthalten oftmals die gleichen Behauptungen: Der Anleger wollte eine Kapitalanlage, bei der die Investition sicher ist, keinerlei Verlustrisiko besteht, die Rendite garantiert sei und die sich die Anlage zur Altersvorsorge eigne. Den Prospekt, in dem Risikohinweise enthalten sind, habe der Anleger nicht oder jedenfalls verspätet erhalten. Daher solle der Berater, der die Anlage als sicher beschrieben habe, Schadensersatz leisten.**

Für den Berater besteht in solchen Haftungsprozessen zum einen die Schwierigkeit, dass bei Aufklärungen über sogenannte negative Tatsachen die sekundäre Darlegungslast gilt. Das heißt, dass der Berater substantiiert darlegen muss, wann, wo und wie die gebotene Aufklärung erfolgte. Zudem hat der Bundesgerichtshof mehrfach entschieden, dass der Berater ungefragt auch über beispielsweise nur theoretische Risiken aufklären muss. Die Grenze, wann hierbei die Aufklärungspflicht endet und die Eigenverantwortung des Anlegers beginnt, ist nicht eindeutig zu ziehen.

Das Landgericht Berlin hat in einer in dieser Klarheit bislang noch nicht veröffentlichten Entscheidung die Stellung des Anlegers auch als mündiger Bürger betont. Aus den Entscheidungsgründen nachfolgend: „Die Klägerin ist ein erwachsener und mündiger Bürger. Sie kann nicht beanspruchen, von der Viertbeklagten wie ein Kleinkind beaufsichtigt, behütet, überwacht und darauf kontrolliert zu werden, ob sie die Prospekte vor der Zeichnung, deren Zeitpunkt sie eigenverantwortlich bestimmt und festgelegt hat, tatsächlich gelesen und verstanden hat. Die

Viertbeklagte war nicht verpflichtet, sich zu vergewissern, dass die Klägerin die Prospekte tatsächlich gelesen und verstanden hat. Eine solche Pflicht eines Beraters besteht in keiner Weise. Im Gegenteil: Zum einen war es die ureigene Pflicht der Klägerin, den Prospekt bereits im eigenen Interesse sorgfältig und

gründlich zu lesen, und sie kann ein Unterlassen der Erfüllung dieser ihrer eigenen Pflicht nicht der Beklagten zum Vorwurf machen (BGH, Urteil vom 26. Februar 2013, Aktenzeichen XI ZR 345/10, Rdnr. 33, zitiert nach juris). Zum anderen herrscht in Deutschland immer noch Vertrags- und Entscheidungsautonomie. Ein Berater hat es insbesondere sogar zu beachten, wenn ein zu Beratender nicht beraten werden will. Der Berater ist ausschließlich verpflichtet, seine Beratung anzubieten. Wenn der zu Beratende dieses Angebot ablehnt, hat der Berater seine Beratungspflichten bereits vollständig und erschöpfend erfüllt. Alles andere wäre ausschließlich falsch verstandener Verbraucherschutz und letztendlich nur noch Verbraucherentmündigung. Die Kammer verkennt dabei keineswegs, dass es durchaus Verbraucher gibt, die vor sich selbst geschützt werden sollten, und es

insoweit sogar gesetzliche Regelungen wie zum Beispiel § 17 BeurkG oder § 312g BGB gibt. Allenfalls dann, wenn der Berater den zu Beratenden veranlasst, auf eine Beratung zu verzichten, oder zumindest den zu Beratenden in eine Situation bringt, in der dieser situationsbedingt sich zu nicht hinreichend überlegten Entscheidungen veranlasst sehen könnte, besteht Veranlassung, zu prüfen, ob dem Berater das Ausbleiben eines hinreichenden Beratungserfolges zum Vorwurf zu machen ist.

Dafür bestehen vorliegend letztendlich keinerlei Anhaltspunkte. Im Gegenteil: Die Klägerin hatte sowohl vor der Zeichnung der Beteiligung an der Erstbeklagten als auch der zweiten Zeichnung ihrer Beteiligung an der Zweitbeklagten alle Zeit dieser Welt, sich in Ruhe und mit gebotener Sorgfalt und Gründlichkeit mit den Emissionsprospekten vertraut zu machen und zu prüfen, ob sie diese Anlage als für sich geeignet erachtet. Dass sie dies - unverständlicherweise! - anscheinend vollständig unterlassen hat, kann sie nicht der Viertbeklagten zum Vorwurf machen. Dies gilt umso mehr, da völlig außer Frage steht, dass die Klägerin bereits nur bei flüchtigem oberflächlichen Durchblättern der Prospekte bereits innerhalb weniger als einer Minute erkennen würde, dass die streitbefangenen Anlagen für die von ihr jetzt behaupteten Anlagezwecke völlig ungeeignet sind. Ebenso hat sich das Gericht davon zu überzeugen vermocht, dass die Klägerin unein-

geschränkt in der Lage ist, sich die wesentlichen Inhalte der Prospekte zu erschließen und deren Inhalte zu erarbeiten. Dies ist für die Klägerin als erfahrener Geschäftsfrau bei konzentrierter Vorgehensweise sogar in weniger als einer Stunde zu schaffen; auch für einen durchschnittlich gebildeten Bürger sollte dies in maximal zwei bis drei Stunden zu erledigen sein. Wer dies anders sehen sollte, muss sich vorwerfen lassen, den Durchschnittsbürger für dumm zu halten, beziehungsweise sich bei seiner diesbezüglichen Würdigung nicht wirklich am Durchschnitt aller Bürger sondern eher dem Durchschnitt des unteren Drittels zu orientieren.“ (Landgericht Berlin, Urteil vom 14. Juni 2016, Aktenzeichen 2 O 218/15).

Es gibt mithin nicht generell den dummen Anleger und den allwissenden – sogar gegebenenfalls mit prophetischen Fähigkeiten ausgestatteten – Berater. Die Wahrheit liegt in der Mitte und es kommt immer auf den jeweiligen Einzelfall an, der anhand des individuellen Sachverhalts akribisch ermittelt werden muss. Pauschalierungen dienen nicht dem Anlegerschutz, sondern konterkarieren denselben. ♦



**Oliver Renner**  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Bank- und  
Kapitalmarktrecht  
Wüterich Breucker  
Rechtsanwälte, Stuttgart  
[O.Renner@wueterich-breucker.de](mailto:O.Renner@wueterich-breucker.de)

Foto: Kanalet

## Das ist Wüterich Breucker:

**Wüterich Breucker Rechtsanwälte** ist eine im Zivil- und Wirtschaftsrecht tätige Anwaltskanzlei mit Sitz in Stuttgart. Neben der im Zentrum stehenden Anwaltsstätigkeit beteiligt sich die Kanzlei mit zahlreichen Veröffentlichungen an der wissenschaftlichen Diskussion und der Ausbildung junger Juristen.  
[www.wueterich-breucker.de](http://www.wueterich-breucker.de)



## Die Kunst, Sachwerte zu finanzieren.

Die XOLARIS Service KVAG  
Ihr Partner für Alternative Investments (AIF)

- Unabhängige Service-KVG
- Kompetentes Risikomanagement
- Effizientes Portfoliomanagement
- Individuelle Fondskonzeption

Unabhängig. Kompetent. Effizient.

## Allianz GI startet Fonds mit alternativer Anlagestrategie

Mit dem „Allianz Event Driven Strategy“ legt die Investmentgesellschaft **Allianz Global Investors** (Allianz GI) einen liquiden Fonds mit alternativer Anlagestrategie auf. **Mit einem weltweit breit diversifizierten Portfolio von Arbitrage-Positionen soll der Fonds eine positive Rendite für den Anleger erzielen.** Der in Luxemburg aufgelegte Fonds wird von **Tim Wooge** gemanagt, der auch den „Allianz Merger Arbitrage Strategy“ managt und dessen Auflage 2012 aktiv mitgestaltet hat. Er richtet sich mit spezifischen Anteilsklassen an professionelle Anleger wie Pensionsfonds, Vermögensverwalter, Dachfonds und andere institutionelle Anleger sowie an vermögende Privatkunden. Der „Allianz Event Driven Strategie“

baut auf dem Erfolg des „Allianz Merger Arbitrage Strategy“ auf, der ein Volumen von rund 900 Millionen Euro aufweist. Der neue Fonds hat ein offensiveres Renditeziel, bietet eine breitere Arbitrage-Chance und ist in geringerem Maße vom globalen M&A-Zyklus abhängig. So nutzt der Fonds in einem strukturierten Investmentansatz zusätzlich Preisineffizienzen in der Kursentwicklung von Unternehmen aus, die durch Ereignisse wie Spin-offs, Unternehmensrestrukturierungen oder den Ein- oder Ausschluss in einen Aktienindex entstehen. Der Auswahlprozess folgt einem disziplinierten und strukturierten Ansatz der fundamentalen Einzelwertanalyse. (DFPA/JF) ♦ [www.allianzgi.de](http://www.allianzgi.de)

## Lupus alpha lanciert zweiten Fonds für verbriefte Unternehmenskredite

Mit der Auflegung des „Lupus alpha CLO High Grade Invest“ erweitert der Asset Manager **Lupus alpha** sein spezialisiertes Produktportfolio. Der Publikumsfonds investiert in verbrieftete Unternehmenskredite, sogenannte Collateralized Loan Obligations (CLO), mit einem Investment-Grade-Rating von „A-“ und höher. Dieses Anlageuniversum zeichne sich durch eine „sehr hohe Bonität und eine geringe Zinssensitivität“ aus. Lupus alpha reagiert mit dem neuen CLO-Produkt auf die verstärkte Nachfrage institutioneller Kunden. „Das anhaltende Zinstief zwingt Investoren, Risiken jenseits von klassischen Staats- und Unternehmensanleihen einzugehen. CLO-Investments können je nach Rating-Kategorie flexibel an die verschiedenen Rendite-Risiko-Bedürfnisse der Anleger angepasst werden“, sagt Portfolio Manager **Norbert Adam**. Durch die sehr gute Bonität der Anlagen weise der Fonds bei negativen

Marktereignissen deutlich geringere Maximalverluste als ein CLO-Investment mit einem breiteren Ratingspektrum auf. Gleichzeitig zeichne sich der „Lupus alpha CLO High Grade Invest“ durch seine geringe Zinssensitivität aus. **Ziel des Portfoliomanagements ist es, mit der UCITS- und VAG-konformen Strategie eine langfristige Rendite von 1,5 Prozent per annum zu erzielen.** Dabei soll die Volatilität des Fonds zwischen zwei und drei Prozent per annum liegen. Der Fonds ist über Branchen und Länder breit gestreut und investiert in mindestens 15 bis 20 CLO, die sich wiederum aus je rund 80 Unternehmenskrediten zusammensetzen. „CLOs haben in der Vergangenheit ihre Verlässlichkeit bewiesen: Bei CLO-Tranchen mit Investment-Grade-Rating gab es während und nach der Finanzkrise nur sehr wenige Ausfälle“, so Adam abschließend. (DFPA/TH) ♦ [www.lupusalpha.de](http://www.lupusalpha.de)

## Reconcept bringt neue Festzins-Anleihe der Zukunftsentgenien

Der Hamburger Asset Manager **Reconcept** setzt mit „RE08 Anleihe der Zukunftsentgenien“ seine Serie festverzinsster Anleihen fort. Die neue Anleihe verfolgt eine Portfolio-Strategie, die auf eine möglichst breite Streuung der Investitionen über mehrere Anlagen sowohl in Windenergie als auch Photovoltaik und Wasserkraft investiert. **In das Portfolio wurde bereits eine 2,4 Megawatt-Anlage des Turbinenherstellers Nordex anteilig aufgenommen.** Die Anlage bei Treuen (Sachsen) ist seit August 2016 am Netz und profitiert daher noch von dem gesetzlichen Einspeisetarif nach Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) 2014. Die Anleihe sieht über die fünfjährige Laufzeit eine von vier

auf sechs Prozent per annum steigende Verzinsung vor. In 2017 liegt die Verzinsung bei vier Prozent, 2018 bis 2020 bei fünf Prozent und 2021 bei sechs Prozent, dazu erfolgt die Rückzahlung des eingesetzten Kapitals. **Die Anleihe ist als nachrangige Namensschuldverschreibung konzipiert.** Anleger können ab 5.000 Euro zeichnen, ein Agio fällt nicht an. **Karsten Reetz**, geschäftsführender Gesellschafter von Reconcept: „Wir sehen die Anlage als ideale Ergänzung für das private Portfolio. Und gut zu wissen: Alle Reconcept-Festzinsanlagen haben in der Vergangenheit pünktlich die vereinbarte Verzinsung gezahlt sowie bei Fälligkeit getilgt.“ (DFPA/JF) ♦ [www.reconcept.de](http://www.reconcept.de)



Karsten Reetz

Foto: Unternehmen



## Ihr Partner für professionelle Anleger- und Treuhandverwaltung

**PECURA Anleger- und Treuhandservice GmbH**

Herdentorsteinweg 7  
28195 Bremen

Tel.: +49 (0)421 5173-8100  
Fax: +49 (0)421 5173-8900

info@pecura-service.de  
www.pecura-service.de

## Schroders legt weitere Long-Short-Strategie auf

Die britische Fondsgesellschaft **Schroders** gibt die Einführung des „Schroder GAIA Conatus Equity Fonds“ auf ihrer alternativen UCITS-Plattform Global Alternative Investor Access (GAIA) zum 7. Juni 2017 bekannt. Mit dem Neuzugang erhalten Investoren Zugriff auf eine globale Long-Short-Aktienstrategie unter Verwaltung des Portfoliomanagers **David Stemerman**. **Sein Ziel ist es, bei geringerer Volatilität die Wertentwicklung der globalen Aktienmärkte zu übertreffen.** Während angestrebt wird, das Kapital in Abwärtsmärkten zu schützen, sollen Aufwärtsbewegungen für das Wachstum genutzt werden. Aufgrund der globalen Ausrichtung des

Fonds kann das Fondsmanagement vielfältige Anlagemöglichkeiten ausnutzen. **Der Investmentansatz besteht darin, fehlbewertete Unternehmen anhand ihrer Fundamentaldaten ausfindig zu machen.** Das Fondsmanagement sucht dabei nach Titeln, deren Wachstumserwartungen sich wesentlich vom Markt unterscheiden und deren Aktienkurse ein asymmetrisches Rendite-Risiko-Verhältnis aufweisen. Leerverkäufe von Einzeltiteln und Branchenindizes sind einer der Schwerpunkte. Bislang wird etwa ein Drittel in Firmen außerhalb der USA investiert, davon wiederum die Hälfte in Schwellenländer. (DFPA/TH) ♦ [www.schroders.de](http://www.schroders.de)

## Lebensversicherung für Vermögensübertragungen von Standard Life

Mit „Weitblick“ hat der Versicherer **Standard Life Deutschland** eine fondsgebundene Lebensversicherung aufgelegt, die sich rund um die Themen „Erben und Schenken“ dreht. Die Lebensversicherung richtet sich an Kunden mit einem frei verfügbaren Vermögen von 25.000 Euro bis fünf Millionen Euro, das sie in Form eines Einmalbeitrages anlegen möchten. **Mit Hilfe der „Family Option“ können Versicherungsnehmer frühzeitig ihr Vermögen zwischen Generationen übertragen**, indem sie ihren Vertrag auch mit zwei Versicherungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen ausgestalten. Dabei können sie selbst entscheiden, ob sie ihren Ehepartner, ihr Kind oder eine andere ihnen nahestehende Person einbinden möchten. Für diese

Vermögensübertragung zu Lebzeiten sind weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig. Zudem können Versicherungsnehmer Freibeträge bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer nutzen. „Weitblick“ bietet neben der Möglichkeit zur Vermögensübertragung auch die Möglichkeit zur flexiblen Aufstockung der eigenen Rente. Im Gegensatz zu Standard Lifes anderem Einmalbeitragsprodukt „Parkallee“ bietet es statt einer Rente einen flexiblen Auszahlungsplan mit verschiedenen Varianten. Der Plan mit monatlichen, viertel-, halb- oder jährlichen Zahlungen stellt die Alternative zur einmaligen Kapitalauszahlung dar. (DFPA/JF) ♦ [www.standardlife.de](http://www.standardlife.de)



## JDC Group startet mit Ergebnisvervielfachung ins neue Jahr

Nachdem der Finanzvertrieb **JDC Group** das vierte Quartal 2016 mit einem Rekordwert im Umsatz- und Ergebniswachstum abgeschlossen hatte, überzeugen nun auch die Zahlen der ersten drei Monate des Jahres 2017. **Der Umsatz ist im Quartalsvergleich um rund 14,0 Prozent auf 19,9 Millionen Euro gestiegen** (erstes Quartal 2016: 17,5 Millionen Euro). Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) verfünffachte sich auf 1,1 Millionen Euro (erstes Quartal 2016: 0,2 Millionen Euro). Die EBITDA-Marge erhöhte sich entsprechend von 1,1 Prozent auf 5,5 Prozent. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ist trotz der hohen Abschreibungen auf die erworbenen Kundenbestände mit 0,4 Millionen Euro ebenfalls positiv (erstes Quartal 2016: minus 0,2 Millionen Euro). Diese Entwicklung wird aus mehreren Quellen gespeist. Zum einen sind die **neu erworbenen Kundenbestände** nun erstmals voll ergebniswirksam. Zum anderen greifen die Maßnahmen zur Digitalisierung der Geschäftsprozesse, so dass der hinzu kommende Umsatz ohne zusätzliche Kosten abgewickelt werden kann. **Überdies sind die Antragszahlen im Neugeschäft angestiegen** und sorgen für ein organisches Wachstum. „Unsere umfangreichen Investitionen in die Zukunft unseres Unternehmens, allen voran in Bestandskäufe und unsere Digi-

talisierungsstrategie, zahlen sich seit dem vierten Quartal 2016 nun sichtbar aus“, erklärt **Ralph Konrad**, Finanzvorstand der JDC Group. „Den positiven Trend aus Q4 2016 haben wir mit in das Jahr 2017 genommen und erwarten nun für das gesamte Jahr 2017 ein deutlich zweistelliges Wachstum und damit sehr deutlich steigende Erträge.“ Die neue operative Stärke des Unternehmens wird weiterhin auch von der Entwicklung der weiteren Kennzahlen untermauert. Die Eigenkapitalquote stieg zum Quartalsende auf 42,0 Prozent nach 40,7 Prozent zum Jahresende. Der Umsatz des Geschäftsbereichs Advisory steigerte sich um rund zwölf Prozent und der Geschäftsbereich Advisortech konnte seinen Umsatz sogar um 19,0 Prozent auf 16,7 Millionen Euro steigern. „Durch unsere modernen IT-Lösungen und die nachhaltige Digitalisierung unserer innerbetrieblichen Prozesse sind wir der ideale Partner für Großmakler, Vertriebe und Banken, die kostengünstige Outsourcing-Lösungen für die Abwicklung ihres Versicherungsgeschäftes suchen“, erläutert **Dr. Sebastian Grabmaier**, CEO der JDC Group die Strategie der Gruppe: „Auf diesem Feld erwarten wir in den nächsten Monaten den nächsten starken Wachstumsimpuls. Wir sind auf dem Weg, zum führenden digitalen Verwalter von Versicherungen und Finanzanlagen für Finanzintermediäre zu werden.“ (DFPA/JF) ♦ [www.jdcgroup.de](http://www.jdcgroup.de)



Sebastian Grabmaier

Foto: Unternehmen

## vfm integriert Makler-Vergleichsrechner

Mithilfe der Zusammenführung des Beratungsprogramms **fb-xpert** des Analysehauses **Franke und Bornberg** in das Maklerverwaltungsprogramm Keasy, erweitert der Dienstleister für Makler und Mehrfachagenten vfm-Gruppe die Beratungs-, Tarifierungs- und Beantragungs-Prozesse für den Kompositbereich. **Damit lassen sich laut Unternehmensangaben relevante Daten eines Neu- wie Bestandskunden von Keasy zu fb-xpert schnell und unkompliziert übergeben**, um anschließend in Sekundenschnelle einen Beitrags- und Leistungsvergleich durchzuführen. Der Komposit-Tarifierungs- und Vergleichsrechner fb-xpert greift automatisch auf die marktweiten, aktuellen Versicherungsanalysen und Bewertungen von Franke und Bornberg zurück und zeigt in einer Detail-Gegenüberstellung auf, inwieweit günstigere Alternativen oder leistungsstärkere Tarife verfügbar sind. Besonderes Highlight sei an dieser Stelle die Bedingungsanalyse für mehrere tausend Bestandstarife. Im Anschluss können entsprechende Vorschläge dem Kunden aufbereitet präsentiert und zudem das passende Produkt direkt aus fb-xpert online beantragt werden. Gleichzeitig werden sowohl die Angebote wie alle dazugehörigen Unterlagen von fb-xpert automatisch in Keasy angelegt. Zusätzlich generiert das Maklerverwaltungsprogramm die entsprechenden

Beratungsunterlagen. Ebenso wird der Antrag in Keasy angelegt und gegebenenfalls weitere Alternativangebote storniert. „Die nahtlose Integration der fb-xpert-Lösung in Keasy und das dadurch sehr komfortable und effiziente Handling hat uns begeistert und sucht seinesgleichen“, so **Michael Franke** – Geschäftsführer von Franke und Bornberg. Unter Mithilfe des zeitsprung-Dokumentenservices werden anschließend die bei den Versicherungsgesellschaften generierten Policen und Dokumente via BiPRO-Dokumententransfer im Anschluss automatisiert abgeholt und direkt zum entsprechenden Antrag zugeordnet sowie die Policierung in Keasy ausgelöst. **Robert Schmidt**, Mitglied der Geschäftsleitung der vfm-Gruppe, fasst die Pluspunkte zusammen: „fb-xpert, zeitsprung und Keasy: Durch das Zusammenspiel der ideal aufeinander abgestimmten digitalen Technologien bieten wir für das Gros des Kompositgeschäfts ein prozessoptimiertes Rundumsorglos-Paket innerhalb des gesamten Vertragsvorgangs an. Unter Berücksichtigung des bereits verfügbaren Vergütungsdatenimports ist der Prozess von der Tarifierung zum Antrag über die Dokumentenlieferung bis hin zur Vergütungsabrechnung damit in Keasy vollständig digitalisiert und medienbruchfrei abgebildet.“ (DFPA/JF) ♦ [www.vfm.de](http://www.vfm.de) [www.franke-bornberg.de](http://www.franke-bornberg.de)

## Digitaler Vermögensverwalter Liquid erreicht 100 Millionen Euro Anlagevolumen

Seit dem Marktstart im September 2016 hat der digitale Vermögensverwalter **Liquid** ein **Anlagevolumen von 100 Millionen Euro** eingesammelt. Damit ist das Unternehmen nach eigenen Angaben unter **die größten digitalen Vermögensverwalter in Europa** aufgerückt. Im Durchschnitt verwalten Kunden 260.000 Euro mit Liquid. „Die digitale Vermögensverwaltung hat in Deutschland eine große Zukunft“, sagt **Christian Schneider-Sickert**, CEO von Liquid. „Um anspruchsvolle Kunden zu überzeugen, bedarf es vor allem einer Investment-Kompetenz, die sich in verschiedenen Marktphasen bewiesen hat. Seit mehr als drei Jahrzehnten betreut unser Team einige der größten Vermögen Deutschlands mit überdurchschnittlichem Erfolg. Wir

haben ihre Expertise mit modernster Technologie verknüpft und bieten so eine im Markt weiterhin einzigartige Kombination“, so Schneider-Sickert. Die insgesamt rund 400 Liquid-Kunden mit einem Durchschnittsalter von 52 Jahren kommen aus 62 deutschen Städten. Über ein Drittel sind vorher nicht in der Vermögensverwaltung gewesen. Der jüngste Kunde ist gerade mal ein Jahr alt, der älteste 83. Die investierten Anlagebeträge liegen zwischen 100.000 Euro und 2,1 Millionen Euro. **Selbstständige, Unternehmer und leitende Angestellte bilden mit zusammen 89 Prozent** die Mehrheit der Investoren. Das durchschnittliche Jahreseinkommen der Kunden liegt bei 248.000 Euro. (DFPA/TH) ♦ [www.liquid.de](http://www.liquid.de)

## Comdirect startet digitales Assetmanagement

Mit **Cominvest** bietet die Direktbank **Comdirect** ab sofort einen digitalen Anlageservice an. Die Kunden bräuchten dafür nur wenige Fragen zu beantworten. Anschließend erhielten sie einen auf sie zugeschnittenen Anlagevorschlag. Auf Wunsch übernehme Cominvest auch die regelmäßige Überprüfung und Optimierung des Depots. **Fünf verschiedene Anlagestrategien stehen zur Verfügung**. Aus mehr als 4.500 Wertpapieren

werde dabei das passende Portfolio erstellt, darunter aktiv gemanagte Fonds, Exchange Traded Commodities (ETC) und Exchange Traded Funds (ETF). Eine Geldanlage ist ab 3.000 Euro möglich. „Früher stand eine professionelle Vermögensverwaltung vor allem vermögenden Kunden zur Verfügung. Heute ist dies auch mit geringeren Beträgen möglich“, sagt **Arno Walter**, Vorstandsvorsitzender von Comdirect. (DFPA/MB) ♦ [www.comdirect.de](http://www.comdirect.de)

## Defino-Kuratorium nimmt Arbeit auf

In seiner konstituierenden Sitzung hat das Kuratorium des **Defino Instituts für Finanznorm** personelle Weichen gestellt. Zukünftig stellen **Frank Kettner**, Vertriebsvorstand im Alte Leipziger-Hallesche-Konzern, **Dr. Bernhard Maasjost**, geschäftsführender Gesellschafter des Maklerpools pma, Defino-Gesellschafter **Dr. Bernhard Termühlen** sowie der frühere Dresdner Bank-Chef **Dr. Herbert Walter** (Walter Consult) den Kuratoriumsvorstand. Das Gremium hat sich zur Aufgabe gemacht, das Defino Institut für Finanznorm bei der Initiierung und Etablierung von allgemeingültigen Standards in der Finanzwirtschaft zu beraten und zu unterstützen. Das derzeit 15-köpfige Defino-Kuratorium will zusätzlich zu den in den vergangenen Jahren von Expertengremien beim **Deutschen Institut für Normung (DIN)** entwickelten Standards, der DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für Privathaushalte“ und der DIN SPEC 77223 „Standardisierte Vermögens- und Risikoanalyse für Privatanleger“,

weitere Standards initiieren. Die Kuratoriumsmitglieder sehen eine Vielzahl von Ansätzen für Standardisierungsprojekte angesichts der notwendigen Veränderungen in der Finanzbranche. Die bisher von Defino initiierten DIN-Standards haben das



Das Kuratorium des Defino Instituts für Finanznorm

Foto: Unternehmen

Ziel, dass Finanzberatung künftig nicht mehr vorbei am Bedarf und Risikoprofil des Verbrauchers stattfinden kann. „Die Standards

kommen nicht nur den Verbrauchern, sondern als zertifizierte Werkzeuge auch den Beratern, Vermittlern und Maklern zugute. Verbraucherschutz ist auch der beste Schutz für Finanzberater“, kommentiert der frühere MLP-Chef Termühlen die Arbeit des Kuratoriums. Mit Blick auf die bisherigen Erfahrungen in Vertriebsgesellschaften, Versicherungen und in der Bankberatung hebt Termühlen auch die wirtschaftlichen Vorteile standardisierter Prozesse rund um die Finanzberatung hervor. Deshalb sieht er auch gute Chancen für die breite Akzeptanz von Standards in der Branche. (DFPA/TH) ♦ [www.gesellschaft-finanznorm.de](http://www.gesellschaft-finanznorm.de)

## Forest Finance gründet Beratungsunternehmen für institutionelle Investoren

Der Anbieter von Waldinvestment-Produkten **Forest Finance** begegnet der starken Nachfrage professioneller Großkunden nach ökologischen und sozial nachhaltigen Investments mit Gründung der **12Tree Finance GmbH**. Schwerpunkt der neuen Gesellschaft ist die Beratung institutioneller Investoren bei nachhaltigen Investitionsmöglichkeiten in Wald und Agroforst. Das unabhängige Management profitiert von der langjährigen Forschung und der Praxiserfahrung der Forest-Finance-Gruppe. „Wir beraten und begleiten große und langfristig interessierte Investoren bei der Auswahl geeigneter Agroforst-Flächen



Richard Focken

Foto: Unternehmen

und der optimalen Umsetzung von ökologisch nachhaltigen Bewirtschaftungssystemen. Besonders wichtig neben der soliden Rendite ist immer ein weitreichendes Social-Impact-Programm vor Ort sowie das Schaffen neuer Dauerwälder“, erklärt 12Tree Finance-Geschäftsführer **Richard Focken**. Große deutsche

institutionelle Anleger sind laut Unternehmensangaben bereits bei 12Tree investiert. Noch in 2017 werde ein nachhaltiger Agroforst-Fonds mit dem Schwerpunkt Kakao in Höhe von 150 Millionen Euro lanciert. (DFPA/JF) [www.forestfinance.de](http://www.forestfinance.de) [www.12tree.de](http://www.12tree.de)

## C-Quadrat verwaltet über zehn Milliarden Euro

Mit der Übernahme eines Mandats für ein großes Versicherungsunternehmen steigen die Assets under Management der österreichischen Fondsgesellschaft **C-Quadrat** auf einen neuen Höchststand. Per 18. Mai 2017 haben sie **erstmals die Schwelle von zehn Milliarden Euro überstiegen**. Damit haben sich die Assets under Management des 1991 gegründeten Unternehmens seit 2014 verdoppelt. **Alexander Schütz, Thomas Rieß** und **Cristobal Mendez de Vigo**,

Vorstände der C-Quadrat Investment AG, sehen die Unternehmensstrategie bestätigt: „C-Quadrat ist in den vergangenen Jahren von einer österreichischen Fondsboutique zu einem internationalen Asset Manager gewachsen. Die Steigerung des verwalteten Vermögens spiegelt das Vertrauen unserer Investoren wider und motiviert uns, unseren Wachstums-Kurs fortzusetzen.“ (DFPA/JPW) [www.c-quadrat.com](http://www.c-quadrat.com)

## BNP Paribas mit neuem Markennamen

Unter der Marke „**BNP Paribas Asset Management**“ (BNPP AM) bündelt der Assetmanager der **BNP Paribas Gruppe** ab dem 1. Juni 2017 seine Investmentlösungen für institutionelle und private Investoren. Die Markenänderung soll die schlankere Organisation und die Ambition, langfristig und nachhaltig im Rahmen eines strengen Risikomanagements und einer strikten Anwendung der ESG-Kriterien (Umwelt, Soziales und Governance) zu wachsen, unterstreichen. Zudem führt BNPP AM verschiedene Teams zusammen, wie zum Beispiel THEAM, Multi

Asset Solutions und CamGestion. Diese sollen in einer neuen Einheit ihre gute Position in der Vermögensverwaltung nutzen, um **in den wachstumsstarken Segmenten Smart Beta und Multi-Asset Lösungen Marktanteile zu gewinnen**. Für private Investoren entwickelt BNPP AM Rentenprodukte für die Altersvorsorge und investiert weiter in digitale Services. **Deutschland gehört zusammen mit China und den USA zu den drei Schlüsselmärkten**, in denen BNPP AM stark wachsen möchte. (DFPA/TH) [www.bnpparibas-am.de](http://www.bnpparibas-am.de)

## Blau direkt kooperiert mit MWS Braun

Für Makler wird die Nutzung der Software des Maklerpools **Blau direkt** und des Analysehauses **MWS Braun** bequemer. Ab sofort lässt sich die „**Braun Finanz Analyse**“ ohne zusätzliches Login aus dem Maklerverwaltungsprogramm von Blau direkt heraus aufrufen. Der Makler kann dabei nicht nur die Personendaten seines jeweiligen Kunden per Knopfdruck mit in die Analysesoftware übergeben, sondern auch die Vertrags- & Personendaten aller weiteren mit dem jeweiligen Kunden wirtschaftlich verknüpften Personen, wie beispielsweise Ehegatten, Lebenspartner, Kinder oder Eltern. Durch diesen Komplettansatz werde die Analyse des Maklers beque-

mer, einfacher und haftungssicherer. „Vor einer Vermittlung von Altersvorsorge oder Geldanlage muss praktisch eine ganzheitliche Finanzberatung erfolgen, wenn man vor Gericht die Vermeidung von ‚Beweislastumkehr‘ gesichert wissen möchte“, berichtet **Frank L. Braun**, Geschäftsführer des Analysehauses MWS Braun. „Die Partner von Blau direkt haben dazu nun eine ausgezeichnete Gelegenheit mehr.“ Dem pflichtet Geschäftsführer **Oliver Pradetto** bei: „Haftungsvermeidung und Qualitätsberatung sind nicht länger Schreckgespenst, wenn sie mit ein paar Klicks zu haben ist. Uns ist es wichtig, unseren Partner dies bieten zu können.“ (DFPA/JF) [www.blaudirekt.de](http://www.blaudirekt.de)

**Suni Harford** fungiert ab 1. Juli 2017 als Head of Investment bei UBS Asset Management (UBS AM). In dieser Funktion wird sie für rund 550 Milliarden Euro Assets under Management und 500 Angestellte verantwortlich sein. Sie kommt von der Citigroup, für die sie 24 Jahre tätig war. Zuletzt arbeitete sie als Head of Markets für Nordamerika. ♦



Suni Harford

Foto: Unternehmen



Daniel Imhof

**Daniel Imhof** ist neuer Head of Global Sales beim Vermögensverwalter Schroders. Imhof wird die weltweite Vertriebsstruktur verantworten und sie federführend ausbauen. Imhof war 25 Jahre lang bei UBS Wealth Management tätig, wo er zuletzt die Position des Global Head of Portfolio Specialists bekleidete und den Vertrieb von Anlagelösungen und Fonds über verschiedene Kundensegmente hinweg verantwortete. ♦

Foto: Unternehmen

**Philipp Patschkowski** wurde zum Direktor für das Europa-Geschäft bei Neuberger Berman Private Equity ernannt, einem Tochterunternehmen des US-Assetmanagers Neuberger Berman. Patschkowski soll sich auf Fondsbeteiligungen und Co-Investments konzentrieren und den Ausbau der Private-Equity-Kapazitäten in Europa und insbesondere in Deutschland fortsetzen. Er kommt von Coller Capital. ♦



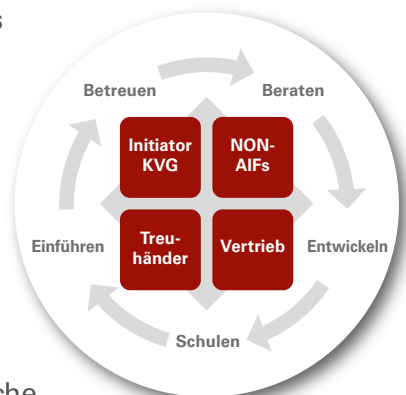
Philipp Patschkowski

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](http://www.talonec.com)



**talonec**  
business solutions

☎ 089 / 745586 - 0 ✉ [vertrieb@talonec.com](mailto:vertrieb@talonec.com)

**Immobilien****Umfrage: Deutsche Märkte sind teuer**

Rund die Hälfte der institutionellen Investoren hält die Immobilienpreise in Deutschland für hoch - aber gerade noch akzeptabel. **Weitere 37 Prozent betrachten die Preise als übersteuert.** Für die übrigen europäischen Märkte ist die Lage entspannter, nur ein Viertel hält die Preise dort für inakzeptabel. **Außerhalb von Europa betrachten nur 12,5 Prozent die Immobilienpreise als unangemessen hoch.** Das ist das Ergebnis der vierten Jahrestumfrage zum Verhalten institutioneller Anleger der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Universal-Investment.** An der Umfrage beteiligten sich institutionelle Investoren mit einem verwalteten Gesamtvermögen von rund 50 Milliarden Euro. **Analog zur Einschätzung der Preise für Neuinvestitionen verliert Deutschland in der Gunst der Anleger.** Nur noch 45 Prozent der Neuanlagen sollen dort investiert werden (Vorjahr: 67,5 Prozent). Der Rest von Europa bleibt beliebt und legte leicht auf 25 Prozent zu (Vorjahr: 22,5 Prozent). **Deutlich hinzugewinnen konnte Nordamerika, 19 Prozent der Neuanlagen wollen die Befragten dort**

**investieren (Vorjahr: 5,7 Prozent).** Neuinvestitionen in Büroimmobilien sollen gemäß der Umfrage nicht überproportional ausgebaut werden. Mit 37 Prozent der Befragten, die in diesem Segment bei Neuanlagen investieren möchten, bleibt der Anteil nahezu unverändert. Zulegen konnten bei geplante Neuinvestitionen Einzelhandelsimmobilien von rund 21 Prozent im Vorjahr auf nunmehr rund 25 Prozent. **Erhöht hat sich das Interesse am Segment Logistik.** Dort stieg die Bereitschaft für Neuinvestitionen von rund acht Prozent im Vorjahr auf rund zwölf Prozent. Wohnen verliert von rund 34 Prozent im Vorjahr auf rund 19 Prozent. Indirekte Immobilienanlagen gewinnen an Bedeutung. Rund 87 Prozent der Neuanlagen sollen in den kommenden zwölf Monaten über Fondsanlagen erfolgen. Direkte Immobilienanlagen fallen weiter auf 13 Prozent ab. **Damit hat sich der Trend hin zu indirekten Anlagevehikeln verfestigt.** Die Mehrheit aller Neuanlagen soll in Immobilien-Spezialfonds nach deutschem Recht fließen. (DFPA/JF) ♦ [www.universal-investment.de](http://www.universal-investment.de)

**Alternative Investments****Versicherungsgesellschaften an Flugzeug-Investments interessiert**

Bei Investitionen in die Asset-Klasse Aviation sind Versicherer die dominanten Akteure. Das zeigt eine Marktstudie des Asset- und Investmentmanagers **KGAL**, für die internationale institutionelle Investoren befragt wurden. **Mit 61 Prozent stellen Versicherungsgesellschaften die größte Gruppe dar, die an der KGAL-Studie Aviation teilgenommen haben.** Rang zwei und drei belegen Pensionsfonds und Pensionskassen mit zusammen 25 Prozent sowie Versorgungswerke mit 14 Prozent. **Entsprechend ist das Interesse an Flugzeug-Investments bei Versicherern auch am stärksten ausgeprägt.** So beabsichtigen 28

Anlageformen bei zukünftigen Investments aus. **So nennen 25 Prozent der Investoren Debt Fonds als präferierte Anlageform.** Für Anleihen und Aviation-Operate-Leasing-Fonds interessieren sich jeweils 19 Prozent, während die Präferenz für Debt-Modelle über Bankkonsortien mit elf Prozent und für Mezzanine-Strukturen mit acht Prozent geringer ausfällt. **Bei einer Investition in Flugzeuge streben 97 Prozent der Befragten einen mittel- bis langfristigen Anlagezeitraum an;** 56 Prozent davon wünschen sich mittlere Fristigkeiten von fünf bis zehn Jahren, 42 Prozent bevorzugen lange Zeiträume von zehn Jahren oder länger. „Die deutliche



Florian Martin

Foto: Unternehmens

*Bevorzugung eines mittel- bis langfristigen Anlagezeitraums überrascht wenig, da institutionelle Investoren mit langfristigen Verbindlichkeiten auf der Passivseite der Bilanz an langfristig stabilen Cashflows interessiert sind. Dass Anleger, die bereits Erfahrungen mit Flugzeuginvestments gesammelt haben, längere Laufzeiten bevorzugen, signalisiert das Vertrauen in diese Asset-Klasse“, sagt Florian Martin, Sprecher der Geschäftsführung der KGAL. Eindeutig ist das Ergebnis auch mit Blick auf den bei Investitionen bevorzugten Flugzeug-Typ. So präferieren 69 Prozent der Teilnehmer Passagierflugzeuge mit zwei Sitzreihen (Narrow-Bodies), die auf Kurz- und Mittelstrecken eingesetzt werden. (DFPA/JF) ♦ [www.kgal.de](http://www.kgal.de)*

**Immobilien****Ferienobjekte bieten bis zu neun Prozent Rendite**

Eine Ferienimmobilie gilt als lukrative Investition - vor allem, wenn diese in Deutschland liegt. **Neun Prozent Bruttorendite lassen sich hierzulande mit dem eigenen Ferienhaus pro Jahr erwirtschaften,** wie die neue „Marktstudie private Ferienimmobilien 2017“ des Ferienhausportals **FeWo-direkt** und des Immobiliendienstleisters **Engel & Völkers** zeigt. Investoren sollten sich jedoch auch im Ausland umschaun, denn höhere Mieteinnahmen und eine gute Auslastung können auch dort für attraktive Renditen sorgen. Knapp zwei Drittel der Deutschen mit Ferienimmobilienbesitz erwarben ihr Ferienhaus oder ihre Ferienwohnung hierzulande in den vergangenen sechs Jahren. Damit sind die Immobilieninvestitionen am Standort Deutschland um zehn Prozentpunkte angestiegen. **Standorte im Ausland verlieren laut Studie seit 2011 an Beliebtheit - für Investoren sind sie gleichwohl interessant.** Denn durchschnittliche Mieteinnahmen von 18.000 Euro pro Jahr (Deutschland:

16.700 Euro) und gleiche oder gar bessere Bruttorenditen als in Deutschland machen Auslandsimmobilien durchaus attraktiv. **Vor allem Österreich hat sich laut Studie hinsichtlich dieser Faktoren positiv entwickelt:** Im Vergleich zum Vorjahr ist der durchschnittliche Kaufpreis auf 204.000 Euro gesunken (2016: 221.000 Euro), so dass das Verhältnis zu den Mieteinnahmen von durchschnittlich 19.400 Euro pro Jahr günstig sei und eine Bruttorendite von 9,5 Prozent ermögliche. Auch eine Immobilie in Spanien lohne sich und stehe bei einer Bruttorendite von acht Prozent an zweiter Stelle im Ranking der von deutschen Investoren präferierten Standorte für Ferienimmobilien. Die Daten zur Marktstudie über private Ferienimmobilien werden jährlich im Rahmen einer Online-Befragung von FeWo-direkt in Kooperation mit Engel & Völkers erhoben, um eine Analyse des privaten Ferienhausmarktes vorzunehmen. (DFPA/TH) ♦ [www.fewodirekt.de](http://www.fewodirekt.de), [www.engelvoelkers.com](http://www.engelvoelkers.com)

**Aktienmarkt****Europäische Aktien: „Übergewichten“**

Nach Überzeugung des Vermögensverwalters Deutsche Asset Management wurde mit dem Ergebnis der französischen Wahlen das größte politische Einzelrisiko Europas im laufenden Jahr abgewendet. Die populistischen Strömungen scheinen vorerst ihren Höhepunkt überschritten zu haben. Es sei an der Zeit, Europa wiederzuentdecken. **Britta Weidenbach**, Head of European Equities der Deutsche Asset Management: „Wir haben dies als Anlass genommen, Europas Aktien auf *Übergewichten hoch zu stufen, da die*

*politischen Unwägbarkeiten vor allem ausländische Investoren davon abgehalten haben dürften, ihre Gelder verstärkt nach Europa umzuschichten.*“ Die wirtschaftlichen Stärken Europas in diesem Jahr seien nicht zu übersehen und die Bewertung europäischer Aktien vernünftig - vor allem im Vergleich zu den USA. Viele Anleger würden zwar davon sprechen, dass sie Europa wieder attraktiver finden, aber in der Breite sei dies noch nicht in ihren Positionierungen reflektiert. (DFPA/TH) ♦ [www.deutscheam.com](http://www.deutscheam.com)

**Erneuerbare Energien****Europa steigert Windenergie-Investitionen**

Im Jahr 2016 beliefen sich die Windenergie-Investitionen in Europa auf 43 Milliarden Euro. **Das ist ein Anstieg von 22 Prozent gegenüber 2015.** Den größten Anteil hat daran mit 27,6 Milliarden Euro die Finanzierung neuer Projekte, die alle Infrastruktur-Investitionen zur Errichtung neuer Windparks auf See und an Land umfassen. Auf die Offshore-Windenergie entfallen 18,2 Milliarden Euro. Weitere Investitionen sind in die Refinanzierung von Projekten, in Übernahmen und Zusammenschlüssen sowie in Marktvorbereitungsmaßnahmen wie zum Beispiel Projekt- oder Technologie-Entwicklung geflossen, wie der **Windenergieverband Wind Europe** mitteilt. „Wind war der größte Investitions-Empfänger im Energiesektor 2016“, betont **Giles Dickson**, CEO von Wind Europe. „Die Wettbewerbsfähigkeit unserer Industrie und die Reduzierung der Risikowahrnehmung haben große Finanzinvestoren ins Spiel gebracht, die ihr Portfolio diversifizieren wollen.“ Der größte Markt war 2016 Großbritannien, wo 12,68 Milliarden Euro für neue Projekte an Land

und auf See aufgebracht worden sind. **Deutschland steht mit 5,23 Milliarden Euro auf dem zweiten Rang.** Es folgt Belgien mit 2,3 Milliarden Euro, vor Norwegen mit 1,77 Milliarden Euro und Frankreich mit 1,07 Milliarden Euro. **In diesem Jahr erwartet der Verband jedoch wieder fallende Windenergie-Investitionen.** Grund seien Vorzieheffekte in den vergangenen Jahren vor Einführung von Auktionsmechanismen in Europas Kernmärkten, insbesondere Deutschland und Frankreich. **Besorgt zeigt sich der Verband über die geographisch ungleiche Verteilung der Investitionen.** 80 Prozent der Investitionen kamen aus Großbritannien, Deutschland, Belgien und Norwegen. **14 EU-Mitglieder hätten hingegen keinerlei neue Windenergie-Investitionen unternommen.** „Viele Länder tun sich schwer mit dem Übergang ins Auktionssystem“, so Dickson. Zudem haben nur sieben EU-Länder Erneuerbare-Energie-Ziele für die Zeit nach 2020 festgelegt. Investoren und Projektentwickler würden somit abwandern. (DFPA/JF) ♦ [www.windeurope.org](http://www.windeurope.org)

## Verbesserte Einkommenssituation bei Versicherungsvermittlern



Wie sieht die Einkommensentwicklung der Versicherungsvermittler aus? Wie hoch ist ihre Wechselbereitschaft in andere Vertriebswege? Die Ergebnisse einer Strukturanalyse des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) zeigen, dass es zwar eine **leichte positive Entwicklung in der Einnahmesituation gibt, die Vermittler in der absoluten Breite aber nicht zu Höchstverdienern gehören**. Denn jeder zweite Vermittler würde als Vollzeitbeschäftigter im Innendienst eines Versicherungsunternehmens mehr verdienen, und das ohne ein unternehmerisches Risiko tragen zu müssen. **Laut BVK überrascht das Ergebnis, weil die Provisionssätze der Vermittler in den vergangenen Jahren unter Druck geraten sind**: In der Krankenversicherung wurden sie 2012 gesetzlich gedeckelt. In der Lebensversicherung hat der Gesetzgeber 2015 mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) Druck auf die Abschlusskosten erzeugt. Ein weiteres Ergebnis: **Viele Vermittler wirtschaften als Kleinunternehmer ohne oder mit nur wenigen weiteren Mitarbeitern**. Nach Meinung des BVK stoßen aber kleine betriebswirtschaftliche Einheiten schnell an Effizienzgrenzen. So kann statistisch signifikant vorgerechnet werden, wie viel mehr Umsatz und Gewinn ein Vermittler mit jeder zusätzlichen, im Betrieb mitarbeitenden Person erreichen kann. Versicherungsunternehmen sollten diese Zusammenhänge beachten, weil sie jedenfalls im Ausschließlichkeitsvertrieb die wirtschaftliche und personelle Basis der Vermittlerbetriebe beeinflussen. Um betriebswirtschaftliche Skaleneffekte zu erzielen, benötigen daher die Unternehmer im Vertrieb unternehmerisches und betriebswirtschaftliches Know-how. *„Hier besteht noch viel Potenzial, das wir mit unseren neuen unternehmerberatenden Dienstleistungen fördern“*,

kommentiert BVK-Vizepräsident **Andreas Vollmer** die Ergebnisse. *„Hier muss mehr für eine unternehmerische Grundausbildung getan werden, damit unser Berufsstand seine sozialpolitische Aufgabe der Absicherung besser wahrnehmen kann.“* (DFPA/JF) ♦  
[www.bvk.de](http://www.bvk.de)

## Jeder Haushalt verliert langfristig 14.000 Euro durch schlecht verzinsten Spareinlagen



Steigende Inflation und ein nahezu bei null notierender Zins haben **im ersten Quartal 2017 zu einem Realzins von minus 1,6 Prozent bei Tagesgeldern, Festgeldern und Spareinlagen geführt**. Trotzdem halten die deutschen Sparer an diesen Anlageformen fest. Setzt sich diese Entwicklung fort, verlieren sie dadurch in den kommenden 20 Jahren mehr als 550 Milliarden Euro. Das sind 14.000 Euro pro Haushalt. Drei Jahre spart ein Haushalt im Durchschnitt, um diesen Betrag zu erreichen. Zu diesen Ergebnissen kommt der **„Realzins-Radar“** der **Direktbank Comdirect**, der gemeinsam mit **Barkow Consulting** entwickelt wurde. *„Nie war der Wertverlust festverzinslicher Anlagen höher als aktuell. Doch das ist erst der Anfang: Wenn wir unser Anlageverhalten nicht ändern, hat das dramatische Folgen für die deutschen Sparer“*, sagt **Arno Walter**, Vorstandsvorsitzender von Comdirect. Neu sei die Entwicklung nicht. Seit 2010 liege die Verzinsung von Tagesgeld, Festgeld und Spareinlagen zum Teil deutlich unter der Inflationsrate. 1.300 Euro hat jeder Haushalt dadurch bislang verloren - insgesamt beläuft sich der Wertverlust seit Oktober 2010 auf 51 Milliarden Euro. Der Vorliebe für niedrig verzinsten Geldanlagen tue dies jedoch keinen Abbruch, im Gegenteil: Seit 2008 stieg das Finanzvermögen hierzulande um etwa 1,5 Billionen Euro auf etwa 5,6 Billionen Euro. **Insgesamt 38 Prozent davon, also 2,1 Billionen Euro, sind Geldanlagen wie Tagesgeld, Festgeld und Spareinlagen**. *„An Wertpapieren führt beim langfristigen Vermögensaufbau kein Weg vorbei“*, sagt Walter. Denn es sei nicht zu erwarten, dass sich an den gegenwärtigen Rahmenbedingungen in absehbarer Zeit grundlegend etwas ändere. So geht der Internationale Währungsfonds (IWF) für Deutschland bis 2022 von einem Anstieg der Inflationsrate auf 2,4 Prozent pro Jahr aus. Gleichzeitig sei eine Änderung der Zinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) aktuell nicht in Sicht. *„Wenn die Deutschen ihre Spargewohnheiten nicht bald ändern, laufen viele Menschen Gefahr, den gewohnten Lebensstandard im Alter nicht halten zu können. Denn die gesetzliche Rente allein könnte dafür nicht ausreichen. Es ist daher dringend Zeit, dass jeder Einzelne jetzt etwas tut“*, sagt Walter. (DFPA/TH) ♦  
[www.comdirect.de](http://www.comdirect.de)

## Leistungsniveau der Berufsunfähigkeitsversicherungen ist top



Die Qualität der Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) ist weiterhin auf einem hohen Niveau beziehungsweise weiter gestiegen. Das bestätigt das diesjährige BU-Leistungsrating von **Softfair Analyse**. Die Softfair Analysten haben 167 BU-Tarife von 38 Produktanbietern auf den Prüfstand gestellt, gefiltert nach Berufsstatus. *„Die differenzierte Betrachtung ist unbedingt erforderlich, da sich die Ansprüche an ein Bedingungswerk, je nach Berufsstatus, teilweise erheblich unterscheiden“*, erklärt der Geschäftsführer von Softfair Analyse, **Christoph Dittrich**, das Verfahren. *„Ein Tarif kann für eine Zielgruppe deutlich besser geeignet sein, als für eine andere. Für unser Rating bedeutet das, dass wir jeden Tarif nicht nur einmal, sondern gleich sieben Mal in die Hand nehmen und bewerten.“* **In der Gesamtbetrachtung kann gesagt werden, dass das Niveau der BU-Bedingungswerke hoch beziehungsweise sogar weiter gestiegen ist**. Auffallend ist, dass Versicherer vermehrt Einsteiger-Tarife für Schüler und Berufseinsteiger auf den Markt bringen. *„Ein Trend, der absolut unterstützenswert ist“*, sagt Dittrich. Bei diesen Tarifen steigt die anfangs niedrige BU-Prämie über zuvor fest definierte Stufen später auf das endgültige Prämienniveau. Einige Versicherer zeigen sich sehr flexibel und ermöglichen dem Kunden die Wahl der Intervalllänge zwischen den Prämien sprüngen. (DFPA/JF) ♦  
[www.softfair.de](http://www.softfair.de)

es für notwendig halten, sich gegen fallende Kurse abzusichern. **Kursgewinne der Vergangenheit werden gedanklich fortgeschrieben**. Es ist jedoch nach Einschätzung der DZ Bank wahrscheinlich, dass diese Fortschreibung nicht eintreten wird. Seit November 2016 sind DAX und Euro Stoxx 50 mit rund 25 Prozent überproportional gestiegen. *„Während Volaspitzen in der Vergangenheit immer gute Kaufgelegenheiten waren, besteht nun im umgekehrten Fall keine Veranlassung, anhand der niedrigen Volatilität einen baldigen Crash zu prognostizieren. Bereits 1993/94, 2005/2007 und 2013/14 notierte der VIX zwischenzeitlich sehr niedrig (DZ Bank-Definition: kleiner zwölff), ohne dass es unmittelbar danach zu Rücksetzern am Aktienmarkt kam. Im Zyklus 2005/2007 erreichte der VIX bereits 2005 sein Tief, die Rallye setzte sich dann aber noch bis 2007 fort. Auch wir geben davon aus, dass der Aufschwung am Aktienmarkt noch einige Zeit anhalten wird“*, so die DZ Bank. Trete in den kommenden Monaten jedoch ein unerwartetes Ereignis auf (Stichwort: Wahlen in Italien) oder mehr Anleger seien bereit, Kursgewinne zu realisieren, könnte die Volatilität rasch wieder anziehen. Soweit müsse es aber nicht kommen. Die wachsende Wirtschaft, niedrige Arbeitslosigkeit und das niedrige Zinsumfeld würden insgesamt für ein stabiles Aktienmarktumfeld sprechen. (DFPA/TH) ♦  
[www.dzbank.de](http://www.dzbank.de)

## Ausschüttungsrendite von Stiftungsfonds steigt auf 1,9 Prozent



Das Anlagevolumen der Stiftungsfonds **wuchs im Gesamtjahr 2016 um über 23 Prozent** von 9,3 Milliarden Euro auf 11,5 Milliarden Euro. **Die erzielten durchschnittlichen Ausschüttungsrenditen stiegen um rund elf Prozent und betragen 1,90 Prozent nach 1,71 Prozent im Vorjahr**. 36 der untersuchten 43 Stiftungsfonds konnten eine Performance von mindestens 0,5 Prozent erzielen und rentierten damit höher als eine Geldmarktanlage im vergangenen Jahr. Das geht aus der vierten Ausgabe des Stiftungsfondsberichtes hervor, die die Performance IMC Vermögensverwaltung veröffentlicht hat. *„Für Fondsmanager war 2016 voller Überraschungen, die gerade im ersten Halbjahr die eine oder andere Herausforderung bereithielten. Die Manager der Stiftungsfonds mussten sehr hart dafür arbeiten, um den Anforderungen von Stiftungen gerecht zu werden“*, sagt **Michael Stegmüller**, Vorstand der Performance IMC Vermögensverwaltung. *„Da von den 43 untersuchten Stiftungsfonds fast alle ein positives Jahresergebnis abliefern, zeigte sich erfreulich viel Licht und nur wenig Schatten.“* (DFPA/TH) ♦  
[www.performance-ipc.de](http://www.performance-ipc.de)

## „Investoren so sorglos wie selten zuvor“



Das weltweit bekannteste Barometer für Kursschwankungen am Aktienmarkt, der **VIX-Index** in den USA, ist im Mai **auf den tiefsten Stand seit dem Jahr 1993 gefallen**. Der VIX-Index misst die implizit erwartete Schwankungsbreite des S&P 500-Index. Eingeführt wurde der Index an der Chicagoer Terminbörse im Jahr 1992. **Seither stand er im Mittel bei 19,5 Punkten, also deutlich über den 8,9 Punkten, die unmittelbar nach der Präsidentschaftswahl in Frankreich gemessen wurden**. Das schreibt die **DZ Bank** in einer Pressemitteilung. Anhand der Höhe der erwarteten Volatilität können laut DZ Bank Rückschlüsse auf das Absicherungsbedürfnis der Investoren geschlossen werden. Befinden sich die Aktienmärkte in einem intakten Trendmarkt, der sich über längere Zeit ohne größere Rücksetzer nach oben bewegt, sinkt tendenziell die Zahl der Anleger, die

## 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](mailto: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:** Oliver Renner, Werner Rohmert  
**Chef v. Dienst:** Axel Zimmermann  
**Anzeigen:** Carolin-Louise Sartori-Filor, Anastasia Subow  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)  
**Grafik & Reinzeichnung:** Ines Fengler, Silveria Grotkopf, Anastasia Subow  
**Layout/Design:** helledesign, Hamburg  
Preis: 2,50 € **Nächste Ausgabe:** 19. Juni 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

## Immobilienmarkt

## Bundesbank bringt neue Aspekte der Blasendiskussion

Es war eine bemerkenswerte Rede, die Bundesbank-Vorstand Dr. Andreas Dombret vor kurzem in Frankfurt beim Institut für Bank- und Finanzgeschichte hielt. Die Bundesbank gehört schließlich seit 2012, als aus heutiger Sicht die Preis- und Miet-situation noch paradiesisch war, zu den verlässlichsten jährlichen Warnern vor einer Immobilienblase mit möglichen Gefahren für die Finanzstabilität.

Insofern hat die Aussage von Dombret: „Ich kann Sie beruhigen: Von einer Blase kann man in Deutschland zum aktuellen Zeitpunkt nicht sprechen. Aber als Bankenaufseher mache ich mir dennoch ernste Sorgen“, schon eine hohe Bedeutung bei der Interpretation der Entwicklung. Oft geben auch seriöse Wissenschaftler mit ihrem Glauben an die eigene Statistik oder vielleicht auch Medieninteresse im wettbewerbsintensiven Wissenschaftsmarkt Stoff für Schlagzeilen. Aus Sicht des Autors hat die Blasendiskussion der deutschen Wohnungsmärkte gefährliche Komponenten. Pressewirksame Warnungen können zu einer Self-Fulfilling-Prophecy führen. Übersteigerte Fokussierung auf die Wohnungsproblematik lenkt von den echten, die Finanzstabilität gefährdenden Entwicklungen im Gewerbeimmobilienbereich ab, der über die internationale Vernetzung, Virtualisierung der Immobilie als Finanzprodukt und hohe Volatilität ein viel größeres Domino-Day-Gefahrenpotential als der atomisierte Wohnimmobilienmarkt aufweist. Dombret sieht für eine Blasenbildung drei rationale Kriterien: 1. Einen Preisanstieg, der durch fundamentale Faktoren wie zum Beispiel die volkswirtschaftliche Lage nicht erklärt werden



Foto: Unternehmen

**Werner Rohmert**  
Vorstand der Research Medien AG,  
Rheda-Wiedenbrück  
Herausgeber von „Der Immobilienbrief“  
und Immobilienspezialist von  
„Der Platow Brief“  
[info@rohmert-online.de](mailto:info@rohmert-online.de)

könne. 2. Ein übermäßiges Wachstum des Volumens von Immobilienkrediten. 3. Eine spürbare Lockerung der Banken bei den Standards der Kreditvergabe, um vom Boom am Immobilienmarkt zu profitieren. Bedenken Sie zudem bei der oft dramatisierenden Blasendiskussion, dass der Autor schon 2005, als am Wohnungsmarkt nach langer Flaute allererste Bewegung erkennbar war, vor Journalisten eine damals aufkommende Blasendiskussion in einem Vortrag bei der LBS relativieren musste. Auch regional gehäuftes Einzelfall-Ungeschick ist keine Blase. Korrekturen oder Konsolidierungen überzogener Preisentwicklungen in Trend-Städten sind volkswirtschaftlich eher schmerzfrei. Das haben die harten Preiskorrekturen nach der Sonder-AFA-Euphorie und in den früheren Schwarmstädten im Ruhrgebiet bewiesen. Die heutigen Regionalbläschen tun, selbst, wenn sie platzen, nur Einzelinvestoren und ihren Erben weh. Auch wenn vor diesem Hintergrund

eine Blase nicht bestünde, macht es Dombret Sorgen, dass bei allen drei genannten Faktoren die Ampeln auf gelb umspringen würden. In den 127 Städten des Indikators der Bundesbank seien die Preise seit 2010 um fast 50 Prozent gestiegen. Die erkennbar erhöhte Verschuldung der Haushalte habe auf Grund der gestiegenen Einkommen und des gleichzeitig historisch niedrigen Zinsniveaus das Verhältnis des Schuldendienstes zum Einkommen zwar nicht geändert, jedoch könne diese Kombination mit erhöhter Verschuldungsbereitschaft und hohen Zinsänderungsrisiken, die sich zunehmend auf die Banken verlagerten, eine Quelle für eine Immobilienblase sein. Längere Zinsbindung entlaste zwar die Haushalte, erhöhe aber die Zinsänderungsrisiken der Banken. Die zunehmende Kreditvergabe stütze sich sehr stark auf das Niedrigzinsumfeld. Inzwischen seien zwar Instrumente geschaffen, die von der Aufsicht eingesetzt werden könnten. Jedoch bestünde wie immer die Gefahr, dass niemand vor Ausbruch einer Krise tatsächlich agiere. Die Mischung aus boomenden Immobilienmarkt und Niedrigzinsumfeld könne zu einem gefährlichen Cocktail für den Banken- und Sparkassensektor werden.

Gleichzeitig lenkt aus Sicht des Autors die Wohnimmobiliendiskussion mit ihrem wahlpolitischen Regulierungspotential von den tatsächlichen Gefahren des viel zinsabhängigeren und weit internationaler geprägten Gewerbeimmobilienmarktes ab. Der Einstieg in einen Teufelskreis entsteht blitzschnell und aus Immobiliensicht oft unerwartet, wie die letzte Krise zeigte. Institutionelle Verkaufszwänge entstehen trotz eigentlich gesunder Immobilienmärkte

bei festgeschriebenen Immobilien-Quoten sofort durch Kurseinbrüche von Wertpapieranlagen. Angelsächsische Bewertungen überbewerteten kurzfristige Marktentwicklungen. Finanzierungsregeln werden automatisch gebrochen. Ein vorübergehender Marktschock potenziert die Bewertungsrisiken und Verkaufszwänge. Internationale Nachfrage schaltet sich innerhalb von Tagen ab. Anders als 2008 drohen diesmal zusätzlich auch aus den riesigen Beständen an Bond-Anlagen bei Zinsänderungen hohe Kursschwankungsrisiken. Damit könnte sich eine Gemengelage auf den gewerblichen Immobilieninvestmentmärkten zusammengebraut haben, die im Krisenfall hohe volkswirtschaftliche Nebeneffekte haben könnte. Die großen Kapitalsammelstellen investieren zunehmend das Geld ihrer Anleger in Gewerbeimmobilienmärkte. Natürlich sind Zyklusreiten und Heben von Wertschöpfungspotentialen aus Problemen für Profis die einzige Chance, in Hochpreiszeiten mit der Immobilie Geld zu verdienen. Erfahrungen lassen aber den bevorstehenden Wendepunkt eines Zyklus erwarten, wenn der jugendliche Einkauf von klassischen Core-Investoren „Leerstand als Chance“ sieht. Das hören wir jetzt oft. Wiederholt sich da etwas? ♦

## Das ist die Research Medien AG:

Die Research Medien AG ist der Verlag, der „Der Immobilienbrief“, „Der Fondsbrief“, „Der Immobilienbrief Berlin“, „Der Handelssimmobilien Report“, „Der Immobilienbrief Ruhr“ sowie die „Zeitschrift für immobilienwirtschaftliche Forschung und Praxis“ (ZfiFP) herausgibt. Gegründet 2001 von Werner Rohmert. Die Research Medien AG deckt als Informationsplattform die gesamte Bandbreite der Immobilienkapitalanlageprodukte ab.  
[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

Immobilien Energie Multi Asset

SACHWERTE. SEIT 1976.



"Fairfield Green at Peabody", BVT Residential USA 1

Investitionen in  US-Wohnimmobilien

Die BVT Residential USA Funds bieten Anlegern eine Investitionsmöglichkeit in die Entwicklung und die Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen an ausgesuchten Standorten in den USA. Wohnimmobilien gelten als das attraktivste US-Immobiliensegment mit ausgezeichneten Perspektiven. Anleger können über Projektentwicklungen außerdem sehr viel früher an der Wertschöpfungskette von Immobilien partizipieren als bei Investitionen in Bestandsimmobilien.

## BVT Residential USA Serie

Bislang aufgelegt	9 Fonds
Objekte (gesamt)	14 Apartmentanlagen mit 4.800 Wohneinheiten
Gesamtinvestitionsvolumen	830 Mio. USD
Wir informieren Sie gerne über aktuelle Angebote.	

Mehr erfahren:

E-Mail: [interesse@bvt.de](mailto:interesse@bvt.de)

Telefon: +49 89 381 65-206

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

**40** Jahre  
Kompetenz in  
Kapitalanlagen

Bei den oben beschriebenen Investitionsmöglichkeiten handelt es sich um unternehmerische Beteiligungen, die mit Risiken verbunden sind. Die für eine Anlageentscheidung maßgebliche Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten erfolgt in den für die jeweilige Investitionsmöglichkeit erstellten gesetzlichen Verkaufsunterlagen, die Sie von Ihrem Anlageberater oder von der BVT Unternehmensgruppe, Leopoldstraße 7, 80802 München, erhalten.