

NEWS DIGEST

**Top Stories – Seiten 1 und 2**

**Sachwertinvestments**

**Flex Fonds** verkauft Kapitalverwaltungsgesellschaft.

**Veranstaltungsbericht**

Zehn Jahre „Hidden Champions Tour“.

**Investmentfonds**

„Golden Awards 2017“: Sauren kürt Fondsmanager-Elite.

**Produkte – Seite 3**

**Vermögensverwaltung**

**Apobank** startet „apoVV Smart“ ab 50.000 Euro.

**Investmentfonds**

**Conduction Capital Advisers** und **Universal-Investment** lancieren Aktienfonds.

**Versicherung**

**Gothaer** bietet neues Einmalbeitragsprodukt.

**Sachwertinvestments**

**Hannover Leasing** legt Immobilien-AIF auf.

**Unternehmen – Seiten 4 und 5**

**Warburg-HIH Invest** setzt europäische Expansionsstrategie fort.

**Hansainvest** und **Enova** kooperieren bei Windenergie.

**Hypoport** und **vdp Research** vereinbaren enge Zusammenarbeit.

**Connos** auf Expansionskurs.

**Netfonds**: Stärkstes Halbjahresergebnis der Unternehmensgeschichte.

**Zurich**: Neue Organisationsstruktur.

**Interview**

**Deutsche Finance** zeigt erstmals Marktpräsenz auf der DKM.

**Karriere**

Neue Aufgaben für **Claudia Andersch**, **Alrik Haug** und **Martin Eberhard**.

**Märkte – Seite 6**

**Aktien/Anleihen**

**Aberdeen Asset Management**: Studie empfiehlt alternative Investments.

**Anleihenmarkt**

Hochzinsanleihen: „B-Ratings bevorzugen“, meint **Aviva Investors**.

**Handelsimmobilien Deutschland**

**Hahn-Report 2017/2018**: Investoren

bevorzugen derzeit Core-Investments.

**Für Sie gelesen – Seite 7**

**Allianz GI**: Geopolitik bereitet Institutionellen die größten Sorgen.

„**Blockchain-Revolution**: Abstraktes Unterfangen mit Zukunft“.

Einzelhandelsimmobilienmarkt laut **Deutsche Hypo** nachhaltig im Aufschwung.

Zunehmendes Interesse von Vermögenseigentümern an Co-Investments, beobachtet **State Street**.

**From the Desk – Seite 8**

Unser Autor **Ton Kentgens** von **Ortec Finance** zur Frage, ob Robo-Advisor das Geschäft der Vermögensverwalter bedrohen?

\*\*\* TOP STORIES

**Sachwertinvestments**

## Flex Fonds verkauft Kapitalverwaltungsgesellschaft

Die E&G Funds & Asset Management (E&G), eine Tochtergesellschaft des Stuttgarter Bankhauses Ellwanger & Geiger, hat die Kapitalverwaltungsgesellschaft Flex Fonds Invest des Schorndorfer Emissionshauses Flex Fonds Capital übernommen. Mit der Übernahme vereinbaren E&G und Flex Fonds eine umfangreiche Kooperation zur Erzielung von Synergieeffekten und gleichzeitiger Stärkung der Kernkompetenzen beider Häuser. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat die Transaktion bereits gebilligt. Die Flex Fonds Invest AG firmiert zukünftig als AIF Kapitalverwaltungs-AG. An dieser werden auch die beiden Vorstände Prof. Dr. Robert Göötz und Kai Sirringhaus beteiligt sein.

Die AIF Kapitalverwaltungs-AG wird als Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft für die Flex Fonds-Gruppe exklusiv alle Assetmanagement-Leistungen übernehmen, das Portfoliomanagement verantworten und neue adäquate Immobilien-Anlageprodukte nach Vorgaben der Flex Fonds-Gruppe entwickeln und prospektieren. E&G profitiert mit dem Deal unter anderem durch eine

moderne Immobiliendatenbank mit Asset- und Portfoliomanagementsystem zur Steuerung der Performance, dem Berichtswesen und für die Digitalisierung der Immobiliendaten. Damit werde der Einstieg in das digitale Asset- und Portfoliomanagement gewährleistet, um den digitalen Datenaustausch bei komplexen Immobilientransaktionen und Übernahme von ganzen Immobilienportfolien effizient zu ermöglichen. Für Flex Fonds bedeute die Kooperation den schnelleren Zugang zu attraktiven Immobilien-Assets und -märkten, einen möglichen Ausbau der Produktvielfalt sowie einen vereinfachten und schnelleren Finanzierungsweg der Immobilienanlagen durch die Nähe eines renommierten Bankhauses. Die Flex Fonds-Gruppe wird sich zukünftig als Emissionshaus auf den Publi-

kums-Vertrieb von Anlageprodukten, die Beratung und Betreuung privater Anleger sowie die Anlegerverwaltung konzentrieren.

In der Transaktion sehen die beiden Flex Fonds Vorstände Achim Bauer und Gerald Feig die Konzentration auf ihre Kernkompetenzen sowie die Erweiterung attraktiver Geschäftsfelder mit einem Bankhaus mit hoher Immobilienkompetenz. E&G äußerte sich auf Anfrage von EXXECNEWS nicht zur zukünftigen Ausrichtung der Kapitalverwaltungsgesellschaft und zur Besetzung ihrer Gremien. „Die KVG-Zulassung ermöglicht E&G, ihren institutionellen Kunden nun auch im Bereich von ‚Club-Deals‘ und geschlossenen Investment-KGs attraktive, indirekte Immobilieninvestments anzubieten. Einzelne Transaktionen können nun sowohl aufsichtsrechtlich als auch

passend zum neuen Investmentsteuergesetz begleitet werden“, heißt es in einer schriftlichen Mitteilung des Unternehmens. Die Zusammenarbeit mit den Service-Kapitalverwaltungsgesellschaften, mit denen E&G bisher kooperiert, werde indes nicht reduziert. E&G hat aktuell einen regulierten, in Singapur domizilierten Immobilienfonds aufgelegt und investiert derzeit für die ersten Fondsanleger im Segment „Lebensmitteleinzelhandel und Basic-Retail“ in Deutschland. In der Vergangenheit hat E&G bereits einen Pflegeimmobilienfonds und zwei Parkhausfonds initiiert.

Ferner beabsichtigt E&G, die Leistungen der eigenen Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft auch anderen spezialisierten Immobilienmanagern anzubieten. Dadurch profitierten die eigenen Kunden von einem erweiterten Zugang zu Sektoren in der Immobilienwelt. Die Immobilienmanager sollen durch eine Entlastung bei den aufsichtsrechtlichen Anforderungen profitieren und dem Zugang zu den E&G-Anlegern. (JF/JPW) ◆

[www.flex-fonds.de](http://www.flex-fonds.de)

[www.ellwanger-geiger.de/funds-asset](http://www.ellwanger-geiger.de/funds-asset)



Achim Bauer



Gerald Feig

Foto: Unternehmen

Foto: Unternehmen

## PROBERATER

Auf Initiative und mit der Unterstützung von Herrn Anselm Gehling (CEO Dr. Peters) wurde PROBERATER von EXXECNEWS/Deutsche Finanz Presse Agentur gestartet. PROBERATER will „jedem Anlageberater, dem Vertrieb“ in verständlicher Art und Weise und multimedial (Print, Online, per Video) die Vorteile und Details der Regulierung darstellen. Die besten Anwälte und Branchen-Experten arbeiten daran mit. Das Ergebnis wird online und mittels Broschüren unentgeltlich jedem Berater und Interessenten zur Verfügung gestellt.

PROBERATER wird das umfassendste Aufklärungskompendium für Berater werden, seitdem das KAGB in Kraft trat. Sie können dabei mitmachen.

Ab 03. 11. 2017 steht PROBERATER kostenfrei zur Verfügung.

PROBERATER WIRD UNTERSTÜTZT VON:

Dr. Peters Group • HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG • PI Fondsmanagement GmbH & Co. KG • ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe • AfW Bundesverband Finanzdienstleistung • ADREALIS Service Kapitalverwaltungs-GmbH • Alpha Ordinatum GmbH • Aquila Capital Investmentgesellschaft mbH • AVANA Invest GmbH • Doric GmbH • eFonds Group • HEP Capital AG • INP Holding AG • Jung, DMS & Cie. AG • KGAL GmbH & Co. KG • XOLARIS Service Kapitalverwaltungs-Aktiengesellschaft

## \*\*\* TOP STORIES

## Veranstungsbericht

## Zehn Jahre „Hidden Champions Tour“

Die von Jürgen Dumschat, Geschäftsführer der Aecon Fondsmarketing GmbH, vor zehn Jahren initiierte „Hidden Champions Tour“ machte zu ihrer Auftaktveranstaltung 2017 Ende August in Hamburg Station. Rund 150 Teilnehmer aus den Bereichen Finanzanlagenvermittler, Vermögensverwalter sowie Bank- und Honorarberater folgten der Einladung.

Das ursprüngliche Konzept, konkurrierende Fondsgesellschaften im Rahmen einer Roadshow gemeinsam auftreten zu lassen, wird auch im Jubiläumjahr beibehalten. „Erneut ist es in jeder Hinsicht gelungen, einen sehr attraktiven Mix zusammenzustellen. Große (ausländische) Gesellschaften wechseln sich mit kleineren deutschen Boutiquen ab“, so Dumschat. Er merkte indes an, dass die in der ersten Runde

vor zehn Jahren präsentierten Fonds heute nicht mehr bestehen würden. Unverändert präsentieren sich ausschließlich vermögensverwaltende Misch- und Alternative-Fonds auf der „Hidden Champions Tour“. In diesem Jahr sind es für jeweils 30 Minuten die Fondsgesellschaften und -berater **Apus Capital, Capanum, Fisch Asset Management, Jyske Capital, M&G International Investments** und **Wallrich Wolf Asset Management**.

Die vorgestellten Fonds unterscheiden sich auch dieses Mal hinsichtlich ihres Investmentansatzes voneinander, so dass sie sich im Anleger-Portfolio ergänzen können statt im Wettbewerb zueinander zu stehen. „Vom Mischfonds mit defensiverer oder offensiverer Ausrichtung über den Einsatz von Wandelanleihen und Volatilitäts-Optionsprämien, Long/Short-Multi-Asset bis hin zum Stockpicking mit



Hidden Champions Tour 2017

Foto: Aecon, Fondsmarketing

aktiver Steuerung der Aktienquote - es wird wieder eine interessante Vielfalt geboten. Die Fonds beziehungsweise ihre Management-Teams haben sich in allen Fällen über viele Jahre bewährt“, so Dumschat.

Alle Fondsvertreter stellten in ihren Vorträgen unter anderem ihre Methoden und Ergebnisse beim Risikomanagement ihrer Fonds ausführlicher vor. So hieß es wiederholt, dass zwar eine Aufwärtsvolatilität gern gesehen sei, die Schwankungsanfälligkeit sich bei Kursrückgängen aber besonders negativ

niederschlagen könnte. Eine in diesem Zusammenhang wiederholt genannte Kennzahl für den Erfolg des Fondsmanagers, extreme Kursrückgänge zu vermeiden, war die „Calmar Ratio“. Sie misst die annualisierte Rendite gegenüber dem maximalen Draw-down. Die „Hidden Champions Tour“ 2017 endet nach weiteren Stationen in Frankfurt am Main, München und Düsseldorf am 27. September 2017 in Berlin. (TS/JPW) ♦ [www.aecon24.de](http://www.aecon24.de)

## Investmentfonds

## Golden Awards 2017: Sauren kürt Fondsmanager-Elite

Der Kölner Dachfonds-Manager Sauren hat in Frankfurt am Main an die erfolgversprechendsten Investmentfondsmanager die „Sauren Golden Awards 2017“ vergeben.

Anders als bei vielen anderen Branchenpreisen stehen statt der quantitativen Kennzahlen der Fonds insbesondere die persönlichen Fähigkeiten der Fondsmanager im Mittelpunkt. Dazu führt Sauren jährlich über 350 Gespräche mit verantwortlichen Fondsmanagern. Daneben werden Aspekte wie



Foto: Sauren

Die Preisträger mit Eckhard Sauren (2.v. r.); Michael Boyd; Franz Weis; Ariel Bezael; Stephen Moore; Moni Sternbach; Stefan Böttcher; Dr. Bert Flossbach; Stephan Hornung; Henning Gebhardt (v.l.n.r.)

die Plausibilität der Anlagephilosophie, die Konsequenz in ihrer Umsetzung sowie der Prozess der

Generierung der Anlageideen betrachtet. Ausgezeichnet mit einem „Sauren Golden Award“ wurden **Michael Boyd** von GuardCap Asset Management in der Kategorie Aktien Global, **Franz Weis** von Comgest (Aktien Europa), **Stephan Hornung** von Discover Capital (Aktien Europa Nebenwerte), **Stephen Moore** von Artemis Investment Management (Aktien USA), **Stefan Böttcher** von Charlemagne Capital (Aktien Schwellenländer), **Ariel Bezael** von Jupiter Asset Management (Anleihen Global), **Moni Sternbach** von GLG Partners (Absolute Return) und **Henning Gebhardt** von Berenberg

(Comeback). Zusätzlich wurde der Ehrenpreis für die „Fondspersönlichkeit 2017“ an **Dr. Bert Flossbach**, Mitgründer und Vorstand des Kölner Vermögensverwalters Flossbach von Storch, vergeben. Mit der Auszeichnung würdigt die Jury neben Flossbachs Leistungen als Fondsmanager den gemeinsam mit **Kurt von Storch** erreichten, erfolgreichen Aufbau der ersten großen, unabhängigen Fondsboutique in Deutschland. Das Unternehmen stehe für die Förderung der Investmentkultur wie kaum ein zweites in Deutschland, heißt es in der Begründung. (JPW) ♦ [www.sauren.de](http://www.sauren.de)

## DS 141: INVESTITIONSMÖGLICHKEIT HOTELFONDS

## HAMPTON BY HILTON AACHEN TIVOLI

- Auszahlungen von anfänglich 4,50% p.a. steigend auf 5,00% p.a. ab 2019
- Gesamtauszahlungen: rd. 175% vor Steuern (Beitritt 2017)
- Mindestbeteiligung € 20.000 zzgl. 5% Agio
- Laufzeit bis Ende 2030

Unverbindlich informieren unter  
[www.dr-peters.de](http://www.dr-peters.de)



Planung: CROSS Architecture\*



## Wichtige Hinweise:

Bei dieser Anzeige handelt es sich nicht um ein Angebot oder eine Aufforderung zur Beteiligung, sondern lediglich um eine Werbemitteilung. Die hierin gemachten Angaben beruhen auf einer Prognose und stellen keine Anlageberatung dar. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand: 30.06.2017), den darin abgedruckten Anlagebedingungen, Gesellschaftsvertrag und Treuhandvertrag sowie den Wesentlichen Anlegerinformationen. Allein diesen Dokumenten können Sie die vollständigen wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Einzelheiten und insbesondere die vollständige Darstellung der Risiken dieses geschlossenen alternativen Investmentfonds (kurz: AIF) ausreichend entnehmen. Alle Fondsinformationen werden in deutscher Sprache sowohl bei der Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft als auch zum Download unter [www.dr-peters.de](http://www.dr-peters.de) kostenfrei bereitgehalten.

\*Bei dem Bild handelt es sich um eine Visualisierung, die vor Baudurchführung erstellt wurde. Das fertige Gebäude weicht hiervon ab.

**PRODUKTE**

## Gothaer bietet neues Einmalbeitragsprodukt

Langfristige Sicherheit und trotzdem gute Renditechancen – das hat sich bei der Produktentwicklung des neuen Einmalbeitragsproduktes der **Gothaer** als zentraler Wunsch der Kunden herausgestellt. Weitere Wünsche waren Einfachheit und Transparenz. Mit dem jetzt eingeführten Produkt „Index Protect“ komplettiert der Kölner Versicherer sein Portfolio und will diesen Kundenwünschen gerecht werden. **Dazu hat er bei der Produktentwicklung seine Vertriebspartner von Anfang an mit einbezogen.** Vertriebsvorstand **Oliver Brüß** ist überzeugt: „Mit ‚Index Protect‘ haben wir ein kundennahes Produkt entwickelt, welches mit seiner Kombination von Versicherung mit Geldanlage sehr gute Vertriebschancen bietet.“ Bei Abschluss von „Index Protect“ muss der Kunde entscheiden, wie lange er sein Geld anlegen möchte und welche Beitragsgarantie er wünscht. Geboten wird ein Anlagezeitraum von sieben bis 15 Jahren, die Beitragsgaran-

tie kann 90 oder 100 Prozent betragen. Daraus ergibt sich eine Beteiligungsquote an einem Multi-Asset-Index. Dieser kombiniert verschiedene Anlageklassen und sorgt so laut Gothaer für eine breitere Mischung und Streuung der Kapitalanlage, wodurch das Risiko minimiert werde. Entwickelt sich der Index bis zum Ende der Laufzeit positiv, wird der gesamte Einmalbeitrag des Kunden an dessen Wertentwicklung in Höhe der individuellen Beteiligungsquote beteiligt. **Die Höhe der Beteiligungsquote ist über die gesamte Laufzeit garantiert.** Bei einer negativen Wertentwicklung erhält der Kunde seinen Einmalbeitrag in der gewünschten Garantiehöhe zurück. Im Todesfall wird mindestens der Einmalbeitrag an die Hinterbliebenen ausgezahlt, auch wenn nur 90 Prozent Beitragsgarantie vereinbart wurde. Das Kapital ist jederzeit vor Rentenbeginn verfügbar, sowohl als Auszahlung als auch als Verrentung. (DFPA/JF) ♦ [www.gothaer.de](http://www.gothaer.de)

## Apobank: Vermögensverwaltung ab 50.000 Euro

Die **Deutsche Apotheker- und Ärztebank** (Apobank) bietet ab sofort mit „apoVV Smart“ eine aktiv gemanagte Vermögensverwaltung ab einer Anlagesumme von 50.000 Euro an. „*Professionelle Vermögensverwaltung ist keine Frage des Investitionsvolumens. Unser Ziel ist es, den Heilberufler bei jedem Anlagebedarf bestmöglich beraten zu können*“, erklärt **Inga Krzeczowska**, Leiterin der Abteilung Analytics & Engineering bei der Apobank. „Vor diesem Hintergrund stellt ‚apoVV Smart‘ eine optimale Ergänzung dar.“ Bei „apoVV Smart“ können die Kunden jederzeit nachverfolgen, was in ihrem Depot geschieht, welche Assetklassen über- oder untergewichtet und welche Produkte ge- und verkauft werden. Besonderen Wert legt die Apobank auf die Berücksichtigung der jeweiligen Risikosensitivität. „Wir haben bei Heil-

beruflern, die mit ihrem Portfolio zur Apobank gewechselt sind, festgestellt, dass nur 25 Prozent innerhalb des von ihnen



Inga Krzeczowska

Foto: Unternehmen

angegebenen Risikoprofils liegen“, so Krzeczowska. Bei „apoVV Smart“ erfolgt die Gewichtung der Assetklassen daher individuell in Abhängigkeit vom ermittelten Risikoprofil.

**Investiert wird hauptsächlich in so genannte Exchange Traded Funds (ETF), Fonds, die in ihrer Strategie automatisiert einem Aktienindex folgen, zum Beispiel dem deutschen Leitindex Dax, und deshalb besonders kostengünstig sind.**

„Wir suchen aus dem großen Universum an verfügbaren ETF diejenigen aus, die unsere Hausmeinung optimal abbilden“, sagt Krzeczowska. Die Kunden zahlen dafür im Rahmen eines einfachen Kostenmodells eine jährliche Gebühr von 1,6 Prozent. (DFPA/JF) ♦ [www.apobank.de](http://www.apobank.de)

## Conduction Capital Advisers und Universal-Investment lancieren Aktienfonds

Mit dem „CCA European Opportunities UI“ haben der Investmentberater **Conduction Capital Advisers** und die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Universal-Investment** einen Aktienfonds aufgelegt, der sich auf europäische Small- und Mid-Caps konzentriert. **Die beiden ehemaligen Private-Equity-Manager Alex Nieberding und Felix Eisel betrachten dabei börsennotierte Zielunternehmen durch die Brille eines Private-Equity-Investors.** „Das Portfolio ist entsprechend stark von klassischen Private-Equity-Werttreibern wie Buy-and-Build, Deleveraging und Corporate-Governance-Verbesserungen durchzogen“, so Nieberding, Partner und Geschäftsführer von Conduction Capital Advisers. Im Fokus des Fonds stehen robuste Geschäftsmodelle, die das Vermögen in unruhigen Zeiten abfedern sollen. Die Management-Teams

der Zielunternehmen müssen den Anforderungen von Private-Equity-geführten Unternehmen entsprechen und über die Fähigkeit verfügen, Wertebel wie Buy-and-Build und Kostenoptimierungsmaßnahmen erfolgreich umzusetzen. „Diese Investmentstrategie hat sich über Jahrzehnte hinweg bewährt, und wir nutzen jetzt zusammen mit unseren starken Fondspartnern Universal-Investment und Berenberg die Chance, sie in Form eines Publikumsfonds neuen Investoren anzubieten“, so Nieberding. Die beiden Fondsiniziatoren investieren einen wesentlichen Teil ihres privaten Vermögens in den Fonds und haben daher sowohl einen langfristigen Horizont als auch die gleiche Interessenlage wie alle anderen Anteilseigner des Fonds. (DFPA/JF) ♦ [www.conductioncapital.com](http://www.conductioncapital.com), [www.universal-investment.de](http://www.universal-investment.de)

## Hannover Leasing legt Immobilien-AIF auf

Mit dem Publikums-AIF „Denkmal, Münster“ bietet die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hannover Leasing Investment** Anlegern die Möglichkeit, in eine gemischt genutzte Gewerbeimmobilie in Münster (Westfalen) zu investieren. Der Startschuss für den Fondsvertrieb ist gefallen; **das Emissionskapital beträgt 12,19 Millionen Euro.** Bei dem Anlageobjekt „Denkmal“ handelt es sich um eine in den Jahren 1951/52 als Verwaltungsgebäude der Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe errichtete und 2007/08 kernsanierte Büro- und Geschäftsimmobilie mit rund 5.980 Quadratmetern Mietfläche. Die Immobilie liegt im Bahnhofsviertel von Münster in unmittelbarer Nähe zur Altstadt und zum Hauptbahnhof. Der Kaufpreis der Immobilie, die vollständig an eine Vielzahl von Nutzern vermietet ist, beträgt 19,1 Millionen Euro. Finanziert werden sollen die Ge-

samtinvestitionskosten von rund 22,7 Millionen Euro über Eigenkapital in Höhe von 12,85 Millionen Euro sowie über ein langfristiges Darlehen in Höhe von 9,25 Millionen Euro. Die geplante Fondslaufzeit beträgt gut zehn Jahre (bis zum 31. Dezember 2027) - mit der Möglichkeit, diese um insgesamt bis zu fünf Jahre zu verlängern. Die Prognose im Verkaufsprospekt sieht laufende Auszahlungen an die Fondsanleger in Höhe von 4,0 Prozent pro Jahr vor (2017 bis 2027). **In der Basiskalkulation beträgt die Gesamtauszahlung rund 145,2 Prozent** (inklusive Schlussauszahlung). Anleger können sich mit mindestens 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio am Immobilien-AIF „Denkmal, Münster“ beteiligen. Die Funktion der Verwahrstelle übernimmt die Caceis Bank. (DFPA/TH) ♦ [www.hannover-leasing.de](http://www.hannover-leasing.de)

**CONTAINERBRIEF**

**Martin Ebben, Vorstand der P&R AG und Geschäftsführer der P&R Gesellschaften**

**Regulierung – Märkte – Krisen: Die Zukunft fordert klare Strategien von P&R**

P&R ist ein Traditionsunternehmen. Über 40 Jahre erfolgreich am Markt, deutscher Marktführer als Anbieter für Container-Direktinvestments:

**60.000 Kunden, mit über 7 Milliarden Investitionsvolumen aus den vergangenen 10 Jahren.**

Und natürlich: In den vergangenen 40 Jahren hat das Unternehmen vielfach sogenannten Wirtschaftskrisen, Regularien, Gesetzesänderungen, Marktschwankungen erlebt. Denn diese sind nicht vermeidbar – die Frage ist nur: Wie muss ein Unternehmen aufgestellt sein – heute und in Zukunft – um Herausforderungen in der Verantwortung gegenüber den Investoren und deren uns anvertraute Gelder zu bewältigen.

So setzen wir uns bei P&R intensiv mit relevanten Zukunftsthemen auseinander und verankern sie fest im Unternehmen. Hier sind insbesondere zu nennen: Ausbau der Markt- und Research-Kompetenz, um Entwicklungen antizipieren zu können, Etablierung von Routinen in allen mit der Regulierung verbundenen umfangreichen Prozessen und Auflagen für Endkunden und Vertrieb, Ausbau der bestehenden strategischen Partnerschaften mit den Leasing- und Transportindustrien, Entwicklung zusätzlicher marktgerechter Produkte und Produktvarianten, die sich in Anlagevolumen, Laufzeiten, steuerlicher Behandlung und Renditen unterscheiden und den unterschiedlichen Anlagezielen Rechnung tragen, Ausbau der Digitalisierung des Unternehmens, von internen Verwaltungsprozessen über Vertriebsorganisation bis hin zur Endkundenkommunikation und nicht zuletzt der Ausbau der Beratungsqualität.

Mit der Umsetzung dieser strategischen Ziele sehen wir P&R auch langfristig als den führenden Anbieter für Container-Direktinvestments und als zuverlässigen Partner für Investoren, Vertrieb und Industriepartner.

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

(ANZEIGE)



## Interview: Deutsche Finance Group zeigt erstmals Marktpräsenz auf der DKM

Die Deutsche Finance Group ist 2017 zum ersten Mal mit einem Stand bei der DKM, der größten Fachmesse für die deutsche Finanz- und Versicherungsbranche, vertreten. Sie findet vom 24. bis zum 26. Oktober in den Dortmunder Westfalenhallen statt. EXXECNEWS hat Armin Scholz, den Vorsitzenden der Geschäftsführung der DF Deutsche Finance Advisors GmbH, zu den Hintergründen befragt.

**EXXECNEWS: Was hat Sie zur Teilnahme bewegt?**

**Scholz:** Wichtig zu erwähnen ist, dass wir mit der Deutsche Finance Advisors, unserem Finanzdienstleistungsinstitut, auf der DKM präsent sind und nicht in unserer Eigenschaft als internationaler Investmentmanager. Unser Ziel ist es, in erster Linie Marktpräsenz zu zeigen und uns als innovatives und modernes Haftungsdach für den Bereich der Kapitalanlage zu präsentieren. Mit jährlich mehr als 17.000 Teilnehmern aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft ist die DKM dafür eine ideale Plattform.

**EXXECNEWS: Können Sie uns mehr über die Deutsche Finance Advisors sagen?**

**Scholz:** Die Deutsche Finance Advisors ist ein durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) für die Anlageberatung und Anlagevermittlung zugelassenes Finanzdienstleistungsinstitut gemäß § 32 Kreditwesengesetz. Unser Ziel sind Partnerschaften zu erfolgreichen Marktteilnehmern aus der Finanz- und Versicherungsbranche, die ihren Handlungsrahmen im Kapitalanlagebereich - ohne eine eigene Zulassung nach Gewerbe-

ordnung oder eine BaFin-Zulassung beantragen zu müssen - erweitern wollen. Als Finanzdienstleistungsinstitut und Haftungsdach bieten wir unseren Vertriebspartnern bei der Anlagevermittlung im Privatkundengeschäft eine uneingeschränkte Haftungssicherheit.

**EXXECNEWS: Warum fokussieren Sie sich gerade auf die Versicherungsbranche?**

**Scholz:** Die Deutsche Finance Group ist vertrieblich diversifiziert positioniert. Die Deutsche Finance Consulting zum Beispiel ist eine Beratungs- und Vertriebsgesellschaft und verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich der Kapitalanlage. Hier betreuen wir mehr als 275 externe Unternehmen aus der Finanzdienstleistungsbranche mit einer Zulassung als Finanzanlagevermittler.

Die Zielgruppe der Deutsche Finance Advisors ist eine andere: der Versicherungsmakler und -vermittler, der seinen Kunden nach heutiger Rechtsprechung keine Kapitalanlagevermittlung anbieten kann, aber eine der wichtigsten Fragen unserer Zeit beantworten möchte: Mit welcher Anlagestrategie erhalten Privatanleger planbare und kalkulierbare Renditen?

**EXXECNEWS: Ihr Slogan auf der Messe ist „Time for Change“. Was wollen sie damit genau sagen?**



Armin Scholz

Foto: Unternehmen

**Scholz:** Die Situation der Finanzdienstleistungsbranche ändert sich stetig mit den Entwicklungen in Politik, Gesellschaft und Verbraucherschutz sowie der zunehmenden Digitalisierung. Gleichzeitig erleben wir das aktuelle Niedrigzinsumfeld mit zum Teil negativen Renditen, das nicht nur für institutionelle Investoren eine besondere Herausforderung darstellt, sondern auch für den privaten Sparer. Gefragt sind Anlagealternativen, die es ermöglichen, ausschüttungsgleiche Erträge zu erzielen. Kunden sind in der heutigen Zeit viel informierter und anspruchsvoller geworden. Mit „Time for Change“ wollen wir sagen, dass es ein sehr guter Zeitpunkt ist, sich den Herausforderungen des Marktes zu stellen, um sich zusätzlich als kompetenter Berater oder Vermittler im Bereich der Kapitalanlage zu positionieren.

**EXXECNEWS: Welche Kapitalanlageprodukte mit Ausschüttungen bieten Sie an?**

**Scholz:** Derzeit bieten wir ein reguliertes Kapitalanlageprodukt unserer Kapitalverwaltungsgesellschaft an, den „Deutsche Finance Private Fund 11“. Er ermöglicht Privatanlegern den Zugang zu einer Anlagestrategie, die speziell für institutionelle Investoren konzipiert worden ist und die dem breiten Markt nicht zur Verfügung steht. Bei der Investitionsstrategie steht neben der Auswahl der börsenunabhängigen Assetklasse Infrastruktur mit Chancen auf attraktive Renditen die Risikominimierung des Gesamtportfolios im Fokus. Investitionen sollen breit diversifiziert in den Bereichen „Ökonomische Infrastruktur“ und „Soziale Infrastruktur“ erfolgen. ♦

## Netfonds: Stärkstes Halbjahresergebnis der Unternehmensgeschichte

Nachdem der Hamburger Finanzdienstleister **Netfonds-Gruppe** bereits 2016 einen Rekordumsatz von annähernd 80 Millionen Euro und einen Gewinn vor Steuern von circa 1,7 Millionen Euro erzielen konnte, wurde das erste Halbjahr 2017 mit einem Wachstum von 30 Prozent im Umsatz und Ertrag abgeschlossen. Mit einem Umsatz von über 45 Millionen Euro zum Halbjahr peilen die Hamburger in diesem Jahr einen Gesamtumsatz von 100 Millionen Euro an. „Das Wachstum wird dabei im laufenden Jahr von allen wesentlichen Bereichen getragen. Besonders gut läuft, neben dem klassischen Kerngeschäft mit Investmentfonds, das Haftungsdach und das Vermögensverwaltungs-Advisory“, so Vertriebsvorstand **Martin Steinmeyer**. Das Umfeld für die Netfonds-Gruppe ist Unternehmensangaben zufolge derzeit rundherum positiv. Neben einem soliden Neukundenwachstum wachse derzeit auch der Umsatz pro Partner zweistellig. **Die zunehmende Bedeutung technischer Prozesse unterstütze die Konsolidierung des Geschäftes der Makler bei einem Dienstleister**. Die Netfonds-Gruppe habe sich seit Jahren auf einen optimalen Service für professionell arbeitende Unternehmen konzentriert und profitiere nun zunehmend von der Marktentwicklung. Während die Zahl und Bedeutung der sehr kleinen Makler und Nebenberufler abnehme, würden die größeren Makler und Unternehmen Zuwächse verzeichnen. Die Entwicklung versetze die Netfonds-Gruppe in die Lage, ihre Investitionen in IT und Prozessoptimierung nochmals deutlich zu steigern. (DFPA/JF) ♦

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

## Hansainvest und Enova kooperieren bei Windenergie

Der Windenergieprojektierer **Enova** und die Investmentgesellschaft **Hansainvest Real Assets** (Hansainvest) haben eine langfristige strategische Partnerschaft im Bereich Windenergie vereinbart. Diese umfasst die Gründung der **Enova IPP**, eines unabhängigen Stromerzeugers (Independent Power Producers, IPP). Der Asset Manager stellt der Enova IPP Mezzanine-Kapital zur Verfügung. Die Gesellschaft wird dieses Kapital für die Akquisition von eigenen und fremden Windparks nutzen. Im Investitions-Fokus stehen bereits laufende sowie in der Projektierungs- und Genehmigungsphase befindliche Windenergieprojekte. **Bis Ende 2019 sollen über 100 Megawatt (MW) Leistung durch die IPP akquiriert werden**. Für Hansainvest bedeutet die Investition in die strategische Partnerschaft eine Erweiterung des Projektportfolios sowie stetigen und planbaren Cashflow über 20 Jahre – bei deutlich schlankeren Kostenstrukturen gegenüber üblichen Investment-Fonds. „Unsere erfolgreiche Investitionsstrategie im Bereich Infrastruktur wird mit der

Gründung der Enova IPP weiter fortgesetzt. Die Enova ist ein erfahrener Marktplayer mit einem ausgezeichneten Track-Record. Mit dieser Transaktion sichern wir uns eine Pipeline mit attrak-



Enova-Windkraftanlagen im Emsland

Foto: Enova

tiven Produkten. Mit Enova als Partner können wir in eine diversifizierte Projektpipeline investieren – auch in schwachen Windjahren erlaubt diese Struktur einen sicheren Rückfluss des investierten Kapitals bei einem attraktiven Risiko-Rendite-Profil“, sagt **Nicholas Brinckmann**, Geschäftsführer von Hansainvest. (DFPA/JF) ♦ [www.hansainvest-real.com](http://www.hansainvest-real.com), [www.enova.de](http://www.enova.de)

## Warburg-HIH Invest setzt europäische Expansionsstrategie fort

Der Hamburger Immobilien-Investmentmanager **Warburg-HIH Invest Real Estate** (Warburg-HIH Invest) ist seit dem 1. September mit der Warburg-HIH Invest Austria in Wien vertreten. Geschäftsführer der Gesellschaft ist **Dr. Martin Sabelko**. Mit ihm sollen die Investments in den Bereichen Büro, Einzelhandel und Hotel weiter ausgebaut werden. **Aktuell verwaltet die Warburg-HIH Invest in Österreich ein Fondsvolumen in Höhe von circa 600 Millionen Euro**. „Mit der Eröffnung der Niederlassung in Wien



Dr. Martin Sabelko

Foto: Unternehmen

unter der Leitung von Dr. Sabelko ist ein weiterer wichtiger Schritt in der konsequenten Umsetzung unserer unternehmensstrategischen Ausrichtung erfolgt, die auf regionale Stärke, Qualität und Nähe zum Kunden setzt“, sagt **Frank Kindermann**, Geschäftsleiter der HIH Real Estate und verantwortlich für den Bereich

Asset Management. „Durch unsere Präsenz vor Ort können wir unser Netzwerk weiter ausbauen, Bestände kontinuierlich ausweiten und Investments optimal managen“, ergänzt **Alexander Eggert**, Geschäftsführer der Warburg-HIH Invest und verantwortlich für die Bereiche Fonds- und Produktmanagement sowie Unternehmenssteuerung. Nach Frankreich, Spanien und den geplanten Niederlassungen in den Niederlanden und in Polen ist die Warburg-HIH Invest neben Deutschland in fünf europäischen Ländern mit Tochterunternehmen präsent. „In Europa sehen wir zahlreiche attraktive Möglichkeiten für geeignete Transaktionen und Investments, mit denen wir den Renditeerwartungen und Qualitätsansprüchen unserer Investoren entsprechen können“, sagt Eggert. (DFPA/JF) ♦ [www.warburg-hih.com](http://www.warburg-hih.com)

## Hypoport und vdp Research vereinbaren enge Zusammenarbeit

Die Immobilienmarktforschungsgesellschaft des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken (vdp) und des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR), **vdp Research**, und die Tochterunternehmen des Finanzdienstleisters **Hypoport** wollen in Zukunft eng zusammenarbeiten. Die Kooperation soll für mehr Transparenz im Markt und Verlässlichkeit bei Immobilienbewertungen sorgen.

„Wir sind fest davon überzeugt, dass die vdp Research mit dem Aufbau einer zentralen Transaktionsdatenbank für alle Banken genau den richtigen Weg in Bezug auf Nachvollziehbarkeit und Verlässlichkeit bei der Bewertung von Standardimmobilien geht. Der deutsche Baufinanzierungsmarkt braucht eine zentrale digitale Bewertungsin-

stanz, so wie sie in anderen europäischen Märkten bereits existiert“, so

**Ronald Slabke**, Vorstandsvorsitzender der Hypoport. **Für Finanzierungsberater wird die computerunterstützte Wertindikation der vdp Research in die Finanzierungs-Marktplätze Europace, Finmas und Genopace integriert**, für die Sachverständigen der Banken erfolgt die medienbruchfreie Integration der computerunterstützten

Wertermittlung (CIB+) von vdp Research in die Plattformen. Parallel erfolgt für Nutzer der vdp Research-Anwendungen zur Beleihungswertermittlung (CIB+) eine weitreichende Integration des Leistungsangebots der Hyp Service, dem Bewertungsdienstleister innerhalb der Hypoport-Gruppe. (DFPA/TH) ♦

[www.vdpresearch.de](http://www.vdpresearch.de); [www.hypoport.de](http://www.hypoport.de)



Ronald Slabke

Foto: Unternehmen

## Zurich: Neue Organisationsstruktur

Der **Versicherer Zurich-Gruppe Deutschland** hat die Grundsteine für die Zukunft des Unternehmens in Zeiten der Digitalisierung gelegt.

„Wir haben unsere Organisationsstruktur erfolgreich auf die Anforderungen von Kunden und Vertrieben ausgerichtet und Komplexität reduziert“, so

**Marcus Nagel**, Vorstandsvorsitzender der Zurich-Gruppe Deutschland. Im neuen Bereich Marktmanagement werden alle kundenrelevanten Sichtweisen vereint, die bislang im Marketing sowie im Vertriebs- und Kundenmanagement getrennt betrachtet wurden. Auch infrastrukturell revolutioniert sich der Versicherer. Ende 2019 soll die neue Rheinland-Zentrale in Köln Deutz bezugsfertig sein. Zudem wird Zurich im Rhein-Main Gebiet Ende März 2018 in ein modernes Gebäude ziehen. Mit dem Umzug redu-

ziert der Versicherer die Zahl seiner Direktionsstandorte in Deutschland von fünf auf zwei. An den neuen Standorten erwarten Mitarbeiter und Vorstand offene Raumkonzepte.

„Die offenen Arbeitswelten stehen für eine neue Unternehmenskultur, unterstützen agiles und vernetztes Arbeiten und fördern eine auf den Kunden ausgerichtete Denkweise“, so Nagel. Um eine agile Unternehmenskultur zu verankern, setze die Zurich-Gruppe Deutschland zunehmend stärker auf die Methode des Design Thinking.

„Mit Design Thinking nehmen wir konsequent die Sicht des Kunden ein und lernen seine Pain-Points kennen. Erst dies versetzt uns in die Lage wirklich kundenorientiert und innovativ zu denken, über Hierarchien und Bereiche hinweg zu arbeiten und Lösungen schneller zur Marktreife zu entwickeln“, so Nagel. (DFPA/JF) ♦

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



Marcus Nagel

Foto: Unternehmen

## Connos auf Expansionskurs

Die Hamburger Unternehmens- und IT-Beratungsgesellschaft **Connos** hat in Berlin einen zweiten Standort eröffnet. Vier IT-Spezialisten sollen in der **Connos IT Solutions GmbH** mit Sitz in Berlin-Lichtenberg unter anderem Softwarelösungen für die Verwaltung, das Management, das Melde- und Berichtswesen sowie die Compliance von alternativen Investmentfonds (AIF) entwickeln und die jüngsten Entwicklungen an Deutschlands innovativstem IT-Standort adaptieren. „Eine Säule unseres Geschäftsmodells ist die Entwicklung von anspruchsvollen State-of-the-Art-Softwarelösungen für die Finanzindustrie“,

erläutert **Johannes Zahn**, Geschäftsführer von Connos. „Da liegt es nah, die besten Talente dort einzustellen und arbeiten zu lassen, wo sich die stärkste Entwicklungskraft konzentriert und die meisten Innovationen entstehen. Und das deutsche Silicon Valley ist zurzeit Berlin.“ Connos berät Kapitalverwaltungsgesellschaften, Kapitalanlagegesellschaften und Asset Manager in Prozessgestaltung und dem aufsichtskonformen Organisationsaufbau - insbesondere im Hinblick auf die Bereiche Portfolioverwaltung, Risikomanagement, Melde- und Berichtswesen sowie Compliance. (DFPA/JF) ♦

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

**Claudia Andersch** übernimmt zum 1. Januar 2018 den Vorstandsvorsitz der R+V Lebens- und Krankenversicherung. Sie folgt Frank-Henning Florian nach, der Ende 2017 in den Ruhestand geht. Andersch wird bereits zum 1. November in den Vorstand der R+V Versicherung AG berufen. ♦



Claudia Andersch

Foto: Unternehmen



Alrik Haug

Foto: Unternehmen

**Alrik Haug** erweitert den Vorstand des Frankfurter Vermögensverwalters Reuss Private Deutschland. Haug kommt von der Deutsche Finanz Portfolioverwaltung, wo er zuletzt Mitglied der Geschäftsleitung war. Gemeinsam mit seinem Vorstandskollegen Axel Rohr wird Haug den Schwerpunkt seiner Tätigkeit auf den Ausbau der B2B-Dienstleistungspalette des Unternehmens legen. ♦

**Martin Eberhard** wurde mit Wirkung zum 1. Oktober 2017 zum Vorstand für Vertrieb und Marketing beim Maklerverbund Fondskonzept ernannt. In dieser Funktion wird er die digitale Infrastruktur des Konzerns konzeptionell weiterentwickeln und die Verbundmakler bei der prozessoptimierten Realisierung von zukunftsweisenden Geschäftsmodellen einer „Finanzberatung 2.0“ unterstützen.



Martin Eberhard

Foto: Unternehmen

## GASTBEITRAG

**Autor Christian Blank, Pressesprecher/Leiter Marketing der PROJECT Investment Gruppe**



Foto: Unternehmen

## Kein Ende des Immobilienpreisanstiegs in Sicht

Die Unterversorgung mit Wohnraum konzentriert sich maßgeblich auf die Metropolregionen in Deutschland, allen voran auf die A-Städte. Wie Project Research feststellt, nimmt Berlin mit Stand Juni bei der Kaufpreiserhöhung für Neubau-Eigentumswohnungen die Spitzenposition ein (plus 9,8 Prozent), gefolgt von Köln (plus 8,3 Prozent) und Nürnberg (plus 5,5 Prozent). Berlin verzeichnet damit nicht nur den stärksten Anstieg, sondern mit 19.028 Euro pro Quadratmeter auch die höchsten Angebotspreise. Damit ist die Spreemetropole gegenüber anderen europäischen Großstädten aber immer noch vergleichsweise moderat. In Monaco können Wohnungskäufer gerade einmal 17 Quadratmeter für 1 Million US-Dollar erwerben, in London 30 und in Paris 55, so Knight Frank.

Die kontrovers geführte Debatte über die Kauf- und Mietpreisentwicklung hat inzwischen erstaunliche Ausmaße angenommen: Die Meinungen reichen von akuter Blasengefahr bis hin zu gerechtfertigter Nachholentwicklung. In diesen mehr oder minder wissenschaftlich fundierten Meinungscocktail stießen in den vergangenen Monaten vor der Bundestagswahl auch Berufspolitiker auf Wiederwahl-Mission. Von 1 Million fehlenden Wohnungen spricht der Deutsche Mieterbund. Die Hälfte davon seien Mietwohnungen. Eine willkommene Steilvorlage. Natürlich wollen alle politischen Akteure günstigen Wohnraum schaffen und Mieten bezahlbar halten. Nur dass es dazu die private Wohnungswirtschaft als Partner braucht, ist noch nicht bei jedem Volksvertreter durchgedrungen. Ideen, die den Ländern vorbehaltene Grunderwerbssteuer noch weiter zu erhöhen, zeugen jedenfalls nicht von profundem Marktverständnis. Auch die Mieten per Gesetz in ein Korsett zu pressen, hat sich bereits als Fehleinschätzung erwiesen. In einer freien Marktwirtschaft regulieren eben Angebot und Nachfrage den Preis. Wer erreichen will, dass Wohnungspreise und damit auch die Mieten sinken, muss für mehr Angebot sorgen, somit Hürden abbauen, die diese Entwicklung torpedieren, wie zum Beispiel Baugenehmigungsverfahren beschleunigen, mehr Bauland in den Metropolregionen mit hoher Wohnraumnachfrage ausweisen und Baukosten limitieren. Dazu gehört auch ein verantwortlicher Umgang mit der Debatte um die Preissteigerungen und kein gegenseitiges Überbieten bei der Generierung medienwirksamer Panik-Schlagzeilen.

Es gilt die Entwicklung weder schön zu reden, noch eine Blase heraufzubeschwören, wo keine vorhanden ist, sondern die Marktsituation mit fundierten Research-Daten sachlich zu analysieren. Nur dann haben Kapitalanleger und Eigennutzer die Möglichkeit, sich selbst objektiv über das Wohnungspreisniveau zu informieren und ihr Handeln danach auszurichten. Das ist die beste Blasenprävention.

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

**Aktien/Anleihen**
**Studie von Aberdeen Asset Management empfiehlt alternative Investments**

Die herkömmlichen Allokationsmodelle sind nicht mehr geeignet. Zu diesem Schluss kommt **Aberdeen Asset Management** in der Studie „Long-Term Investment Outlook“. **Anleger sollten das herkömmliche Modell einer reinen Aktien-/Anleihen-Allokation hinterfragen** und sich stärker auf alternative Investments konzentrieren. In seinem langfristigen Ausblick geht das Multi-Asset-Team von Aberdeen AM davon aus, dass Staatsanleihen in den

kommenden zehn Jahren nur dürftige Erträge abwerfen werden. Bei den Zinsen dürfte demnach die zehnjährige deutsche Bundesanleihe 0,75 Prozent nicht überschreiten. **Auch am Aktienmarkt rechnen die Autoren mit moderaten Renditen**, insbesondere dort, wo die Bewertungen bereits heute überzogen sind. Langfristig stünden laut Aberdeen AM auch die Aktienmärkte vor erheblichen Hürden durch eine Bevölkerungsalterung, schwache Produktivität und das Ende des chi-

nesischen Kreditbooms. Senior Investment Strategist **Craig Mackenzie**: „Am Aktienmarkt gibt es weiterhin gute Papiere. Der europäische Konjunkturzyklus kommt in Schwung und Schwellenmärkte sind relativ günstig. Viele der besten Anlagemöglichkeiten sehen wir jedoch bei alternativen Investments. Bei Emerging-Markets-Anleihen in Landeswährung halten wir Renditen von sechs Prozent für möglich. Auch notierte Infrastrukturinvestitionen in Straßen, Krankenhäuser und Windparks können

attraktiv sein.“ Aktien und Anleihen werden weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Die herkömmlichen Allokationsmodelle mit einer 60:40-Aufteilung seien allerdings für das schwache Umfeld der Gegenwart ungeeignet. „Bei Renditen von einem Prozent stößt dieses Modell jedoch an seine Grenzen. Wir sehen mehr Potenzial in einer Kombination aus Aktien und einem diversifizierten Portfolio alternativer Anlagen“, so Mackenzie. (DFPA/TS) ♦ [www.aberdeen-asset.de](http://www.aberdeen-asset.de)

**Anleihenmarkt**
**Hochzinsanleihen: „B-Ratings bevorzugen“**

Globale Hochzinsanleihen hatten bisher ein gutes Jahr, das mit einer US-Dollar-Rendite von 6,2 Prozent besser ausgefallen ist, als viele Investoren erwartet hatten. **Doch wo können Investoren bei zunehmend sinkenden Spreads noch attraktive Werte finden?** Diese Frage wirft **Kevin Mathews**, Head of Global High Yield beim Asset Manager **Aviva Investors**, in einem Marktkommentar auf. Aufgrund der derzeitigen Renditelage sei es schwierig, Prognosen aufzustellen. **Vorstellbar sei aber eine Gesamtrendite im Bereich der Hochzinsanleihen zwischen einem und drei Prozent über die nächsten zwölf Monate.** In den kommenden Monaten könne es zwar zu einer Korrektur kommen, doch diese stelle aus Sicht von Mathews eine Kaufgelegenheit dar. Eine leichte Vorliebe bei Investitionen hat der Asset Manager für die USA. Die Übergewichtung beim Sterling gegenüber dem Euro habe mehr mit der Kreditauswahl

zu tun. Aviva Investors neigt dazu, die Dinge sowohl auf einer absoluten als auch auf einer abgesicherten Basis zu betrachten - und auf einer absoluten Basis erscheine das Pfund Sterling und die USA attraktiver. Europa habe niedrigere Erträge, aber die Spreads seien vergleichbar. **Bezüglich der Kreditqualität bevorzugt der Asset Manager Anleihen mit B-Rating**, da Bbs empfindlicher auf Zinserhöhungen reagieren und sich wahrscheinlich unterdurchschnittlich entwickeln werden, wenn die Zentralbanken die Zinsen anheben. „Auch wenn wir gegenüber dem CCC-Sektor neutral eingestellt sind, finden wir hier die idiosynkratischsten Kaufgelegenheiten“, so Mathews. Bei den Sektoren bevorzugt der Manager Gesundheit, Metalle und Bergbau, Technologie und Freizeit. Untergewichtet sei das Unternehmen bei Festnetzen, Automobil, Banken und Ölfeld-Dienstleistungen. (DFPA/TH) ♦ [www.avivainvestors.com](http://www.avivainvestors.com)

**Handelsimmobilien Deutschland**
**Investoren wollen Core-Investments**

Das Marktumfeld für Investitionen in Einzelhandelsimmobilien bleibt günstig. So blickt der stationäre Einzelhandel in Deutschland ähnlich optimistisch in die Zukunft wie im Vorjahr. Das geht aus dem „Hahn Retail Real Estate Report 2017/2018“ hervor, der vom Asset Manager **Hahn-Gruppe** in Kooperation mit dem Immobiliendienstleister **CBRE** und **GfK GeoMarketing** erstellt wurde. Rund 43 Prozent der befragten Entscheidungsträger des Einzelhandels erwarten für das zweite Halbjahr 2017 steigende Umsätze im Vergleich zur Vorjahresperiode. **Entsprechend zuversichtlich beurteilen auch Handelsimmobilieninvestoren den Markt: 63 Prozent der interviewten Investoren wollen weiter zukaufen.** Nur 15 Prozent wollen tendenziell verkaufen und 22 Prozent beabsichtigen ihren Immobilienbestand zu halten. Die Ankaufsrenditen für Handelsimmobilien sind aufgrund der hohen Nachfrage in den vergangenen Jahren

kontinuierlich gesunken. In der Hahn-Befragung erwarten die Investoren aber nun mehrheitlich keine weiteren Rückgänge. So rechnen 73 Prozent der befragten Investoren mit stabilen Renditen in den nächsten sechs bis zwölf Monaten. **Bevorzugt werden weiterhin überwiegend erstklassige Immobilien, also Core-Investments.** Objekte mit Entwicklungs- und Optimierungsbedarf werden gemieden, da diese das Risiko erhöhen. So geben in der aktuellen Investorenbefragung mit 38 beziehungsweise 13 Prozent noch weniger Marktteilnehmer als in den beiden Jahren zuvor an, auf Value-Add und opportunistische Immobilienprojekte zu setzen. **Hingegen wollen mit 68 Prozent so viele Investoren wie seit fünf Jahren nicht mehr überwiegend in Core-Immobilien investieren.** Viele Investoren präferieren demnach gut eingeführte, funktionierende Center gegenüber managemintensiven Projekten. (DFPA/JF) ♦ [www.hahmag.de](http://www.hahmag.de)

MIT KOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEIT –  
IHR FONDSSPEZIALIST FÜR SOZIALIMMOBILIEN



für starke Partnerschaften

**IMMAC FEIERT 20-JÄHRIGES JUBILÄUM**

Seit 1997 investieren wir mit einer hervorragenden Performance in stationäre Pflegeheime und Reha-Kliniken.

**IHRE VORTEILE**

- Immobilien mit langfristigen Perspektiven und vertrauenswürdigen Betreibern
- Langjährige Erfahrung und Erfolgsnachweise bei über 140 Sozialimmobilien
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung

**IMMAC Immobilienfonds GmbH**

Große Theaterstraße 31–35  
20354 Hamburg  
Tel. +49 40.34 99 40-0  
vertrieb@IMMAC.de

**Ansprechpartner**

Thomas F. Roth  
Florian M. Bormann

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

## Geopolitik bereitet Institutionellen die größten Sorgen



Geopolitik ist weltweit das Sorgenkind Nummer eins für institutionelle Anleger. Dies hat die jährliche „Risk-Monitor“-Umfrage der Vermögensverwaltung **Allianz Global Investors (Allianz GI)** ergeben. **Von den global 755 befragten Institutionellen gaben 44 Prozent an, in geopolitischen Risiken eine erhebliche Gefahr zu sehen. Auf den Plätzen zwei und drei der Top-Risiken folgten ein globaler Wirtschaftsabschwung (41 Prozent) und ein Zinsanstieg (32 Prozent).** Seit der letztjährigen „Risk-Monitor“-Umfrage hätten Ereignisrisiken („Event Risks“) und Aktienmarktrisiken deutlich an Bedeutung gewonnen. Weltweit sehen jeweils etwa neun von zehn Investoren hierin Gefahren für ihre Investmentziele (Ereignisrisiken 91 Prozent, Aktienmarktrisiken 90 Prozent). Unter „Event Risks“ werden Einzelereignisse verstanden, die erhebliche Finanzmarktauswirkungen nach sich ziehen. **Neil Dwane**, Global Strategist bei Allianz GI, kommentiert: *„Die Ergebnisse unseres ‚Risk Monitors‘ unterstreichen, wie stark die geopolitische Unsicherheit auf den Investmententscheidungen unserer Kunden lastet. Und die Spannungen um Nordkorea haben sich seit Durchführung der Umfrage noch verstärkt. Finanzmärkte operierten zwar noch nie im luftleeren Raum. Die Geopolitik scheint jedoch derzeit einen größeren Einfluss auf Investmententscheidungen zu haben als je zuvor in der jüngeren Geschichte. Dies wird umso deutlicher, wenn man hinzunimmt, dass 31 Prozent der Befragten auch in der US-Politik ein Investmentrisiko sehen. Trotz fester Börsen stehen die Anleger daher vor einem Rendite-Risiko-Rätsel und vor der Frage, ob die Märkte sämtliche Risiken eingepreist haben. Ihnen ist bewusst, dass sie im anhaltenden Niedrigzinsumfeld nur durch das Eingehen von Risiken Erträge generieren können. Gleichwohl erkennen sie auch, dass es sehr wichtig ist, auf Neubewertungen von Assets schnell reagieren zu können und über*

*eine Absicherung nach unten zu verfügen.“ In Deutschland ist die Furcht vor Ereignisrisiken besonders stark ausgeprägt: 97 Prozent der Befragten sehen hierin eine Gefahr für ihre Portfolio-Performance.* Im Gegenzug machen sich die Profianleger hierzulande weltweit am wenigsten Sorgen um Rohstoffpreis-, Kredit- und Kontrahenten-Risiken: Jeweils 60 bis 70 Prozent sahen hierin kein oder allenfalls ein geringfügiges Risiko. Angesichts der erhöhten politischen Unsicherheit verwundere es nicht, dass für mehr als die Hälfte der deutschen institutionellen Anleger (54 Prozent) das Thema Risikomanagement an Bedeutung gewonnen hat. **Insgesamt 62 Prozent der deutschen Institutionellen sehen aufgrund volatiler Märkte einen erhöhten Bedarf an Absicherungsstrategien nach unten.** Jeder Zweite hat nach vorne schauend die Portfolio-Ertragsersparungen reduziert. Für drei von vier institutionellen Investoren hierzulande (77 Prozent) spielen in diesem Umfeld aktiv gemanagte Investments eine wichtige Rolle. (DFPA/MB) ♦

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

## „Blockchain-Revolution: Abstraktes Unterfangen mit Zukunft“



Für sämtliche Branchen von Logistik über Tourismus und die Energiewirtschaft bis hin zur Finanzbranche ist das Thema „Blockchain“ relevant. Bislang wissen nur wenige in Deutschland (elf Prozent) was dieser Begriff „in etwa“ bedeutet, auch wenn jeder Fünfte (22 Prozent) ihn schon einmal gehört hat. **Doch besonders die traditionellen Banken sollten sich umgehend mit dieser Technologie auseinandersetzen, um nicht überrollt zu werden. Denn was Kunden bei Bankgeschäften (Überweisungen) wichtig ist, das sind zugleich die Vorteile der Blockchain-Technologie, wie die aktuelle Studie „Blockchain-Revolution“ des internationalen Marktforschungs- und Beratungsinstituts Yougov belegt.** Hohe Schnelligkeit, Transparenz und Sicherheit sowie niedrige Transaktionskosten sind die Pluspunkte von Blockchain. Vereinfacht ausgedrückt ist darunter eine Software-Architektur zu verstehen, die Prozesse in einer neuartigen Infrastruktur programmiert und automatisiert verarbeitet. Zahlungsabwicklungen sind ein prädestiniertes Anwendungsfeld für Blockchain. *„Sobald die Technologie aufgrund ihrer Vorteile immer mehr Anwendung und Anwender findet, kommt eine Revolution ins Rollen, die möglicherweise etablierte Anbieter in ihrer Existenz bedroht“,* betont **Markus Braun**, Head of Business Unit Reports bei Yougov. **Veränderungen gehen stets einher mit Widerstand und Verunsicherung – ein Punkt, den sich die etablierten Player auf zwei Arten zu Nutze machen können.** Einerseits indem sie ihre Rolle

als verlässlicher, vertrauter Partner nutzen, um die Zukunftstechnologie leicht verständlich zu kommunizieren und den Verbraucher wirklich abzuholen, statt ihn zu überfordern. Schließlich wollen 48 Prozent der Deutschen möglichst wenig technisches Know-how bei Überweisungen anwenden müssen. Gleichzeitig ist es jedem Zweiten wichtig zu wissen, was hinter den Transaktionen passiert. Zudem setzt mehr als jeder dritte Blockchain-Kenner auf bekannte Finanzdienstleister, was den Markteintritt für Start-ups erschwert. Andererseits können die traditionellen Finanzinstitute die Nachteile der Blockchain-Technologie als eigene Vorteile nutzen. So ist beispielsweise gerade bei der Altersgruppe 55plus der persönliche Kontakt wichtig. Ein Wunsch, der mehr für eine Filialbank spricht. *„Die Blockchain-Entwicklung steht noch ganz am Anfang und es ist schwer abschätzbar, wie sich Geschäftsfelder entwickeln werden. Die Ergebnisse zeigen jedoch, dass Unternehmen sich schon heute mit dem Thema befassen und das Informationsdefizit in der Kommunikation angehen sollten“,* fasst Braun zusammen. (DFPA/JF) ♦

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

## Zunehmendes Interesse von Vermögenseigentümern an Co-Investments



Vermögenseigentümer erzielen durch Konsolidierung und Co-Investments Größenvorteile und lagern bestimmte Schlüsselfunktionen aus, während sie andere im eigenen Unternehmen aufbauen. Zu diesem Ergebnis kommt die Untersuchung „Ein neues Umfeld für Wachstum: Mit Modellanpassung zum Erfolg“ der Investmentgesellschaft **State Street**. In den vergangenen fünf Jahren hat nahezu ein Drittel der befragten Vermögenseigentümer bestimmte Aktivitäten rund um die Vermögensverwaltung im eigenen Unternehmen etabliert. Knapp ein Viertel plant dies innerhalb der nächsten zwölf Monate zu tun. **Zwei Drittel der Vermögenseigentümer glauben zudem, dass institutionelle Investoren mit mehreren Fonds diese in den nächsten fünf Jahren zunehmend konsolidieren werden. Allerdings sahen sich Vermögenseigentümer bei der Eingliederung von Funktionen in das eigene Unternehmen mit vielfachen Herausforderungen konfrontiert.** Etwas mehr als die Hälfte der Umfrageteilnehmer gab an, dass das Management des Eingliederungsprozesses an den betrieblichen Ressourcen zehrt. Knapp 60 Prozent der Befragten hatten zudem Probleme, Mitarbeiter mit den notwendigen Kenntnissen und Fähigkeiten dafür zu finden. Mehr als die Hälfte der befragten Vermögenseigentümer sehen Co-Investments – bei denen zwei oder mehr Institutionen sich für ein Investment zusammenschließen – als Möglichkeit, um neue Fachkenntnisse zu gewinnen. **In den nächsten zwölf Monaten planen jeweils mehr als**

**zwei Drittel der befragten Vermögenseigentümer Co-Investments in Infrastruktur (68 Prozent), Immobilien (65 Prozent) und Private Equity (48 Prozent) zu tätigen.** Darüber hinaus zeigt die Untersuchung, dass Vermögenseigentümer ihr Engagement in diesen illiquiden Vermögenswerten in den nächsten zwölf Monaten erhöhen wollen. Mehr als ein Drittel der Vermögenseigentümer haben bestimmte Funktionen ausgelagert, damit sie sich auf Mehrwert generierende Aktivitäten im Unternehmen fokussieren können. Mehr als ein Drittel hat Funktionen ausgelagert, die sie intern nicht schnell genug skalieren konnten. (DFPA/JF) ♦

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

## Einzelhandelsimmobilienmarkt nachhaltig im Aufschwung



Der deutsche Einzelhandel profitiert von den günstigen konjunkturellen Entwicklungen und hat die Umsätze in den vergangenen Jahren kontinuierlich steigern können. **Auch bei der Vermietungsnachfrage nach Einzelhandelsimmobilien ist ein Anstieg zu erkennen, was die Asset-Klasse für Investoren äußerst interessant macht.** Zu diesem Ergebnis kommt die Studie der Pfandbriefbank **Deutsche Hypothekbank (Deutsche Hypo)** aus der Reihe „Global Markets“. Zugleich zeigt sie die Veränderungen der Branche durch den Einfluss der Digitalisierung, insbesondere von E-Commerce, auf. **Obwohl der Anteil des E-Commerce am Gesamtumsatz des Einzelhandels noch gering ist, verändert die Digitalisierung die Geschäftsmodelle und -prozesse der Branche schon jetzt wesentlich, so die Studie.**

Es sei nicht zu erwarten, dass der Onlinehandel den stationären Einzelhandel ersetzen wird, vielmehr werden sich beide Handelsformate zu neuen Vertriebsstrategien verknüpfen. Dies zeige sich auch darin, dass der stationäre Einzelhandel seine Flächen trotz des starken Wachstums des E-Commerce ausbauen konnte. Laut der Studie können durch Multi-, Cross- oder Omnichannel-Strategien die Vorteile des Onlinehandels wie die ständige Erreichbarkeit mit dem Einkaufserlebnis im stationären Handel verbunden werden. Dieser Strukturwandel schlägt sich gleichzeitig in neuen Anforderungen an die Einzelhandelsimmobilien nieder, heißt es in der Studie. *„Die Flexibilität der Verkaufsflächen und die technische Ausstattung der Immobilie werden im Zuge der Digitalisierung zunehmend wichtiger“,* erklärt **Andreas Pohl**, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Hypo. *„Der wesentliche Erfolgsfaktor für Handelsimmobilien ist und bleibt aber weiterhin die Lage. Vor allem die 1a-Lagen der Big 7 werden auch weiterhin sehr gefragt sein. Wir gehen aber davon aus, dass sich die Mieten dort auf einem hohen Niveau stabilisieren“,* so Pohl. (DFPA/JF) ♦

[www.deutsche-hypo.de](http://www.deutsche-hypo.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](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:** Christian Blank, Ton Kentgens  
**Chef v. Dienst:** Axel Zimmermann  
**Anzeigen:** Anastasia Subow  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)  
**Grafik & Reinzeichnung:** Ines Fengler, Silveria Grotkopf, Anastasia Subow  
**Layout/Design:** hellodesign, Hamburg  
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 09. Oktober 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 Verlags. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2017

## Beratung

## Bedrohen Robo-Advisor das Geschäft der Vermögensverwalter?

Die Finanzindustrie befindet sich im Umbruch. Neben anhaltenden Niedrigzinsen auf die Erträge, müssen sich die etablierten Banken nun der Konkurrenz durch Fintechs erwehren: Die Newcomer blasen zum Angriff auf die Vermögensverwaltung, die etablierte Finanzhäuser stets als ihre Königsdisziplin angesehen haben.

Die Start-ups schicken sogenannte Robo-Advisor ins Rennen. Sie sollen den Anlageberatern aus Fleisch und Blut das Geschäft streitig machen. In den USA verwalten diese automatisierten, digitalen Programme zur Finanzanlage bereits mehr als 70 Milliarden US-Dollar. Fachleute erwarten ein starkes Wachstum, auch in Deutschland. Hierzulande rangiert der Marktanteil der automatisch gesteuerten Wertpapierdepots zwar noch unter ferner liefen. Andererseits bemühen sich bereits mehr als ein Dutzend Anbieter um neue Kunden – mit wachsendem Erfolg.

**Eingängiges Konzept**

Die Mehrzahl der Robo-Advisor lassen Interessenten einen Fragebogen beantworten. Anschließend unterbreitet die Software Vorschläge für die Zusammensetzung eines Portfolios, das die individuelle Risikoneigung und Anlageziele berücksichtigt. Umgesetzt wird die Strategie in der Regel auf der Basis von ETF. Anschließend kümmern sich die Programme um notwendige Umschichtungen und reagieren zeitnah auf Marktveränderungen. Das Konzept klingt vielversprechend. Zu den Stärken der elektronischen Asset-Manager zählt, enorme Datenmengen zu sammeln, auszuwerten und in kürzester Zeit in eine Anlagestrategie zu



**Ton Kentgens**  
Global Business Development  
Ortec Finance, Rotterdam  
[Ton.Kentgens@ortec-finance.com](mailto:Ton.Kentgens@ortec-finance.com)

überführen. Gleichzeitig werben die neuen Anbieter mit niedrigen Kosten, transparenten Strukturen und komfortabler Bedienung. Das zieht vor allem jüngere Menschen an, die mit Onlinemedien aufgewachsen sind.

**Persönliche Beratung unverzichtbar**

Auf die reine Depotbetreuung beschränkte Fintechs dürften es langfristig dennoch schwer haben. Erfahrungsgemäß benötigt auch die Generation Smartphone eines Tages persönlichen Rat. Steht beispielsweise eine Baufinanzierung an, ist die Kompetenz eines Ansprechpartners vor Ort unverzichtbar. Finanzhäuser mit einem breiten Dienstleistungsspektrum spielen dann ihre Vorzüge aus.

Selbst wenn es ausschließlich um die Depotverwaltung geht, bietet der Kontakt zwischen Anleger und Berater großen Mehrwert. Steht dem Kunden ein versierter Berater zur Seite, kann eine wirklich individuelle und tragfähige Strategie erarbeitet werden. Ein durchschnittlicher Robo-Advisor dagegen greift auf stereotypische Lö-

sungen und Produkte zurück, da er noch nicht zwischen unterschiedlichen Risikoneigungen und Zielen verschiedener Kunden unterscheiden kann. Auch wenn einige Robo-Advisor durch die Qualität ihres Rechners aus der Masse hervorstechen und auf Beraterseite nicht alles Gold ist was glänzt: Externer Rat macht eine individuelle Vermögensbildung vielfach erst möglich.

**Hybride Modelle – Robos nutzen auch der Bank**

Die Vermögensmanager der Banken sollten daher die Zeichen der Zeit erkennen und leistungsstarke Anlagesoftware stärker in ihre Geschäftsprozesse einbinden. Kunden und Finanzinstitute profitieren hier von gleichermaßen. Anleger könnten auf Depots bauen, deren Chance-Risiko-Profil anhand systematischer Kriterien individuell optimiert und permanent überwacht wird. Berater wiederum schütteln so viele lästige Routineaufgaben ab. Die ab 2018 zwingend vorgeschriebene MiFID-II-Umsetzung dürfte den Verwaltungsaufwand nochmals steigern. Erledigt das eine Software mit, können sich die Bankberater auf ihre eigentliche Aufgabe konzentrieren: umfassende Kundenbetreuung. Ein hybrides Modell aus webbasierten Diensten und persönlicher Betreuung stellt angesichts wachsender Konkurrenz einen klaren Wettbewerbsvorteil dar. Die große Mehrheit der Deutschen ist offen für neue Finanz-Tools. Zugleich würden 81 Prozent diese Dienstleistungen jedoch lieber von der eigenen Bank als von einem Finanz-Start-up beziehen. Das zeigt eine aktuelle repräsentative Umfrage der Wirtschaftsprüfungs-

und Beratungsgesellschaft PWC. **Vertrauen und Funktionalität vereinen**

Zu einem ähnlichen Schluss kommt eine Studie der Unternehmensberatung Capgemini: Mehr als 90 Prozent der befragten Westeuropäer waren mit den Leistungen ihrer Hausbank zufrieden und schworen ihrem Institut die Treue. Den größten Vorteil von Fintechs sahen die Befragten in der Funktionalität (90 Prozent). Zwei Drittel der Menschen, die bereits einmal ein Fintech ausprobiert hatten, bezeichneten sich jedoch weiter als wechselwillig. Aufgrund dieser mangelnden Loyalität dürften sich die meisten reinen Robo-Advisor wohl nicht durchsetzen. Das macht Kooperationen mit etablierten Finanzhäusern sinnvoll. Laut der Capgemini-Studie haben das bereits viele Banken erkannt: 65 Prozent sehen Fintechs als Partner, 27 Prozent als Konkurrenten. Banken verfügen über einen starken Markennamen, belastbare Kundenbeziehungen und kompetente Berater, die die technologisch anspruchsvollen Software-Lösungen der Robo-Advisor verantwortungsvoll einzusetzen wissen – eine Win-win-Situation. ♦

**Das ist Ortec Finance:**

Ortec Finance mit Hauptsitz in Rotterdam ist ein Anbieter von Technologie- und Beratungsservice für das Rendite- und Risikomanagement. Das Software-Unternehmen wurde im Jahr 1981 gegründet und beschäftigt derzeit rund 220 Mitarbeiter in London, Toronto, Amsterdam und Pfäffikon. Das Unternehmen betreut weltweit 350 Kunden aus den Bereichen Versicherung, Bankenwesen, Investment Management, Vermögensverwaltung und Pensions- und Rentenkassen.  
[www.ortec-finance.com](http://www.ortec-finance.com)



## Real estate on my mind

Auch uns geht es nicht anders. Wir sind ständig auf der Suche nach Top-Immobilien. Ein führender Experte mit mehr als 30 Jahren Erfahrung und einem Ziel: Wir eröffnen privaten und professionellen Investoren den einfachen Weg zu hochwertigen Sachwertbeteiligungen.

**TREFFEN SIE UNS AUF DER EXPO 2017  
in Halle A1, Stand 120**

[WWW.WEALTHCAP.COM](http://WWW.WEALTHCAP.COM)

Member of UniCredit

