

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Crowdfunding

Exporo zieht Bilanz und kündigt neue Anlageprodukte an.

Regulierung

IDD: Entwurf der Versicherungsvermittlungsverordnung liegt vor.

Produkte – Seite 3

Investmentfonds

Capital Group baut europäische Fondspalette aus.

M&G legt Fonds für nachhaltige Hochzinsanleihen auf.

Sauren bringt neue Fondsfamilie.

Sachwertinvestments

Deutsche Lichtmiete startet Vertrieb für weiteres Direktinvestment.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

BN & Partners Capital meldet starkes Wachstum im Fonds Advisory.

Hamburger Emissionshaus KG jetzt Aktiengesellschaft.

KanAM-US-Immobilienfonds mit planmäßiger Ausschüttung.

North Capital Group gründet Verwaltungsgesellschaft in Deutschland.

Publity-Fonds schütten weitere 14 Millionen Euro aus.

Storebrand Group übernimmt **Skagen Funds**.

„**ZBI Professional 6**“ erreicht über zehn Prozent für die Anleger.

Scope erweitert Dienstleistungsangebot für institutionelle Investoren.

Patrizia übernimmt **Triuva**.

Karriere

Neue Aufgaben für **Katja Müller**, **Burkhard Allgeier** und **Günther Faltermeier**.

Märkte – Seite 6

Aktien Europa

BMO Global Asset Management: „Bei europäischen Titeln auf Qualität achten“.

Immobilien Deutschland

PwC: „Brexit-Effekt“ zeigt Wirkung auf dem Frankfurter Markt.

Anleihen Europa

T. Rowe Price sieht Anlagechancen

bei mittel- und osteuropäischen Staatsanleihen.

Für Sie gelesen – Seite 7

Cushman & Wakefield: Neubau von Shoppingcentern verlangsamt sich.

Risikokapitalgesellschaften machen mit Fintech-Verkäufen Kasse, beobachtet **KPMG**.

Assekuranz: Viele Digitalisierungsinitiativen scheitern laut **Simon-Kucher & Partners**.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Thomas Hennings**, Chief Operating Officer der **BLM Consult** - Betriebliches Lohnkosten-Management Consult GmbH, über die Ausfinanzierung von versicherungsfreien Versorgungswerken.

*** TOP STORIES

Crowdfunding

Exporo zieht Bilanz und kündigt neue Anlageprodukte an

Die Plattform für digitale Immobilien-Investments **Exporo** hat seit Gründung vor knapp drei Jahren 100 Millionen Euro Kapital zwischen Privatanlegern und Projektentwicklern vermittelt. „Wir ermöglichen es jedem, in professionelle Immobilienprojekte zu investieren und von attraktiven Renditen zu profitieren. Oder anders gesagt: Exporo demokratisiert den Immobilien-Investment-Markt“, so **Simon Brunke**, Chief Executive Officer (CEO) von **Exporo**.

Die bisherige Leistungsbilanz des Hamburger Start-ups: 78 finanzierte Projekte mit einer Milliarde Euro Projektvolu-

men, 100 Millionen Euro vermitteltes Kapital, 16,62 Millionen Euro bereits an Anleger zurückgezahltes Kapital. „Um diese Leistungen zu erreichen haben, wir uns personell sehr gut aufgestellt. Wir haben aktuell 82 Mitarbeiter und neben einem Team über 20 erfahrenen Immobilienspezialisten auch eine eigene IT-Abteilung.

Und wir wachsen weiter“, so Brunke. Wo sieht er noch Optimierungsmöglichkeiten? Auf Anfrage von **EXXECNEWS** teilt er mit, dass neben einer hochwertigen Prüfung der Projekte deren Begleitung der Projekte während der Investitionsphase unglaublich wichtig sei. „Daher optimieren wir hier noch weiter und stellen gerade ein eigenes Projektsteuerungsteam auf, welches jedes Projekt begleitet und somit rechtzeitig bei eventuellen Problemen eingreifen kann. Denn in der Regel kann man bei frühzeitig erkannten Problemen wie Bauverzögerungen, geringem Abverkauf oder Liquiditätsdellen so intervenieren, dass eine pünktliche Rückzahlung nicht ge-



Dr. Knut Riesmeier

fährt ist – erfährt man Probleme erst am Laufzeitende, wäre es zu spät. Darüber hinaus optimieren wir auch unsere IT auf der Immobilienseite und entwickeln konkrete Datenschnittstellen, um noch mehr Daten für unsere Projekt-Prüfungen automatisch zu berücksichtigen“, so Brunke.

Zusätzlich erweitert das Fintech-Unternehmen seine Produktpalette. Zeitnah wird auch sogenanntes Crowdfunding angeboten. Darlehen stellt Exporo dazu ausschließlich über Partner-Banken zur Verfügung und kauft diese Forderung dann in Echtzeit ab. Dazu Brunke: „Unsere ersten Projekte diesbezüglich waren sehr erfolgreich, nun setzen wir es dauerhaft um.“ Auf Anfrage von **EXXECNEWS** kündigt Brunke an, dass Exporo darüber hinaus die Prinzipien des Crowdfunding („digital, direkt, transparent, disruptiv“) auf den regulierten Markt übertragen und somit „aus den Schuhen“ des Kleinanlegerschutzgesetzes herauswachsen

wolle. Dafür befindet sich Exporo aktuell im Genehmigungsverfahren für ein Finanzdienstleistungsinstitut mit dem Ziel, zukünftig auch Wertpapiere vermitteln zu können. Für die neue Gesellschaft Exporo Investment GmbH hat die Crowdfunding-Plattform Dr. Knut Riesmeier als Geschäftsführer gewonnen, der darüber hinaus auch Ansprechpartner für institutionelle Anleger sein wird. Er wird die Anpassung digitaler Immobilien-Investments auf den voll regulierten Markt vorantreiben. So sollen die Vorteile des Crowdfunding auf die Anleihe übertragen und auch größervolumige Projekte angeboten werden, die der Prospektspflicht unterliegen. (JPW/TS) ♦

PRO BERATER

REGULIERUNG ALS CHANCE

- Das Informations-Handbuch zum KAGB
- Erklär-Videos
- Kontaktformular für Nachfragen

unter: www.dfpa.info

Das ist Exporo:

Die Exporo AG mit Sitz in Hamburg wurde im Jahr 2014 gegründet und ist eigenen Angaben zufolge die größte deutsche Crowdfunding-Plattform für Immobilien. Private Anleger können dort mit Summen ab 500 Euro professionelle Immobilienprojekte finanzieren. Seit 2014 hat das Fintech-Start-up 78 Immobilienprojekte mitfinanziert.
www.exporo.de

MIT KOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEIT – IHR FONDSSPEZIALIST FÜR SOZIALIMMOBILIEN

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



für starke Partnerschaften

Ansprechpartner

Thomas F. Roth
Florian M. Bormann

www.immac.de

Regulierung

IDD: Entwurf der Versicherungsvermittlungsverordnung liegt vor

Mit dem Gesetz zur Umsetzung der europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive, IDD) in deutsches Recht wurde § 34d Gewerbeordnung, der zukünftig die Regelungen für Versicherungsvermittler und Versicherungsberater bündelt, neu gefasst. Durch eine Rechtsverordnung auf der Grundlage des neuen § 34e Gewerbeordnung sind die Einzelheiten des Erlaubnisverfahrens einschließlich der Berufshaftpflichtversicherung und das Registrierungsverfahren sowie die Pflichten der Versicherungsvermittler und -berater, insbesondere die Pflicht zu einer regelmäßigen Weiterbildung, zu regeln.

Am 23. Oktober 2017 hat nunmehr das Bundeswirtschaftsministerium seinen ersten Entwurf zur Anpassung der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) veröffentlicht. Für EXXECNEWS fasst Rechtsanwalt Jens Reichow, Partner der Kanzlei Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte in Hamburg, die wichtigsten Änderungen zusammen:

Der Gesetzestext zur IDD-Umsetzung sah noch umfangreichen Änderungsbedarf bei der VersVermV vor. Die entsprechenden Neuerungen sind dabei weitreichend.

Erbringung der Weiterbildungsverpflichtung

§ 7 VersVermV-Entwurf regelt die Erbringung der Weiterbildungsverpflichtung der Versicherungsvermittler. Die Weiterbildung muss der Komplexität der Tätigkeiten des Verpflichteten entsprechen und die Aufrechterhaltung eines angemessenen Leistungsniveaus gewährleisten.

Dies ist tatsächlich sehr weitreichend und dürfte zu einer gänzlichen Änderung der bisherigen Vermittlerfortbildungen führen. Insbesondere bisher noch weit verbreitete Produktschulungen dürften damit nicht mehr zur Weiterbildung geeignet sein. Wichtigste Neuerung ist dabei, dass der Vermittler nicht nur zur Fortbildung verpflichtet wird, sondern es auch eine Leistungskontrolle geben soll.

Vermeidung von Interessenskonflikte

Schwerwiegend ist vor allem die Verpflichtung zur Vermeidung von Interessenskonflikten nach § 14 Absatz 2 VersVermV-Entwurf. Dieser lautet wie folgt:

„Der Gewerbetreibende darf seine Beschäftigten nicht in einer Weise vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse der Versicherungsnehmer zu handeln, kollidiert. Der Gewerbetreibende darf keine Vorkehrungen durch die Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für ihn selbst oder seine Angestellten geschaffen werden könnten, einem Versicherungsnehmer ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl er ein anderes, den Bedürfnissen des Versicherungsnehmers besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte.“

Von dieser Regelung sind gerade strukturierte Vertriebe, insbesondere Maklerpools betroffen. Bislang sehen Kooperationsvereinbarungen solcher Vertriebe oftmals unterschiedliche Courtage- und Provisionsätze je nach Produkt vor. Dadurch werden grundsätzlich einzelne Produkte innerhalb des Vertriebssystems bevorzugt. Es besteht daher die Gefahr, dass Un-

Unser Autor



Jens Reichow, Rechtsanwalt
Partner Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte, Hamburg
reichow@joehne-reichow.de

Foto: Unternehmen

Sinne des § 1a Absatz 1 Satz 1 des Versicherungsvertragsgesetzes zu handeln. Die Verpflichtung nach § 19 VersVermV-Entwurf geht also deutlich über die allgemeine Regelung des § 14 Absatz 2 VersVermV-Entwurf hinaus.

Inkrafttreten der Versicherungsvermittlungsverordnung

Die neue VersVermV soll nach dem aktuellen Entwurf gemeinsam mit dem Gesetz zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) am 23. Februar 2018 in Kraft treten.

Fazit

Der Referentenentwurf zur Anpassung der VersVermV ist sehr weitreichend. Gerade im Bereich der Weiterbildungsmaßnahmen geht er deutlich über das vom Gesetzgeber vorgesehene Maß hinaus. Es bleibt daher zu hoffen, dass – wie auch beim Gesetzgebungsverfahren selbst – im Rahmen des Ordnungsverfahrens der Entwurf nochmals deutlich verändert wird.

Die Kanzlei Jöhnke & Reichow informiert auch im Rahmen ihres Vermittler-Kongresses am 8. Februar 2018 ausführlich zum Thema IDD. Näheres zur Veranstaltung erfahren Sie unter:

www.vermittler-kongress.de

tervermittler (zum Beispiel Handelsvertreter oder Untermakler) geneigt sind, höher provisionierte Produkte zu empfehlen. Dies würde mit dem Interesse des Versicherungsnehmers kollidieren. Daher sind entsprechende Vergütungsvereinbarungen anzupassen.

Besondere Verpflichtungen bei Versicherungsanlageprodukten

Verschärft werden nach § 19 VersVermV-Entwurf auch die Regelungen zu Versicherungsanlageprodukten. Soweit der Versicherungsvermittler Zuwendungen von Dritten (zum Beispiel von Versicherern in Form von Courtagen und Provisionen) erhält, so muss er dafür Sorge tragen, dass die Zuwendung sich nicht nachteilig auf die Qualität der Vermittlung auswirkt und nicht die Verpflichtung des Vermittlers beeinträchtigt, im besten Interesse des Versicherungsnehmers ehrlich, redlich und professionell im

Das ist Jöhnke & Reichow:

Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte ist eine Rechtsanwaltskanzlei mit Sitz in Hamburg. Sie ist auf die Bereiche Bankrecht, Erbrecht, Kapitalanlagerecht, Markenrecht, Urheberrecht, Vertriebsrecht, Versicherungsrecht und Wettbewerbsrecht spezialisiert.
www.joehne-reichow.de



Seit 10 Jahren Ihre Adresse für Direktinvestments:
Die CH2 AG überzeugt mit tadelloser Leistungsbilanz.

Gegründet 2007
Anzahl Zeichnungen 15.626

Platziertes Direktinvestment-Volumen rd. 446 Mio EUR
Kumulierte Aus-/Rückzahlungen rd. 301 Mio EUR

Direktinvestments 248
Beendete Angebote 109

Daten per 31.10.2017

Vollständige Leistungsbilanz 2016 jetzt verfügbar auf www.ch2-ag.de

CH2 Contorhaus Hansesstadt Hamburg AG

Deutsche Lichtmiete startet weiteres Investment

Anfang November hat die Oldenburger Unternehmensgruppe **Deutsche Lichtmiete** den Vertrieb für ihr neues Direkt-Investitions-Programm „LichtmieteEnergieEffizienz A+ Direkt-Investitions-Programm 2017“ mit den Angeboten 2017-058 bis 2017-063 gestartet. **Das Investment-Programm ist das zweite, das nach dem Vermögensanlagegesetz aufgelegt wurde.** Anleger können dabei verschiedene in Deutschland hergestellte LED-Industrieprodukte erwerben, die dann an Industrie und Gewerbe vermietet und zurückgekauft werden. Das Vorgänger-Programm wurde Ende Oktober mit einem Volumen von rund 28 Millionen Euro geschlossen. Innerhalb des neuen Verkaufsprospektes, der am 18. Oktober 2017 von der

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gebilligt wurde, bietet die Deutsche Lichtmiete sechs unterschiedliche Vermögensanlagen mit einem Gesamtvolumen von 40 Millionen Euro an. Die Zielgruppe des Direkt-Investitions-Programms „LichtmieteEnergieEffizienz A+“ sind Privatinvestoren. **Diese erhalten laut Verkaufsprospekt über eine Laufzeit von sechs Jahren quartalsweise Rückzahlungen von bis zu 14,11 Prozent jährlich.** Am Ende der Mietlaufzeit werden die LED-Industrieprodukte von der Deutschen Lichtmiete zu einem Festpreis in Höhe von circa 40 Prozent des ursprünglichen Kaufpreises zurückgekauft. Die Mindestanlage beträgt 5.800 Euro. (DFPA/TH) ♦ www.deutsche-lichtmiete.de

Capital Group baut europäische Produktpalette aus

Der US-Vermögensverwalter **Capital Group** hat sein Fondsangebot in Europa um eine US-High-Yield-Strategie erweitert. Der „Capital Group US High Yield Fund (LUX)“ wurde am 30. Oktober 2017 als UCITS-richtlinienkonformer Investmentfonds in Luxemburg aufgelegt. Der Schritt erfolgte im Rahmen des strategischen Ausbaus des Anleihengeschäfts der Capital Group. Zu Jahresanfang war bereits der „Capital Group US Corporate Bond Fund (LUX)“ für europäische Investoren zugänglich gemacht worden. **Ziel des neuen Fonds ist es, einen hohen langfristigen Gesamtertrag zu erwirtschaften** - vor allem durch Zinssausschüttungen. Um dies zu erreichen, investiert das Fondsmanagement in US-amerikanische Hoch-

zinsanleihen und besitzt ein klares Risikoprofil mit expliziten Obergrenzen für Nicht-Unternehmensanleihen und Schwellenländer-Anleihen. Der Fonds wird auf Grundlage eines researchorientierten Fundamentalansatzes gemanagt und setzt auf eine dezidierte Einzelwert- und Branchenauswahl, um durch diese Erträge zu erwirtschaften. **Hamish Forsyth**, European President bei Capital Group: „Die Auflegung des neuen Fonds zeigt, wie wichtig uns die europäischen Märkte sind. Der Capital Group US High Yield Fund (LUX) ist der sechste Fonds, den wir im Rahmen unserer Strategie für europäische Investoren zugänglich machen. Die bislang aufgelegten Fonds stoßen alle auf großes Interesse.“ (DFPA/TH) ♦ www.capitalgroup.com

M&G legt Fonds für nachhaltige Hochzinsanleihen auf

Der britische Vermögensverwalter **M&G Investments** hat mit dem „M&G (Lux) Global High Yield ESG Bond Fund“ einen Fonds lanciert, der seinen Fokus auf den globalen Markt für Hochzinsanleihen richtet und dabei ESG-Faktoren (Umwelt, Soziales und Governance) einbezieht. Er wird von **James Tomlins** und **Stefan Isaacs** gemeinsam gemanagt, die 28 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet der hochverzinslichen Anleihen vorweisen können. **Der Fonds wird mindestens 80 Prozent seines Vermögens in globale High-Yield-Anleihen investieren** und ein flexibles, in Bezug auf Emittenten, geografische Regionen und Sektoren stark diversifiziertes Portfolio aufbauen. Mittels eines Drei-Stufen-Ethik-Filters werden

die ESG-Kriterien in den Anlageprozess integriert. Auf der ersten Stufe werden Unternehmen aussortiert, die die Grundsätze des UN Global Compact nicht einhalten. Auf der zweiten Stufe werden Unternehmen herausgefiltert, die in spezifischen Sektoren tätig sind: Tabak, Alkohol, Pornografie, Glücksspiel, Kohle, Rüstung und Waffen. Auf der dritten Stufe werden Unternehmen entsprechend ihren von MSCI ausgewiesenen ESG-Standards ausgesiebt. Aufgrund dieser umfassenden Überprüfung schließen die Fondsmanager Unternehmen aus, die im Vergleich zu ähnlichen Unternehmen ihrer Branche schlechte ESG-Standards aufweisen und deshalb als Nachzügler eingestuft werden. (DFPA/JF) ♦ www.mandg.de

Sauren bringt neue Fondsfamilie auf den Markt

Zum 16. Dezember 2017 richtet der Kölner Dachfondsmanager **Sauren** seine Fondspalette teilweise neu aus und führt die „Focus“-Fondsfamilie ein. „Trotz überzeugender Wertentwicklung über annähernd zehn Jahre seit der Auflegung im Jahr 2008 stießen die Sauren Zielvermögen Fonds weder bei Vertriebspartnern noch bei Anlegern auf nachhaltiges Interesse. Daher haben wir uns entschlossen, die Erfolgsfaktoren der Zielvermögen Fonds nun in einem anderen Fondskonzept umzusetzen“, erläutert Geschäftsführer **Eckhard Sauren**. Bei den Sauren Focus Fonds verzichtet das Fondsmanagement künftig auf das Lebenszyklusmodell und setzt auf die Vorzüge einer fokussierten Anlagestrategie. Dabei werden laut Sauren als attraktiv erkannte Anlageideen höher

gewichtet. Die Anzahl der Zielfonds wird daher geringer sein als in den klassischen Fondsvarianten. **Durch die Fokussierung bei der Zielfondsauswahl ergibt sich die Möglichkeit, besonders attraktive Anlageideen höher zu gewichten**, was zu einer höheren Schwankungsbreite führen kann, räumen die Fondsmanager ein. Die Auswahlkriterien bei den Anlageideen werden nicht verändert. Für alle Sauren-Dachfonds entfällt künftig die erfolgsbezogene Zusatzvergütung (Performance Fee). Dies stelle eine Reduzierung der möglichen Gebührenbelastung des jeweiligen Dachfonds im Sinne der Anleger dar, da sie nicht durch eine Erhöhung der fixen Gebühren kompensiert wird, teilt dazu Sauren mit. (DFPA/TS) ♦ www.sauren.de

PI Pro-Investor Immobilienfonds 3

GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

Die Fortsetzung der erfolgreichen Immobilienfondsreihe



**Ertrag durch Wohnen -
Rufen Sie an: 0911 / 91 99 60**



- » Stabile und nachhaltige Sachwertkapitalanlage nach KAGB
- » Investition in Bestandswohnmobilien in deutschen B- und C-Städten mit hohem Wertsteigerungspotenzial
- » 4 % - 6,5 % p.a. mit quartalsweisen Auszahlungen
- » 7,4 % p.a. prognostizierter durchschnittlicher Jahresertrag
- » Kurze Laufzeit bis 2024 und Beteiligung bereits ab 10.000 EUR

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemittelung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand 24.08.2017), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen vom 24.08.2017. Diese Unterlagen können kostenlos in deutscher Sprache bei PI Vertriebskoordination GmbH & Co. KG, Am Gewerbepark 4, 90552 Röthenbach a. d. Pegnitz angefordert oder unter www.pi-gruppe.de abgerufen werden.



BN & Partners Capital meldet starkes Wachstum im Fonds Advisory

Das deutsche Haftungsdach **BN & Partners Capital** hat in den vergangenen zwölf Monaten im Bereich Fondsberatung das bislang stärkste Wachstum seit dem Start des Geschäftsbereichs im Jahr 2008 verzeichnet. **Zwischen September 2016 und September 2017 ist das Volumen der betreuten Private-Label-Fonds von 451 Millionen Euro auf knapp 800 Millionen Euro angewachsen.** Dies entspricht einem Plus von 77 Prozent. Die Anzahl der über BN & Partners beziehungsweise die Schwestergesellschaft Reuss Private Deutschland (Vermögensverwalter) mandatierten Fonds stieg im selben Zeitraum von 20 auf 24. „*Dank neuer Fondsauflagen, positiver Marktstimmung und zum Teil erheblicher Zuflüsse bei bestehenden Mandaten zählt das Fonds Advisory aktuell zu unseren wachstumsstärksten Geschäftsbereichen mit einer bemerkenswerten Dynamik*“, sagt **Mirko Siepmann**, Vorstand von BN & Partners Capital. Innerhalb der vergangenen drei Jahre seien insgesamt 16 neue Partnerfonds realisiert



Mirko Siepmann

worden, allein drei im dritten Quartal 2017. „*Zwei weitere Fondsauflagen mit einem Startvolumen von mehr als 50 Millionen Euro werden zudem noch in den nächsten Wochen folgen*“, so Siepmann weiter. „*Die Zahl potenzieller Fondsinitiatorien mit interessanten Anlagekonzepten ist konstant hoch und unsere Pipeline an Projekten derzeit entsprechend gut gefüllt*“, ergänzt **Axel Rohr**, Vorstand von Reuss Private Deutschland. Immer öfter handle es sich dabei

um gestandene Fondsmanager größerer Kapitalverwaltungsgesellschaften, die es mit einem eigenen Private-Label-Fonds in die Selbstständigkeit zieht und die für diesen wichtigen Schritt gezielt einen erfahrenen und verlässlichen Partner suchen. „*Jeder Fonds ist eine Individuallösung*“, sagt Rohr. „*Wir haben uns über die Jahre ein umfassendes Netzwerk aufgebaut und arbeiten im Rahmen der Fondsaufgabe inzwischen europaweit eng mit Kapitalverwaltungsgesellschaften und Verwahrstellen zusammen.*“ (DFPA/JF) ♦

www.bnpartner.com

KanAM-US-Immobilienfonds mit planmäßiger Ausschüttung

Alle laufenden Geschlossenen US-Immobilienfonds des Fondshauses **KanAm** haben die erste Hälfte ihrer über 40 Millionen US-Dollar Ausschüttungen für das Jahr 2017 pünktlich geleistet. Drei Immobilienfonds schütten für dieses Jahr neun beziehungsweise 9,5 Prozent per annum aus. **Bereits acht der neun ausschüttenden USA-Fonds haben mehr als 100 Prozent Rückflüsse geleistet, der Spitzenreiter bereits 317 Prozent.** Das heißt, dass Investoren in diesem Fonds ihr Kapital bisher mehr als verdreifachen konnten. Die inzwischen hohen Vorauszahlungen an die US-Steuer erhalten deutsche Anleger größtenteils binnen Jahresfrist

zurück. Die Ausschüttungen werden bei KanAm traditionell in zwei gleichen Tranchen ausgezahlt, die erste Anfang November, die zweite Anfang Mai des Folgejahres. Die KanAm-US-Immobilienfonds sind in überregionale Einkaufszentren (Malls) mit Freizeitangeboten vom Kino bis Restaurants oder Bowlingbahnen investiert und waren bereits an der Entwicklungsphase dieser urbanen Subzentren beteiligt. Diese überregionalen Malls liegen in oder nahe südlicher Großstädte in den USA wie Los Angeles, Dallas, Houston, Atlanta oder Washington/Baltimore. (DFPA/JF) ♦

www.kanam-grund.de

„ZBI Professional 6“ erreicht über zehn Prozent für die Anleger

Der Publikums-Fonds „**ZBI Professional 6**“ des Fondsinitiators **ZBI** wird nach einer Laufzeit von knapp sieben Jahren aufgelöst. Das Immobilienportfolio bestehend aus 2.200 Wohnungen und Gewerbeeinheiten wird im Rahmen eines Bieterprozesses zum 31. Dezember 2017 veräußert. Für die Investoren bedeutet dieser Verkauf eine **annualisierte Rendite von über zehn Prozent**, was den Fonds laut Unternehmensangaben zu einem der erfolgreichsten der ZBI Professional-Linie macht. Der „ZBI Professional 6“ verfügte inklusive des Agios über ein **Eigenkapital von etwa 58 Millionen Euro**. Das Portfolio umfasste am 30. Juni 2017

insgesamt eine Gesamtnutzfläche von knapp 153.000 Quadratmetern. Die Standorte befinden sich zu rund 23 Prozent in der Bundeshauptstadt Berlin, zu 55 Prozent in den alten und zu 22 Prozent in den neuen Bundesländern. Die Rückzahlung des Kommanditanteils und des Agios ist für Januar 2018 vorgesehen, die Überweisung des ersten Gewinnanteils ist bis April 2018 geplant. Die Auszahlung des zweiten Gewinnanteils wird nach Abschluss der Betriebsprüfung erfolgen. Die ZBI Professional-Linie wird mit dem „ZBI Professional 11“ weitergeführt, der seit Oktober 2017 gezeichnet werden kann. (DFPA/JF) ♦

www.zbi-ag.de

Publity-Fonds schütten weitere 14 Millionen Euro aus

Die vom Asset Manager **Publity** aufgelegten Immobilienfonds „**Publity Performance Fonds Nr. 4**“ und „**Publity Performance Fonds Nr. 5**“ nehmen weitere Auszahlungen in Höhe von insgesamt 56 Prozent des eingezahlten Kommanditkapitals beziehungsweise rund 14 Millionen Euro an die beteiligten Anleger vor. **Damit haben beide Fonds das ursprünglich investierte Eigenkapital nahezu komplett an die Anleger zurückgeführt.** Der Publity-Mitteilung zufolge haben sich am „Publity Performance Fonds Nr. 4“, der Mitte 2013 geschlossen wurde, insge-

samt 2.147 Anleger mit einem Eigenkapital in Höhe von 34,1 Millionen Euro beteiligt. Über 98 Prozent des Kapitals ist inklusive der im Oktober 2017 erfolgten Ausschüttung mittlerweile an die Zeichner zurückgeflossen. Am „Publity Performance Fonds Nr. 5“ haben sich 1.518 Anleger mit 22,06 Millionen Euro beteiligt. Mit der aktuellen Zahlung in Höhe von 43 Prozent beziehungsweise rund 9,5 Millionen Euro hat der Fonds insgesamt 99 Prozent der Kommanditbeteiligungen an die Anleger ausgezahlt. (DFPA/TH) ♦

www.publity.de

Scope erweitert Dienstleistungsangebot für institutionelle Investoren

Mit **Scope Investor Services** hat die **Scope Group** eine Gesellschaft gegründet, die die Selektionsdienstleistungen für institutionelle Investoren, Versicherungen und Finanzintermediäre bündelt. Anders als die Schwestergesellschaft **Scope Analysis** erstellt die **Scope Investor Services** keine Ratings, sondern berät ihre Kunden bei der Analyse und Auswahl von indirekten Anlagen. **Florian Schoeller**, CEO der **Scope Group**: „*Investoren müssen immer mehr Ressourcen aufbringen, um Risiken zu erfassen, regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden und Investmentprozesse effizienter zu gestalten. An diesen Anforderungen richten wir das Dienstleistungsspektrum der Scope Investor Services aus.*“ **Scope Investor Services** wird von **Dr. Sven Janssen** und **Wolfgang Kubatzki** geführt. Janssen verfügt über mehr als 18 Jahre Erfahrung an internationalen Kapitalmärkten sowie der Beratung von Investoren. Frühere berufliche Stationen führten ihn unter

anderem zu **Banque Oddo**, **Macquarie**, **Sal. Oppenheim** und dem **Bankhaus Metzler**. Das aufeinander aufbauende Leistungsspektrum der **Scope Investor Services** besteht aus drei Bereichen, darunter **Market Research**: Erstellen von umfassenden Research Reports zu Investmentmärkten und -fonds, Bewertung von Assets und Analyse von Portfolios. **Selection Services**: Analyse und Bewertung von Investment Managern und Investmentprodukten nach quantitativen und qualitativen Kriterien zur Unterstützung von Investoren und Intermediären im Prüf- und Auswahlprozess. **Portfolio Strategy Services**: Entwickeln, gestalten und strukturieren von Investmentstrategien auf der Basis des **Scope Market Research** und den spezifischen Anforderungen von Investoren. **Scope** entwickelt zudem **Multi-Asset- und Multi-Manager-Strategien** in allen wesentlichen Assetklassen. (DFDPA/JF) ♦

www.scopegroup.com

Storebrand Group übernimmt Skagen Funds

Der Value-Manager **Skagen Funds** gibt den Abschluss einer Übernahmevereinbarung mit der **Storebrand Group** bekannt. **Der Anbieter für Renten und langfristige Spareinlagen wird Skagen von dessen derzeitigen Eigentümern übernehmen. Skagen agiert innerhalb der Storebrand Group als eigenständiges Unternehmen mit eigenem Vorstand** unter dem Vorsitz von **Odd Arild Grefstad**, dem CEO von **Storebrand**. Sowohl die Anlagephilosophie als auch der Anlageprozess von **Skagen** bleiben unverändert. **Portfoliomanager** und andere Mitarbeiter in Schlüsselpositionen werden Teil eines umfassenden Partnerschaftsprogramms. Auch die Kundenbeziehungen verbleiben bei **Skagen**; die Kunden erhalten jedoch zusätzliche Vorteile, die der Zugang zu einem größeren Produktangebot und ergänzenden Finanzdienstleistungen mit sich bringt. **Øyvind Schanke**, CEO von **Skagen**: „*Wir sind überzeugt, dass uns die Übernahme in die Lage ver-*



Øyvind Schanke

setzen wird, unsere Kunden noch besser zu betreuen und ihnen noch vorteilhaftere Angebote unterbreiten zu können. Durch die Zusammenlegung der Schwerpunktbereiche beider Unternehmen und dank der guten Marktposition und der Bilanzstärke von **Storebrand** erweitern sich unsere **Anlage- und Innovationsmöglichkeiten. Und auch in Zukunft besitzen eine starke Performance und ein herausragender Kundenservice für uns oberste Priorität.**“ **Grefstad** ergänzt: „*Als einer der führenden skandinavischen Anbieter im Bereich Spareinlagen stellt die Übernahme von **Skagen** einen wichtigen Baustein für unsere Wachstumsstrategie im In- und Ausland dar. In Zukunft profitieren wir von den weitreichenden Erfahrungen von **Skagen** im aktiven Management, dem direkten Kundenservice sowie im internationalen Vertrieb. Im Gegenzug bringen wir uns für weiteres Wachstum im Spareinlagenmarkt in Stellung und erwirtschaften einen Mehrwert für unsere Aktionäre.*“ (DFPA/JF) ♦

www.skagenfunds.com

Hamburger Emissionshaus KG jetzt Aktiengesellschaft

Die **Hamburger Emissionshaus GmbH & Cie. KG** hat einen Rechtsformwechsel in eine Aktiengesellschaft vorgenommen und firmiert jetzt als **HEH Hamburger Emissionshaus AG**. Als Vorstände wurden der Gründer und Hauptaktionär der HEH, **Gunnar Dittmann**, und sein langjähriger Geschäftsführungskollege und Mitaktionär, **Jörn-Hinnerk Mennerich**, bestellt. Den Aufsichtsrat bilden der Rechtsanwalt **HG Pinkernell** als Vorsitzender, der Rechtsanwalt

Martin Gogrew als sein Stellvertreter und der Unternehmer **Günther Flick**. „Mit der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft bereiten wir die Gesellschaft auf die Herausforderungen der Zukunft vor; ein Börsengang ist aktuell nicht vorgesehen“, sagt Dittmann und Mennerich ergänzt: „Die Rechtsform der Aktiengesellschaft eröffnet uns künftig neue Möglichkeiten der Finanzierung anspruchsvoller und größerer Projekte.“ (DFPA/JF) ♦

www.heh-fonds.de

Patrizia übernimmt Triuva

Die **Patrizia Immobilien AG** übernimmt die **Triuva Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH** und baut damit ihr Geschäft in Deutschland und Europa deutlich aus. „Die Übernahme fügt sich perfekt in unsere Wachstumsstrategie ein. Wir stärken unser europäisches Netzwerk, bauen unsere Marktpräsenz aus und erweitern das Leistungsspektrum für unsere Kunden. Außerdem festigen wir unsere Stellung als führender unabhängiger Immobilien- Investmentmanager in Europa“, erläutert **Wolfgang Egger**, Vorstandsvorsitzender der Patrizia Immobilien AG. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Triuva ist auf Immobilieninvestments in Europa spezialisiert und verwaltet rund 40 Fonds für mehr als 80 institutionelle Investoren. Mit rund 200 Mitarbeitern ist Triuva an 15 europäischen Standorten vertreten. Das in Frankfurt am Main ansässige Unternehmen konzentriert sich auf gewerbliche Immobilien im Büro-, Einzelhandels- und Logistiksektor sowie Infrastruktur. Triuva verwaltet ein Immobilienvermögen



Wolfgang Egger

von derzeit rund 9,8 Milliarden Euro. Mit der Übernahme steigt das durch Patrizia verwaltete Immobilienvermögen um rund 50 Prozent auf über 30 Milliarden Euro an. Damit rückt das Unternehmen unter die Top-10 der europäischen Immobilien-Investmentmanager auf. Außerdem erweitert Patrizia ihre Produktpalette und ermöglicht institutionellen und privaten Investoren, noch breiter in den verschiedenen Ländern, Nutzungsarten und Risikoklassen zu investieren. „Mit der Übernahme bauen wir die Stabilität des Patrizia Geschäftsmodells durch noch höhere Diversifizierung und einen noch größeren Anteil wiederkehrender Einnahmen aus Managementgebühren aus“, ergänzt Egger. „Wir bieten darüber hinaus Triuva und ihren Kunden eine stabile Eigentümerstruktur und neue Perspektiven. Mit unserer weiterhin soliden Kapitalausstattung werden wir unsere Strategie erfolgreich fortsetzen und auch künftig attraktive Chancen zum Vorteil unserer Investoren nutzen.“ (DFPA/AZ) ♦

www.patrizia.ag

North Capital Group gründet Verwaltungsgesellschaft in Deutschland

Die internationale Investmentgesellschaft **North Capital Holding**, die schwerpunktmäßig in den Bereichen Edelsteine, Öl- und Gasindustrie sowie Investments in Unternehmen des Finanz- und Produktionsbereiches operiert, hat die **North Capital Kontor GmbH** gegründet. Die Gesellschaft mit Sitz in Schwabhausen bei München soll im Auftrag von North Capital Holding das Edelsteingeschäft und dessen Betreuung zentral verwalten und optimieren. **North Capital Kontor kümmert sich ab sofort um das Management und die Betreuung von Großanlegern, institutionellen Anlegern wie Banken und Versicherungen, Pensionsfonds, Family Offices, Industriellen sowie Kapitalanlage-Vermittlern und Maklern, die an Investmentmöglichkeiten in Rohedelsteinen interessiert sind.** Die North Capital Group gehört

eigenen Angaben zufolge mit ihrem Bestand an Rohedelsteinen zu den weltweit größten Investoren in diesem Bereich, investiert aber weltweit ebenfalls in die Öl- und Gasindustrie, sowie in Unternehmensbeteiligungen (M&A). Die neue Verwaltungsgesellschaft NorthCapital Kontor konzentriert sich ausschließlich auf das Edelsteingeschäft. „Durch diese neue Zentralisierung wird die Verwaltung und Betreuung im Edelsteinsektor nun noch wesentlich verbessert“, erklärt **Klaus Herb**, Geschäftsführer von North Capital Kontor. „Dies ist ein wichtiger Schritt, um das Thema rund um die Edelsteine bekannter zu machen, damit Investoren, Vermittler und Makler sowie deren Kunden vom boomenden Markt der Edelsteine profitieren können.“ (DFPA/ JF) ♦

www.northcapital-holding.com,
www.northcapital-kontor.de

Burkhard Allgeier übernimmt mit sofortiger Wirkung die Position des Chief Investment Officers (CIO) bei Hauck & Aufhäuser Privatbankiers. Allgeier folgt auf Reinhard Pffingsten. Bereits seit 2007 hat Allgeier die Positionen des Chefvolkswirts sowie des Leiters Strategie & Research globaler Anlageportfolien bei Hauck & Aufhäuser inne. Davor war er bei Frankfurt Trust tätig. ♦



Burkhard Allgeier



Günther Faltermeier

Günther Faltermeier ist neuer Vorstand der Münchner Vermögensverwaltung Partners Vermögensmanagement. Er wird ab sofort die Verantwortung für den Bereich Personal übernehmen. Faltermeier kommt von der Münchner Hypo Vereinsbank (UniCredit). Dort war er über 30 Jahre in verschiedenen Funktionen tätig. Seit 2008 leitete er eine Private-Banking-Einheit der HypoVereinsbank in München. ♦

Katja Müller ist zum Mitglied der Geschäftsleitung der Kapitalverwaltungsgesellschaft Universal-Investment ernannt worden. Seit drei Jahren ist sie als Bereichsleiterin Sales & Relationship Management für alle Kundengruppen zuständig. Zuvor war sie zwölf Jahre im Konzern der Deutschen Bank, zuletzt als Global Chief Operating Officer der internationalen Konzernsteuerabteilung, tätig. ♦

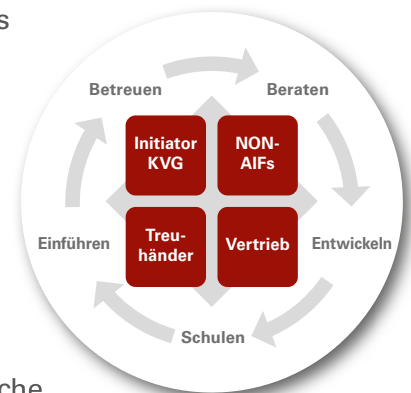


Katja Müller



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

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



Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

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

Aktien Europa
„Bei europäischen Titeln auf Qualität achten“

Angesichts der Kurssteigerungen in den vergangenen Monaten und unverändert bestehenden Rahmenrisiken sollten Investoren ihre Engagements bei europäischen Aktien sehr genau unter die Lupe nehmen. „Wir sind bereits vor etwas mehr als einem Jahr zu der Einschätzung gekommen, dass die Bewertungen an den europäischen Aktienmärkten mitunter verzerrt sind und sich die Investoren bei einer Reihe von Risiken sehr sorglos verhalten“, sagt **Philip Webster**, Direktor beim Vermögensverwalter **BMO Global Asset Management (GAM)** und dort verantwortlich für europäische Aktien. „Daran hat sich bis heute nichts geändert – bis auf die Tatsache, dass die Kurse auf Jahressicht gesehen per Ende September um 23 Prozent gestiegen sind.“ **Webster rät Anlegern, auf ausgesuchte Einzelaktien zu setzen oder passive, indexorientierte Anlagen zumindest damit zu kombinieren.** Er ist davon überzeugt, dass ein Bottom-up-Ansatz an den europäischen Märkten auf Dauer Erfolg verspricht.

Allerdings dürfe man dabei nicht außer Acht lassen, dass es eine Reihe von Themen gebe, die die Masse der Anleger bewegen und dementsprechend die Märkte beeinflussen. **Die Wette auf einen starken US-Dollar und ein „Qualität-zu-jedem-Preis“ seien die derzeit wichtigsten davon.** „Jetzt allerdings werden die währungsgetriebenen Hochstufungen europäischer Titel durch Analysten zu Ende gehen, nachdem der Euro wieder an Wert gewonnen hat. Exportorientierte Unternehmen, die einen Großteil ihre Umsätze in Dollar erzielen, verlieren dadurch an Attraktivität“, erwartet der Portfolio-Manager. **Vor diesem Hintergrund empfiehlt er, sich zunehmend auf binnenmarktorientierte Firmen zu fokussieren,** die vom anziehenden Wirtschaftswachstum in der Eurozone, der sinkenden Arbeitslosigkeit und den generell besseren Rahmenbedingungen in der Region für die Gewinnentwicklung profitieren. (DFPA/TH) ♦

www.bmo.com

Immobilien Deutschland
„Brexit-Effekt“ zeigt Wirkung in Frankfurt

Investoren blicken mit Optimismus auf die Entwicklungen am Frankfurter Immobilienmarkt. Im ersten Halbjahr 2017 wurden 2,8 Milliarden Euro Immobilienwerte in Frankfurt gehandelt, zwei Milliarden Euro davon alleine im zweiten Quartal. **Führende Vertreter der Immobilienbranche sehen die Main-Metropole als Gewinner des Brexit.** Für sie stehen die jüngsten Entwicklungen in unmittelbarem Zusammenhang mit der politischen Entwicklung in Großbritannien. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Emerging Trends in Real Estate: Europe 2018“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft **PwC** und dem **Urban Land Institute.** Für die Studie wurden 818 Immobilienexperten in Europa befragt. „Wir sehen bereits, dass die Leerstandsquoten bei Büroimmobilien in Frankfurt sinken. Gleichzeitig liegt jedoch nur für wenige neu entstehende und unvermietete Büroimmobilien ein verbindliches Fertigstellungsdatum vor“, sagt **Susanne**

Eickermann-Riepe, Real Estate Leader und Partnerin bei PwC. Angetrieben durch jüngste Schätzungen, die von mehreren Tausend in Frankfurt neu entstehenden Arbeitsplätzen ausgehen, und der zunehmenden Anzahl an Unternehmen, die bereits einen teilweisen Umzug nach Frankfurt angekündigt hat, dürften viele Investitionsvorhaben im Laufe des Jahres 2018 jedoch konkreter werden. „Als Wirtschaftsmetropole im Herzen Europas bietet Frankfurt ein hervorragendes Ökosystem für international tätige Unternehmen“, sagt **Dr. Ulrich Störk**, Partner und Leiter des PwC-Standorts in Frankfurt. **Für die in der Studie befragten Immobilienexperten bietet Frankfurt gemeinsam mit Kopenhagen nach Berlin die besten Investitions- und Entwicklungschancen in Europa im Jahr 2018.** Diese Tatsache dürfte nach Ansicht der Befragten zu steigenden Mieten und Kapitalwerten führen. (DFPA/TH) ♦

www.pwc.de

Anleihen Europa
„Mittel- und osteuropäische Staatsanleihen bieten Chancen“

Das Wirtschaftswachstum in Mittel- und Osteuropa (Central and Eastern Europe, CEE) hat die Markterwartungen übertroffen, was zum Teil auf robuste private Konsum- und Investitionsausgaben zurückzuführen ist. „Wir konnten dieses starke Wachstum in einer Reihe von Ländern der Region beobachten“, sagt **Ivan Morozov**, Fixed Income Sovereign Analyst beim Vermögensverwalter **T. Rowe Price.** „Das eröffnet Fixed-Income-Investoren

mehrere attraktive Möglichkeiten.“ So haben Rumänien, Tschechien, Polen und Ungarn in diesem Jahr ein positives Wachstum erzielt, das sich bis Ende des Jahres fortsetzen dürfte. Auch in Russland und der Türkei seien die Wirtschaftszahlen gut. Kurzfristig sei das Investment-Umfeld in CEE weiter vielversprechend. „Es bestehen aber gewisse politische Unwägbarkeiten, die längerfristig ein potentiell Risiko für die Region bergen“,

so **Morozov.** „Polen, Ungarn und, in geringerem Maße, auch Rumänien, sehen sich mit politischen Protestbewegungen konfrontiert, die sich gegen die Globalisierung wenden und sich auf nationale Interessen konzentrieren. Diese Entwicklungen haben das Potenzial, den Ländern in Mittel- und Osteuropa auch langfristig zu schaden.“ **Die divergierende Inflationsdynamik und die unterschiedlichen geldpolitischen Ansätze in Mittel- und Ost-**

europa böten aber insbesondere attraktive Investmentgelegenheiten im Bereich Relative Value. T. Rowe Price gewichtet derzeit Anleihen mit langer Laufzeit solcher Länder über, in denen die Zinsen hoch sind und voraussichtlich sinken werden oder in denen die Geldpolitik außergewöhnlich zurückhaltend ist und die Zentralbanken die Flexibilität haben, diese beizubehalten. (DFPA/TH) ♦

www.troweprice.com

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



Planung: CROSS Architecture*

Wichtige Hinweise:

Bei dieser Anzeige handelt es sich nicht um ein Angebot oder eine Aufforderung zur Beteiligung, sondern lediglich um eine Werbemittelung. 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 kostenfrei bereitgehalten.

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

Cushman & Wakefield: Neubau von Shoppingcentern verlangsamte sich



Der Flächenbestand in europäischen Einkaufszentren erhöhte sich im ersten Halbjahr 2017 europaweit auf rund 160,8 Millionen Quadratmeter. **Der Neuzugang von knapp 1,2 Millionen Quadratmetern lag dabei laut einer Studie des Immobilienunternehmens Cushman & Wakefield um elf Prozent unter dem Vorjahreszeitraum.** Die Bautätigkeit ist durch den zunehmenden Wettbewerb, das sich ändernde Verbraucherverhalten und das Wachstum im Online-Handel beeinflusst, heißt es weiter. Im Berichtszeitraum betrug das Fertigstellungsvolumen in Mittel- und Osteuropa 825.000 Quadratmeter. Die Vergleichszahl für Westeuropa beträgt 344.000 Quadratmeter. Damit stellt Westeuropa 68 Prozent des Gesamtflächenbestandes in Einkaufszentren dar. Insgesamt wurden europaweit 34 neue Shoppingcenter fertiggestellt, was 84 Prozent der neuen Fläche im ersten Halbjahr entspricht; 21 Objekte wurden erweitert. In Westeuropa war Italien der aktivste Markt mit über 100.000 Quadratmeter neuer Fläche. Das entspricht rund 30 Prozent des gesamten Flächenzuwachses im westeuropäischen Markt. Mit einem Anteil von 48 Prozent beziehungsweise 566.000 Quadratmeter neuer Shoppingcenterfläche ist die Türkei auf Platz eins. Istanbul verzeichnete dabei die höchste Shoppingcenter-Bautätigkeit in Europa. Die Stadt trug mit 35 Prozent zum Flächenzuwachs in der Türkei bei. **Trotz der Shoppingcenter-Dichte in den Ländern Schweden, Norwegen, Finnland und Dänemark wird dort die Dynamik durch das Bevölkerungswachstum in den Ballungsräumen und die gestiegenen Konsumausgaben gestützt. Mehr als 500.000 Quadratmeter befinden sich derzeit im Bau und sollen bis Ende 2018 fertiggestellt werden.** Davon rund 40 Prozent in den Hauptstädten Kopenhagen, Helsinki, Oslo und Stockholm. In Deutschland betrug der Bestand an Shoppingcenterflächen am Ende des ersten Halbjahres 2017 rund 14,75 Millionen Quadratmeter und blieb damit gegenüber dem Jahresanfang unverändert. (DFPA/TS) ♦

www.cushmanwakefield.de

Risikokapitalgesellschaften machen mit Fintech-Verkäufen Kasse



Durch den Verkauf ihrer Anteile an Start-ups aus dem Finanzdienstleistungsbereich haben Venture Capital-Gesellschaften im dritten Quartal 2017 weltweit 940 Millionen US-Dollar (810 Millionen Euro) Erlöst. Das ist die zweithöchste Summe innerhalb eines Quartals seit 2010 und im Vergleich zum Vorquartal (270 Millionen US-Dollar) eine Steigerung um fast 250 Prozent. **Auch die Summe der Neuinvestitionen von Risikokapitalgesellschaften in Fintechs stieg vom zweiten zum dritten Quartal 2017 an: von 3,0 auf 3,3 Milliarden US-Dollar.** Das geht aus einer Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG hervor. KPMG-Partner **Sven Korschinowski**: „Dank des Engagements der Risikokapitalgesellschaften bewegen sich die Investitionen in Fintechs in diesem Jahr weiterhin auf hohem Niveau. Allerdings konzentrieren sich die Investoren dabei zunehmend auf reifere Unternehmen, deren Geschäftsmodelle sich bereits bewährt haben. Schließlich geht es am Ende des Tages darum, Wert zu schaffen und Einnahmen zu generieren. Im Bereich der Insurtechs zeichnet sich im Übrigen für dieses Jahr sowohl bei der Anzahl der Deals als auch bei der Investitionssumme ein neuer Rekord ab.“ **In Start-ups aus der Versicherungsbranche haben Venture Capital-Gesellschaften bisher 179 Deals mit einem Volumen von 1,53 Milliarden US-Dollar abgeschlossen. Zum Vergleich: Im Gesamtjahr 2016 wurden bei 203 Deals 1,79 Milliarden US-Dollar investiert.** In Europa sanken die Fintech-Investitionen insgesamt im dritten Quartal um 17 Prozent auf umgerechnet 1,66 Milliarden US-Dollar. Auffällig ist aber auch der mit mehr als 700 Millionen US-Dollar hohe Anteil der Venture Capital-Investitionen. Eine zunehmend wichtigere Rolle spielen dabei die Corporate Venture Capital-Gesellschaften: sie haben in den ersten drei Quartalen 2017 in Europa bereits 647 Millionen US-Dollar in Fintechs investiert und ihren Anteil an den gesamten Fintech VC-Deals von 13 auf 20 Prozent gesteigert. (DFPA/TH) ♦

www.kpmg.com

Viele Digitalisierungsinitiativen der Versicherungsbranche scheitern



Insgesamt 93 Prozent der Versicherer aus der DACH-Region (Deutschland, Österreich und die Schweiz) investieren in die Digitalisierung, aber verbuchen damit kaum Erfolge – sechs von sieben Digitalisierungsinitiativen scheitern. Das ist eines der zentralen Ergebnisse der „Global Pricing and Sales Study 2017“, einer branchenübergreifenden Studie der Strategieberatung **Simon-Kucher & Partners**, bei der 1.925 Unternehmen in über 40 Ländern befragt wurden. **Das Potenzial, das die Digitalisierung mit sich bringt, werde von der Versicherungsbranche durchaus erkannt. Entsprechend viel werde investiert – noch stärker als in anderen Branchen. Doch die Erfolgsbilanz sei ernüchternd: Knapp**

80 Prozent der Versicherungshäuser aus der DACH-Region konnten mit ihren Digitalisierungsinitiativen keinen messbaren Einfluss auf ihren Umsatz verbuchen. Von der Digitalisierung versprechen sich die Versicherer marktseitig vor allem einen deutlich effizienteren Verkaufsprozess. Doch die Erwartungen werden laut Studie aktuell nicht erfüllt. „Es wird viel investiert, allerdings noch nicht zielführend. Besser geplante und umgesetzte Digitalisierungsinitiativen sind dringend notwendig, um das Potenzial auszuschöpfen“, erklärt **Dr. Dirk Schmidt-Gallas**, Senior Partner und Global Head of Insurance bei Simon-Kucher. Zwar geben 87 Prozent der befragten Versicherungshäuser an, einen Fahrplan – eine „Digitalisierungs-Roadmap“ – zu haben, doch die Erfolge bleiben aus. „Das liegt daran, dass nach wie vor große Unsicherheit darüber herrscht, welche Maßnahmen wirklich notwendig und vielversprechend sind“, so Schmidt-Gallas. (DFPA/MB) ♦

www.simon-kucher.com

HAUSMITTEILUNG: TSO-DNL

Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG informiert:



Foto: Unternehmen

„Wir freuen uns, dass der Vertrieb unserer neuen Vermögensanlage TSO-DNL Active Property II, LP, gestartet ist.“

Die Eckdaten unserer Vermögensanlage:

- Bei dieser Vermögensanlage handelt es sich um eine **Unternehmensbeteiligung** als Limited Partner an der TSO-DNL Active Property II, LP
- **Investitionsgegenstand:** insbesondere Bürogebäude, Self-Storages und Business Center
- **Mindestbeteiligung:** 15.000 US-Dollar (15 Anteile á 1.000 US-Dollar); höhere Beträge müssen restfrei durch 1.000 teilbar sein
- Geplanter **Gesamtbetrag** der angebotenen Vermögensanlage 125 Millionen US-Dollar
- **Maximaler Gesamtbetrag** der angebotenen Vermögensanlage 225 Millionen US-Dollar - Der General Partner ist berechtigt, den Gesamtbetrag der angebotenen Vermögensanlage einmal oder mehrfach auf bis zu 225 Millionen US-Dollar zu erhöhen
- Die **Laufzeit** der Vermögensanlage endet am 31. Dezember 2028
- Geplante vorrangige **Ausschüttungen** in Höhe von 8 Prozent p.a.
- Die **Haltdauer** der einzelnen Gewerbeimmobilien soll etwa 3 - 5 Jahre betragen
- **Frühzeichnerbonus** in Höhe von einmalig 4 Prozent

Anleger, die ihre Vermögensanlage innerhalb von 60 Tagen nach Veröffentlichung des Verkaufsprospektes gezeichnet und ihre Bareinlage zzgl. Agio in dieser Zeit voll eingezahlt haben, erhalten als **Ausschüttung vorrangig** vor allen anderen Ausschüttungen einmalig einen Frühzeichnerbonus i.H.v. 4 Prozent ihrer Kapitaleinlage.

Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung:

w.kunz@dnl-invest.de



DNL Real Invest AG • Am Seestern 8 • 40547 Düsseldorf •
Tel.: 0211-52 28 71 10 • www.dnl-invest.com

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Thomas Stuwe (TS), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Thomas Hennings, Jens Reichow

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf
Layout/Design: hellodesign, Hamburg
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 4. Dezember 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

Betriebliche Altersversorgung**Die strategische Ausfinanzierung von versicherungsfreien Versorgungswerken**

Wer in Zukunft ein wettbewerbsfähiges Unternehmen führen will, benötigt hierfür loyale und motivierte Mitarbeiter sowie qualifizierte Fachkräfte. Arbeitgeber suchen dafür mittlerweile erfolgreiche Anreize im Umfeld des Arbeitsplatzes und in der Vergütungspolitik. In der Vergangenheit suchten Arbeitgeber unter anderem ihr Glück in der versicherungsförmigen betrieblichen Altersversorgung, um Mitarbeiter besser zu motivieren. Das Verbessern der Mitarbeitervorsorge über diesen Weg ist unter fundamentalen Gesichtspunkten mittlerweile seit Jahren schlichtweg zu vergessen. Ein alternatives Modell bietet auch für Finanzberater zahlreiche neue berufliche Perspektiven.

In der betrieblichen Altersversorgung (bAV) gibt es unterschiedliche Durchführungswege, nämlich nach den Regelungen des Gesetzes zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung (Betriebsrentengesetz, BetrAVG) die Direktzusage, die Pensionskasse, die Direktversicherung, den Pensionsfonds und die Unterstützungskasse. Die Direktversicherung, die Pensionskasse und der Pensionsfonds werden als mittelbare (versicherungsförmige) Durchführungswege bezeichnet, da ihre Finanzierung über ein rechtlich selbständiges Unternehmen, in der Regel einen Lebensversicherer, erfolgt. Die Direktzusage und die (rückgedeckte) Unterstützungskasse wurden und werden zum Teil auch noch über Lebensversicherungen ausfinanziert. Die stetigen Verschlechterungen an



Foto: Unternehmen

Thomas Hennings
Chief Operating Officer der BLM Consult -
Betriebliches LohnkostenManagement Consult
GmbH, Abenberg/Bremen
t.hennings@blm-consult.de

den Kapitalmärkten führen jedoch mittlerweile zu einem Umdenken bei der Auswahl der Durchführungswege und deren Ausfinanzierungsmöglichkeiten. Denn die Lebensversicherer stöhnen und ächzen mehr denn je. Die Anlagegewichtung liegt bei den konventionellen Kapitallebens- und Rentenversicherungen überwiegend in Staatsanleihen und weiteren festverzinslichen Wertpapieren. Damit ist heute, vor allem aber morgen und übermorgen kein Gewinn mehr für die Vielzahl von Kunden zu erzielen. Ganz im Gegenteil: Garantien möchten Teile der Branche am liebsten abschaffen.

Warum müssen Unternehmer, also Arbeitgeber, noch mehr umdenken und für Ihre Mitarbeiter mehr bieten als sie es bisher schon tun? Qualifizierte Arbeitnehmer suchen sich ihren Arbeitsplatz mittlerweile aus. Die Fluktuation muss eingedämmt werden, es gilt als Arbeitgeber daher,

sich attraktiver aufzustellen als bisher. Zudem sollte der Unternehmer solche charmante Lösungen finden, bei denen er auch selber spürbare Vorteile nutzen kann.

Es gibt zwei Arten der betrieblichen Durchführungswege, die sofortigen Nutzen und monetäre Mehrwerte bieten: die Pensionszusage, auch Direktzusage genannt, und die eigene Unternehmenskasse, die auch pauschal dotierte Unterstützungskasse genannt wird. Widmen wir uns der eigenen Unternehmenskasse, die übrigens der älteste Durchführungsweg der bAV in Deutschland ist. Dort wird den Arbeitnehmern in der Regel ein attraktiver garantierter Zins zum Renteneintritt „zugesagt“. Diese Zusage muss der Unternehmer einhalten, das heißt er steht für die Zusage ein gemäß § 1 BetrAVG. Die Ausfinanzierung der Zusagen, resultierend aus den monatlichen Beiträgen der Arbeitnehmer und/oder auch des Arbeitgebers, fließen nun nicht zu einer Lebensversicherung, sondern in die eigene Unterstützungskasse. Von dort aus fließen die Beiträge als Darlehen, ohne es besichern zu müssen, retour an das Unternehmen. Diese neu geschaffene und zum Teil extrem hohe neue Liquidität sollte ganz oder teilweise zur Ausfinanzierung der Mitarbeiterzusagen verwendet werden. Diese Ausfinanzierung ist frei in der Vermögensanlage, das heißt der Unternehmer kann die Assetklassen und Anlageformen theoretisch und praktisch frei auswählen. Die Mehrzahl der Geschäftsführer oder Unternehmensinhaber ist in der Geld- und Kapitalanlage aber nicht

wirklich beheimatet. Somit ist professionelle Beratung und Betreuung von Anlagespezialisten zu empfehlen. Worauf sollte aber der Unternehmer in der gemeinsamen Ausfinanzierungskonzeption mit dem Anlageberater achten? Es müssen stets sogenannte „Cash-Positionen“ (Reservepolster) aufgebaut und gehalten werden. Das sollte durch eine gute Vermögensverwaltung permanent geschehen. Dazu sollte der Unternehmer die mittel- und langfristigen Ausfinanzierungsziele im Fokus haben. Dies kann mittels vermögensverwaltender Fonds und auch unternehmerischer Beteiligungen, die in Sachwerte wie zum Beispiel Immobilien- und Logistikwerte, Rohstoffe oder Wertmetalle investieren, erfolgen. Zudem sollte in der Ausfinanzierung der Zusagen zu keinem Zeitpunkt eine Einseitigkeit entstehen, also kein sogenanntes Klumpenrisiko durch ein einzelnes Anlageprodukt. Der Unternehmer mische und streue das Anlagekapital in Kurz-, Mittel- und Langfristigkeit, das genießt immer Priorität. Auch sind regelmäßige Besprechungen, zum Beispiel Vierteljahres- oder Halbjahresgespräche mit den Anlageberatern sehr zu empfehlen. ♦

Das ist BLM:

Die BLM Consult - Betriebliches LohnkostenManagement Consult GmbH mit Sitz in Abenberg und Niederlassung in Bremen ist ein Servicedienstleister für den Mittelstand für die Entgeltoptimierung und für die unternehmenseigenen Versorgungswerke. Im Mittelpunkt der Prozesse stehen die Verbesserung der bestehenden Liquiditätsströme im Unternehmen sowie eine zielführende Bankunabhängigkeit.

www.blm-consult.de

IHR ZUVERLÄSSIGER PARTNER IN DER WELT DER INVESTMENTS



DEUTSCHE FONDSVERMÖGEN



© Adam Peto / iStock

**Die DFV Deutsche Fondsvermögen ist Ihr zielgerichteter
Investmentspezialist in Hotels, national sowie international:**

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

Das über 20 Jahre gewachsene internationale Netzwerk der IMMAC group bietet Ihnen hohe Effizienz, Sicherheit und Kontinuität.

DFV DEUTSCHE FONDSVERMÖGEN AG

Große Theaterstraße 31–35, 20354 Hamburg, Tel. +49 40.63 60 795-0, info@dfvag.com

member of
IMMAC group

www.dfvag.com