

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2 Versicherung

Finanzstärke mangelhaft: Viele Lebensversicherungen erwirtschaften nicht genug.

Studie Blackrock Investor Pulse 2017 Professionelle Anlageberatung erfährt allmählich stärkeren Zuspruch.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Hahn-Gruppe startet Vertrieb für weiteren Handelsimmobilien-AIF.

HEH legt 21. Flugzeugfonds auf.

Investmentfonds

UBP investiert in Staatsanleihen der Emerging Markets.

UBS Asset Management lanciert Nachhaltigkeitsfonds.

Universal-Investment holt Aktia-Fonds nach Deutschland.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
WIDE erhält Zulassung als KVG.

Buss Capital veröffentlicht Investmentreport.

JDC erwartet weiteres Wachstum.

5 x 5 Fragebogen
Fereal AG

Karriere

Neue Aufgaben für **Peter Senger**, **Dr. Maximilian Lauerbach** und **Jürgen Huth**.

Märkte – Seite 6

Anleihen/Aktien

J.P. Morgan Asset Management: „Anleger sollten sich auf unruhigere Märkte einstellen“.

Immobilien Deutschland

LBBW: Trendwende bei Wohnimmobilien - Preise steigen langsamer.

US-Immobilien

JLL: Trotz hoher Flächennachfrage nehmen die Leerstände zu.

Exklusiv-Gespräch mit **Douglas Herzbrun**, CBRE Global Investors.

Für Sie gelesen – Seite 7

Smart Beta spielt künftig zentrale Rolle im europäischen Asset Management, analysiert **Invesco Powershares**.

Modulare Versicherungsprodukte laut **Simon-Kucher & Partners** im Trend.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Jens Rode**, CEO des Frankfurter Empfehlungsmarketing-Anbieters **Tellja**, beleuchtet die Strategien von InsurTechs.

PRO BERATER

REGULIERUNG ALS CHANCE

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

unter: www.dfpa.info

*** TOP STORIES

Versicherungen

Finanzstärke mangelhaft: Viele Lebensversicherungen erwirtschaften nicht genug

Harte Zeiten für die Lebensversicherungs-Branche: Der anhaltende Niedrigzins drückt die Erträge, und gleichzeitig fordert das neue Aufsichtsrecht Solvency die Bereitstellung hoher Eigenmittel. Wie sieht es also mit der Ertragskraft der Lebensversicherer aus? Dieser Frage ist Policen Direkt in einer jüngst veröffentlichten Analyse nachgegangen.

In dem sogenannten „Online-Schnell-Check“ hat das Unternehmen, das im Ankauf deutscher Lebensversicherungen tätig ist und laut eigener Angabe Zweimarktpolicen im Wert von rund einer Milliarde Euro verwaltet, die Finanzstärke der Lebensversicherer unter die Lupe genommen. In der frei zugänglichen Analyse wurden die aktuellen Erträge der Kapitalanlagen ins Verhältnis mit den Rechnungsansforderungen gesetzt (Garantiezinsen und Zuführung zur Zinszusatzreserve/ZZR). **Dadurch, dass in der Erhebung die Pflichtangaben der vergangenen drei Jahre aufgeführt werden, lassen sich laut Policen Di-**

rekt mögliche Trends im zeitlichen Verlauf erkennen.

Das Ergebnis: Bei 30 von 84 Lebensversicherern reichen die im Jahr 2016 erwirtschafteten Erträge aus der Kapitalanlage nicht, um die Garantieverpflichtungen zu erfüllen und die gesetzlich vorgeschriebene Reserve zu bedienen. Im Vorjahr war dies mit 20 nur bei knapp einem Viertel der Versicherer der Fall. *„Unsere Analyse zeigt, dass die Belastung der Lebensversicherer stark zunimmt“*, sagt **Henning Kühl**, Chefaktuar von **Policen Direkt**. *„Mit Blick auf die Run-off-Diskussion ist dieses Ergebnis alarmierend für einige Lebensversicherer.“* Neben Konzernen mit einer laut Analyse guten Bonität wie etwa die **Skandia Lebensversicherung**, die mit ihren Kapitalerträgen 270 Prozent ihrer Garantieverpflichtungen erfüllen könnte, der **Cosmos Lebensversicherung** (131 Prozent) und



Henning Kühl

Marktführer **Allianz** (128 Prozent), finden sich auf der „Negativ-Liste“ bekannte Namen wie **Interrisk** (88 Prozent) und **Generali** (88 Prozent). Der Konzern teilte auf Nachfrage von EXXECNEWS mit, dass das Ergebnis des Ratings hauptsächlich auf den Rückgang des Marktzins und die damit verbundene, höhere Anforderung

an die Zinszusatzreserve zurückzuführen ist. Zudem sei die Relevanz dieses Ratings eingeschränkt, da die Gesellschaft das Neugeschäft eingestellt hat. Für Bestandskunden seien die Garantien hingegen sicher. Auch die **Debeka**, mit Beitragseinnahmen von 3,4 Milliarden Euro im Jahr 2016 der fünfgrößte Lebensversicherer in Deutschland, schnitt bei der Erhebung mit 80 Prozent wenig zufriedenstellend ab. *„Kein Mitglied muss sich um die dauerhafte Erfüllbarkeit seiner Verträge Sorgen*

machen“, heißt es seitens des Konzerns auf EXXECNEWS-Anfrage. *„Unsere Solvency-II-Bedeckungsquote liegt in der Lebensversicherung bei 322 Prozent – damit erfüllen wir die gesetzlichen Vorschriften mehr als umfassend. Aktuelle Berechnungen zeigen darüber hinaus, dass die Debeka Lebensversicherung die eingegangenen Garantieverpflichtungen auch bei anhaltend niedrigen Zinsen dauerhaft erfüllen kann“*. Und zwar durch andere Töpfe: Durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) haben die Versicherer die Möglichkeit, ein negatives Kapitalergebnis mit einer anderen Ergebnisquelle, etwa den Gewinnen aus Verwaltungskosten oder Risikogewinnen zu subventionieren. **Darauf verweist auch Policen Direkt im Zuge der Analyse. Kühl führt an, dass die einzelne Kennzahl Finanzstärke kein umfassendes Rating ersetzen kann - aber trotzdem einen Eindruck vermittelt. Die Kennzahl treffe auch keine Aussage darüber, dass eine Versicherungsgesellschaft ihren Verpflichtungen 2016 nicht**

Fortsetzung auf Seite 2

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

Ansprechpartner

Thomas F. Roth
Florian M. Bormann

www.IMMAC.de

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

mehr nachkommen könne. „Es geht darum, Anhaltspunkte zu vermitteln, wie Versicherer den Verpflichtungen nachkommen – eben unter Einbeziehung anderer Quellen wie Risiko- oder Verwaltungsgewinnen“, so Kühl. Laut Allianz ist die Erhebung trotzdem eine Stichtagsbetrachtung und kann keine Aussage über die langfristige und nachhaltige Stärke eines Unternehmens treffen. Ein Analyse also, die für Diskussionsstoff sorgt. Dies zeigt

laut Policen Direkt auch die Resonanz auf die Erhebung: „Vor allen Dingen von Makler- und Kundenseite erhalten wir sehr viel positives Feedback, dass wir die Zahlen aufbereiten. Übrigens hat auch die Politik Interesse an der Analyse bekundet. Tatsächlich diskutieren wir auch mit Versicherungsgesellschaften und stellen dabei unsere Intention dar. Auch unser Fazit stellen wir stets heraus: Für die Kunden besteht aktuell auch vor dem Hintergrund der Run-off Debatte

kein Grund zur Panik“, sagt Kühl. **Denn aller schlechter Kennzahlen zum Trotz: Im Fall eines Run-offs dürfen Versicherte nicht schlechter als vorher gestellt sein - für den Schutz hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Einhaltung des §13 des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) zu gewährleisten.** Deshalb beauftragt die Anstalt eine Reihe von Lebensversicherern laut eigener

Aussage besonders intensiv. „Und dafür haben wir gute Gründe“, sagte **Felix Hufeld**, Präsident der BaFin, auf der Jahrespressekonferenz im Mai. Einen Aspekt des Wandels in der Versicherungsbranche wertet die Anstalt aber explizit als positiv: Durch den Trend hin zu Produkten ohne feste Garantien wartet die Branche mit einem stärker diversifizierten Angebot auf. Genau dies verlange die BaFin seit Jahren. (MB) ♦

Studie Blackrock Investor Pulse 2017

Professionelle Anlageberatung erfährt allmählich stärkeren Zuspruch

Einige Anlegergruppen in Deutschland nutzen inzwischen deutlich häufiger die Vorteile professioneller Anlageberatung als noch vor ein paar Jahren. Das zeigt der „Blackrock Investor Pulse“, eine Umfrage des weltgrößten Vermögensverwalters Blackrock zu den Themen Sparen, Investieren und Ruhestandsplanung. Der Studie zufolge nehmen derzeit 30 Prozent der vermögenden Anleger laut eigenen Angaben die Leistungen eines professionellen Finanzberaters in Anspruch. Bei der vorigen Erhebung im Jahr 2015 waren es 28 Prozent und 2014 nur 25 Prozent.

Hintergrund für diese Entwicklung ist, dass die Anlegerstimmung sich dem „Blackrock Investor Pulse“ zufolge in den vergangenen Jahren deutlich verschlechtert hat. Besonders schwer wiegt in diesem Zusammenhang die als Risiko wahrgenommene politische Instabilität, die ein Drittel der Befragten als Risiko für die eigene finanzielle Zukunft betrachtet. Gleichzeitig ist die Zuversicht bei Finanzentscheidungen gesunken. Im Zuge dessen habe der Bedarf an professioneller Anlageberatung

zumindest in einigen Anlegergruppen spürbar zugenommen. Inzwischen nutzen 26 Prozent der 25- bis 34-Jährigen den Rat erfahrener Finanzberater. Das sind fünf Prozentpunkte mehr als bei der vorigen Erhebung im Jahr 2015. Auch diejenigen, die kurz vor dem Ruhestand stehen, zeigen eine höhere Beratungsbereitschaft als vor einigen Jahren: In der Gruppe der 55- bis 64-Jährigen liegt die Quote aktuell bei 16 Prozent, während es 2015 nur zwölf Prozent gewesen waren. In der breiten Bevölkerung spiegelt sich der verstärkte Zuspruch für professionelle Anlageberatung erst zaghaft wider. **Der Umfrage zufolge nehmen derzeit 18 Prozent der Befragten die Leistungen eines professionellen Finanzberaters in Anspruch** – ein Prozentpunkt mehr als 2015 beziehungsweise 2014. Damit rangiert Deutschland im europäischen Vergleich im Mittelfeld zwischen Spitzenreiter Italien (29 Prozent)

und Großbritannien (15 Prozent). **Christian Machts**, Leiter des Privatkundengeschäfts in Deutschland, Österreich und Osteuropa bei Blackrock, kommentiert die Umfrageergebnisse wie folgt: „Das komplexe Marktumfeld und seine Auswirkungen auf Kapitalmärkte sowie Anlegerportfolios sind für Berater eine riesige Chance, um sich noch stärker als Experten zu profilieren und damit zu zeigen, dass sie die mit ihnen verbundenen Kosten auch wert sind. Da politische Instabilität als signifikantes Risiko empfunden wird, könnten die Berater Anleger zum Beispiel noch umfassender und transparenter über die Auswirkungen gesamtwirtschaftlicher Ereignisse auf Kapitalanlagen informieren. Um auf die erhöhte Beratungsbereitschaft jüngerer Menschen einzugehen, bieten sich die Möglichkeiten der Digitalisierung an. So ermöglichen digitale Tools zum Beispiel eine zielgruppengerechte Kundenansprache, Portfolioinformationen in Echtzeit und mobile Transaktionen. Zudem bieten



Christian Machts

Foto: Unternehmens

digitale Lösungen auch mit kleineren Beträgen Zugang zu professioneller Beratung beziehungsweise Vermögensverwaltung. Die Offenheit für Finanzberatung bei denjenigen, die kurz vor der Rente stehen, bleibt bislang vielfach ungenutzt. Grund dafür ist häufig, dass die Berater nicht über entsprechende Angebote verfügen – etwa wenn Lebensversicherungsverträge auslaufen und anschließende Anlagemöglichkeiten für die Auszahlung gefragt sind. Einen Ausweg bieten digitale Tools für Versicherungsmakler, Vermittler und Berater, die deren Kunden erstklassige fondsbasierte Lösungen für den Vermögensaufbau und die Altersvorsorge an die Hand geben – bei 100 Prozent Kunden- und Bestandsschutz sowie dauerhafter Vergütung. Asset Manager, die dank globaler Research- und Analyseplattformen weltweite Trends und Anlagechancen frühzeitig erkennen und mit lokalen Kapitalmarktexperten auf spezielle Bedürfnisse vor Ort eingehen, bieten Beratern bei all dem Unterstützung. Denn sie liefern umfassende Informationen, die für eine fundierte Kapitalmarktberatung entscheidend sind.“ (DFPA/JF) ♦

www.blackrockinvestments.de

Sachwerte. Seit 1976.

ERTRAGSSTARKE IMMOBILIEN


BVT Ertragswertfonds Nr. 6
 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG


Durchschnittliche Ausschüttung
5,0 % p. a.
 der gezeichneten Einlage, vor Steuer (Prognose)^{1,2}

Durchschnittliche Tilgung
2,8 % p. a.
 anfänglich, annuitätisch steigend

- Investition in ein Portfolio aus zwei ertragsstarken Immobilien (über Objektgesellschaften)
- Beide Objekte bereits fest angebunden
- Investitionsfokus auf Nordrhein-Westfalen als eine der führenden Wirtschaftsregionen in Deutschland
- Stabilität durch gezielte Risikostreuung über Standorte, Nutzungsarten und Top-Mieter
- Sehr konservativ kalkuliertes Verkaufsszenario
- Hohe Tilgungsleistungen
- Prognostizierte halbjährliche Ausschüttungen von durchschnittlich 5,0 % der gezeichneten Einlage p. a. vor Steuern^{1,2}
- Bewährtes Investitionskonzept und langjährig erfahrener Assetmanager BVT vor Ort

¹ Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen.

² Ausnahme 2026 einmalig 0,8 % p. a.

Fondsobjekt 1: Bürogebäude in Langenfeld, Kreis Mettmann, Nordrhein-Westfalen

40 Jahre
 Kompetenz in
 Kapitalanlagen

Wichtige Hinweise: Diese Werbemittelung enthält ausschließlich Kurzinformationen zu dem Beteiligungsangebot. Der Anleger geht mit dieser unternehmerischen Beteiligung eine langfristige Bindung ein. Er sollte daher bei seiner Anlageentscheidung alle in Betracht kommenden Risiken einbeziehen. Die für eine Anlageentscheidung maßgebliche Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten erfolgt im Verkaufsprospekt sowie in den wesentlichen Anlegerinformationen und den Jahresberichten. Diese Dokumente (in deutscher Sprache) sind kostenlos in gedruckter und elektronischer Form erhältlich bei der derigo GmbH & Co. KG, Leopoldstraße 7, 80802 München, www.derigo.de.

Mehr erfahren:

E-Mail: interesse@bvt.de

Telefon: +49 89 381 65-206

www.bvt.de

UBS Asset Management lanciert Nachhaltigkeitsfonds

Mit dem „UBS (Lux) Equity SICAV – Global Impact Fund (USD)“ bringt der Vermögensverwalter UBS Asset Management (UBS AM) einen offenen globalen Aktienfonds auf den Markt. Dieser ist in langfristige Wachstumschancen investiert und soll – neben beständigen Erträgen – positive Wirkungen im sozialen und ökologischen Bereich erzielen. Gemanagt wird der neue Fonds von **Bruno Bertocci**, Leiter der Abteilung Sustainable Equity Investors bei UBS AM. Er wird einem mit hoher Überzeugung vertretenen Investmentansatz folgen, mit dem ein aus 40 bis 80 Einzeltiteln bestehendes Aktienportfolio zusammengestellt wird. Als Referenzindex dient der MSCI All-Country World-Index, wobei bis zu 25 Prozent des Fondsvermögens in Small- und Mid-Cap-Unternehmen angelegt werden. **In Zusammenarbeit mit führenden Wissenschaftlern hat UBS AM ein maßgeschneidertes Modell zur Bewertungsmessung von Unternehmen entwickelt.** Dieses berechnet die positive Wirkung von Aktien, bei denen Nachhaltigkeitsfaktoren von grundlegender Bedeutung sind. Mit dem „UBS (Lux) Equity SICAV – Global Impact Fund (USD)“ soll eine positive Wirkung auf Gesell-



Bruno Bertocci

Foto: Unternehmen

schaft und Umwelt erzielt werden, da er in Unternehmen investiert ist, die Lösungen für bedeutende globale Herausforderungen wie Klimawandel, Luftverschmutzung, Wasserqualität und -knappheit, Behandlung von Krankheiten und Ernährungssicherheit bereitstellen. „Dieser Fonds ist das Resultat eines Projekts, das meiner Meinung nach in den nächsten Jahren sehr großen Einfluss nehmen und damit von hohem Interesse sein wird – ein Projekt, durch das ein quantitatives Rahmenkonzept zur Messung des Einflusses börsennotierter Unternehmen auf die Gesellschaft entwickelt wurde“, erklärt Bertocci. **Michael Baldinger**, Leiter der Abteilung Sustainable and Impact Investing bei UBS AM, ergänzt: „Seit Jahren beobachten wir bei unseren Kunden ein zunehmendes Interesse an verantwortungsvollem und wirkungsorientiertem Investieren. Um dieser wachsenden Nachfrage zu begegnen, sind wir einen entscheidenden Schritt weiter in unserer Strategie für nachhaltiges Investieren gegangen: die Messung der Auswirkungen unserer Investments auf das Wohl des Menschen und auf die Umweltqualität.“ (DFPA/JF) ◆

www.ubs.com

Universal-Investment holt Aktia-Fonds nach Deutschland

Die Frankfurter Kapitalverwaltungsgesellschaft **Universal-Investment** startet eine strategische Partnerschaft mit dem finnischen Fondsmanager **Aktia Asset Management**, um die Aktia-Fonds nach Deutschland und in andere europäische Länder zu bringen. Der erste Fonds, der in Deutschland erhältlich sein wird, ist ein Frontier-Markets-Fonds in Lokalwährung. Dieser wird auf der Luxemburger SICAV-Plattform von Universal-Investment lanciert und soll den Ausgangspunkt für eine ganze Reihe von Schwellenmarktfonds von Aktia AM für den europäischen Markt markieren. **Jetro Siekkinen**, Head of Portfolio-Management bei

Aktia AM: „Wir freuen uns sehr, unsere in Skandinavien sehr erfolgreichen Anlagestrategien für Schwellenländer nun auch einem breiteren europäischen Publikum anbieten zu können. Mit Universal-Investment haben wir den idealen Partner für dieses ambitionierte Projekt gefunden.“ „Wir freuen uns sehr, mit Aktia AM einen in Skandinavien sehr angesehenen Fondsmanager begrüßen zu dürfen. Ihre Schwellenländerexpertise ist eine hervorragende Ergänzung für unsere expandierende Private-Label-Plattform“, ergänzt **Katja Müller**, Mitglied der Geschäftsleitung bei Universal-Investment. (DFPA/JF) ◆

www.universal-investment.com, www.aktia.com

UBP investiert in Staatsanleihen der Emerging Markets

Die Schweizer Privatbank Union Bancaire Privée (UBP) erweitert ihr Angebot für die Schwellenmärkte mit dem Staatsanleihenfonds „UBAM - Emerging Market Sovereign Bond“. Unter der Leitung von Thomas Christiansen setzt die neue Strategie auf einen Ansatz, der bankinternen Research mit thematischen Analysen kombiniert. Ziel ist es, die Interaktion zwischen makroökonomischen Faktoren und den Fundamentaldaten der Länder auszuwerten, um neue Renditequellen zu erschließen. Das Fondsmanagement wendet bei der Titelauswahl sowohl einen Top-down- als auch

einen Bottom-up-Ansatz an, um das Engagement in Staatsanleihen oder Quasi-Staatsanleihen in harter Währung festzulegen. **Denis Girault**, Head of Emerging Market Fixed Income bei UBP: „Der Launch spiegelt die anhaltende signifikante Nachfrage der Anleger nach Investitionen in den Schwellenländern wider. Unser Investmentansatz, der thematische Top-down- und Bottom-up-Analysen vereint, ist unseres Erachtens bestens geeignet, um den Anlegern die Möglichkeit zu geben, von einem äußerst attraktiven und rentablen Marktsegment zu profitieren.“ (DFPA/JF) ◆

www.ubp.com



Ihr Partner für professionelle Anleger- und Treuhandverwaltung

PECURA Anleger- und Treuhandservice GmbH

Herdentorsteinweg 7
28195 Bremen

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

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

Hahn-Gruppe startet Vertrieb für weiteren Handelsimmobilien-AIF

Die als Investment und Asset Manager tätige **Hahn-Gruppe** hat über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **DeWert** einen weiteren geschlossenen Immobilien-Publikums-AIF aufgelegt. Die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** hat die entsprechende Vertriebsfreigabe erteilt. Das Beteiligungsangebot „**Hahn Pluswertfonds 170**“ investiert mit einem Gesamtvolumen von 22,2 Millionen Euro in ein SB-Warenhaus in Holzminde. Das **Eigenkapital des „Pluswertfonds 170“ beläuft sich auf 14,5 Millionen Euro.** Qualifizierte Privatanleger können sich mit einer Mindestbeteiligungssumme von 20.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Ausgabeaufschlag an dem Publikums-AIF beteiligen. **Die anfängliche jährliche Ausschüttung liegt laut Prognose bei fünf Prozent, die prognostizierte Gesamt-**

ausschüttung bei 191,05 Prozent. Die Laufzeit der Beteiligung ist bis zum 31. Dezember 2032 geplant. Als Verwahrstelle fungiert **Caceis**. Bei der Fondsimmoblie handelt es sich um ein im Jahr 1976 errichtetes und seither mehrmals erweitertes SB-Warenhaus mit nunmehr rund 9.840 Quadratmetern Mietfläche. Auf dem Mietgegenstand befinden sich zudem rund 580 Stellplätze sowie eine Tankstelle. Mieterin der SB-Warenhausflächen inklusive Stellplätzen und Tankstelle ist die Kaufland Warenhandel Sachsen-Anhalt-Ost GmbH & Co. KG, eine Konzerntochter der Kaufland-Gruppe. Die Festmietlaufzeit endet am 31. Dezember 2027. Danach steht der Mieterin ein Optionsrecht für eine zehnjährige Verlängerung der Mietzeit zu vertraglich festgelegten Bedingungen zu. (DFPA/JF) ◆

www.hahnag.de

HEH legt 21. Flugzeugfonds auf

Das **Hamburger Emissionshaus HEH** (HEH) baut seine im Jahr 2008 gestartete Flugzeugfonds-Reihe aus. Mit dem neuen Publikums-AIF „**HEH Alicante**“ investieren Anleger in ein Regionalflugzeug des Typs Bombardier CRJ 1000. Leasingnehmer ist die Fluggesellschaft Air Nostrum Líneas Aéreas del Mediterráneo. Verwaltet wird der 21. HEH-Flugzeugfonds von der Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft. Zur Verwahrstelle wurde die **Cordes Treuhand** bestellt. Der Kaufpreis des Regionaljets beträgt 26,5 Millionen US-Dollar beziehungsweise 22,67 Millionen Euro. Der abgeschlossene Leasingvertrag

hat eine Laufzeit von zehn Jahren. Bei Anlegern soll ein Kommanditkapital in Höhe von 14,54 Millionen Euro platziert werden (Mindestbeteiligung: 20.000 Euro). **Die prospektierten Auszahlungen betragen anfänglich 75 Prozent per annum.** Nach Rückführung des Fremdkapitals (11,2 Millionen Euro) ist ein Anstieg auf zehn Prozent (2028) und zwölf Prozent (2029 bis 2031) beziehungsweise 15 Prozent (2032) vorgesehen. Insgesamt sieht die Prognoserechnung Auszahlungen vor Steuern in Höhe von 185 Prozent der Kommanditeinlage über die geplante Fondslaufzeit (bis 31. Dezember 2032) vor. (DFPA/TH) ◆ www.heh-fonds.de



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die Fereal AG erhielt die KVG-Lizenz im September 2015 und hat nun den Fragebogen beantwortet.

Fereal AG



Unternehmenssitz Fereal AG in Bad Homburg

Sitz: Bad Homburg
Kapitalausstattung: 500.000 Euro
Handelsregister: HRB 12819
Eintragung ins Handelsregister: 24. Juli 2012

Geschäftsführer:
Marcel Renné, Assetmanagement
Dr. Andreas Schmidt-von Rhein, Risikomanagement

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

(1) Wie viele Geschäftsleiter mit welchen Ressortverantwortlichen gibt es in Ihrer Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG)?

a) Vorstand Marcel Renné (AI Investment Management, Vertrieb, Investment Services, Vertriebscontrolling)
b) Vorstand Dr. Andreas Schmidt-von Rhein (Finanzen, Personal, Risk, Structuring & Compliance und Feri Services)

(2) Bitte beschreiben Sie Ihre Eigentümerstruktur (familiengeführte Holding/Tochter einer börsennotierten Gesellschaft/Joint Venture et cetera).

a) Hundertprozentiger Eigentümer der Fereal AG ist die Feri AG, Bad Homburg.
b) Hundertprozentiger der Feri AG ist die MLP SE, Wiesloch (Börsen gehandelt Prime Standard).

(3) Wie lange sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe bereits tätig? Wie sind ihre Ausbildungs- und Erfahrungswege?

a) Vorstand Marcel Renné, seit 2001 in der Feri-Gruppe tätig, 26 Jahre Berufserfahrung.
b) Vorstand Dr. Andreas Schmidt-von Rhein, seit 2014 in der Feri-Gruppe tätig, 21 Jahre Berufserfahrung.

(4) Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg (beispielsweise über eine Beteiligung an der KVG oder ausschließlich über variable Vergütungen)?

Die KVG ist eine hundertprozentige Konzerngesellschaft. Eine Partizipation am Erfolg der KVG sowie am Erfolg der verwalteten AIF erfolgt über variable Vergütungsbestandteile, die auf Basis individueller Zielvereinbarungen langfristig festgelegt werden.

II. Kernkompetenz u. Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investmentvermögen wollen Sie anbieten und verwalten (offen, geschlossen, OGAW/AIF, Assetklassen)? Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

In der Fereal AG sind die sachwertbezogenen Aktivitäten der Feri-Gruppe gebündelt. Sie dient neben der Schwestergesellschaft Feri Trust (Luxembourg) S.A. als Kapitalverwaltungsgesellschaft innerhalb der Feri-Gruppe.

Die Fereal AG ist eine von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zugelassene externe Kapitalverwaltungsgesellschaft nach §§ 20, 22 des Kapitalanlagegesetzes (KAGB). Von der Fereal dürfen fol-

gende Arten von AIF verwaltet werden:

- Geschlossene inländische Publikums-AIF gemäß §§ 261 ff. KAGB
- Geschlossene inländische Spezial-AIF gemäß §§ 285 ff. KAGB, welche in die folgenden Vermögensgegenstände investieren:

- Immobilien
- Private Equity
- bestimmte Infrastrukturprojekte

Die Kernstrategie innerhalb der Feri-Gruppe im Bereich Private Equity umfasst zurzeit die folgenden Assetklassen:

- Private Equity Real Estate (Value Add/Oppportunistic, unternehmerische Immobilienstrategien)
- Private Equity (Buyout, Venture Capital, Growth, Special Situations und Turnaround)
- Infrastruktur

Darüber hinaus haben andere Unternehmen aus der Feri-Gruppe Investitionen in den Bereichen Private Debt, Sustainable und New Energy sowie Timber vorgenommen.

(2) Werden Sie unter dem KAGB neue Assetklassen/Fondskonstruktionen anbieten oder Ihre bewährte Produktstruktur – unter Beachtung des Aufsichtsrechts – fortführen?

Wir werden die oben beschriebenen Assetklassen auch zukünftig weiter bedienen.

Wie auch in den letzten Jahren werden wir zukünftig in der Feri-Gruppe für private und institutionelle Investoren spezielle Lösungen über Managed Accounts, Advisory Mandate oder Private Placement Programme umsetzen, um die individuellen Bedürfnisse unterschiedlicher Kundengruppen zu befriedigen.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(3) Favorisieren Sie für Ihr Unternehmen ein nachgelagertes (Risikomanagement überprüft

Entscheidungen des Assetmanagements) oder gleichgelagertes (Asset- und Risikomanagement stimmen sich simultan ab) Modell?

Neben dem aufsichtsrechtlich geforderten Risikocontrolling, das vorwiegend nachgelagerten Charakter hat, sind zahlreiche weitere Risikomanagementprozesse im Vorfeld, begleitend und nachgelagert zu Investmentsentscheidungen verankert. Diese zusätzlichen Prozesse stärken das Risikomanagement nochmals deutlich. Dabei bleibt selbstverständlich die von der Aufsicht verlangte Funktionstrennung zwischen Asset Management und Risikomanagement sicher gestellt.

(5) Welches Rendite-/Risikoprofil verfolgen Sie mit Ihren AIF in den jeweiligen Geschäftssegmenten?

[...]Die Feri-Gruppe investiert bereits seit 30 Jahren in Sachwerte und verwaltet aktuell ein Anlagevolumen von 31,5 Milliarden Euro, darunter über drei Milliarden Euro in Alternative Investments.

Dabei verfolgen wir das Ziel, unseren Kunden einen Zugang zu Investments in den Bereichen Private Equity, Immobilien und Infrastruktur über attraktive und gezielt auf die Bedürfnisse der jeweiligen Anlegergruppen zugeschnittene Alternative Investmentfonds-Konzepte zu ermöglichen. [...]

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle wollen Sie mit Ihren KAGB-Lösungen bedienen?

In der Vergangenheit wurden in den Anlageklassen Immobilien, Private Equity und Infrastruktur individuelle Managed Accounts, Advisory Mandate und Private Placement Dachfonds ausschließlich für Feri-Kunden aufgelegt. Der externe Vertrieb im aktuellen Publikums-AIF „Private Equity Portfolio 2017 GmbH & Co.

WIDe erhält Zulassung als KVG

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat der WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH (WIDe) am 20. November 2017 die Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) nach §§ 20, 22 KAGB erteilt. Damit darf WIDe geschlossene Publikums-AIF sowie geschlossene Spezial-AIF mit Anlageziel Immobilien konzipieren und verwalten. Nach der erfolgreichen Registrierung im Jahr 2014 war die nun erhaltene Zulassung als volllizenzierte KVG laut Unternehmensangaben der nächste, konsequente Schritt aufgrund des kontinuierlich ansteigenden verwalteten Fondsvermögens und betreuten Anlegerkreises der WIDe-Gruppe. Fondsanteile können zukünftig auch über Vermittler mit Erlaubnis nach § 34f GewO gezeichnet werden. Mit den wachsenden Regulierungsvorgaben,

hat sich die WIDe-KVG in 2017 zudem personell verstärkt, um die Anforderungen erfüllen zu können. Neben dem Gesellschafter und KVG-Geschäftsführer für den Bereich Portfolioverwaltung und Anlegerverwaltung Dieter Lahner hat im Mai 2017 Simon Piepereit als weiterer KVG-Geschäftsführer die Bereiche Risikomanagement und Administration übernommen, das Erlaubnisverfahren durchgeführt und nun abgeschlossen.

Darüber hinaus trat im Sommer 2017 Johannes Lahner als Prokurist der KVG bei und verantwortet seitdem den Immobilienankauf. Mit dem „WIDe Fonds 7“ befindet sich aktuell ein Publikums-AIF in der Platzierung, der erneut in deutsche Immobilien mit Schwerpunkt auf Wohnbestandsimmobilien in Bayern, Sachsen und Thüringen investiert und monatliche Auszahlungen an die Anleger leistet. (DFPA/JF) ♦ www.wide-gruppe.de

JDC erwartet weiteres Wachstum

Der Finanzvertrieb JDC Group konnte seinen Konzernumsatz in den ersten neun Monaten 2017 um rund neun Prozent auf 59,5 Millionen Euro steigern. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) vervielfachte sich in den ersten neun Monaten auf 2,285 Millionen Euro. „Wir erwarten mit einem starken vierten Quartal 2017 deutlich steigende Erträge für das Gesamtjahr, womit wir unseren Jahresausblick 2017 erneut bestätigen können“, erklärt Ralph Konrad, Finanzvorstand der JDC Group. „Für 2018 erwarten wir ein deutliches Wachstum.“ Die anhaltende operative Stärke des Unternehmens werde auch von der Entwicklung der weiteren Kennzahlen untermauert. Die Eigenkapitalquote stieg zum Quartalsende auf 42,4 Prozent nach 40,7 Prozent zum Jahresende. Der Umsatz des Geschäftsbereichs AdvisorTech steigerte sich um rund elf Prozent auf 47,7 Millionen Euro und der Geschäftsbereich Advisory konnte seinen Umsatz sogar um rund 14

Prozent auf 18,5 Millionen Euro verbessern. Aktuell ist der JDC Group mit dem Abschluss der Verträge mit der zur Lufthansa Gruppe gehörenden Albatros Versicherungsdienste GmbH der Durchbruch in der eingeschlagenen Großkundenstrategie gelungen. Durch diesen Abschluss mit einem der größten Belegschaftsmakler Deutschlands, werde der Umsatz der JDC Group um rund 20 Millionen Euro und damit um über ein Fünftel wachsen. „Die eingegangene Kooperation mit Albatros zeigt, dass die von JDC eingeschlagene Strategie der Fokussierung auf größere Intermediäre erfolgreich ist“, kommentiert Dr. Sebastian Grabmaier, CEO der JDC Group AG die erfreulichen Unternehmensnachrichten. „Damit haben wir einen ersten wesentlichen Schritt in das Geschäftssegment Firmenverbundene Vermittler gemacht, das in den nächsten Monaten noch weitere bedeutsame Abschlüsse erwarten lässt.“ (DFPA/JF) ♦ www.jdcgroup.de

KARRIERE

– geschlossene Invest KG“ erfolgt nur über ausgewählte Geschäftspartner, jedoch im Vergleich zu früher an ein breiteres Publikum.

(2) Haben Sie eine separate Vertriebsgesellschaft hierzu eingerichtet oder die Vertriebskompetenz bei der KVG gebündelt? Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner mit individuellen Vertriebsmaterialien? Die Vertriebskompetenz des Multi-Real Asset/Sachwert Lösungen ist in der Fereal AG gebündelt und wird von Daniel Haas, Direktor und Leiter Real Assets geleitet. Unsere Berater in unserer lizenzierten Einheit Feri Trust GmbH und die externen Vertriebspartner werden mit umfangreichen Vertriebsmaterialien unterstützt.

(4) Haben Sie sich für eine Depotbank oder eine „alternative Verwahrstelle“ entschieden?

Die Verwahrstelle der Fereal AG ist: Caceis Bank S.A., Germany Branch München.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondsp performance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Wir informieren Anleger und Vertriebspartner mit Jahresberichten über die Entwicklung der Anlagen. Darüber hinaus erläutern wir regelmäßig im Rahmen von Abrufen und Ausschüttungen über die zugrundeliegenden Geschäfte auf Fonds-, gegebenenfalls Zielfonds-, und Objektebene. Sollten sich an den Finanzmärkten besondere

Entwicklungen ergeben, die für die Wertentwicklung des Fonds relevant sein könnten, nehmen wir auch außerhalb des Reporting-Rhythmus dazu Stellung.

Auf unserer neuen Internetseite www.fereal.de haben wir ausführliche Informationen und Know-how für Anleger und Geschäftspartner über die Assetklassen und die Feri-Expertise bereitgestellt. Hier erarbeiten wir auf Wunsch auch individuelle Marketing- und Vertriebsaktivitäten.

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger. Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Zwischen der Fereal AG und ihrer einzigen Aktionärin, der Feri AG, besteht ein Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag.

(3) Werden Sie auch in Zukunft Leistungsbilanzen für die von Ihnen verwalteten Fonds erstellen?

Bis dato hatten wir noch keine Fonds in der Fereal AG. In Zukunft ist das geplant.

(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Fonds oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Wie informieren Sie die Presse?

Siehe V. (1) und auch direkt. Durch Pressemitteilungen und Pressegespräche über unsere zentrale Presseabteilung in der Feri AG.

(5) Sind Beiratsstrukturen – beispielsweise für professionelle Anbieter oder für sachkundige Privatanleger – Bestandteil Ihrer Geschäftsstrategie?

Nicht Bestandteil der Geschäftsstrategie, aber im Einzelfall je nach AIF-Konzept zu entscheiden.

Dr. Maximilian Lauerbach wechselte mit Wirkung zum 1. Oktober 2017 in die Geschäftsführung der ILG Holding. Er folgt auf Uwe Hauch, der nach mehr als 35-jähriger Tätigkeit für die ILG Gruppe alle Geschäftsführungsmandate niederlegt. Lauerbach leitet seit 2013 das Risikomanagement der ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft. Zuvor war er als Unternehmensberater und Projektleiter für Accenture und CTcon Management Consultants tätig. ♦



Dr. Maximilian Lauerbach

Foto: Unternehmen



Peter Senger

Peter Senger ist seit Oktober 2017 Mitglied der Geschäftsführung von C-Quadrat Deutschland. In dieser Funktion wird er den institutionellen Vertrieb verantworten. Senger kommt von Universal-Investment, wo er zuletzt die Position des Direktor Sales institutionelle Kunden bekleidete. Berufliche Stationen waren des Weiteren HSBC Trinkaus & Burkhardt AG, Antecedo Asset Management GmbH. ♦

Foto: Unternehmen

Jürgen Huth wurde zum Geschäftsführer des Investment-Consultant Faros Consulting ernannt. Huth ist in der Consulting Einheit für alle Produktbereiche verantwortlich und hat zuvor als Prokurist den Bereich Manager-Selektion geleitet. Nach Stationen bei der BaFin, der Postbank und der Commerzbank, in der er unter anderem als Portfoliomanager und Produktentwickler tätig war, stieß er 2010 zu Faros. ♦



Jürgen Huth

Foto: Unternehmen

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet. Nicht wiedergegeben: I 5; II 3,4,5; III 1,2,4; IV 3,5. Alle Fragen/Antworten demnächst unter: www.exxecnews.de und www.difa.info

Buss Capital veröffentlicht Investmentreport

Der Anbieter von Sachwertbeteiligungen **Buss Capital** veröffentlicht erstmals neben der klassischen Leistungsbilanz einen von einer unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft testierten **Investmentreport für die von ihr angebotenen Direktinvestments**. Darin ist die Entwicklung der 38 von Buss Capital vertriebenen Direktinvestments dargestellt. Laut Investmentbericht haben alle 28 Tank- und Standardcontainerdirektinvestments bis zum **30. Juni 2017 plangemäße Auszahlungen an die Anleger geleistet. Die Auszahlungen der zehn Offshore-Direktinvestments blieben aufgrund des nach wie vor schwachen Marktumfelds dagegen hinter den Erwartungen zurück.** Kumuliert haben alle 38 Direktinvestments bis zum Stichtag 17,6 Millionen Euro und 11,8 Millionen US-Dollar an die Anleger ausgezahlt. Die Anleger, deren Direktinvestments bis zum Stichtag ausgelaufen waren, haben insgesamt planmäßige Rück-

kaufpreiszahlungen in Höhe von 19,6 Millionen Euro und 11,4 Millionen US-Dollar erhalten. „*Anders als für die Leistungsbilanz alternativer Investmentfonds gibt es in der Branche noch keinen definierten Standard zur Darstellung von Direktinvestments. In dem von uns veröffentlichten Investmentreport haben wir neben dem Überblick über aktuelle Marktentwicklungen, der Erläuterung des Konzepts unserer Direktinvestments und der Gegenüberstellung kalkulierter und geleisteter Auszahlungen auch den übersetzten Jahresabschluss der Emittentin und Vertragspartnerin für Tank- und Standardcontainer-Direktinvestments, Buss Global Direct (U.K.), abgebildet. Unserer Ansicht nach ist die ausschließliche Betrachtung von Auszahlungen nur wenig aussagekräftig, denn daraus ist beispielsweise nicht ersichtlich, ob die Emittentin diese tatsächlich aus Mieteinnahmen geleistet hat*“, so Buss-Capital-Geschäftsführer **Dr. Dirk Baldeweg**. (DFPA/JF) ♦ www.buss-capital.de



CONTAINERBRIEF



Foto: P&R

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

Moderates Flottenwachstum – steigende Containerpreise: Der Markt zieht an

Der weltweite Fracht-Containermarkt ist hochkomplex – mit einer Vielzahl an direkten und indirekten Einflussfaktoren auch auf die Performance unterschiedlich konzipierter Container-Investments. Für Anleger sind die Zusammenhänge zwischen Marktentwicklungen und ihrem Investment teilweise nur schwer zu erkennen. Lassen Sie uns nur auf wenige ausgewählte Aspekte konzentrieren:

Umschlagwachstum: Eng korrespondierend mit den konservativen WTO-Prognosen zur Welthandelsentwicklung liegen konservativ belastbare Prognosen bei einem Umschlagplus der weltweiten Containerhäfen bei 2 bis 3 Prozent jährlich für 2017 bis 2019.

Container-Bedarf: Der weltweite Neucontainerbedarf, der sich aus Flottenwachstum und Flottenerneuerung zusammensetzt, wird für die kommenden drei Jahre mit knapp 10 Millionen neu zu produzierenden Containern prognostiziert, also im Jahresschnitt bei circa 8 Prozent der weltweiten Gesamt-Containerflotte.

Containerpreise: Diese standen bis Ende 2016 stark unter Druck, mit Einbußen von mehr als 40 Prozent seit 2011. Die Trendwende hat sich bereits im laufenden Jahr dargestellt mit einem deutlichen Preisanstieg für einen unvermieteten 20 Fuß Neucontainer, nicht zuletzt durch die enge Koppelung mit der Stahlpreisentwicklung und einer gleichzeitig erhöhten Nachfrage.

Alle drei angesprochenen Aspekte führen neben eine Vielzahl an anderen Faktoren zu einem stabilen Marktumfeld, das für die Investoren bereits heute bedeutet:

Hoher Finanzierungsbedarf der Industrien für Frachtcontainer, hohe Auslastung der Containerflotten, Preisstabilität bei den erworbenen Frachtcontainern, stabil steigende Mieterlöse.

www.pundr.de
www.pundr-clp.de

Anleihen/Aktien
„Anleger sollten sich auf unruhigere Märkte einstellen“

Die Experten des Finanzdienstleisters J.P. Morgan Asset Management erwarten bedeutsame Veränderungen am Anleihenmarkt. Nachdem die Weltwirtschaft inzwischen synchron wachse, würden die wichtigsten Notenbanken beginnen, ihre Spielräume zum Ausstieg aus der quantitativen Lockerung zu nutzen. „Der Wegfall dieser wenig preissensitiven Käufer dürfte bei Anleihen zu höheren Renditen führen. Noch gestaltet sich der Ausstieg moderat, doch halten wir unruhigere Marktphasen im Zuge der Maßnahmen für wahrscheinlich“, sagt **Tilmann Galler**, Kapitalmarktstrategie bei J.P. Morgan Asset Management. Die Bilanzen der Fed, EZB, Bank of England, Bank of Japan und der Schweizerischen Nationalbank seien seit 2007 von 3.450 Milliarden US-Dollar auf 15.000 Milliarden US-Dollar angewachsen. Dieses Ausmaß zeige, dass die Anleihemärkte in Bewegung kommen dürften. **Galler sieht entsprechend Chancen für Anleihe-Investments eher abseits der großen Benchmarks.** „Entschei-

gend wird sein, Papiere zu identifizieren, die wenig mit den Renditen langfristiger Staatsanleihen korreliert sind“, so der Strategie. Interessant seien in diesem Zusammenhang neben US-Hochzinsanleihen auch Anleihen aus Schwellenländern. Für die Aktienmärkte erwartet Galler, dass die positiven Trends anhalten sollten. Beim Blick auf die US-Wirtschaft betont der Experte jedoch, dass sich diese in einem bereits weit fortgeschrittenen Zyklus befinde. „Die Arbeitslosigkeit in den USA liegt inzwischen nahe der Vollbeschäftigung. Der positive Effekt fallender Arbeitslosigkeit für die Konsumlaune dürfte zukünftig wegfallen, weshalb mittelfristig das Risiko einer Rezession steigt“, so Galler. **Insgesamt kommt Galler zu dem Fazit, dass es für Anleger sinnvoll sei, selektiv vorzugehen** und sich über die verschiedenen Anlageklassen hinweg zu positionieren, um für die Herausforderungen der kommenden wieder etwas stürmischeren Monate gewappnet zu sein. (DFPA/TH) ♦ www.jporganassetmanagement.de

Immobilien Deutschland
Wohnimmobilien-Preise steigen langsamer

Die jahrelang stark steigenden Immobilienpreise in Deutschland werden nach Ansicht des LBBW Research nur noch moderat zulegen. **Nach Zuwächsen von teilweise mehr als zehn Prozent pro Jahr für Eigentumswohnungen in Top-Lagen werden die Preise für Wohnimmobilien bis 2020 inflationsbereinigt nur noch um maximal fünf Prozent jährlich anziehen,**

meint LBBW-Chefvolkswirt **Uwe Burkert**. Im Jahr 2016 erhöhten sich die Wohnimmobilienpreise in Deutschland um durchschnittlich sechs Prozent. Preisblasen sieht Burkert bislang keine, weil der Markt Immobilien in wichtigen Kennzahlen weiter unterhalb des langfristigen Durchschnitts bewerte. (DFPA/JF) ♦ www.lbbw.de

Büroimmobilien USA
Trotz hoher Flächennachfrage: Leerstände nehmen zu

Im dritten Quartal 2017 wurden auf den US-amerikanischen Büromärkten Mietflächen von 62,4 Millionen Quadratfuß umgesetzt. **Das entspricht einer Steigerung um über elf Prozent und bedeutet das beste Quartalsergebnis seit über zwei Jahren**, so der Immobiliendienstleister JLL in seinem aktuellen „US Office Outlook“. Besonders auffallend ist die Rolle der Transaktionen von mehr als 250.000 Quadratfuß am Gesamtmarkt. Auf diese entfielen im dritten Quartal über 10,9 Millionen Quadratfuß oder 17,5 Prozent der Vermietungstransaktionen. **Dennoch steigt der Leerstand in den USA langsam und im vierten Quartal in Folge auf nunmehr 15 Prozent an.** Vor allem in Lagen der

Central Business Districts (CBD) und in A-Lagen erhöhte sich der Leerstand seit Jahresbeginn um 50 Basispunkte auf 12,5 beziehungsweise 14,8 Prozent. US-weit beginnt wachsender Neubau die Büromärkte zu verändern. **Besonders das Silicon Valley, Nashville, Chicago und Houston verzeichnen markante Steigerungen der Leerstandsrate in Folge von Zubauraten zwischen 1,4 und 7,2 Prozent.** Eine ähnliche Entwicklung prognostiziert JLL für die Teilmärkte Washington, New York und San Francisco. Die Mieten stiegen im dritten Quartal 2017 nur noch um durchschnittlich 0,2 Prozent. Das bedeutet im Jahresverlauf eine leichte Abschwächung. (DFPA/AZ) ♦ www.us.jll.com

US-Immobilien
Exklusiv-Gespräch mit Douglas Herzbrun, CBRE Global Investors, Los Angeles

US-Immobilien sind eine der attraktivsten Assetklassen, an denen sich Investoren beteiligen können. In EXXECNEWS INSTITUTIONAL Ausgabe 03/04 vom 3. November wurde ein Interview mit einem der erfahrensten US-Immobilienmarkt-Experten veröffentlicht:

www.dfpa.info/top-story

„Es gibt meines Erachtens keinen besseren US-Immobilien-Experten als Douglas Herzbrun. Seit Jahrzehnten ist er Chef der Research Group der weltweit größten Immobilien-Service-Organisation der Welt:



Douglas Herzbrun

CBRE, Los Angeles. *Kein Marktbericht, keine Analyse, keine Statistik, die CBRE Global Investment weltweit veröffentlicht, die nicht seine Unterschrift trägt. Ich kenne Douglas Herzbrun so lange wie er seinen Job dort ausübt.“*

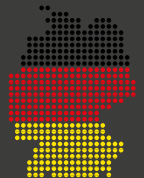
Dieter E. Jansen (Herausgeber EXXECNEWS)



- Ankauf von Wohnimmobilien mit Entwicklungspotential in deutschen Mittelzentren
- Miet- und Wertsteigerungen durch aktive Sanierungs- und Renovierungsmaßnahmen
- Konsequente Nutzung staatlich geförderter Finanzierungsprogramme (KfW)
- Erwirtschaftung marktunabhängiger Renditen
- Investition in Sachwerte bei einfachem, transparentem Konzept
- Sofortige Auszahlung auch bei vorzeitigem Objektverkauf
- Erfolgswachweis seit nunmehr 10 Jahren

Primus Valor AG | Harrlachweg 1 | 68163 Mannheim | Tel. 06 21 49 09 66-0 | info@primusvalor.de

Investitionen in
Deutsche Sachwerte



- ▶ Wohnimmobilienfonds
- ▶ für eine stabile und nachhaltige Rendite


PRIMUS VALOR

INVESTMENTS

• Mit Sicherheit mehr Wert •

Smart Beta spielt künftig zentralere Rolle bei europäischem Asset Management



Der Fondsanbieter **Invesco Powershares** hat einen Bericht mit dem Titel „Smart Beta-Strategien: Weitere Bausteine für den Portfolioaufbau“ veröffentlicht. Dafür wurden Branchenexperten aus sechs europäischen Märkten befragt, darunter Portfoliomanager, Chief Investment Officers, Fondspicker und Fondsanalysten. **Nur etwa jeder Fünfte der mehr als 430 Befragten aus Großbritannien, Deutschland, Italien, der Schweiz, den Niederlanden und Frankreich nutzt derzeit noch kein Smart Beta. Die Studie zeigt allerdings auch, dass die Nutzung von Smart-Beta-Anlagen in Europa zunimmt und dass die Strategien immer verfeinert werden.** Bei Smart Beta wird ein vom Marktindex abgewandelter Index geschaffen, der regelbasiert nur die Unternehmen auswählt, die bestimmten Kriterien entsprechen. Diese Kriterien werden auch „Faktoren“ genannt. **Mike Paul**, Head of Invesco Powershares EMEA (Europa, Mittlerer Osten und Afrika): „Das Leben eines professionellen Anlegers wird nicht einfacher. Die Anlagehorizonte der Kunden werden kürzer, Berichte zur Wertentwicklung des Portfolios häufiger und das Risikomanagement immer wichtiger in einer Welt, in der Renditen unsicher geworden sind. Smart Beta ist kein Allheilmittel, hat aber das Potenzial, bei großen, sich abzeichnenden Herausforderungen wie niedrigen Renditen und der Suche nach Ertragsquellen helfen zu können. Diejenigen, die Smart Beta nutzen, erkennen diese Vorteile und erhöhen nicht nur ihre Allokationen, sondern werden auch immer anspruchsvoller je länger sie investiert sind.“ Laut Studie ist die Entscheidung, Smart-Beta-Strategien zu nutzen, vorrangig proaktiv und basiert auf Überzeugung und dem Wunsch nach Diversifizierung. Beide Faktoren wurden von fast der Hälfte aller Nutzer genannt. Mit dem steigenden Fachwissen der Anleger wird die Bedeutung der eigenen Überzeugungen bei der Entscheidungsfindung immer wichtiger, wohingegen der Wunsch nach Diversifizierung weniger Bedeutung hat. **Smart Beta wird besonders bei Aktienanlagen genutzt, so die Studie. Die Nachfrage nach Fixed-Income-Produkten (festverzinslichen**

Smart-Beta-Startegien) sei jedoch hoch. Mehr als die Hälfte aller institutionellen Anleger würde eine Allokation in Fixed-Income-Smart-Beta-Strategien in Betracht ziehen. Etwa 97 Prozent der Nutzer berichten, dass Smart-Beta-Allokationen deren Erwartungen erfüllen oder übertreffen. Drei von vier Befragten planen eine Erhöhung ihrer Allokationen. Sogar noch mehr würden Smart-Beta ihren Kollegen empfehlen. Die Studie ergab auch, dass wengleich Smart-Beta immer häufiger genutzt wird, die Skepsis bei den Nicht-Nutzern noch tief verwurzelt ist. Mehr als die Hälfte von ihnen geben an, dass ihr Zögern durch einen festen Glauben an das aktive Management begründet ist. Pauls: „Die Nutzer von Smart Beta sind zwar sehr zufrieden mit ihren Anlageerfahrungen im Smart-Beta-Bereich und beabsichtigen ihre Allokationen in Zukunft noch zu erhöhen. Sie haben aber auch hohe Erwartungen. Damit diese Erwartungen nicht enttäuscht werden, muss mehr Aufmerksamkeit auf die weitere Ausbildung, weitere Produktinnovation und – insbesondere im Bereich der festverzinslichen Anlagen – den Aufbau von Partnerschaften mit Fondsanbietern gerichtet werden.“ (DFPA/JF) ♦

www.invescopowershares.net
www.invesco.com

Modulare Versicherungsprodukte im Trend

SIMON • KUCHER & PARTNERS
Strategy & Marketing Consultants

„Klassische“ modulare Produkte (basierend auf einem Basisprodukt, zu dem ein oder mehrere Module flexibel hinzugewählt werden können) haben in der Versicherungsbranche in den vergangenen Jahren einen starken Aufschwung erlebt. Nun zeichnet sich eine Weiterentwicklung ab. **Der Anteil der Versicherer, die überwiegend „klassische“ modulare Produkte anbieten, ist von 43 Prozent in 2016 auf 25 Prozent in 2017 zurückgegangen. Der Trend geht hin zu Mehr-Produkt-Strategien mit optionalen Zusätzen – „Module 2.0“.** Das ergibt eine Kurzstudie des Beratungsunternehmens **Simon-Kucher & Partners** unter mehr als hundert Versicherungshäusern. Demnach geben 31 Prozent der befragten Versicherer an, Mehr-Produkt-Strategien zu verfolgen. Die meisten davon umfassen optionale Zusätze. Diese „Module 2.0“ wiesen

nur eine wenig geringere Flexibilität auf als ihre klassische Variante. Laut Studie sei Komposit nach wie vor der Bereich, in dem modulare Produkte am häufigsten angewendet werden. **Dort habe der Anteil der Modul-Anwender seit 2016 weiter zugenommen. Vorreiter sei der Rechtsschutz: 70 Prozent der Versicherungshäuser verwenden dort klassische Module oder Module 2.0., gefolgt von den Sparten Wohngebäude und Hausrat (mehr als 50 Prozent).** Auch im Bereich Lebensversicherung werde das Thema Produktentwicklung wieder aktuell, nachdem man sich die vergangenen Jahre vorrangig um die Herausforderungen der Zinsentwicklung kümmern musste: Viele Versicherer denken laut Studie über den Einsatz von Modulen nach oder arbeiten bereits daran. Werden die verschiedenen Kanäle betrachtet, so zeige sich, dass Module sowohl offline als auch online angewendet werden. Mit 51 Prozent Anwendern seien Makler weiterhin der häufigste Anwendungsbereich. Doch auch in den Online-Vergleichsportalen setzten

die Versicherer verstärkt auf modulare Produkte. „Module werden vor allem in Kanälen mit starkem Wettbewerbsvergleich und damit hohem Preisdruck erfolgreich verwendet. In den weniger kompetitiven Kanälen bewähren sie sich jedoch aufgrund fehlender Verkaufsprozesse nicht gleichermaßen“, so **Stefanie Grunert**, Director bei Simon-Kucher. Die Studie zeige zudem: Bei der Entwicklung moderner Verkaufsprozesse werden oft schon zu Beginn wesentliche Faktoren nicht berücksichtigt. „Die Art, wie verkauft wird, schafft den Wert, nicht der Aufbau des Produkts. Das Produkt sollte daher unbedingt dem Prozess folgen, in der Realität ist es oft andersrum“, erklärt Grunert. Die Kaufpsychologie des Kunden und Erfahrungen der Top-Verkäufer tragen wesentlich dazu bei, dass Kunden mit einer höheren Wahrscheinlichkeit abschließen und hochwertige Produkte zu guten Preisen kaufen. Doch diese Punkte werden nur bei kaum jedem dritten Entwicklungsprozess berücksichtigt. (DFPA/MB) ♦

www.simon-kucher.com

HAUSMITTEILUNG: DNL REAL INVEST AG

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



Foto: Unternehmen

„Wir sind als Spezialist für US-Immobilien auch der richtige Partner für institutionelle Investoren“

UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM

Seit 2001 ist die DNL Real Invest AG Düsseldorf im Südosten der USA für deutsche Anleger tätig.

Wir arbeiten seit rund zwei Jahren auch für deutsche Direktanleger, Banken, Family Offices/institutionelle Investoren und Versicherungsgesellschaften.

Wir bieten diese Objekte als Direktinvestments:

- Einfamilienhäuser ■ Bürogebäude ■ Arzt Häuser in bester Lage Atlantas oder Floridas ■ Einkaufsrenditen zwischen 6 und 8 Prozent

Für institutionelle Investoren/Family Offices/Banken/Versicherungen:

- Appartementanlagen ■ Triple A – Büroimmobilien
- Größere Büroimmobilien und Büroparks

Neu: Altenbetreutes Wohnen

Es werden Projektentwicklungen für „Assisted Living“ von renommierten Developern übernommen und den deutschen Investoren erfahrene Betreiber mit bester Leistungsbilanz angeboten.

UNSERE ERFOLGE!

Alle bisher in Deutschland aufgelegten TSO-DNL Investments schütten seit Emission wie prognostiziert 8 Prozent per annum aus erwirtschafteten Erträgen (aus Vermietung und Verpachtung) aus – auch in den Krisenjahren 2008–2011.



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)
Autor: Jens Rode

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: 18. 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

InsurTec

Was Versicherungen vom Tech Hype lernen können

Aktuell sind in Deutschland mehr als 900 Versicherer lizenziert. Der Markt ist groß: 2016 erzielten die Erstversicherer Beitragseinnahmen von fast 200 Milliarden Euro. Doch wirklich zufrieden sind die deutschen Versicherungsnehmer mit den Leistungen und Produkten nicht, sei es mit der Regulierung der Schadensfälle oder generell mit der Transparenz der Policen. Denn das Produktangebot spiegelt nicht den Zeitgeist wider; der Markt ist stark reguliert und lässt damit kaum Spielraum zu.

Digitale Angebote von InsurTechs wie friendsurance, Clark oder Asuro buhlen nun um die Gunst der Kunden: Sie wollen durch übergreifende Angebotsvergleiche, digitale Policenverwaltung sowie vereinfachten Service punkten und sich gegenüber den etablierten Versicherern positionieren. Was müssen klassische Anbieter tun, um im Wandel nicht den Anschluss zu verlieren?

Am Puls der Zeit

Deutschlands InsurTech-Szene ist im Wandel: Nachdem in der ersten Welle der Fokus darauf lag, durch Vergleichsplattformen oder digitale Vertragsmanager für Privatkunden mehr Transparenz in die Versicherungsbranche zu bringen, ist inzwischen ein deutlicher Zuwachs im Gewerbebereich zu beobachten. Außerdem wird deutlich, dass der Schwerpunkt zunehmend auf dem Produktbereich liegt. Die „jungen Wilden“ sind bemüht, mit einer transparenten, konsequent digitalisierten und nutzerfreundlichen Lösung Kundenbedürfnisse zu befriedigen. Die Unabhängigkeit von Öffnungs-



Foto: Unternehmen

Jens Rode

CEO von Tellja, Frankfurt am Main
jens.rode@tellja.de

zeit, die Zeit- und Wegersparnis für Kunden oder auch spezielle Sonderangebote werden häufig als Gründe für einen Vertragsabschluss via Internet angegeben. Zudem helfen direkte Vergleichsmöglichkeiten zu anderen Produkten und Kundenbewertungen, eine schnelle Entscheidung zu treffen. Die neuen InsurTech-Unternehmen haben dieses Kundenbedürfnis der neuen Zeit erkannt und sind mit ihrer Transparenz und dem „Convenient Product“, das dem Kunden eine Zeitersparnis bietet, enorm im Vorteil.

Enge Beziehungen zum Kunden werden digital

Die Kontaktpflege gehört im Versicherungsgeschäft zu den wichtigsten Hebeln der Kundenbindung. Viele Versicherer bauen hier stark auf bewährte Wege wie Telefonate, Hausbesuche oder regelmäßige Newsletter. Das Potenzial des Direktvertriebs über das Internet bleibt noch weitestgehend ungenutzt mit dem Argument, dass komplexere Produkte schwieriger über den digitalen Weg

zu vermitteln seien. Doch Kunden erwarten, mit den Anbietern in demselben digitalen Umfeld interagieren zu können, wie sie es von jedem anderen Produkt oder auch Dienstleistungen gewohnt sind. Ganz egal, ob es beim Kauf um die neuste Wintermode, eine energiesparende Waschmaschine oder um komplexere Versicherungen geht. Bei den bis 30-Jährigen liegt die Akzeptanz für reine Online-Policen sogar schon bei mehr als 57 Prozent. Auch hier haben InsurTechs ihren Wettbewerbsvorteil erkannt und gestalten Produkte von vornherein einfacher und disruptiv. Etablierte Versicherer müssen daher die Digitalisierung ihrer Strukturen sowie die Vereinfachung und Optimierung ihres Portfolios massiv vorantreiben.

Salesforce durch Kunden nutzen

„Geben und Nehmen“ haben im Zuge des Aufstiegs von Social Media, des kollaborativen Konsums und der Cloud-Services eine neue Bedeutung erhalten. Neue Versicherungsabschlüsse lassen sich ebenso über Weiterempfehlungen erreichen. Aufgrund der hohen Durchdringung in der Bevölkerung eignen sich Versicherungen sehr gut für einen direkten Vertrieb via Empfehlungen durch die Kunden. Denn rund 80 Prozent der Verbraucher sind bereit, ihre positiven Erfahrungen zu teilen, und mehr als 90 Prozent haben Freunde und Bekannte bereits aktiv um Rat gefragt und jeder Vierte bis 30-Jährige hat sich innerhalb der letzten zwölf Monate manchmal oder sogar häufig über Versicherungen ausgetauscht. Sogar über ein Drittel der Verbraucher fragen regelmäßig vor ihren Kaufentscheidungen. Gerade

bei komplexen Produkten suchen die Käufer nach einer persönlichen Hilfestellung und Empfehlung bei Vertrauenspersonen. Kunden, die empfehlen, sind nicht nur äußerst wertvoll, sondern auch eine starke Salesforce mit höchster Glaubwürdigkeit. Als Motivationsverstärker lassen sich zudem Incentives wie zum Beispiel Prämienangebote oder Gutscheine, einsetzen. Damit dieser Vertriebsweg effizient und wirkungsvoll sein kann, muss er online erfolgen. Dafür müssen die Produkte zunächst online optimiert sein – darauf sind die Versicherer bisher nicht alle eingestellt.

Fazit

Versicherer müssen sich zwei größeren Herausforderungen stellen: Zum einen sind Kunden Versicherungen gegenüber skeptisch eingestellt. Zum anderen ist der Markt im starken Wandel. Innovative InsurTech-Startups nutzen diese Unzufriedenheit der Kunden und setzen an der Schnittstelle zwischen Kunde und Versicherung an. Um sich weiterhin am Markt zu positionieren müssen Versicherer ihre Produkte dahingehend entwickeln, dass sie nicht nur zeitgemäß sind, sondern auch den Wunsch nach Sicherheit und Transparenz erfüllen. ♦

Das ist Tellja:

Die Tellja GmbH ist ein Full-Service-Anbieter für digitales Empfehlungsmarketing mit Sitz in Frankfurt am Main. Das 2009 gegründete Unternehmen ermöglicht es Unternehmen und Marken, individuelle Freunde-werben-Freunde-Kampagnen zu erstellen, um zielgenau und qualifiziert neue Kunden zu gewinnen.
www.tellja.de

IHR ZUVERLÄSSIGER PARTNER IN DER WELT DER INVESTMENTS



**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