

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Geschlossene AIF

Sind die Kostenangaben der Fondsanbieter intransparent? Das sagen die betroffenen Kapitalverwaltungsgesellschaften.

Sachwertinvestments

Vermögensanlagen: Produktanbieter mit ehrgeizigen Zielen.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Patrizia-AIF investiert in Garmisch.

Hannover Leasing legt weiteren Immobilien-AIF auf.

Investmentfonds

Berenberg startet nachhaltigen

Schwellenländer-Anleihenfonds.

Aquila Capital lanciert Aktienfonds für US-Investmentmanager.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Performance-Berichte

Immobilien Ausland – Spitzenreiter der Performanceleistungen.

Ernst Russ setzt positive Geschäftsentwicklung fort.

HEP Kapitalverwaltung gründet eigene Vertriebsgesellschaft.

P&R-Insolvenz weitet sich aus.

Schlichtungsstelle für Vermittler geht an den Start.

Karriere

Neue Aufgaben für **Dr. Heiko Opfer**, **Sven Pfeil** und **Goran Vasiljevic**.

Märkte – Seite 6

Immobilien Deutschland

Immobilienberater: Markt für Serviced Apartments wächst rasant.

Makler: „Ferienimmobilien liegen weiterhin im Trend“.

Rohstoffmarkt

Vermögensverwalter: „Preise können von steigenden Anleihenrenditen profitieren“.

Tankschiffahrt

Schiffahrts-Experten: „Charterraten weiterhin sehr unbefriedigend“.

Für Sie gelesen – Seite 7

Experten erwarten laut Softwareentwickler **Adcubum** massive Veränderungen im Versicherungsvertrieb.

Online-Plattform Brickvest: Interesse an deutschen Immobilien lässt nach.

Versicherer sehen Investmentchancen zunehmend skeptisch, so analysiert der **Vermögensverwalter Goldman Sachs Asset Management**.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Tim Brünjes**, Head of Continental Europe von **Smartkarma**, über Analysedienstleistungen nach Inkrafttreten der MiFID-II-Regulierung

*** TOP STORIES

Geschlossene AIF

Sind die Kostenangaben der Fondsanbieter intransparent? Das sagen die betroffenen Kapitalverwaltungsgesellschaften

Verbraucher haben kaum eine Möglichkeit, die Kosten Geschlossener Fonds zu erfassen und zu vergleichen. Zu diesem Ergebnis kommt ein Gutachten, das im Auftrag des „Marktwächters Finanzen“ der Verbraucherzentralen 25 inländische Geschlossene Publikumsfonds von 19 Kapitalverwaltungsgesellschaften untersucht hat. „Wenig überraschend“, meint Rechtsanwalt Volker Neumann, der darauf verweist, dass es – grundsätzlich – kein zwingend einheitliches Geschäftsmodell bei der Fondsstrukturierung gibt (siehe EXXECNEWS Ausgabe 09). Ungeklärt ist die Frage, ob eine Vergleichbarkeit dieser Kosten überhaupt sinnvoll gefordert werden kann. EXXECNEWS hat alle betroffenen Kapitalverwaltungsgesellschaften um eine Stellungnahme gebeten. Die Antworten bestätigen die Einschätzung von Neumann. Zudem sehen sich die Fondsanbieter mit teil-

weise inkonsistenten Anforderungen aus Aufsichtsrecht und Aufsichtspraxis konfrontiert, wie die folgenden Auszüge aus ihren Antworten belegen. Ergänzend finden Sie alle Stellungnahmen im Volltext online bei DFPA.



Sylvia Kiehm, Vertriebs- und Produktmanagement Hannover Leasing Investment: „Die gesetzlichen Anforderungen an die Kostendarstellung sind zwar recht detailliert, sie bieten jedoch trotzdem Interpretationsspielräume, die von den einzelnen Kapitalverwaltungsgesellschaften in unterschiedlicher Art und Weise genutzt werden. Eine einheitliche Methodik der Kostendarstellung wird sich im Markt daher auf Basis der derzeit geltenden Vorschriften nicht durchsetzen. In Anbetracht der unterschiedlichen Fonds-Strukturen erscheint eine vollkommene Standar-

disierung der Kostendarstellung nicht möglich. Sie wäre auch nicht sinnvoll, da dadurch die jeweiligen Besonderheiten der einzelnen Fonds nicht angemessen berücksichtigt werden können. Zutreffend ist die Aussage, dass eine einheitliche Kostendarstellung in den unterschiedlichen Dokumenten für einen Fonds wünschenswert ist.“



Simon Piepereit, Geschäftsführer WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement: „In dem Dokument, das von der Verbraucherzentrale veröffentlicht wurde, heißt es, dass aus Verbrauchersicht die Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Produkte durch einen Kostenvergleich hergestellt werden soll. Aus meiner Sicht stellt dies einen irreführenden Ansatz dar. Denn die verschiedenen Produkte mit unterschiedlichen Strategien und zu erwer-

benden Sachwerten führen zwangsläufig der Höhe nach zu abweichenden, schwer vergleichbaren Kosten. Die BaFin hat bereits 2014 ein Dokument mit Musterbausteinen für Kostenklauseln herausgegeben. Die Fonds haben danach in den verbindlich vorgeschriebenen Anlagebedingungen die einzelnen Kosten(kategorien) darzustellen. Nur am Rande sei erwähnt, dass auch die BaFin ihre Meinung zu den Musterkostenbausteinen in der Vergangenheit zu einzelnen Punkten geändert beziehungsweise fortentwickelt hat. Dass es seitens der Fondskonzeptionäre teilweise zu unterschiedlichen Auffassungen kommt, lässt sich ferner kaum vermeiden. [...] Es stellt sich in dem Zusammenhang die Frage, ob Investitionen in völlig unterschiedliche Assetklassen sinnvoll mit Blick auf die anfallenden Kosten verglichen werden können, auch wenn die Ermittlung und Darstellung der einzelnen Kosten völlig einheitlich wäre.“ (JPW) ♦ www.dfpa.info

HAUCK & AUFHÄUSER
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

Gemeinsam Zeichen setzen. Sie benötigen einen kompetenten Partner für die Umsetzung Ihres Fondsproduktes? Wir betreuen sämtliche REAL-ASSETS-Fondsprodukte in Deutschland und Luxemburg für KVG und Asset-Manager, Versorgungswerke, Pensionsfonds, Versicherungen, Family Offices und Stiftungen. Dabei verfolgen wir stets einen partnerschaftlichen Ansatz. Sprechen Sie uns an und profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung als spezialisierter Dienstleister.
www.hauck-aufhaeuser.com

— Asset Servicing — Financial Markets — Wealth Management —

Ludger Wibbeke
+49 69 2161 1625
ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.com

Mario Warny
+352 451314 450
mario.warny@hauck-aufhaeuser.com

Marc Kriegsmann
+352 451314 440
marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.com

Dr. Philipp Wösthoff
+49 69 2161 1624
philipp.woesthoff@hauck-aufhaeuser.com

*** TOP STORIES

Sachwertinvestments

Vermögensanlagen: Produktanbieter mit ehrgeizigen Zielen

Die Emittenten von Direktinvestments, Nachrangdarlehen und anderen Vermögensanlagen nach Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) sind mit der Platzierung ihrer im Vertrieb befindlichen Sachwertinvestments überwiegend zufrieden. Das ergibt eine Umfrage von EXXECNEWS. Auch für die kommenden Monate beziehungsweise für den Jahresverlauf 2018 überwiegt der Optimismus. So reichen die Erwartungen hinsichtlich der Platzierung für das Gesamtjahr im Einzelfall bis zu rund 150 Millionen Euro und in der Summe bis zu fast 450 Millionen Euro. Dies planen die zehn Emissionshäuser, die sich an der EXXECNEWS-Umfrage beteiligt haben:

Asuco Fonds GmbH, Oberhaching:

„Asuco bleibt ausschließlich im Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds tätig. In diesem Jahr wurden mit dem ‚ZweitmarktZins 05-2017‘ eine neue Publikumsplatzierung für Privatanleger und mit dem ‚ZweitmarktZins 07-2018 pro‘ ganz aktuell eine neue Privatplatzierung für professionelle Investoren gestartet. Darüber hinaus gibt es exklusive Platzierungen. Unsere Planungen sehen eine Platzierung von rund 50 Millionen Euro in Namensschuldverschreibungen in den ZweitmarktZins-Serien vor.“

CH2AG, Hamburg: „Beide Angebote der aktuellen Vermögensanlage erfreuen sich seit Platzierungsbeginn Anfang Januar einer großen Nachfrage. Trotz der Verunsicherung, die die Insolvenz der drei P&R-Gesellschaften am Kapitalmarkt und in der Öffentlichkeit erzeugt hat, läuft der Vertrieb der beiden Container-Direktinvestments Angebote so gut wie unvermindert weiter, da unsere Vertriebspartner bestens mit dem Konzept unserer Produkte vertraut sind. Eine weitere BoxDirect-Vermögensanlage ist derzeit bei der BaFin zur Billigung vorgelegt. Wie auch in den vergangenen Jahren beabsichtigt die CH2 AG, ihren jährlichen Platzierungsumsatz zwischen 80 und 100 Millionen Euro zu halten.“

Deutsche Lichtmiete Vermietgesellschaft mbH, Oldenburg: „Mit der aktuellen Platzierung sind wir sehr zufrieden und besonders positiv stimmt uns die Entwicklung der Akzeptanz der ersten Unternehmensanleihe. Derzeit sind noch keine neuen Anlagen in Vorbereitung. Es ist jedoch beabsichtigt, zum Ende des Jahres ein Nachfolgeprodukt zum Direkt-Investitionsprogramm aufzulegen. Wir gehen von einer weiteren positiven Entwicklung im Vertrieb 2018 aus. Es ist beabsichtigt, die EnergieEffizienzAnleihe 2022 mit 10,0 Millionen Euro voll zu platzieren und das Direkt-Investitionsprogramm mit über 30 Millionen Euro zu schließen.“

DNL REAL INVEST AG, Düsseldorf: „In den nächsten Monaten arbeiten wir an einer weiteren Geldanlage. Auch hier soll es sich um das Angebot einer Gesellschaft für US-Gewerbeimmobilien im Südosten der USA handeln - allerdings als KAGB-

Angebot. Wir hoffen, dass dieses Angebot spätestens dann zur Verfügung steht, wenn die Vermögensanlage ‚TSO-DNL Active Property II, LP‘ ihr Angebot beendet (26. September 2018). Das neue Angebot wird Gewerbeimmobilien umfassen. Für dieses erste KAGB-regulierte Angebot planen wir ein Volumen von mindestens 50 Millionen US-Dollar, welches in zwei Etappen auf 100 Millionen beziehungsweise 150 Millionen US-Dollar erhöht werden kann. Für das Angebot ‚TSO-DNL Active Property II, LP‘ wollen wir im Jahr 2018 mindestens 125 Millionen US-Dollar Eigenkapital einwerben. Für die Vermögensanlage ‚TSO RE Opportunity, LP‘ wollen wir in 2018 mindestens 30 Millionen US-Dollar einwerben. Für die unter KAGB operierende Gesellschaft wollen wir möglichst (je nach Gestattungzeitpunkt) mindestens 30 Millionen US-Dollar in 2018 platzieren.“

ForestFinance Gruppe, Bonn: „Neben der Fortsetzung unserer Walddirektinvestments sehen wir die Zukunft

insbesondere in Agroforst-Konzepten, bei denen Agrarprodukte einen frühen und kontinuierlichen Ertrag ermöglichen. Wir befinden uns diesbezüglich in der Prüfung verschiedener Konzepte und werden sicher noch in 2018 unser Portfolio erweitern.“

Neitzel & Cie. Gesellschaft für Beteiligungen mbH & Co. KG, Hamburg: „Für das laufende Jahr haben wir bislang nicht vor, mit einem neuen Publikums-Angebot an den Markt zu kommen. Vermögenden Privatkunden und institutionellen Investoren werden wir individuelle Private Placement Lösungen anbieten können.“

One Group GmbH, Hamburg: „Wir gehen von einem weiteren Platzierungserfolg mit dem ‚ProReal Deutschland 6‘ aus. Das geplante Emissionsvolumen beträgt 50 Millionen Euro. Neben dem ‚ProReal Deutschland 6‘ sind weitere Anlageformen, wie beispielsweise ein Private Placement für professionelle Investoren für Mitte dieses Jahres, in Planung. Für das Publikumsgeschäft planen wir in Summe über alle Pro-

dukte hinweg im Jahr 2018 mit einem kumulierten Platzierungsergebnis von über 50 Millionen Euro.“

Ranft ProjektPartner GmbH, Bad Mergentheim: „Für das laufende Jahr bereiten wir eine Solaranleihe vor, Laufzeit zwölf Jahre mit einem Stufenzins von 4,75 Prozent auf 5,25 Prozent ansteigend. Zinszahlungen erfolgen halbjährlich, Emission voraussichtlich Mitte des Jahres. Das Volumen wird 5,0 Millionen Euro betragen.“

reconcept GmbH, Hamburg: „reconcept ist in Vorbereitung mehrerer Publikumsangebote in der Assetklasse erneuerbare Energien. Wir gehen davon aus, noch in diesem Quartal mit dem kommenden Produkt durchstarten zu können.“

UDI Beratungsgesellschaft mbH, Nürnberg: „Ja, wiederum Nachrangdarlehen, Assets Immobilien und Erneuerbare-Energien-Projekte. Plus einige Vorhaben, die aber noch nicht kommunizierbar sind. Planung für 2018 gesamt: 62 Millionen Euro.“ (TH) ♦

Platzierungsstand Vermögensanlagen zum 31.03.2018

Kapitalanlage (VermAnlG)	Emissionshaus	Platzierungsstand
7X7 Energieanleihe 2027	7x7 Unternehmensgruppe	k.A.
Wasser-Infrastruktur-Anleihe 3	apano GmbH	k.A.
ZweitmarktZins 00-2016 pro	Asuco Fonds GmbH	49,8 Mio. Euro (zum 31.3.2018 geschlossen)
ZweitmarktZins 04-2017	Asuco Fonds GmbH	13,3 Mio. Euro (Exklusivplatzierung)
ZweitmarktZins 05-2017	Asuco Fonds GmbH	5,2 Mio. Euro
ZweitmarktZins 07-2018 pro	Asuco Fonds GmbH	Vertrieb im April 2018 gestartet
BIK Deutsche Metropolen 3	BIK Deutsche Metropolen 3 GmbH & Co. KG	k.A.
Buss Container 71 und 72	Buss Investment GmbH	k.A.
BoxDirect-Container-Direktinvestments Nr. 240 und 241	CH2 Contorhaus Hansestadt Hamburg AG	11,8 Mio. Euro (60 %)
Genussrecht „Serie L“	DEGAG Kapital GmbH	k.A.
Direkt-Investitions-Programm	Deutsche Lichtmiete	6,5 Mio. Euro
EnergieEffizienzAnleihe 2022	Deutsche Lichtmiete	1,9 Mio. Euro
Green Acacia	Forest Finance Service GmbH	3,3 Mio. Euro
KakaoWald	Forest Finance Service GmbH	1,0 Mio. Euro
WaldSparBuch	Forest Finance Service GmbH	0,4 Mio. Euro
BaumSparVertrag	Forest Finance Service GmbH	0,2 Mio. Euro
Good Profits 1b	Good Profits GmbH	Vertrieb gestartet
GP Starter	Good Profits GmbH	Vertrieb gestartet
Direktinvest Wasser Angebot Nr. 9	Grasshopper Investments GmbH	k.A.
Kraftwerkspark III (Tranche C)	Green City Energy AG	45,5 Mio. Euro (Tranchen A-C)
Green City Solarimpuls	Green City Energy AG	7,0 Mio. Euro
JC Indian Sandalwood 5	Jäderberg & Cie.	k.A.
JC Sandalwood Album 9	Jäderberg & Cie.	k.A.
Blockheizkraftwerke Deutschland 4	Luana Capital New Energy Concepts GmbH	Vertrieb im März 2018 gestartet
ProReal Deutschland 5	One Group GmbH	über 50 Mio. Euro (im April geschlossen)
ProReal Deutschland 6	One Group GmbH	Vertrieb im April 2018 gestartet
Ranft Green Energy VI - 2017	Ranft Green Energy VI GmbH	im ersten Quartal ausplatziert
RE09 Windenergie Deutschland	Reconcept Consulting GmbH	90%
Container Select Plus Nr. 3	Solvium Capital GmbH	30%
Container Select Plus Nr. 4	Solvium Capital GmbH	75%
Panarubber 18	Timberfarm GmbH	k.A.
TSO-DNL Active Property II, LP	TSO Europe Funds	72,9 Mio. US-Dollar
TSO RE Opportunity, LP	TSO Europe Funds	30,4 Mio. US-Dollar
UDI Immo Sprint Festzins II	UDI Beratungsgesellschaft mbH	75%
UDI Energie Festzins 13	UDI Beratungsgesellschaft mbH	Vertrieb Ende März 2018 gestartet
Wattner SunAsset 7	Wattner Aktiengesellschaft	k.A.
KiriFarm Spanien	WeGrow GmbH	über 45 %

k.A. = keine Angabe

Berenberg startet nachhaltigen Schwellenländer-Anleihenfonds

Die Hamburger Privatbank **Berenberg** bietet Anlegern über den „**Berenberg Sustainable EM Bonds**“ einen Zugang zu der Anlageklasse der nachhaltigen Schwellenländer-Anleihen. Ziel des von **Frederic Waterstraat** gemanagten Fonds ist es, angemessene und stetige Erträge aus Schwellenländer-Anleihen zu erzielen und diese mit einem klaren Nachhaltigkeits-Aspekt zu verbinden. „*Die laufende Rendite von Emerging-Markets-Investments ist gegenüber der Rendite von entwickelten Märkten üblicherweise deutlich höher. Ebenso nehmen fundamentale Stärke, Liquidität und Markttiefe in den Schwellenländern beständig zu. Dieses Segment ist mittlerweile so weit gereift, dass zu jeder Zeit eine breite Streuung gewährleistet ist und es auch möglich ist, Nachhaltigkeitskriterien anzulegen*“, so Waterstraat. Das Fondsmanagement hat für die Anlageauswahl rund 40

Grenzwerte und Ausschlusskriterien definiert. Demnach wird etwa in Anleihen autoritär geführter Länder, die internationale Menschenrechts- und Umweltvereinbarungen nicht anerkennen oder als besonders kriegstreibend eingestuft werden, nicht investiert. Ebenso schließt das Fondsmanagement Anleihen von Unternehmen aus, die sich einer verantwortungsvollen Unternehmensführung entziehen oder in umstrittenen Geschäftsfeldern aktiv sind. **Im Anschluss an das Ausschlussverfahren werden die Anleihen nach einem Best-in-Class-Ansatz bewertet**, wobei das Management neben Bonitäts- auch dezidierte Nachhaltigkeitsratings berücksichtigt und damit Staaten und Unternehmen nach ökologischen, ethischen und sozialen Gesichtspunkten einstuft. (DFPA/JF) ♦

www.berenberg.de

Aquila Capital lanciert marktneutralen Aktienfonds für US-Investmentmanager

Die Hamburger Investmentgesellschaft **Aquila Capital** und der in San Francisco ansässige Investmentmanager **Algert Global** haben den „**AQC - Algert Global Equity Market Neutral Fund**“ aufgelegt. Der UCITS-richtlinienkonforme Aktienfonds mit täglicher Liquidität verfolgt eine globale, aktienmarktneutrale Strategie. Das Investmentteam strebt an, unabhängig von der Aktienmarkttrichtung eine positive Rendite mit einer annualisierten Volatilität von sechs Prozent bis acht Prozent zu erwirtschaften. **Dafür geht es Long- und Short-Positionen ein und greift dabei auf Erkenntnisse aus der Verhaltensanalyse zurück**. Seit 2003 erstellt das Investmentteam von Algert Global Strategien, die auf Ineffizienzen infolge unterbewusster Verhaltensmuster aufbauen, und entwickelt diese kontinuierlich weiter.

Der „AQC - Algert Global Equity Market Neutral Fund“ verwendet eine Bandbreite eigens entwickelter Modelle zur aktienspezifischen Prognose bei gleichzeitiger Kontrolle systematischer Risiken. Im Fokus der Strategie stehen längerfristige Marktsignale, die weniger von der Masse beachtet werden und stabilere Investmentopportunitäten aufweisen. „*Die UCITS-Fondsstruktur ist für viele europäische Investoren zur bevorzugten Fondsstruktur geworden. Die Partnerschaft mit Aquila Capital bietet uns nun die Möglichkeit, mit einigen dieser Investoren zusammenzuarbeiten. Die Plattform von Aquila Capital mit den dazugehörigen Dienstleistungen ist eine optimale Grundlage für unsere Expansion nach Europa*“, so **Jan Bratteberg**, Partner und Head of Investment Strategy bei Algert Global. (DFPA/JF) ♦

www.aquila-capital.de, www.algertglobal.com

Hannover Leasing legt weiteren Immobilien-AIF auf

Mit dem Publikums-AIF „**Hotel- und Büroimmobilie Ulm**“ bietet die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hannover Leasing Investment** Anlegern die Möglichkeit, in den Neubau eines 4-Sterne-Plus-Hotels in Ulm zu investieren. Das Hotel verfügt über 148 Zimmer in vier Obergeschossen. Bürobereiche in den 5. und 6. Staffel-Obergeschossen gewährleisten eine flexible Flächennutzung. Hauptmieter des Fondsobjektes ist eine einhundertprozentige Tochter der Fattal Hotel-Gruppe, die das Hotel unter dem Markennamen „Leonardo Royal“ betreiben wird. Finanziert werden

sollen die Gesamtinvestitionskosten von rund 29 Millionen Euro über Eigenkapital in Höhe von 14,5 Millionen Euro und ein langfristiges Darlehen. Anleger können sich mit mindestens 20.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio am AIF beteiligen. Die geplante Fondslaufzeit beträgt gut zehn Jahre. Die Prognose im Verkaufsprospekt sieht laufende Auszahlungen an die Fondsanleger in Höhe von durchschnittlich fünf Prozent pro Jahr vor. In der Basiskalkulation beträgt die Gesamtauszahlung rund 154,6 Prozent (inklusive 102,1 Prozent aus Verkauf). (DFPA/TH) ♦ www.hannover-leasing.de

Patrizia-AIF investiert in Garmisch

Der Publikums-AIF „**Patrizia Grund Invest Garmisch-Partenkirchen**“ investiert in eine gemischt genutzte Immobilie, die 2008 in der Innenstadt der bayerischen Touristenhochburg errichtet wurde. Der Kaufpreis der Fondsimmobilie beträgt 17,75 Millionen Euro, das Gesamtinvestitionsvolumen laut Produktinformation 22,367 Millionen Euro, davon 12,6 Millionen Euro Eigenkapital (zuzüglich Agio). Initiiert und verwaltet wird der Immobilienfonds von der **Patrizia Grund Invest Kapitalverwaltungsgesellschaft**. Neben der Hauptnutzungsart Einzelhandel, die einen Großteil

der Mieteinnahmen generiert, werden die weiteren Flächen unterschiedlich bewirtschaftet (Praxen, Gastronomie, Büro, Wohnen, Parken und Lagerflächen). Während der geplanten Haltedauer des Anlageobjektes über einen Zeitraum von rund zehn Jahren wird eine durchschnittliche Auszahlung von 4,5 Prozent per annum vor Steuern an die Anleger angestrebt. Zusätzliche Erträge für die Anleger sollen im Rahmen der Veräußerung des Anlageobjektes erwirtschaftet werden. Die Mindestbeteiligung beträgt 10.000 Euro plus fünf Prozent Ausgabeaufschlag. (DFPA/TH) ♦ www.patrizia.ag

GASTBEITRAG

Antje Montag ist Vorstand der CH2 Contorhaus Hansestadt Hamburg AG, die auf den Vertrieb von Direktinvestments spezialisiert ist.

Containergeschäft steht auf stabilem Fundament

Der Containermarkt befindet sich in einer ausgezeichneten Verfassung. Die Insolvenz der deutschen P&R Gruppe erweckt in vielen Augen den Anschein einer Krise, die es aber nicht gibt. Die Branchenkenntnisse belegen, dass das Containergeschäft stabil und profitabel ist. Dafür gibt es einen entscheidenden Grund: Die Globalisierung und der internationale Warenverkehr nehmen zu, obwohl es immer noch viele Handelsbarrieren gibt und manche Politiker protektionistische Töne anschlagen.

Faktum ist, dass immer Container benötigt werden, damit die Schiffe überhaupt Güter transportieren können. Allein im ersten Quartal 2018 haben nach Angaben des Branchendienstes „Alphaliner“ 53 neue Containerschiffe ihre Bauwerften verlassen. Sie haben zusammen eine Ladekapazität von rund 429.000 20-Fuß-Standardcontainern (TEU). Weltweit sind gut 5.200 Frachter mit einem Fassungsvermögen von 21,5 Millionen TEU unterwegs.

Die Nachfrage nach Transportkapazitäten entwickelt sich positiv. In seiner aktuellen Prognose geht der Internationale Währungsfonds (IWF) davon aus, dass die Weltwirtschaft in diesem und im kommenden Jahr um jeweils 3,9 Prozent wächst. Die Welthandelsorganisation (WTO) hat ihre Erwartungen für das Wachstum des Welthandels für das laufende Jahr von zuletzt 3,2 Prozent auf 4,4 Prozent angehoben. Für 2019 prognostiziert sie aktuell ein Plus von vier Prozent. Unwägbarkeiten gibt es zurzeit von politischer Seite, weil ein „Handelskrieg“ zwischen den USA, Asien und Europa nicht ganz



Foto: Unternehmen

ausgeschlossen werden kann. Die starke Zunahme des Containerverkehrs ist ein Ausdruck für das langfristige Wachstum der Branche. 2017 nahm das Containervolumen, das die Seehäfen weltweit umgeschlagen haben, voraussichtlich um 6,7 Prozent auf rund 778 Millionen TEU zu. Auch im ersten Quartal 2018 sind die Umschlagszahlen in sehr vielen führenden Häfen um bis zu 16 Prozent gewachsen. Die Analysten des Branchendienstes „Clarkson Research“ erwarten, dass das Gütervolumen, das in Seecontainern transportiert wird, 2018 wie im vergangenen Jahr um fünf Prozent wächst.

Die gute wirtschaftliche Entwicklung ist ein gutes Fundament für den Containermarkt. Den Reedereien gehören nur rund 48 Prozent aller Seecontainer, der Rest ist im Besitz von Leasinggesellschaften und deren Investoren. Sie vermieten die Boxen an die Reedereien. Die Weltflotte besteht zurzeit aus etwa 39,5 Millionen TEU. Rund 20,5 Millionen TEU werden von Leasingfirmen verwaltet. Die Auslastung dieser Container lag im ersten Quartal 2018 nach Informationen des Branchendienstes „Drewry“ bei 96,5 Prozent. Einige Containermanager wie die Marktführer Triton, Textainer und CAI verzeichneten in den vergangenen Monaten sogar höhere Auslastungsquoten auf Rekordniveau.

Aufgrund der hohen Nachfrage sind die Leasingraten seit dem Jahr 2016, in dem der Containermarkt in einem Tief steckte, stark gestiegen. Die Mieten für neue Container sind um fast 60 Prozent gestiegen und befinden sich laut „Drewry“ seit gut einem Jahr auf einem stabilen Niveau. Bei den gebrauchten Boxen haben sich die Raten um etwa 40 Prozent erhöht. Aus Investorensicht ist die Entwicklung der Preise für gebrauchte Container bedeutsam: Seit Anfang 2017 ist ihr Wert um 60 bis 70 Prozent gestiegen. Da in diesem Zeitraum auch der Preis für Kortenstahl, aus dem Container bestehen, um etwa 70 Prozent in die Höhe schnellte, können die Eigentümer der Boxen von einem werthaltigen Investment ausgehen, ohne das der Welthandel und der Seeverkehr in den heutigen Dimensionen nicht funktionieren würden. www.ch2-ag.de



Performance-Berichte

Immobilien Ausland – Spitzenreiter der Performanceleistungen

Mit US-Immobilienfonds wurden im Jahr 2016 Renditen von zum Teil über 19 Prozent erzielt, so bei Euramco und Jamestown. Damit sind Auslandsimmobilien die attraktivste Assetklasse. Neben den USA befinden sich die Anlageobjekte vor allem in EU-Staaten und in Australien. Auch für

diese Fonds werden in den Performanceberichten überdurchschnittliche Renditen ausgewiesen. Kein Wunder also, dass es sich hierbei um die nach Immobilien Deutschland zweitstärkste Assetklasse handelt. Und der Trend hält an: Im vergangenen Jahr wurde bei Privatanlegern rund 530

Performancebericht: 2016 Immobilien Ausland	Euramco	HKA/Immac
Anzahl aufgelegter Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	17	15
Anzahl der Zeichnungen	18.066	4.059
Summe des insgesamt aufgelegten Investmentvermögens	726,9 Mio. Euro; 567,0 Mio. AUD; 365,3 Mio. US-Dollar	310,99 Mio. Euro
Summe des insgesamt eingesammelten Eigenkapitals	350,0 Mio. Euro; 260,8 Mio. AUD; 153,0 Mio. US-Dollar	131,54 Mio. Euro
Anzahl der Jahre seit Erstemission (Erfahrungen mit Sachwert-Investitionen)	15	8,5
Aktives Investmentvermögen		
Anzahl derzeit verwalteter Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	8	15
Durchschnittliches Alter der verwalteten Investmentvermögen seit Auflage	11 Jahre	5,1 Jahre
Summe des derzeit verwalteten Investmentvermögens	486,4 Mio. Euro; 82,6 Mio. AUD	310,99 Mio. Euro
Summe des derzeit verwalteten Eigenkapitals	221,4 Mio. Euro; 30,5 Mio. AUD	131,54 Mio. Euro
Durchschnittliche Auszahlungen für das Jahr 2016 bezogen auf das Eigenkapital	1,5 % (Euro) / 12,0 % (AUD)	6,43%
Durchschnittliche Auszahlungen für gesamte Fondslaufzeit bezogen auf EK	71,2 % (Euro) / 47,3 % (AUD) (kumuliert)	32,43 % (kumuliert)
Aufgelöstes Investmentvermögen		
Anzahl aufgelöster Investmentvermögen (AIF und Alt-Fonds)	9	0
Durchschnittliche Laufzeit der aufgelösten Investmentvermögen	6,2 Jahre (Euro); 7,2 Jahre (AUD); 3,4 Jahre US-Dollar	-
Summe des aufgelösten Investmentvermögens	240,5 Mio. Euro; 484,4 Mio. AUD; 365,3 Mio. US-Dollar	-
Summe des ursprünglichen Eigenkapitals	111,9 Mio. Euro; 217,9 Mio. AUD; 145,8 Mio. US-Dollar	-
Summe der Gesamtrückflüsse inkl. Schlusszahlung vor Steuer auf Investorenebene	134,5 % (Euro); 114,4 %; 149,7 %	-
Durchschnittliche Rendite (IRR) p.a.	5,5 % (Euro); 10,0 % (AUD); 19,3 % US-Dollar	-
Spezifische Angaben		
verwaltete Mietfläche	168.447 m ²	k.A.
Vermietungsquote	94,6 % (Euro); 100 % (AUD)	100%

k.A. = Keine Angaben; AUD: Australischer Dollar; GBP: Britisches Pfund

Ernst Russ setzt positive Geschäftsentwicklung fort HEP KVG gründet eigene Vertriebsgesellschaft

Der Hamburger Asset- und Investmentmanager **Ernst Russ** hat im Geschäftsjahr 2017 seine strategische Neupositionierung erfolgreich fortgesetzt. **Die Umsatzerlöse stiegen gegenüber dem Vorjahr um zehn Prozent auf 44,0 Millionen Euro. Neben dem Schifffahrtsbereich habe sich insbesondere der Immobilienbereich sehr erfreulich entwickelt.** Das Konzernergebnis vor Steuern (EBT) lag bei 9,3 Millionen Euro, nachdem im Vorjahr ein positives Ergebnis von über zehn Millionen Euro erzielt werden konnte.

Das aktuell sehr attraktive Marktumfeld hat die Gesellschaft erfolgreich genutzt, **um fünf Containerschiffe der aussichtsreichen Feeder-Klasse als Eigen- beziehungsweise Co-Investments zu erwerben.** Zwei Schiffe wurden als Eigeninvestments erworben. Das gemeinsam mit einem Joint-Venture-Partner gegründete **Investmentvehikel „ElbFeeder“ hat**

weitere drei Schiffe angebunden. Eine Flottenerweiterung durch den Erwerb weiterer Schiffe befindet sich aktuell in der Umsetzung. **„Pareto Deutschland“**, ein im Jahr 2017 gegründetes Joint Venture von Ernst Russ mit der weltweit agierenden norwegischen **Pareto Securities AS**, konnte erste Projekte umsetzen. **So wurden zwei Tanker erfolgreich am norwegischen Kapitalmarkt platziert.**

Der Immobilienbereich wurde nachhaltig ausgebaut und die Marktpräsenz intensiviert. Die Konzerntochter **Assetando Real Estate** konnte durch die Anbindung und Veräußerung eines Immobilienportfolios mit 210 Einheiten ihre Kompetenz im geförderten Wohnungsbau eindrucksvoll unter Beweis stellen. Ferner hat sie ihr Immobilienmanagementportfolio durch die Akquise von zwei Gesellschaften in Köln um knapp eine Milliarde Euro erweitert. (DFPA/JF) ♦

www.ernst-russ.de

Die auf Kapitalanlagen in erneuerbare Energien spezialisierte Kapitalverwaltungsgesellschaft **HEP** hat ihre Vertriebsaktivitäten von alternativen Investments (AIF) auf ihre Tochtergesellschaft **HEP Vertrieb GmbH** übertragen. Alleinige Gesellschafterin der Konzerntochter ist die **hep global GmbH**. Die Geschäftsfüh-

rungen der HEP Vertrieb GmbH übernehmen **Werner Braun, Thorsten Eitle** und **Gerhard Simon**, sowie **Stefan Parey**, welcher von Hamburg als weiterer Geschäftsführer der HEP Vertrieb GmbH die Betreuung der Vertriebspartner intensivieren wird. (DFPA/JF) ♦

www.hep.global

P&R-Insolvenz weitet sich aus

Nachdem am 19. März 2018 drei P&R-Gesellschaften einen Insolvenzantrag stellen mussten, haben am 26. April 2018 auch die beiden restlichen deutschen Gesellschaften der **P&R-Gruppe**, die **P&R Transport-Container GmbH** und die **P&R AG**, beim Amtsgericht München Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt. Als vorläufiger Insolvenzverwalter der P&R Transport-Container GmbH wurde

Rechtsanwalt **Dr. Michael Jaffé** bestellt. Vorläufiger Insolvenzverwalter der P&R AG ist Rechtsanwalt **Dr. Philip Heinke**. Die P&R Transport-Container GmbH verwaltet derzeit die Investitionen von rund 14.900 Anlegern. Das Geschäftsmodell der P&R Transport-Container war nach dem neuen Regulierungsstandard für Direktinvestments 2017 entstanden. (DFPA/JF) ♦

www.jaffe-rae.de

Millionen Euro Eigenkapital eingeworben, so der Branchendienst kapitalmarkt intern. Auch im laufenden Jahr sollen einer Erhebung des Analysehauses Dextro zufolge weitere 413 Millionen Euro platziert werden. Die Angaben zu den TSO-DNL Vermögensanlagen werden nachgereicht.

Jamestown	Real I.S.
37	21
über 120.000	k.A.
10.403 Mio. US-Dollar	k.A.
5.017 Mio. US-Dollar	k.A.
35	k.A.
7	17
k.A.	9,75 Jahre (Euro); 6,5 Jahre Jahre (AUD); 2 Jahre (GBP)
3.125 Mio. US-Dollar	658,8 Mio. Euro; 1.108,1 Mio. AUD; 156,0 Mio. GBP
1.689 Mio. US-Dollar	339,1 Mio. Euro; 945,6 Mio. AUD; 76,1 Mio. GBP
k.A.	3,84 % (Euro); 5,83 % (AUD); 1,62 % (GBP)
k.A.	3,14 % (Euro)/6,05 % (AUD)/2,47 % (GBP)
30	5
6 Jahre (26 US-Vermietungsfonds)	5,5 Jahre (AUD); 4 Jahre (GBP); 6 Jahre (USD)
7.278 Mio. US-Dollar	301,1 Mio. AUD; 61,5 Mio. GBP; 292,3 Mio. US-Dollar
3.327 Mio. US-Dollar	205,6 Mio. AUD; 35,0 Mio. GBP; 220,3 Mio. US-Dollar
k.A.	122,4 % (AUD); 145,7 % (GBP); 140 % (US-Dollar)
über 19 % (26 US-Vermietungsfonds)	5,3 % (AUD); 11,1 % (GBP); 6,4 % (US-Dollar)
k.A.	416.030m ²
k.A.	98,05%

Schlichtungsstelle für Vermittler geht an den Start

Unter der Trägerschaft des **Votum-Verbandes** hat die neue **Schlichtungsstelle für gewerbliche Versicherungs-, Anlage- und Kreditvermittlung** ihren Betrieb aufgenommen. Sie ist für den Bereich der Finanzanlagenvermittler nach § 34f und der Immobiliardarlehensvermittler nach § 34i Gewerbeordnung (GewO)



Martin Klein

Foto: Unternehmen

wir als Zeichen dafür, dass die Versicherungsvermittlung von den Produkten beziehungsweise der Leistung der Versicherungsunternehmen getrennt betrachtet werden kann, ohne dass damit eine Konkurrenz zum Versicherungsombudsmann entstehen soll“. Die Schlichtungsstelle steht allen Gewerbetreibenden der §§ 34c bis i GewO offen und ist nicht an eine Mitgliedschaft im Votum-Verband gebunden. Die Neutralität der Schlichtungsstelle wird durch die Unabhängigkeit der beiden Ombudsmänner **Wolfgang Arenhövel**, ehemaliger Präsident des Hanseatischen Oberlandesgerichts Bremen, und **Klaus Schlüter**, vormals Präsident des Amtsgerichts Bremen, sichergestellt. (DFPA/JF) ♦

die erste branchenspezifische und nicht-staatliche Schlichtungsstelle. „Mit der Einrichtung der Schlichtungsstelle schließen wir eine bestehende Lücke für die freien Finanzdienstleister und möchten so dazu beitragen, dass die außergerichtliche Streitbeilegung eine größere Akzeptanz findet“, erklärt Rechtsanwalt **Martin Klein**, geschäftsführender Vorstand des Votum-Verbandes. „Die Öffnung der neuen Schlichtungsstelle auch für den Bereich der Versicherungsvermittlung verstehen

www.schlichtung-finanzberatung.de

KARRIERE

Dr. Heiko Opfer verstärkt mit Wirkung zum 15. Mai 2018 die Geschäftsleitung der Apo Asset Management, einem Tochterunternehmen der Deutschen Apotheker- und Ärztebank. Opfer kommt von Deka Investment. Zuletzt verantwortete er dort die Entwicklung und das Management von Publikums- und Spezialfonds für private und institutionelle Anleger. ♦



Dr. Heiko Opfer

Foto: Unternehmen



Sven Pfeil

Sven Pfeil ist mit Wirkung zum 9. April 2018 zum stellvertretenden Mitglied des Vorstandes der Hamburger Aramea Asset Management bestellt worden. Pfeil ist im Portfoliomanagement bei Aramea verantwortlich für hybride Investments wie Nachrang- sowie Wandelanleihen und bereits seit Gründung der Aktiengesellschaft vor zehn Jahren Teil des Teams. ♦

Foto: Unternehmen

Goran Vasiljevic wurde zum neuen Sprecher der Geschäftsführung des Asset Managers Lingohr & Partner ernannt. Er löst damit Michael Broszeit ab. Broszeit wird künftig neben Vasiljevic und Steffen Ulshöfer, COO des Unternehmens, weiterhin Mitglied der Geschäftsführung sein und das institutionelle Kundengeschäft verantworten. Vasiljevic ist seit 2011 bei Lingohr & Partner. 2016 wurde er zum Head of Investment Management ernannt. ♦



Goran Vasiljevic

Foto: Unternehmen



XOLARIS

Die Kunst, Sachwerte zu finanzieren.

Die XOLARIS-Gruppe

Ihr Partner für Alternative Investments (AIF)

- Unabhängige Service-KVGen
- Unabhängige Fondsverwaltung
- Individuelle Fondskonzeption

Unabhängig. Kompetent. Effizient.

XOLARIS Service KVAG • Maximiliansplatz 12 • D-80333 München
Tel. +49 89 2154 582-0 • E-Mail: info@xolaris-kvg.de

www.xolaris-kvg.de

Immobilien Deutschland I

„Ferienimmobilien liegen weiterhin im Trend“

Die hohe Nachfrage nach Ferienimmobilien und Zweitwohnsitzen an deutschen Urlaubsdestinationen hält weiter an. **Dabei übersteigt das Interesse das Objektangebot deutlich - insbesondere in den Top-Lagen.** Das zeigt der „Ferienimmobilien Marktbericht Deutschland 2018“ des Immobiliendienstleisters **Engel & Völkers.** Darin betrachtet das Unternehmen die Preisentwicklung von 24 Standorten an der Nord- und Ostsee, in der Alpenregion sowie am Bodensee.

Bei Ferienwohnungen in sehr guten Lagen beobachtet Engel & Völkers eine anhaltende Preisdynamik. So verzeichneten zwei Drittel der Standorte im ersten Quartal 2018 Preissteigerungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Demgegenüber pendelten sich die Preise für Ferienhäuser in 1a-Lagen vielfach auf hohem Niveau ein. **Die höchsten Preise für Ferienimmobilien wurden im ersten Quartal 2018 erneut auf Sylt erzielt:** Für Ausnahmeobjekte im Segment der Ferienwohnungen betrug der Spitzenquadratmeterpreis wie im Vorjahreszeitraum 20.000 Euro. Im Segment der Ferienhäuser lag der Preis für Liebhaberimmobilien bei bis zu 17 Millionen Euro. Damit wurde der Höchstwert des vergangenen Jahres noch einmal um eine halbe Million Euro übertroffen.

Neben Sylt gehörte Tegernsee in Bayern zu den hochpreisigsten Feriendestinationen der Bundesrepublik. Die mit Abstand stärksten Preissteigerungen erfasste der Marktbericht auf den Inseln Amrum und Föhr. Grund hierfür ist das extrem knappe Objektangebot. *„Beim Erwerb einer Ferienimmobilie steht für Käufer zunehmend die Kapitalanlage im Vordergrund. Deshalb spielt die Vermietbarkeit bei der Kaufentscheidung eine immer bedeutendere Rolle“*, sagt **Kai Enders**, Vorstandsmitglied von Engel & Völkers, und ergänzt: *„Nach wie vor ist für Besitzer von Ferienimmobilien auch die immaterielle Rendite durch Eigennutzung äußerst wichtig, gerade im gehobenen Preissegment.“*

Nach Einschätzung des Immobiliendienstleisters bleiben Investments in Ferienimmobilien weiterhin lohnenswert. Der Nachfrageüberhang werde aufgrund des limitierten Objektangebots anhalten und die Preise deshalb vielerorts anziehen. **Insbesondere das Segment der Ferienwohnungen wird einen fortwährenden Aufschwung erfahren.** Da sich die Preise im Segment der Ferienhäuser bereits auf einem hohen Niveau stabilisiert haben, rechnet das Immobilienunternehmen dort nur noch regional vereinzelt mit Zuwächsen. (DFPA/TH) ◆

www.engelvoelkers.com



Kai Enders

Foto: Unternehmen

Tankschiffahrt

„Charterraten weiterhin sehr unbefriedigend“

„Der Markt ist öde und fad auf niedrigem Niveau.“ Das schreiben die Schifffahrts-Experten der Dortmunder **Salamon AG** in ihrem aktuellen **„Tanker & Bulker Report“.** Zwar seien die Raten im März gestiegen, aber nur im Vergleich zum ohnehin schlechten Vormonat. **Die Eigentümer von Großtankern litten am stärksten.**

In der VLCC-Klasse (Very Large Crude Carrier) sackten die Spot-Charterraten im April auf unter 2.600 US-Dollar pro Tag. So niedrig lagen die Tageseinnahmen zuletzt im Jahr 2013. Mit knapp über 10.000 US-Dollar am Tag konnten sich Suezmaxe noch am besten behaupten. Doch auch dieses Ratenniveau ist nicht auskömmlich. **Im bisherigen Jahresverlauf (1. Januar bis 20. April 2018) schwankten die VLCC-Raten laut Report zwischen 2.500 und 11.000 US-Dollar/Tag.** *„Das ist für diese Schiffsgröße: Nichts!“*

Suezmaxe schwankten zwischen 7.000 und 12.500 US-Dollar/Tag. Das sei auch nichts. Panamax bewegten sich zwischen 6.500 und 10.000 US-Dollar/Tag. Es werde weniger Öl gefördert und transportiert. Die Compliance Quote der OPEC-Staa-

ten, also das Maß der Einhaltung der Förderquoten, sei, entgegen früheren Förderquotenlimits, sehr hoch.

Einige OPEC-Mitgliedsstaaten würden laut Salamon-Report sogar weniger Öl produzieren als sie dürfen. Und auch die Russen brächten, in Abstimmung mit der OPEC (wo sie kein Mitglied sind), weniger Öl auf den Weltmarkt. *„Wir werden uns noch einige Zeit damit abfinden müssen, so die Meinung mancher Marktteilnehmer.“* **Trotz der unbefriedigenden Ratenentwicklung haben sich die Neubaupreise für Tanker weiter erholt.** Zuletzt kostete ein VLCC rund 86 Millionen US-Dollar, im Durchschnitt wurden im vergangenen Jahr 80,9 Millionen US-Dollar veranschlagt. Ein fünf Jahre alter VLCC kostete im März 2018 auf dem Secondhandmarkt 64 Millionen US-Dollar, ein zehn Jahre alter Großtanker 42,5 Millionen US-Dollar. Diese Werte liegen knapp über dem Durchschnittsniveau 2017. Auch die Secondhandpreise der Tankerlassen Suezmax, Aframax und Panamax liegen im Frühjahr 2018 über dem durchschnittlichen Niveau des vergangenen Jahres. (DFPA/TH) ◆

www.salamon-ag.de

Immobilien Deutschland II

Markt für Serviced Apartments wächst rasant

Deutschland erwartet ein Rekordjahr bei Fertigstellungen von sogenannten Serviced Apartments. Das ergibt eine Analyse des Immobilienberaters **Catella Property.** Bei diesem Nischenprodukt - strukturell angesiedelt zwischen Hotel und Wohnen - handelt es sich um eine hybride Form der Wohnnutzung mit insgesamt höheren Nutzungsentgelten. Aus einzelnen Apartments bestehend, werden im Gegensatz zur Wohnnutzung neben einer Komplettmöblierung auch zusätzliche Dienstleistungen (unter anderem wöchentliche Reinigungsservice, Rezeption und Verpflegungsangebote) angeboten. Die durchschnittliche Nutzungsdauer liegt aktuell bei rund fünf Wochen. Bis Ende 2018 wird ein Transaktionsvolumen in Deutschland von rund 235 Millionen Euro prognostiziert, in Europa zwischen 525 bis 575 Millionen Euro. In den vergangenen Jahren wurde der Markt für Serviced Apartments laut Catella zunehmend von einer breiteren Investorennachfrage gespeist. **Die Transaktionsvolumina stiegen demzufolge stetig an.** Im neuen Marktbericht **Catella Market Tracker** „Der Markt für Serviced Apartments in Deutschland und Europa“ zeigen sich folgende marktstrukturelle Aspekte: Derzeit sind in Europa

Serviced-Apartments mit rund 10.500 Einheiten in der Pipeline, davon allein 3.500 in Deutschland. Deutschland liegt damit auf Rang zwei der Expansionspläne nationaler und internationaler Investoren, mit deutlichem Abstand zu den Nächstplatzierten Schweiz und Irland. Der Renditekorridor der vergangenen zwölf Monate lag zwischen 4,6 und 5,2 Prozent. Gegenwärtig befindet sich der Großteil der Serviced Apartments in städtischer Umgebung und beherberge primär Langzeitnutzer. **Wichtige Standorte stellen derzeit München, Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg und Düsseldorf dar.** Hinzu kommen Köln, Stuttgart, Hannover, Leipzig und Nürnberg, die Catella als Potenzialstandorte definiert. *„Insgesamt gehen wir von einem weiter wachsenden Gesamtmarkt aus, der sich primär aus einem veränderten Arbeitsmarkt speist“*, sagt **Dr. Thomas Beyerle**, Head of Group Research bei Catella. Der Anteil von Serviced Apartments am Hotelmarkt wird bis 2030 auf etwa zehn Prozent steigen. *„Co-Working, Projektstrukturen und eine zunehmend beruflich bedingte Reisetätigkeit sind die Push-Faktoren für diese Entwicklung“*, so Beyerle. (DFPA/MB) ◆

www.catella.com

Rohstoffmarkt

„Preise können von steigenden Anleihenrenditen profitieren“

Steigende Anleihenrenditen könnten sich der Fondsgesellschaft **Columbia Threadneedle Investments** zufolge als zusätzlicher Katalysator für steigende Rohstoffpreise erweisen. *„Für Rohstoffproduzenten bedeuten steigende Anleihenrenditen höhere Kreditkosten. Neue Projekte werden damit weniger attraktiv, und die angebotsseitige Reaktion auf in der Zukunft höhere Rohstoffpreise könnte massiv belastet werden“*, schreibt **David Donora**, Leiter des Bereiches Rohstoffe bei Columbia Threadneedle, in einem Marktkommentar. **Was den Rohstoffproduzenten womöglich Kopfschmerzen bereite, könne sich als Chance für Anleger erweisen.** *„Höhere Renditen werden dazu beitragen, die ohnehin vorteilhaften angebotsseitigen Beschränkungen noch zu verfestigen. Wenn die Rohstoffpreise dann irgendwann anziehen, könnten sie die Erwartungen übertreffen.“* **Die Lagerbestände haben sich nach Einschätzung von Columbia Threadneedle über alle Rohstoffkategorien hinweg bereits deutlich verringert.** *„Denn die Produzenten legen an diesem Punkt im Konjunkturzyklus eine ganz uncharakteristische Disziplin an den Tag. Nie zuvor hat der Rohstoffsektor in Zeiten sich stabilisierender oder sogar steigender Preise die Neuproduktion so diszipliniert begrenzt“*, schreibt Dono-

ra. So verringere China, der weltweit größte Verbraucher natürlicher Ressourcen, aus ökologischen Gründen das Angebot zahlreicher Rohstoffe, genauer gesagt Kohle, Stahl und Aluminium. **Zudem einigten sich die OPEC-Länder und Russland 2017 darauf, die Ölproduktion zu drosseln.** *„Zuvor war die OPEC 40 Jahre lang mit ihren Versuchen gescheitert, Russland bei der Reduzierung der Fördermengen mit ins Boot zu holen. Nun sehen wir seit über einem Jahr, dass*

Russland in diesem Punkt durchaus kooperieren kann“, so Donora. **Diese konsequente Haltung kommt nach Ansicht von Columbia Threadneedle zu einem Zeitpunkt, da das weltweite Wachstum in Schwellen- und Industrieländern eine steigende Nachfrage nach wichtigen Rohstoffen mit sich bringe.** *„Wir bleiben daher zuversichtlich, dass die Rohstoffpreise 2018 noch deutlich anziehen könnten“*, schreibt Donora. Der Rohstoffpreisindex des HWWI (Hamburgisches Weltwirtschaftsinstitut) stieg im März 2018 um 0,4 Prozentpunkte, nachdem er im Februar, erstmals seit Juli 2017, deutlich gefallen war. *„Damit scheint der Abwärtstrend in der Preisentwicklung auf den internationalen Rohstoffmärkten vorerst gestoppt“*, so das HWWI. (DFPA/TH) ◆

www.columbiathreadneedle.com



David Donora

Foto: Unternehmen

Experten erwarten massive Veränderungen im Versicherungsvertrieb



Kaum eine Branche steht durch die Digitalisierung vor so einschneidenden Veränderungen wie die Assekuranz. Auch der Versicherungsvertrieb wird sich dadurch massiv verändern, so lautet das Ergebnis einer Studie, die der Softwarehersteller **Adcubum** zusammen mit den **Versicherungsforen Leipzig** gearbeitet hat. **Die Prognose: In zehn bis 15 Jahren werden künstliche, intelligente Systeme den klassischen Versicherungsvermittler weitgehend ersetzt haben. Die Studie stützt sich auf die Analyse relevanter Zukunftstrends, aktuelle technologische Best Practices sowie auf die Befragung von Versicherungsvorständen und Experten für die digitale Transformation der Branche hin zur Assekuranz 4.0.** Der Versicherungsvertrieb in Deutschland habe sich durch die Digitalisierung bislang eher wenig verändert. So finden 75 Prozent aller Neuabschlüsse noch immer über klassische Vermittler statt. „Die Förderung des Direktvertriebs wird von Anbietern mitunter bewusst vernachlässigt“, stellt **Dr. Holger Rommel**, COO von Adcubum, fest. Mit Blick auf die Kundenerwartungen sei das jedoch der falsche Weg. „Unsere repräsentativen Umfragen zeigen, dass sich mehr als 50 Prozent der Bundesbürger bereits vorstellen können, eine Versicherung komplett online abzuschließen, also ohne persönliche Beratung“, so Rommel weiter. Fast ebenso viele halten den persönlichen Kontakt jedoch weiterhin für wichtig. Deshalb werde der klassische Vermittler mindestens noch zehn Jahre gebraucht. „Er wird technisch stärker unterstützt werden, und zwar auf sämtlichen Stufen des Vertriebsprozesses, also von der Anbahnung des Kundenkontakts bis hin zum Abschluss“, sagt **Vincent Wolff-Marting**, Leiter Kompetenzteam Digitalisierung und Innovation bei den Versicherungsforen Leipzig. **Zum Vergleich: Der klassische Vermittler wisse, wer im Ort gerade ein Haus baut oder ein Kind erwartet und nutze dies zur Kundenansprache. Bei der Beratung selber werde der Vermittler künftig durch vir-**

tuelle Assistenten unterstützt. Mit ihnen kommuniziert der Kunde etwa per Chat-Bot, Telefon oder Videoübertragung. Auch bei Lebensversicherungen seien Sofortabschlüsse mittelfristig möglich. Dafür müsse das Underwriting ebenfalls auf Smart Analytics zurückgreifen können. Personell dürfe der klassische Vertrieb in den nächsten Jahren weiter ausgedünnt werden und schließlich nur noch diejenigen Kunden betreuen, die persönliche Beratung aktiv einfordern. Die große Mehrheit schließe Verträge dagegen dann über Direktversicherer ab oder lasse sich vom Robo Advisor beraten. Das senke die Transaktionskosten in bisher unbekanntem Ausmaß. „Was Wissen, Marktüberblick und fehlerfreie Arbeiten anbelangt, werden Robo Advisor in der Lage sein, jeden Experten in den Schatten zu stellen“, prognostiziert Wolff-Marting. (DFPA/MB) ♦ www.adcubum.de

Versicherer sehen Investmentchancen zunehmend skeptisch



Versicherer stehen dem aktuellen Investmentumfeld zunehmend pessimistisch gegenüber. Das ist das Ergebnis der globalen, von dem Vermögensverwalter **Goldman Sachs Asset Management** (GSAM) durchgeführten Versicherungsstudie mit dem Titel „Foggy as We Climb“. Laut der Umfrage sind die Versicherer überzeugt, dass sich die Investmentmöglichkeiten verglichen zum Vorjahr verringert haben. 50 Prozent der Befragten sehen sich verschlechternden Investmentchancen gegenüber. 2017 zeigten dies nur 36 Prozent auf. **Die Umfrage ergab als Reaktion auf diese zunehmende Besorgnis, dass mehr Versicherer (17 Prozent, gegenüber zehn Prozent im Vorjahr) ihre Portfolios risikoärmer aufstellen wollen, statt das Risiko zu erhöhen (16 Prozent, gegenüber 26 Prozent im Vorjahr).** Es ist das erste Mal seit Beginn der Studie im Jahr 2011, dass mehr Befragte das Risiko eher reduzieren möchten statt es zu erhöhen. Einige Kernaussagen der diesjährigen Versicherungsstudie: **Zum ersten Mal seit mehreren Jahren sind**

Versicherer über steigende Inflation und Leitzinsen beunruhigt: 85 Prozent der Versicherer sind sich einig, dass die Inflation in den nächsten fünf Jahren eine Herausforderung darstellt. 65 Prozent erwarten, dass die Renditen zehnjähriger US-Staatsanleihen bis Ende 2018 auf über drei Prozent steigen werden. Laut Goldman Sachs Asset Management ist auch ein wachsendes Interesse der Versicherer an renditestärkeren, weniger liquiden Anlageklassen wie Private Equity, Infrastrukturanleihen, gewerbliche Hypothekendarlehen und Mittelstandsanleihen sowie einer Bewegung hin zu variabel verzinslichen Vermögenswerten zu verzeichnen. Auch ESG-Kriterien (Environment, Social, Governance), also nachhaltige Investments, werden für Versicherer interessanter: 40 Prozent der Befragten berücksichtigen sie bei der Kapitalanlage. Im Vorjahr waren es 32 Prozent. Versicherer sorgen sich laut Studie weniger über politische Ereignisse und zurückgehendes Wachstum in China, was sich auf das Investmentumfeld auswirken könnte. Stattdessen sei ihr größtes Bedenken in diesem Jahr eine mögliche Konjunkturabschwächung beziehungsweise Rezession in den USA, die zu Volatilität an den Aktien- und Anleihemärkten führen könnte. Befragt wurden 300 Chief Investment Officers (CIOs) und Chief Financial Officers (CFOs) globaler Versicherungsunternehmen, die insgesamt ein Bilanzvermögen von mehr als zehn Billionen US-Dollar beziehungsweise mehr als ein Drittel des Branchenvermögens repräsentieren. (DFPA/MB) ♦ www.gsam.com

Interesse an deutschen Immobilien lässt nach



Während internationale Gewerbeimmobilien-Investoren zunehmend risikoaverser agieren, nimmt die Risikoakzeptanz bei deutschen Investoren entgegen dem Trend signifikant zu. **Werden die regionalen Präferenzen verglichen, so fällt auf, dass das Interesse ausländischer Investoren an britischen Gewerbeimmobilien wieder spürbar zunimmt, während deutsche Objekte weniger gefragt sind. Diese Trends ergeben sich aus dem Investoren-Barometer der Online-Plattform Brickvest für das erste Quartal 2018.** Im Rahmen der im März 2018 unter institutionellen Investoren von Brickvest durchgeführten Befragungsrunde ergab sich für deren Risikoakzeptanz insgesamt ein Score von 45, nachdem dieser im ersten Quartal des Vorjahres noch bei 51 gelegen hatte. Werden die in diesen Wert einfließenden Daten im Detail betrachtet, dann zeige sich, dass nur noch 20 Prozent der Befragten angaben, hohe Risiken ein-

gehen zu wollen. Im Vergleich zum Vorjahr sei dies ein Rückgang um knapp ein Viertel. Demgegenüber stieg der Anteil derjenigen, die moderate oder niedrige Risiken suchen, auf 51 Prozent beziehungsweise 29 Prozent. Werden die Antworten der Befragten nach ihren Herkunftsländern differenziert, dann zeige sich bei den britischen, französischen und US-amerikanischen Investoren trotz gewisser Variationen jeweils ein ähnliches Bild wie in der Gesamtbetrachtung. Lediglich bei den deutschen Investoren hat sich – entgegen diesem Trend – der Anteil derjenigen, die zum Eingehen hoher Risiken bereit sind, deutlich erhöht. Er stieg im Vorjahresvergleich von 20 auf 25 Prozent, während die Anteile derjenigen mit moderater oder geringer Risikoakzeptanz von 52 auf 50 Prozent beziehungsweise von 29 auf 25 Prozent zurückgingen. **Bei der Frage nach dem regionalen Fokus der Investoren zeigte sich eine starke Präferenz für Großbritannien, das mit 31 Prozent am häufigsten genannt wurde und im Vorjahresvergleich einen Zuwachs von einem Prozentpunkt verbuchen konnte. Rückläufig sei dagegen der Anteil der Investoren mit einer Präferenz für Deutschland, der sich von 25 auf nur noch 23 Prozent verminderte. Unter den deutschen Investoren seien diese beiden Entwicklungen noch wesentlich stärker ausgeprägt.** Hatten vor einem Jahr nur 18 Prozent von ihnen den britischen Gewerbeimmobilienmarkt favorisiert, so sind dies inzwischen bereits 22 Prozent, während nur noch 37 Prozent Deutschland als bevorzugte Zielregion für ihre Investitionen nannten, was gegenüber dem Vorjahreswert von 53 Prozent immerhin einen Rückgang um 16 Prozentpunkte bedeutet. Parallel dazu sind die USA, Frankreich und andere Länder für deutsche Investoren deutlich interessanter als noch vor einem Jahr. Bei den ausländischen Investoren falle auf, dass das Interesse US-amerikanischer Immobilieninvestoren an Deutschland im Vorjahresvergleich besonders deutlich zurückging, während das Interesse an Investments in Großbritannien sowie in anderen Märkten deutlich zunahm. Inzwischen interessieren sich nur noch sechs Prozent der befragten Amerikaner für deutsche Immobilien, nachdem es vor einem Jahr noch 21 Prozent gewesen waren. Dagegen lag der Anteil britischer und französischer Investoren, die Deutschland favorisieren, jeweils bei 19 Prozent und ging damit im Vorjahresvergleich kaum beziehungsweise nur moderat zurück. **Thomas Schneider**, Chief Executive Officer (CIO) von Brickvest, sagt: „Insgesamt scheint Deutschland seine Funktion als ‚safe haven‘ in einem unruhigen Umfeld immer mehr zu verlieren. Andere Märkte, die – wie zum Beispiel Großbritannien – vorübergehend an Attraktivität verloren hatten, rücken wieder stärker in den Fokus der Investoren.“ (DFPA/MB) ♦ www.brickvest.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: Tim Brünjes
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 22. Mai 2018

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 01.01.2018

Asset Management

Digitale Disruption für die Nutzung von Research

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat mit der Einführung der europäischen Finanzmarktrichtlinie (MiFID II) zu Beginn dieses Jahres auf die langjährig etablierte Praxis reagiert, die Analysedienstleistung im Bündel mit kommissionspflichtigen Leistungen anzubieten und somit auf Kosten des Kundenvermögens zu bezahlen. Dabei mangelte es den Aufsichtern an Transparenz hinsichtlich der Qualität und des eindeutig zurechenbaren Kundennutzens für die bezogenen Analysen.

Vermögensverwalter müssen seitdem entscheiden, ob und wie sie externes Research beziehen wollen, ob sie lieber ihr eigenes Research ausbauen und wieviel sie überhaupt für Research zu zahlen bereit sind. Vor allem aber wird der Aspekt der Kosten von Research noch kritischer, weil sich fast alle Asset Manager am Markt dafür entschieden haben, diese selbst zu tragen. Damit werden die Erträge aus der Vermögensverwaltung weiter geschmälert und verschärfen den Zwang zur Effizienz. Die disruptive Wirkung der BaFin-Vorgaben deutet sich nach dem Abschluss des ersten Quartals unter der neuen Regelung schon an. Erstmals in der Geschichte der Industrie setzen sich Akteure ganz bewusst mit dem Thema der Unabhängigkeit von Analysen auseinander. Das bisherige Geschäftsmodell bestand in der Zurverfügungstellung von Research seitens der Broker in Kombination mit tagesaktuellen Empfehlungen direkt aus der Handelsabteilung an die Portfoliomanager eines Vermögensverwalters oder Fondshauses, die diese Dienstleistungen pauschal über Handelskommissio-



Tim Brünjes
Head of Continental Europe von Smartkarma

nen vergüten konnten. Dieses Dreieck ist nun unwiderruflich aufgebrochen. MiFID II sorgt damit für einen Paradigmenwechsel bei der Nutzung von Research im Asset Management. Nun steht der Qualitätsanspruch stark im Vordergrund - nur hochdifferenziertes Research soll entsprechend den konkreten Bedürfnissen der Endkunden in die Anlageentscheidungen einfließen. Folgerichtig ist in fast allen Investmenthäusern jeder Kontakt zwischen Portfoliomanagern und Brokern beziehungsweise Analysten auf den Prüfstand gekommen. Anbieterlisten sind rigoros zusammengestrichen worden. Das bringt der Sell-Side nicht nur eine Verschiebung, sondern teilweise auch einen endgültigen Wegfall der Nachfrage. Auf Anbieterseite könnten sich laut der Unternehmensberatung Oliver Wyman die Einbußen auf ein bis zwei Milliarden US-Dollar summieren. Für aktive Fondsmanager entsteht hierbei eine riskante Lücke: Traditionelle Abteilungen der Sell-Side schränken ihre Coverage aus Kostengründen ein. Emittenten-gesponsertes Research ist

per Definition von einer beteiligten Partei bezahlt. Für Europa wäre es von Vorteil, nach dem Muster des asiatischen und angelsächsischen Marktes ein Netzwerk unabhängiger Analysten zu entwickeln, das diese Lücke schließt. In Asien und Nordamerika hat sich schon länger eine Alternative außerhalb der hieszulande üblichen Bündelung etabliert. Ursprünglich angetrieben von den Forderungen der Hedgefonds nach differenzierten Analysen zur Alpha-Generierung, setzen dort ansässige traditionelle Vermögensverwalter längst auf die Vorzüge von banken- und emittenten-unabhängigem externen Research. Dieser Trend ist dank der Digitalisierung und Entwicklung cloudbasierter Plattformen zum Informationsaustausch zu einem neuen, tragfähigen Geschäftsmodell auch für einzelne, in ihrem Gebiet renommierte Analysten geworden.

Die vor vier Jahren gegründete Smartkarma hat dabei eine führende Rolle eingenommen. Sie bringt Investoren und Anbieter von unabhängigem Research in einem kollaborativen Ökosystem zusammen, das einen compliance-konformen Zugriff auf hochdifferenziertes Research auf Basis eines fairen Preismodells bietet. Asset Manager müssen daher Analyse-Expertise nicht über Festanstellungen gewährleisten. Außerdem erhalten sie Research, das nicht von Interessenkonflikten belastet ist. Vor allem für aktive Manager bringt die digitale Organisation einer Research-Plattform entscheidende Kostenvorteile für den gezielten, fallbasierten Zugriff auf Experten-Wissen.

Die neuen Anforderungen der Aufsichtsbehörden sind wegen der mit der Umsetzung verbundenen höheren

Kosten und damit für den dauerhaften Wegfall von Erträgen zunächst kritisiert worden. Das neue und gute Paradigma ist aber die Umkehrung der Initiative: Research wird nicht mehr verkauft, sondern bedarfsgebunden gekauft. Nachteile spüren vornehmlich die Investmentbanken, denn nach einer letztjährigen Umfrage des CFA Instituts ist die Mehrheit der Vermögensverwalter dabei, Sell-Side-Research durch eigene oder externe Alternativen zu ersetzen. Das neue Regelwerk fördert hingegen eine allgemeine Verbesserung der Qualitätsstandards und damit eine Verbesserung der Investmententscheidungen, die dann hoffentlich bei den Privatanlegern wieder eine breitere Akzeptanz der Investmentindustrie bewirkt.

Die Gefahr liegt kurzfristig jedoch in einer Verringerung der Informationsvielfalt als Folge eingeschränkter Verfügbarkeit von Kompetenz und Expertenwissen. Hier sollten Investmenthäuser darauf achten, dass sie Raum lassen für neue, unabhängige Quellen. Denn Transparenz und ein breiter Zugang zu Research sind zentrale Voraussetzungen dafür, dass Investoren informierte Anlageentscheidungen treffen können. ♦

Das ist Smartkarma:

Smartkarma bietet Investoren und unabhängigen Analysten eine cloudbasierte Plattform, die den Wert von unabhängigen Analysen für Investoren in den Vordergrund stellt. Nach Abschluss der Series-B-Finanzierungsrunde wird Smartkarma sein Wachstum in Europa vorantreiben und das MiFID-II-konforme Research von über 400 unabhängigen Analysten auch hieszulande institutionellen Investoren anbieten.
www.smartkarma.com



Die DNL Gruppe ist seit über 15 Jahren erfolgreich im US-Geschäft tätig.

Zweiter Standort in Düsseldorf:
In Düsseldorf-Oberkassel hat sich die DNL GmbH und Co. KG niedergelassen.

Die DNL GmbH & Co. KG berät und unterstützt sowohl Privatinvestoren als auch Banken und institutionelle Anleger / Family Offices bei deren US-Investitionen.

Neu: Ab 2018 wird das Portfolio um KVG-regulierte Produkte erweitert.

Neben den bekannten, typischen Bürogebäuden werden zusätzlich Immobilien aus den Bereichen „Light Industrial“ und „Multi Family“ aufgenommen.

DNL US Invest LP, Atlanta Midtown - beschafft und verwaltet die US-Immobilien.