

NEWS DIGEST

Top Story – Seiten 1 und 2

Geschlossene AIF

Sind die Kostenangaben der Fondsanbieter intransparent? Vertriebe sehen wenig Raum für Verbesserungen.

Produkte – Seite 3

Investmentfonds

Neuer Mischfonds von **Antea** am Markt.

RobecoSAM lanciert Anlagestrategie im Nahrungsmittelsektor.

LRI legt für **Torendo** regelbasierten Aktienfonds auf.

Vermögensverwaltung

Bank für Vermögen startet mit **Blackrock** neue Private-Investing-Strategie.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

OVB mit Kundenzuwachs.

Honorarfinanz AG künftig auch Versicherungsberater.

Neue **Crowdinvesting-Plattform** für Sachwerte.

Oddo BHF AM und **Frankfurt-Trust** fusionieren.

Starcapital übernimmt Multi-Asset-Gesellschaft.

5 x 5 Fragebogen

IWF Fondsconsult GmbH

Karriere

Neue Aufgaben für **Pascale Auclair**, **Achim Gräfen** und **Morten Möller Holst**.

Märkte – Seite 6

Alternative Investments

Studie: Assetklasse Private Debt gewinnt an Bedeutung.

Immobilien USA

Immobilien dienstleister **CBRE:** Steigende Nachfrage nach Logistik, Wohnen und Hotel.

Immobilien Deutschland

Marktstudie: Fachmarktzentren, Geschäftshäuser und Shoppingcenter mit Einstiegschancen.

Devisen/Anleihen

Marktexperte: „Steigende US-Zinsen kein Grund für starken US-Dollar“.

Mergers & Acquisitions

„Das Geschäft mit Fusionen und Übernahmen bleibt in 2018 lebhaft“.

Für Sie gelesen – Seite 7

Allianz-Studie: Weltweite Versicherungsmärkte stehen vor einem Aufschwung.

Kryptowährungen: Vertrauen in Preisstabilität und Anlagepotenzial gesunken, analysiert **Bearing Point**.

Notleidende Kredite laut **Institut der deutschen Wirtschaft Köln** „Herkulesaufgabe für die Eurozone“.

Immobilienunternehmen **Quantum:** Welchen Einfluss hat die Zinswende auf die Immobilienpreise?

From the Desk – Seite 8

Unter Autor **Harald Elasperger**, Vorstand der **xpecto AG**, über Trends bei der Digitalisierung der Sachwertinvestments.

*** TOP STORY

Geschlossene AIF

Sind die Kostenangaben der Fondsanbieter intransparent? Vertriebe sehen wenig Raum für Verbesserungen

Verbraucher haben kaum eine Möglichkeit, die Kosten alternativer Investmentfonds 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. Die Anbieter der untersuchten AIF halten ihre Kostenangaben für rechtskonform und verweisen auf teilweise inkonsistente Anforderungen aus Aufsichtsrecht und Aufsichtspraxis (siehe EXXECNEWS Ausgabe 09 und 10). In dieser Ausgabe kommen die Produktvermittler – Finanzvertriebe und Maklerpools mit Geschlossenen Publikums-AIF in ihrem Produktportfolio – zu Wort: **Karsten Dümmler**, Vorstandsvorsitzender der Netfonds AG, **Helmut Schulz-Jodexnis**, Lei-

ter des Produktbereichs Sachwerte und Immobilien bei **Jung, DMS & Cie** und **Jörg von Nostitz-Wallwitz**, Ressortleiter Kapitalanlegerservice bei der Finanzberatungsgesellschaft **Plansecur**.

Die drei Experten stimmen grundsätzlich Rechtsanwalt **Volkhard Neumann** zu, der das Ergebnis der Marktwächter-Untersuchung gegenüber EXXECNEWS als „wenig überraschend“ bezeichnet und zur Begründung darauf verwiesen hatte, dass es – grundsätzlich – kein zwingend einheitliches Geschäftsmodell bei der Fondsstrukturierung gibt. Im Detail sehen **Dümmler**, **Schulz-Jodexnis** und **Nostitz-Wallwitz** aber Entwicklungsmöglichkeiten, um insbesondere

gleichartige AIF untereinander besser vergleichbar zu machen. **EXXECNEWS: Teilen Sie die Einschätzung des Marktwächters, Verbraucher hätten kaum eine Möglichkeit, die Kosten Geschlossener Fonds zu erfassen und zu vergleichen?**



Karsten Dümmler

Foto: Unternehmen



Helmut Schulz-Jodexnis

Foto: Unternehmen

Schulz-Jodexnis: Die Anbieter bewegen sich nach unserer Feststellung im gesetzlichen Rahmen und dessen Spielräumen. Beim Gesetzgebungsverfahren waren die Verbraucherzentralen in den Anhörungen dabei. Aufgrund der unterschiedlichen Strukturen der Fonds ergeben sich

natürlich differenzierte Kostenausweise. Man müsste die Vergleichsskala auf alle Kostenpositionen erweitern, dann erfasst man im Vergleich auch alle Kosten. Für einen Verbraucher ist das sicher eine Herausforderung.

Dümmler: Tatsache ist, und da stimme ich den Marktwächtern zu, dass es natürlich nicht einfach ist, die Kosten vollumfänglich zu verstehen und zu vergleichen, teils trotz und teils sogar wegen der Fülle an Vorschriften. Niemand wird aber zur Investition in einen AIF gezwungen. Jeder Anleger kann sich die Zeit und gegebenenfalls die Unterstützung eines Beraters nehmen, das Geschäftsmodell und die Kosten „seines“ Investments zu verstehen.

Die MiFID II und deren Vorschriften

Fortsetzung auf Seite 2



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

Fortsetzung von Seite 1

sind nun auch in der Branche der AIF angekommen. Und natürlich steht im Fokus der Aufmerksamkeit die Kostenausweisung. Anbieter müssen nun in vielen verschiedenen Formen, aus allen zeitlichen Perspektiven und in Relation zu diversen denkbaren Bezugsgrößen an festdefinierten Stellen auf die oftmals hoch erscheinenden Kosten hinweisen. Häufig wird es durch diese vielen komplexen Anforderungen für den geneigten Anleger erst richtig kompliziert, die Kosten zu erfassen. Ich unterstelle, dass die seriösen Marktteilnehmer, also der weitaus überwiegende Teil, der „die Hürden“ der AIFM-Richtlinie genommen hat, nach bestem Wissen und Gewissen diese Anforderungen umsetzen wollen.

Das Gutachten deckt lediglich folgende Schwachstelle auf: Offensichtlich besteht die Schwierigkeit darin, den sehr differenten AIF-Markt - unterschiedliche Investitionsansätze, Segmente und Zielinvestments - hinsichtlich der Kostenausweisung auf einen leicht verständlichen Standard zu nivellieren. Der europäische Ansatz nach MiFID II fußt auf die Entwicklungen und Erfahrungen im Investmentfondsbereich. Diese „Schablone“ ist in einigen Bereichen noch nicht kompatibel mit dem Bereich der AIF.

Nostitz-Wallwitz: Ja.
EXXECNEWS: Welche Gründe gibt es Ihrer Einschätzung nach für diesen Befund?

Schulz-Jodexnis: Die Gründe liegen in der Komplexität des Gesetzes, den Spielräumen und den verschiedenen Strukturen der Angebote. Das lässt sich eben nicht alles über einen Kamm scheren. Allerdings lassen sich gleichartige Angebote relativ einfach vergleichen.

Dümler: Grundsätzlich kommt der

Marktwächter naturgemäß zu einem Befund, zu dem Verbraucherschützer in allen Branchen praktisch fast immer kommen: Der (unmündige und dumme) Verbraucher kann nicht verstehen, was ihm die (bösen) Produzenten im Kleingedruckten servieren. Das kann auch nicht verwundern, denn das ist das „Geschäftsmodell Verbraucherschutz“. Gleichzeitig sind die Marktwächter selbst aber schon in der Lage, die Kosten der jeweiligen Produkte zu ermitteln. Eine Intelligenz, die dem Anleger nicht zugetraut wird. Leider zum Teil auch zu Recht, aber das Gesetz knüpft Geschäftsfähigkeit nun mal nicht an Intelligenz.

Die Regulierung hat deswegen ja das Ziel, möglichst offensichtlich und detailliert die Produkte miteinander vergleichen zu können. Und es ist gut, dass der AIF nun vollends im regulierten Anlageuniversum etabliert ist. Bei Wertpapierfonds sind diese Standards allerdings längst etabliert und meines Erachtens auch einfacher umzusetzen, da hier in der Regel das Fondsmanagement im Vordergrund steht. Bei Sachwertinvestments im Sinne von AIF hängen die Kosten zusätzlich vom Assetmanagement ab, welches sich beispielsweise um Solarparks, Flugzeuge oder Handelsimmobilien kümmert. Erträge und Kosten variieren enorm. Dies führt zu nicht vergleichbaren Ergebnissen, was standardisierte Rechenmodelle und Kennzahlen angeht.

Nostitz-Wallwitz: Geschlossene Fonds sind komplexe Finanzprodukte,



Jörg von Nostitz-Wallwitz

die sehr unterschiedliche Investitionsgegenstände, Leistungen und Strukturen aufweisen. Es gibt nur rudimentäre Darstellungsstandards. Wir sehen den Aufwand, den wir als Beratungshaus bei unseren Produktprüfungen haben. Daran gemessen ist der durchschnittliche Privatanleger sicherlich überfordert, sich die Prospektangaben zu den Kosten von Asset- und Gesellschaftsstruktur zu erschließen und zu bewerten. Vergleiche sind ohnehin kaum möglich, denn Geschlossene Fonds sind naturgemäß sehr unterschiedlich und keine Gattungsgüter.

EXXECNEWS: An welchen Stellen sehen Sie Bedarf für eine Fortentwicklung der Kostenbeschreibungen?

Schulz-Jodexnis: Es könnte eine zusammenfassende Darstellung der Kostenpositionen mit festem Standard gewählt werden, um es den Verbrauchern einfacher zu machen.

Dümler: Natürlich müssen die Kostenangaben aller Dokumente eines Produktangebots (Verkaufsprospekt, wesentliches Anlegerinformationen, Kosteninformation nach MiFID II etc.) in sich konsistent sein. Es darf nicht sein, dass hier verschiedene Berechnungsgrundlagen zu scheinbar unterschiedlichen Ergebnissen führen.

Nostitz-Wallwitz: Die BaFin hält Investitions- und Finanzierungspläne sowie Wirtschaftlichkeitsprognosen in den Prospekten nicht für notwendig, wir schon. Wichtig sind auch konsolidierte Darstellungen. Es ist ein Unding, dass AIF, die ihre Fremdmittel auf Objektgesellschaftsebene führen, als EK-Fonds zu prospektieren sind. Zur Darstellung der Kostenstrukturen bedarf es verbindlicher ergänzender und

konkretisierender Ausführungsbestimmungen analog den IDW-Standards.

EXXECNEWS: Halten Sie eine Vergleichbarkeit der Produktkosten über alle angebotenen Publikums-AIF hinweg für sinnvoll?

Schulz-Jodexnis: Vorrangig sollten zumindest gleichartige, also „Äpfel mit Äpfeln“ vergleichbar sein. Die unterschiedlichen Assetklassen haben unter Umständen erhebliche Kostenunterschiede, was sich aus den Zielinvestments begründen kann. Da zu vergleichen würde unter Umständen zu deutlichen Verzerrungen führen, die rein auf den Kosten beruhen und das gewünschte Zielinvestment außen vor lassen.

Dümler: Dieses Ziel ist auf dem ersten Blick durchaus sinnvoll und wünschenswert. Aber wie bereits gesagt, bedingt durch die unterschiedlichen Investitionsansätze und Assetklassen ist dies nicht in Perfektion möglich. Es gibt sicherlich immer noch Optimierungsbedarf bezüglich einer möglichst einheitlichen Standardisierung, aber es gibt Grenzen.

Nostitz-Wallwitz: Der schlichte Kostenvergleich bringt wenig. Wichtigste Ausgangsgröße für die Performance eines AIF ist der zu erwirtschaftende Umsatz. Wie bei jedem Unternehmen ist das Verhältnis von Erträgen und Kosten entscheidend für seine Rentabilität. Genügend breit angelegte Vergleiche geben unter Umständen Orientierung, allerdings nur, wenn sie sich auf wirklich Vergleichbares beziehen und nicht Äpfel mit Birnen verglichen werden. Das Gutachten des Marktwächters liefert dafür eine Vielzahl von Beispielen. Das Thema Kostentransparenz aufzugreifen ist aber immerhin verdienstvoll. ♦

www.dfgpa.info

GASTBEITRAG

Zur richtigen Zeit, im richtigen Markt, mit den richtigen Partnern

Im Rahmen des Factbooks Megatrends, der neuesten Studie der Deutsche Finance Group, wurde Thomas Oliver Müller, Vorstandsvorsitzender der Deutsche Finance Group vom Handelsblatt Research Institute zum Thema Unternehmensstrategie interviewt:



Foto: Unternehmen

Herr Müller, welche Zielgruppe hat die Deutsche Finance Group und was bietet sie?

Institutionellen Investoren bietet die Deutsche Finance Group über eine Asset-Management-Beratung bedarfsgerechte und exklusive Investitionsstrategien für Private-Market-Investments. Professionelle Investoren erhalten neben der Analyse ihrer Investitionsanforderungen maßgeschneiderte Produktlösungen, und Privatanlegern wird die Möglichkeit geboten, über innovative Investitionsstrategien breit diversifiziert und parallel zu finanzstarken institutionellen Investoren zu investieren. Dabei berücksichtigt die Deutsche Finance Group einzelne Faktoren unterschiedlicher Investorengruppen und ermöglicht gleichzeitig ein gemeinsames Investieren in lukrative internationale Immobilien-, Private-Equity-Real-Estate- und Infrastrukturprojekte.

Welche Unternehmensstrategie verfolgt die Gruppe?

Die Strategie der Deutsche Finance Group besteht darin, als inhabergeführtes Unternehmen alle wesentlichen Geschäftsbereiche - wie Marktresearch, Asset-Management, Fondsmanagement, Strategieberatung, Anlageberatung und Anlegerverwaltung - in einem Konzern zu vereinen. Diese „All-in-one“-Strategie schafft die Basis für Kompetenz, schnelle strategische Entscheidungen und eine notwendige Anpassung an Marktveränderungen. Über unsere - durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassene - Kapitalverwaltungsgesellschaft und unser Finanzdienst-

leistungsinstitut bieten wir ein breites Spektrum an Servicedienstleistungen rund um das Thema institutionelle Kapitalanlage.

Über welche Erfahrung verfügt die Deutsche Finance Group?

Die Deutsche Finance Group verwaltet derzeit ein Vermögen von 1,15 Milliarden Euro und verfügt über ein einzigartiges weltweites Netzwerk zu institutionellen Investoren sowie über ein enormes Potenzial an Wissen über Märkte, Anlagestrategien und Marktteilnehmer. Gemeinsam mit über 1.600 institutionellen Investoren sind wir derzeit in 37 Ländern und in 2.100 börsenunabhängigen Immobilien- und Infrastrukturprojekte investiert. Wir investieren in Rendite dort, wo sie entsteht - und das ist oft nicht vor der Haustür unserer Investoren. Der Ansatz, so breit diversifiziert zu investieren, bildet die Basis für die Rendite und Sicherheit unserer Investoren. Innerhalb des betreuten Gesamtportfolios wurden in den letzten Jahren bereits mehr als 800 Einzelinvestment-Exits mit einem durchschnittlichen Mittelwert von 1,62 Multiple realisiert.

Auf Investitionsseite verfolgen Sie einen ausnahmslosen internationalen Ansatz?

Wir verfolgen deshalb eine internationale Investitionsstrategie, weil sich Einzelmärkte immer schneller verändern und deren Entwicklungen immer zyklischer verlaufen. Das bedeutet: Durch unsere Investitionsstrategie der Diversifikation von Ländern, Regionen, Sektoren und Marktzyklen etc. werden Marktchancen genutzt, und ein Investmentportfolio wird gegen eventuelle Marktentwicklungen stabilisiert. Unsere Strategie ist es, zur richtigen Zeit im richtigen Markt mit den richtigen Partnern zu sein. Durch unser internationales Netzwerk zu institutionellen Produktanbietern und Investoren verfügen wir über einen Zugang zu allen bedeutenden internationalen Märkten. Am Ende entsteht dabei im Ergebnis ein nach zahlreichen Kriterien diversifiziertes internationales Gesamtportfolio, das durch seine breite Streuung Sicherheitsanforderungen und Renditeziele in die optimale Balance bringt.

www.deutsche-finance-blog.de

Neuer Mischfonds von Antea am Markt

Das Hamburger Family Office **Antea** bietet mit dem „**Antea Einkommen Global**“ einen ausschüttungsorientierten Mischfonds an, der **in neun Anlageklassen investiert**. Bei diesen handelt es sich um Dividendenaktien, Cat-Bonds (Katastrophenanleihen), Private Debt, Wandelanleihen, Anleihen Spezialsituationen, Immobilien-REITs, Infrastruktur sowie Wald- und Agrarinvestments. Der neue Antea-Fonds richtet sich sowohl an private als auch an institutionelle Investoren, die in Zeiten von Null- und Negativzinsen nach einem Anlageprodukt mit regelmäßiger Rendite suchen. Die hohe Diversifikation gepaart mit der Nutzung

unterschiedlicher Ertragsquellen soll auch in turbulenten Kapitalmarkzeiten eine jährliche Ausschüttung von drei Prozent ermöglichen. Das Portfoliomanagement des „Antea Einkommen Global“ übernimmt Antea, während **Hansainvest** als Kapitalverwaltungsgesellschaft fungiert. Für die einzelnen Anlageklassen bestehen Obergrenzen, aber keine Mindestanlagequoten, außer im Aktienbereich; dort besteht eine Mindestanlagequote von 25 Prozent um den Anforderungen des Investmentsteuergesetzes zur Teilfreistellung der Erträge gerecht zu werden. (DFPA/JF) ♦

www.antea-fonds.de

Bank für Vermögen startet mit Blackrock neue Private-Investing-Strategie

In Zusammenarbeit mit dem weltgrößten Vermögensverwalter **Blackrock** stellt die **BfV Bank für Vermögen** ihren angeschlossenen Finanzberatern ab sofort eine zusätzliche Anlagestrategie zur Verfügung. Die neue Vermögensverwaltung „**Private Investing Ferox**“ setzt dabei auf ein über-



Dr. Frank Ulbricht

wiegend aktienorientiertes Portfolio bei zielkonformer und systematischer Risikohandhabung. Die neue Strategie ist eine aktiv gemanagte Vermögensverwaltung, die mehrheitlich auf Fonds basiert, die weltweit in Wachstumsaktien anlegen. Diversifizierte Total- und Absolute-Return-Fonds und aktive Multi-Asset-Fonds runden das Portfolio ab. **So liegt die anfäng-**

liche Gewichtung bei rund 71,5 Prozent Aktien, 18,5 Prozent Total-/Absolute-Return-Strategien und zehn Prozent aktiven Asset-Allocation-Strategien. Strategische Anpassungen werden zuerst im Aktienportfolio über die makroökonomische und die regionale Gewichtung sowie Allokationen in Anlagestile getätigt. „Durch diese Zusammenarbeit profitieren Vermittler wie Kunden von Blackrocks globalen Einblicken sowie ausgefeiltem Risikomanagement und Portfolioanalysen“, so **Dr. Frank Ulbricht**, Vorstand der BfV AG. (DFPA/JF) ♦

www.bfv-ag.de

RobecoSAM lanciert nachhaltige Anlagestrategie im Nahrungsmittelsektor

Die Schweizer Investmentgesellschaft **RobecoSAM** hat die Umbenennung des Aktienfonds „**RobecoSAM Sustainable Agribusiness**“ in „**RobecoSAM Sustainable Food Equities**“ bekanntgegeben. Der neue Name reflektiert die Fokussierung der Strategie auf Anlagen in Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Nahrungsmittelindustrie, die zum Ausbau eines nachhaltigeren Nahrungsmittelsystems beitragen. Ziel ist es, marktführende Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen zu identifizieren. Konkret investiert die Strategie in Unternehmen aus den Bereichen Ernährungssicherheit, Nahrungsmittelproduktion & -logistik, nachhaltige Weiterverarbeitung von Lebensmitteln und Lebensmittelkon-



Holger Frey

Foto: Unternehmen

sum. **Holger Frey**, Senior Portfolio Manager: „Der wachsende Nahrungsmittelbedarf, die sich verändernden Konsumpräferenzen und die fortschreitende Digitalisierung führen zu einer grundlegenden Neuordnung der Wertschöpfungskette der Nahrungsmittelindustrie. Dadurch entstehen sehr

attraktive Anlagemöglichkeiten für Investoren. Die ‚RobecoSAM Sustainable Food Equities Strategie‘ nutzt die von RobecoSAM über mehr als 22 Jahre gewonnene Expertise in Themenanlagen, um hochwertige, innovative Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette der Nahrungsmittelindustrie zu identifizieren, die sich an die Spitze dieses Transformationsprozesses hin zu einem nachhaltigeren Nahrungsmittelsystem setzen.“ (DFPA/TH) ♦

www.robecosam.com

LRI legt für Torendo regelbasierten Aktienfonds auf

Die Luxemburger Investment-Service-Gesellschaft **LRI Group** hat für die **Torendo Capital Solutions** einen Deutschland-Aktienfonds aufgelegt. Im Fokus des „**Deutsche Aktien System**“ stehen Unternehmen aus den vier deutschen Aktienindizes DAX, MDAX, SDAX und TecDAX. **Das Fondsmanagement erfolgt mittels des vollständig regelbasierten Handelssystems „Map Trend“**, das von **Roman Kurevic**, einem der drei Torendo-Geschäftsführer, entwickelt wurde. Dabei wird sowohl die Auswahl der Aktien als auch die Aktien-

quote des Fonds durch das Handelssystem bestimmt. Die Aktienquote wird je nach Marktumfeld und auf Basis der Handelssignale zwischen null und 100 Prozent gesteuert. „Die dem Fonds zugrundeliegende Strategie hat sich in der Praxis bereits nachhaltig bewährt“, sagt Kurevic. „Seit mehr als fünf Jahren setzen wir das Konzept 1:1 sehr erfolgreich im Rahmen eines Wikifolios um. Die Performance des DAX konnten wir dabei deutlich übertreffen – bei gleichzeitig gedritteltem Risiko.“ (DFPA/JPW) ♦

www.torendo-capital.de, www.lri-invest.lu

Hanseatische Kapitalverwaltung AG

Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS



Die **Hanseatische Kapitalverwaltung AG** ist eine der ersten lizenzierten Kapitalverwaltungsgesellschaften für **KAGB-konforme Anlageprodukte**.

Mit mehr als 80 Fonds und über 7.800 Anlegern hat sich

die Hanseatische Kapitalverwaltung AG als kompetenter und renditestarker Partner auf dem Finanzmarkt etabliert. Externe Ratings, Analysen und Auszeichnungen unterstreichen das unternehmensinterne Know-How.

Für weitere Informationen, auch zu unseren exklusiven Kooperationen mit IMMAC und DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH, sprechen Sie uns gerne persönlich an. Wir freuen uns auch jederzeit über Ihren Besuch auf unserer Website.

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg

Tel. +49 40.30 38 86-0

Fax: +49 40.30 38 86-20

info@diehanseatische.de

www.diehanseatische.de



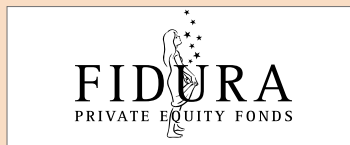
Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die IWF Fondsconsult GmbH, die KVG der Fidura Private Equity Fonds, wurde am 21. Januar 2015 von der BaFin als externe KVG gemäß § 44 Abs. 1 KAGB registriert und hat nun den Fragebogen beantwortet.

IWF Fondsconsult GmbH

Sitz: Grünwald (bei München)
Kapitalausstattung: 25.000 Euro
Handelsregister: HRB 150 531
Eintragung ins Handelsregister:
19.12.2003

Geschäftsführer:

Ingrid Weil, Portfoliomanagement
Klaus Ragotzky, Portfoliomanagement und Risikomanagement



I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Zwei Geschäftsführer mit folgenden Zuständigkeiten:

- 1) Risiko- und Portfoliomanagement
- 2) Anlegerverwaltung / Kommunikation

(2) Bitte beschreiben Sie – gerne auch unterlegt mit einem Konzernorganigramm – Ihre Eigentümerstruktur (familiengeführte Holding/ Tochter einer börsennotierten Gesellschaft/ Joint Venture et cetera).

Die KVG der Fidura Private Equity Fonds, die IWF Fondsconsult GmbH, ist eigentümergeführt, alleinige Gesellschafterin seit Gründung in 2003 ist die Geschäftsführerin Frau Dipl.-Ing. Ingrid Weil.

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

Variable Vergütungen werden nicht gewährt. Über eine Hurdle-Rate-Regelung, die im Gesellschaftsvertrag der Fonds geregelt ist, kann die geschäftsführende Kommanditistin der Fonds, die zugleich die KVG ist, zusätzlich am Erfolg aus den Beteiligungsverkäufen partizipieren.

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

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

Alle Fidura-Fonds sind ausschließlich als direkt investierende Private-Equity-Fonds konzipiert, in der Nomenklatur des KAGB agieren sie als geschlossene Publikums-AIF.

Die ersten drei Fidura-Fonds haben neben den Investitionen in der Asset-Klasse „Private Equity“ auch ein optionales Absicherungskonzept angeboten. Diesbezüglich fließt zur Absicherung des investierten Kapitals ein Teil der Anlegergelder in Versicherungsprodukte der Gesellschaften

Canada Life und Standard Life.

Die KVG der Fidura-Fonds verwaltet 109 Millionen Euro Vermögen, aufgeteilt auf insgesamt vier Fondsgesellschaften. Da die meisten Anleger ein ratierliches Sparmodell gewählt haben, ist das Zeichnungsvolumen noch nicht vollständig einbezahlt.

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

Wir werden an unserer bewährten Produktstrategie festhalten und nur im Bereich Private Equity tätig sein.

(5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit Ihren Fonds- und Finanzierungsleistungen bedienen? Bieten Sie beispielsweise auch interne KVG-Lösungen für professionelle regulierte Anleger an?

Bisher haben wir unser Angebot an Privatinvestoren gerichtet.

KVG-Lösungen für professionelle regulierte Anleger sind in Zukunft denkbar.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(1) Haben Sie alle Geschäftsprozesse auf die KVG gebündelt, oder bedienen Sie sich auch der Assetmanagement- beziehungsweise Revisionskompetenz von Schwestergesellschaften beziehungsweise externen Dienstleistern? Haben Sie als KVG eine neue Gesellschaft gegründet oder eine bestehende (beispielsweise Emissionshaus) hierzu herangezogen?

Wir haben alle Geschäftsprozesse effizient in der KVG gebündelt.

(2) Verfolgen Sie eine einheitliche Geschäftsleiterbenennung zwischen KVG und AIF, oder setzen Sie Dritte als Geschäftsführer der AIF ein?

Die Geschäftsleitung der AIF obliegt der geschäftsführenden Kommanditistin der Fonds und diese ist nach KAGB die KVG der Fonds.

(3) Favorisieren Sie für Ihr Unternehmen ein nachgelagertes (Risikomanagement überprüft Entscheidungen des Assetmanagements) oder gleichgelagertes (Asset- und Risikomanagement stimmen sich simultan ab) Modell?

In der Asset-Klasse Private Equity sollte das Asset- und Risikomanagement Hand in Hand gehen, so dass wir nach dem gleichgelagerten Modell arbeiten, wobei Beteiligungsentscheidungen von einem Anlageausschuss (siehe oben) überprüft werden.

(4) Haben Sie für die Funktionen der Internen Revision und/oder der Compliance gruppenweite Einheiten herangezogen/diese in der KVG gebündelt oder ausgelagert? Konnten Sie insbesondere für Ihre Compliance-Struktur auf nach KWG/WpHG regulierte Unternehmen Ihrer Unternehmensgruppe zurückgreifen?

Sowohl Interne Revision als auch Compliance sind der KVG gebündelt.

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

Für die Fidura Private Equity Fonds hat die Ausfallsicherheit der eingegangenen Investments einen sehr hohen Stellenwert. Zu risikobehaftete Geschäftsmodelle („0-1-Modelle“), wie zum Beispiel rote Biotech (Medikamentenentwicklung), werden von uns entsprechend nicht verfolgt. Bei unseren Investitionsentscheidungen achten wir neben einem Proof-of-Concept auf eine hohe Skalierbarkeit der Geschäftsmodelle, Einzigartigkeit der Produkte und auf die Qualität des Unternehmensmanagements.

Honorarfinanz AG künftig auch Versicherungsberater

Neben der bereits seit 2016 bestehenden Zulassung als Honorar-Anlageberater nach § 32 KWG ist die Karlsruher Honorarfinanz AG jetzt auch als „Versicherungsberater“ nach §34 d Absatz 2 zugelassen. Somit bietet das Unternehmen als eines der wenigen Finanzdienstleister in Deutschland seine Dienstleistungen sowohl in der Anlage- als auch in der Versicherungsberatung rein auf Honorarbasis an. „Mit

der Zulassung als Versicherungsberater spezialisieren wir uns ausschließlich auf die Altersvorsorge- und Absicherungsberatung“, sagt Honorarfinanz-Vorstand Davor Horvat. Auf Nachfrage von EXXECNEWS heißt es, geplant sei der Aufbau eines bundesweiten und flächendeckenden Honorar-Anlageberater Netzwerks. Aktuell seien 13 Berater für die Honorarfinanz tätig. Geplant sei, bis zum Jahr 2025 zwischen 70 und 100 Berater bundesweit als Honorar-Anlageberater zu etablie-

ren. Aktuell würden ausschließlich Voll-Lizenzpartner bei der Honorarfinanz beginnen, die neben dem Haftungsdach das gesamte Franchisepaket einschließlich Marketing und Neukundengewinnung nutzen. Geplant sei eine im Dienstleistungsangebot reduzierte Lizenzversion, die vor allem Berater anspricht, die das Haftungsdach als Honorar-Anlageberater nutzen und den Administra-

tiven Teil ihrer Arbeit outsourcen möchten. Horvat erklärt zu den Erfolgchancen von Honorarmodellen: „Medien berichten immer mehr über die Vorteile einer unabhängigen Finanzberatung und die daraus resultierenden Vorteile für den Verbraucher. Auch die weiter voranschreitenden gesetzlichen Regulierungen fordern immer mehr Berater zu einem Umdenken und einer Neuausrichtung ihres Geschäftsmodells.“ (DFPA/TS) ♦

www.honorarfinanz.ag



Davor Horvat

Foto: Unternehmen

Neue Crowdinvesting-Plattform für Sachwerte

Mit Moneywell.de ist eine neue Crowdinvesting-Plattform für den digitalen Vertrieb von Sachwertinvestments am Markt. Das Nürnberger Unternehmen sieht ein Überangebot von Crowdfunding-Plattformen für Immobilien- und Start-ups in Deutschland und konzentriert sich deshalb auf etablierte Unternehmen des deutschen Mittelstandes. Zum Start wird eine Investitionen in Standardcontainer angeboten.

Anbieter der Vermögensanlage ist iCon Container aus Hamburg. Das Nachrangdarlehen hat eine maximale Laufzeit von zwei Jahren und ist endfällig rückzahlbar. Die jährliche Verzinsung beträgt 4,5 Prozent. iCon will mit diesem Angebot maximal 500.000 Euro in neue und gebrauchte Container investieren, die vermietet und am Ende der Laufzeit wieder verkauft werden sollen. (DFPA/JF) ♦

www.moneywell.de

Oddo BHF AM und Frankfurt-Trust fusionieren

Am 30. April 2018 wurde die Frankfurt-Trust Investment-Gesellschaft auf Oddo BHF Asset Management (Oddo BHF AM) verschmolzen. Mit einem Fondsvolumen von knapp 61 Milliarden Euro ist Oddo BHF Asset Management damit der drittgrößte unabhängige Asset Manager in Europa. Oddo BHF AM bietet seinen Kunden Alpha-orientierte Aktienportfolios einschließlich Einzelwertauswahl und quantitativer Multi-Faktor-Expertise, europäische Unternehmensanleihen,

Multi-Asset-Lösungen, Long/Short- und Total-Return-Portfolios sowie seit kurzem auch Private Equity. Darüber hinaus berücksichtigt das Unternehmen verstärkt ESG-Kriterien in seinen Portfolios. Etwa 70 Prozent der Kunden in den von Oddo BHF AM verwalteten Fonds und Strategien sind große institutionelle Akteure wie Versicherungen, Sparkassen und Pensionskassen, etwa 30 Prozent sind Privatbanken und Vertriebspartner. (DFPA/JF) ♦

www.oddobhf.com

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

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

Depotbanken sind unseres Erachtens mit den Gegebenheiten des Private-Equity-Geschäftes nur wenig vertraut und weisen eine viel zu hohe Kostenstruktur auf. Vor diesem Hintergrund haben wir uns für eine Zusammenarbeit mit einer alternativen Verwahrstelle (Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) entschieden.

V. Transparenz und Haftung

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

Unsere Anleger erhalten zweimal pro Jahr Anlegerbriefe/Berichte der Geschäftsführung, in denen unter anderem auch die Halbjahresentwicklung der Portfoliounternehmen analysiert wird. Unsere Anlegerbriefe sind daher exakt auf Bedürfnisse unserer Anleger zugeschnittene Performance-Berichte. Darüber hinaus berechnen wir wie jede KAGB-regulierte Fondsgesellschaft die NAV-Werte, die jedem Anleger zugänglich sind.

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger.

Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Nein.

Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern

– im Risikomanagement der KVG steuern?

Der beste Schutz vor Haftungsrisiken ist unseres Erachtens neben einer juristisch professionellen Prospektstellung eine gute Performance der Fonds, die sich in unseren hohen NAV-Werten widerspiegelt.

15 Jahre ohne einen einzigen Haftungsfall des Emissionshauses, der KVG oder der Fondsgesellschaft sprechen hier eine eindeutige Sprache.

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

Wir werden auch in Zukunft unsere Anleger per Anlegerbrief detailliert über die Entwicklung der Beteiligungen/der Fonds informieren. Allerdings sehen wir keinen wirklichen Bedarf umfangreiche, gedruckte Leistungsbilanzen zu erstellen. Dessen ungeachtet haben wir auf unserer Homepage eine entsprechende Rubrik eingerichtet.

(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?

Auf unserer Homepage informieren wir unter der Rubrik „Leistungsbilanz“ über alle relevanten Fakten bezüglich der Entwicklung unserer Fonds. Darüber hinaus, wie oben erwähnt, kommunizieren wir zweimal pro Jahr postalisch an unsere Anleger. Alle offiziellen Pressemitteilungen unseres Hauses werden an alle relevante Pressevertreter übersendet und falls gewünscht, stehen wir auch persönlich Rede und Antwort.

Pascale Auclair wurde zum Corporate Secretary der La Française Group ernannt und ist damit das dritte Mitglied des Vorstands. Nach der Übergabe durch Pierre Lasserre wird Auclair die Bereiche interne Revision und Compliance, operationelle Risiken, Datenschutz, Recht und Risikosteuerung der Gruppe leiten. Bislang war Auclair als Chairwoman des Vorstands von La Française Asset Management. ♦



Pascale Auclair



Achim Gräfen

Achim Gräfen wurde in den Vorstand der Omega Immobilien Kapitalverwaltungs AG berufen. Gräfen wird künftig als CIO vor allem das Business Development verantworten. Dabei umfasst sein Aufgabenbereich sowohl die Konzeption wie auch das Fund Raising und das Management von Immobilien-Spezial-AIF. Vor seinem Wechsel zu Omega Immobilien leitete er als Geschäftsführer die Unternehmensbelange von DIC Fundbalance. ♦

Morten Møller Holst wurde zum Chief Operating Officer (COO) der voll regulierten europäischen Investmentplattform BrickVest ernannt. Holst wird künftig am Londoner Hauptsitz des Unternehmens tätig sein. Als Mitglied des Management-Komitees von BrickVest wird er sich vor allem auf die Weiterentwicklung der operativen Infrastruktur des Unternehmens konzentrieren. ♦



Morten Møller Holst

800

tagesaktuelle Branchen-News für Finanzdienstleister veröffentlicht DFPA jeden Monat.



Können Sie es sich leisten, eine davon nicht zu kennen?

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

www.dfpa.info

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.

Nicht wiedergegeben: I3,5; II3,4; IV1,2,3,5; V2,5.

Alle Frage/Antworten demnächst unter: www.dfpa.info.

Finanzdienstleister OVB mit Kundenzuwachs

Der europäische Finanzvermittlungskonzern **OVB** erreichte im ersten Quartal 2018 ein operatives Ergebnis (EBIT) von 2,9 Millionen Euro, das laut Unternehmen vor allem aufgrund geplant höherer Aufwendungen im Zuge der Umsetzung strategischer Maßnahmen um 0,3 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert blieb. **Die Zahl der betreuten Kunden stieg im Jahresvergleich um 2,7 Prozent** von 3,28 auf 3,37 Millionen Kunden. Die Gesamtvertriebsprovisionen wuchsen im ersten Quartal 2018 auf 58,6 Millionen Euro an. Im stärksten Segment Mittel- und Osteuropa legten die Gesamtvertriebsprovisionen um 5,0 Prozent zu. In Deutschland blieben die Gesamtvertriebsprovisionen um 5,3 Prozent unter dem Vorjahreszeitraum, da der Einfluss regulatorischer Veränderungen laut OVB weiter fort wirkte. Im Segment

Süd- und Westeuropa verringerten sich die Gesamtvertriebsprovisionen um 0,4 Millionen Euro. „Bei den Gesamtvertriebsprovisionen konnte OVB die gedämpfte Entwicklung in einigen Ländermärkten mit einem teils deutlichen Wachstum in anderen Ländermärkten kompensieren“, sagt **Mario Freis**, Chief Executive Officer (CEO) der OVB Holding. „Der Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2018 bestätigt unsere Prognose für das Gesamtjahr“, sagt **Oskar Heitz**, Chief Financial Officer (CFO) von OVB. Der Vorstand geht weiterhin von einer leicht rückläufigen Entwicklung der Gesamtvertriebsprovisionen aus. In Verbindung mit höheren Aufwendungen für strategische Maßnahmen und umzusetzende regulatorische Anforderungen wird das operative Ergebnis bei 13,0 bis 13,5 Millionen Euro auslaufen. (DFPA/MB) ♦

www.ovb.de



Mario Freis

Starcapital übernimmt Multi-Asset-Gesellschaft

Der Vermögensverwalter **Starcapital** erwirbt die in Bad Homburg v.d.H. ansässige unabhängige **Mars Asset Management GmbH** (Mars AM). Mars AM wird vollständig in Starcapital integriert. Mit der Übernahme stärkt Starcapital den von **Markus Kaiser** seit 2013 verantworteten Geschäftsbereich der regelbasierten Multi-Asset-Strategien und verwaltet zukünftig rund 550 Millionen Euro in diesem Anlagesegment. Das Portfolio-Managementteam von Mars AM, bestehend aus **Andreas Bichler, Damian Krzizok und Jens Kummer**, verfügt über langjährige Berufserfahrung im Management regelbasierter Strategien. Das neue Team wird unter der Leitung von Kaiser institutionellen und privaten Anlegern eine breite Palette an bedarfsgerechten quantitativen Anlagestrategien bieten. „Mit Mars haben wir einen erfahrenen Asset Manager gefunden, dessen Anlagestrategie mit unserer kompatibel



Alexander Gerstadt

ist und dessen Team wir seit langen Jahren kennen und schätzen“, erläutert Kaiser, Mitglied des Vorstands der Starcapital. Während die Starcapital Stars-Produktreihe für eine „systematische Trend-, Allokations-, und Risiko-Steuerung“ steht, bei der vornehmlich börsennotierte Indextfonds (ETF) zum Einsatz kommen, zielt der Mars-Absolute-Return-Ansatz auf Multi-Asset-Strategien mit einem individuell steuerbaren Risikokonzentration und somit einem asymmetrischen Risiko-/Ertragsprofil ab. „Im Rahmen der strategischen Vorwärtsbewegung von Starcapital ist die Mars-Akquisition ein wichtiger Schritt, um zukünftig über die bestehenden Leistungen und Angebote hinaus das Kundensegment der institutionellen Anleger weiterzuentwickeln und auszubauen“, so **Alexander Gerstadt**, Vorstandsvorsitzender von Starcapital. (DFPA/JF) ♦

www.starcapital.de, www.mars-am.de

Devisen/Anleihen

„Steigende US-Zinsen kein Grund für starken US-Dollar“

Während in Europa die Zinsen am Nullpunkt verharren, steigen sie in den USA deutlich an. Doch was nach guten Anlagechancen aussieht, entpuppt sich nach Ansicht von **Tilmann Galler**, Kapitalmarktstrategie beim Vermögensverwalter J.P. Morgan Asset Management, bei näherem Hinsehen als Illusion. „Das Zinsdifferential allein betrachtet lediglich die relativen Zinserträge zwischen den einzelnen Währungsräumen. Aufwährungsgesicherter Basis fahren jedoch US-Investoren mit dem Kauf von Bundesanleihen derzeit sogar besser als deutsche Investoren mit dem Kauf von US-Staatsanleihen. Das Zinsdifferential alleine liefert also keinen Grund für eine Dollaraufwertung“, so Galler. **Das alte Gesetz, wonach steigende US-Zinsen automatisch**

zu einer Aufwertung des US-Dollars führen, müsse mit Vorsicht genossen werden. Dank kreditfinanzierter Steuersenkungen hat die US-Wirtschaft einen Wachstumsschub bekommen, dennoch dürfte der US-Dollar zukünftig durch das steigende Leistungsbilanz- und Fiskaldefizit fundamental belastet werden. „Phasen dieses steigenden ‚Zwillingsdefizits‘ waren bisher meistens auch Perioden eines strukturell schwachen US-Dollars. So bleiben mittelfristig für Anleger allein aus Währungsgesichtspunkten Regionen attraktiv, die traditionell mit einer schwächeren US-Währung gut zurechtkommen wie Schwellenländer oder die Eurozone“, so das Fazit von Galler. (DFPA/TH) ◆

www.jpmorganassetmanagement.de

Immobilien USA

Steigende Nachfrage nach Logistik, Wohnen und Hotel

Das gewerbliche Investmentvolumen auf den US-Immobilienmärkten belief sich im ersten Quartal 2018 auf 114,3 Milliarden US-Dollar (rund 96 Milliarden Euro), eine Zunahme um 4,8 Prozent gegenüber dem ersten Quartal 2017. **Die Zuwächse in den Segmenten Logistik, Wohnen und Hotel konnten die Rückgänge in den Bereichen Büro und Einzelhandel kompensieren.** Die Gesamtinvestition über vier Quartale betrug 492,4 Milliarden US-Dollar, eine geringe Abnahme um 1,7 Prozent gegenüber dem Stand Ende des ersten Quartals 2017. Diese Zahlen veröffentlichte der weltgrößte Immobiliendienstleister **CBRE**. Das Segment Büro verzeichnete einen Rückgang um 12,3 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. **Im Teilssegment CBD (Central Business**

District) erreichte der Rückgang 20,1 Prozent. Im Segment Einzelhandel lag der Rückgang bei 30,8 Prozent, am gravierendsten im Teilssegment Shoppingcenter mit einem Einbruch um 40,1 Prozent. **Die für Investoren interessantesten Märkte waren in den ersten drei Monaten New York, Los Angeles und Washington, D.C. mit zusammen 28,3 Prozent aller Investitionen.** Die Top-15 Märkte konzentrierten mehr als die Hälfte (61,6 Prozent) der Gesamtinvestitionstätigkeit. **Die Dynamik bei den Cap Rates (Anfangsrenditen) war im ersten Quartal 2018 verhalten.** Lediglich das Segment Logistik verzeichnete einen Rückgang um 28 Basispunkte und das Segment Hotel einen Anstieg um 24 Basispunkte. (DFPA/AZ) ◆

www.cbre.us

Alternative Investments

Assetklasse Private Debt gewinnt an Bedeutung

Im anhaltenden Niedrigzinsumfeld setzen institutionelle Anleger zunehmend auf alternative Assetklassen. **Zu den Anlagelösungen mit ausgewogener Risikostruktur zählt Private Debt, die Fremdkapitalfinanzierung nicht börsennotierter Unternehmen.** Die wissenschaftliche Studie „Private Debt im Portfoliokontext - Schwerpunkt Corporate Debt“ hat Erfolgsfaktoren und Hemmnisse der alternativen Anlageklasse untersucht und kommt zu dem Ergebnis, dass die Assetklasse „sehr hohes Wachstumspotenzial“ besitzt. Für die Studie der Solutio AG, der Pantheon Ventures LLP und des CFin - Research Centers der Steinbeis Hochschule Berlin wurden 131 Experten aus den Anlageabteilungen institutioneller Investoren befragt. **Danach halten 30 Prozent der befragten Unternehmen Private Debt im Portfolio. Weitere 24 Prozent planen eine Investition in der Zukunft.** Von den bereits investierenden Unternehmen streben fast zwei Drittel (62 Prozent)

eine langfristige Erhöhung des Anteils in ihren Portfolios an. Private Debt als Anlageklasse ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. **Während sich das Anlagevolumen im Jahr 2010 weltweit noch auf 331 Milliarden US-Dollar belief, sind es für Ende 2018 hochgerechnet bereits 755 Milliarden US-Dollar.** „Eine bedeutender Erfolgsfaktor von Private Debt ist die diversifizierende Wirkung auf das Portfolio institutioneller Investoren. Durch eine Beimischung dieser Anlageklasse kann eine Optimierung des Rendite-Risiko-Verhältnisses erzielt werden“, erklärte **Robert Massing**, Managing Partner bei Solutio. **Nach Berechnungen des CFin liegt der optimale Anteil von Private Debt im Modellportfolio eines institutionellen Investors bei 7,01 Prozent.** „Derzeit liegt der Private-Debt-Anteil in den Portfolios im Schnitt bei 1,3 Prozent. Die Assetklasse hat somit weiterhin ein sehr hohes Wachstumspotenzial“, so Massing. (DFPA/TH) ◆

www.solutio.ag

Immobilien Deutschland

Fachmarktzentren, Geschäftshäuser und Shoppingcenter mit Einstiegschancen

Die Renditen, die sich mit dem Erwerb von Einzelhandelsimmobilien erzielen lassen, sind ähnlich unter Druck wie bei anderen Nutzungsarten. **Dennoch gibt es zumindest bei Fachmarktzentren, Geschäftshäusern und Shoppingcentern einen Optimismus in der Immobilienwirtschaft:** Das zeigt die „Real-Estate-Asset-Management-Studie 2018“ des Immobilienberaters **EY Real Estate** und des **German Council of Shopping Centers (GCSC)**. Demnach erwarten rund 80 Prozent der befragten Asset Manager, dass die Renditen für Fachmarktzentren in den kommenden 24 Monaten nicht sinken werden. Jeweils die Hälfte geht dabei von einem gleich bleibenden (41 Prozent) beziehungsweise einem steigenden Renditeniveau (38 Prozent) aus. **Die Mehrheit der Unternehmen plant in diesem Bereich entsprechende Zukäufe (62 Prozent).** Mit Blick auf Geschäftshäuser geht jedes siebte befragte Asset-Management-Unternehmen von stabilen oder steigenden Renditen aus, jeder zweite Befragte plant dort Investments. Auch kleinere Shoppingcenter sowie ihre größeren Pendanten sind zunehmend attraktiv: „Die erwarteten Renditeentwicklungen sind je nach



Dietmar Fischer

Typ der Einzelhandelsimmobilie sehr unterschiedlich und ein Grund für das Ende des Preisanstiegs sind unter anderem Korrekturen bei den Mieten“, sagt **Dietmar Fischer**, Partner bei EY Real Estate. Fast drei Viertel der befragten

Asset-Management-Unternehmen rechnen demnach in den kommenden zwei Jahren mit einem sinkenden Mietniveau. Ganz unterschiedlich ist dabei die Interessenslage der Beteiligten: **Während die Einzelhändler eine größtmögliche Flexibilität in Bezug auf Flächenumfang und**

Vertragslaufzeit anstreben, bevorzugen die Eigentümer eine langfristige planbare Einnahmesituation. Erhalten die Nutzer von Handelsimmobilien dort Zugeständnisse, dann könnte das Auswirkungen auf die Vergütungssituation des Asset Managers haben: **Die Flexibilisierung von Mietvertragskonditionen ist nach Ansicht jedes zweiten befragten Asset Managers ein negativer Hebel für die Marge im Asset Management.** „Außerdem könnten sich Effekte in der Ankaufsrendite zeigen, wo das größere Risiko durch flexiblere Mieter entsprechend eingepreist wird“, so Fischer. (DFPA/TH) ◆

www.ey.com

Mergers & Acquisitions

„Das Geschäft mit Fusionen und Übernahmen bleibt in 2018 lebhaft“

Nach einem starken Start im ersten Quartal 2018 rechnet die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft **KPMG** in diesem Jahr mit einem weiterhin lebhaften M&A (Mergers & Acquisitions)-Markt. **Weltweit wurden in den ersten drei Monaten Fusionen und Übernahmen mit einem Gesamtvolumen von über einer Billion US-Dollar abgeschlossen** - eine deutliche Zunahme im Vergleich zum ersten Quartal 2017 (749 Milliarden US-Dollar). Im Gesamtjahr 2017 gaben Investoren insgesamt 3,2 Billionen US-Dollar für Firmenkäufe aus. Auch der durchschnittliche Transaktionswert stieg im ersten Quartal 2018: um rund 30 Prozent auf ein Zehn-Jahres-Hoch von 124 Millionen US-Dollar. Das zeigt eine KPMG-Analyse auf Basis von Daten von CapitalIQ und Dealogic. **Leif Zierz**, Global Head of Deal Advisory bei KPMG: „Die Diskussionen um Strafzölle und Handelsabkommen scheinen sich nicht negativ auf den M&A-Markt auszuwirken. Vor dem Hintergrund niedriger Zinsen und eines günstigen Kapitalmarktumfelds ist die Nachfrage nach echten Vermögens-

werten und attraktiven Unternehmen mit hohem Cash-Bestand ungebrochen.“ **Angesichts einer weiter sinkenden**

Verschuldung vieler Unternehmen bei gleichzeitig wachsendem Ebitda rechnet KPMG für 2018 mit einer tendenziell sogar noch weiter zunehmenden M&A-Aktivität. Zumal Private Equity-Firmen über reichlich Kapital verfügen würden, das investiert werden will. Auch zeichne sich ein weiterer Trend ab: Immer mehr Konzerne lassen sich

bei Übernahmen nicht davon stören, dass sie als ungebetene Gäste wahrgenommen werden - und gehen dabei immer aggressiver vor. In beinahe 80 Prozent der erfolgreichen Fusionen weltweit sei die Initiative vom Käufer ausgegangen, schätzt **Michael Carr**, der das M&A-Geschäft bei der US-Investmentbank Goldman Sachs mitverantwortet. „Vor allem wenn Käufer das Gefühl haben, dass sie keine Konkurrenz fürchten müssen, setzen sie ihre Übernahmeobjekte hinter verschlossenen Türen unter Druck - mit der impliziten Drohung, dass sie sich sonst direkt an ihre Aktionäre wenden.“ Konzerne müssten also verstärkt feindliche Übernahmeveruche fürchten. (DFPA/TH) ◆

www.kpmg.com



Leif Zierz



Allianz-Studie: Weltweite Versicherungsmärkte stehen vor einem Aufschwung



Das Research des Versicherers Allianz rechnet für die Zukunft mit einer Erholung der Versicherungsmärkte. Nachdem das globale Prämienwachstum seit der Finanzkrise mit nominalen Zuwachsraten von etwas über drei Prozent per annum enttäuschend ausfiel, dürfte sich das Prämienwachstum in der nächsten Dekade auf rund sechs Prozent beschleunigen - und damit in etwa wieder die Vorkrisenwerte erreichen. In diesem Aufschwung spiegeln sich ein wieder stabileres Wachstum der Weltwirtschaft sowie höhere Inflationsraten und Zinsen wider. **Im vergangenen Jahr ist das globale Prämienvolumen nach Hochrechnungen von Allianz Research auf die neue Rekordsumme von 3,66 Billionen Euro gestiegen (ohne Krankenversicherung). Gegenüber 2016 errechnet sich ein um Wechselkurseffekte bereinigter nominaler Anstieg von 3,7 Prozent.** Damit hat sich das Wachstumstempo der Prämieinnahmen gegenüber dem Vorjahr (plus 2,9 Prozent) zwar leicht beschleunigt, blieb aber das zweite Jahr in Folge hinter der Expansion der Wirtschaftstätigkeit (plus 5,9 Prozent nominales Wachstum) zurück. Stark zulegen sollten in den kommenden Jahren die Schwellenländer, ihr Gewicht werde weiter zunehmen. Ende der 2020er Jahre dürften etwa knapp 40 Prozent der globalen Prämieinnahmen in diesem Länderkreis gezeichnet werden; vor zehn Jahren lag dieser Wert noch unter zehn Prozent. An der Spitze werde es dabei zu einem historischen Wachwechsel kommen: China wird die USA als größten Versicherungsmarkt überholen. Heute dominieren die USA noch uneingeschränkt: Mit 1,1 Billionen Euro oder gut 30 Prozent des globalen Beitragsaufkommens sind sie nach wie vor der größte Versicherungsmarkt weltweit, mit großem Abstand vor der Nummer 2, China, mit rund 420 Milliarden Euro. **„Langfristige Prognosen sind derzeit besonders schwierig, die Versicherungsmärkte befinden sich in einem fundamentalen Umbruch“**, sagte **Kathrin Brandmeir**, Ökonomin bei Allianz Research. **„Aus unserer Sicht bietet diese Disruption aber auch große Chancen. Mit den neuen Technologien kann Versicherungsschutz für mehr**

Menschen zugänglich und erlebbar gemacht werden, Versicherungsprodukte können attraktiver werden. Gelänge es dabei, die Kunden für Versicherungen so zu begeistern, dass sie wieder einen so hohen Anteil ihres Einkommens für Versicherungsschutz ausgaben wie vor der Krise, könnten Ende der nächsten Dekade die globalen Prämien um etwa eine Billion Euro höher ausfallen als in unserem Basisszenario.“ (DFPA/TH) ♦ www.allianz.de

Kryptowährungen: Vertrauen in Preisstabilität und Anlagepotenzial gesunken



Der Bekanntheitsgrad von Kryptowährungen ist im Laufe des vergangenen Jahres weiter gestiegen und bleibt somit auf hohem Niveau. Rund 88 Prozent der Verbraucher kennen die virtuellen Zahlungsmittel oder haben bereits davon gehört. Damit hat sich der Bekanntheitsgrad im Vergleich zum Vorjahr um 17 Prozent erhöht. **Dennoch begegnen die Deutschen der alternativen Währung skeptisch. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage der Unternehmensberatung Bearing Point.** Ein Großteil der 1.000 Befragten betrachtet Kryptowährungen im Vergleich zu staatlichen Währungen und Gold weiterhin als Nischenprodukt. Gold wird mit 77 Prozent nach wie vor als stärkste Anlageform angesehen, gefolgt von staatlichen Währungen (60 Prozent). **Nur 30 Prozent der Befragten sehen Kryptowährungen als wertvolle Anlage an.** **„Kryptowährungen wurden in den Medien vor allem während des Kursanstiegs Ende 2017 bekannter. Dadurch stieg auch das Bedürfnis der Verbraucher, an dem Thema teilzuhaben. Durch einen anschließenden Kursverfall ist das Vertrauen in die alternative Währung aber wieder gesunken und die bislang fehlende Regulierung verstärkt diese Unsicherheit gegenüber Kryptowährungen noch“**, erklärt **Dr. Robert Bosch**, Partner bei BearingPoint im Bereich Financial Services. Dies zeigt sich auch bei der vermuteten Preisstabilität: **Ebenso wie letztes Jahr vertrauen Verbraucher nach wie vor der Preisstabilität von Gold am stärksten (82 Prozent), gefolgt von staatlichen Währungen (72 Prozent). Lediglich 23 Prozent der Befragten stufen Kryptowährungen als vertrauenswürdig hin-**

sichtlich der Preisstabilität ein (neun Prozent weniger im Vergleich zum Vorjahr). Die absoluten Zahlen der tatsächlichen Nutzer seien zudem sehr klein. **Lediglich fünf Prozent aller Befragten haben Kryptowährungen bereits erworben. Unter diesen Nutzern wurde als meistgenannter Grund für den Erwerb die Spekulation auf Wertsteigerung angegeben (54 Prozent).** Weitere 26 Prozent der Nutzer sehen die alternative Währung dagegen als Investition für den Anwendungsfall an und etwa gleich viele schätzen Kryptowährungen als mögliches Zahlungsmittel ein und bewahren sie als Wertgegenstände auf. Unter den virtuellen Währungen ist Bitcoin die am häufigsten erworbene Währung, gefolgt von Ethereum und Ripple. (DFPA/MB) ♦ www.bearingpoint.com

Notleidende Kredite „Herkulesaufgabe für die Eurozone“



Die Großbanken in der Eurozone sitzen weiterhin auf notleidenden Krediten im Wert von über einer halben Billion Euro. **Vor allem in Italien, Griechenland und Zypern drohen Schieflagen, zeigt das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) in einer Studie.** Sollen die Banken bis zur Einführung der geplanten Europäischen Einlagensicherung fit gemacht werden, müsste sehr viel Geld für die Sanierung fließen. In ihrer Analyse betrachten die IW-Finanzexperten die 76 größten, systemrelevanten Banken der Eurozone. Diese halten rund drei Viertel aller notleidenden Kredite in Europa, was einem Volumen von rund 566 Milliarden Euro entspricht. **Besonders problematisch: Bei mehr als zehn Prozent der Großbanken ist jeweils über ein Viertel ihres Kreditvolumens ausfallgefährdet. Bei diesen Banken ist das Risiko einer Schieflage besonders hoch.** Die Banken in den ehemaligen Krisenstaaten hätten zwar im vergangenen Jahr große Fortschritte erzielt, doch halten italienische Großbanken immer noch notleidende Kredite im Wert von 189 Milliarden Euro. In Spanien sind es rund 100 Milliarden Euro. Im Fall einer erneuten Krise könnten die „faulen Kredite“ vor allem Griechenland, Italien und Zypern vor große Probleme stellen: In Griechenland und Zypern sind jeweils mehr als ein Viertel aller Kredite notleidend, in Italien gilt Ähnliches für drei der dreizehn untersuchten Großbanken. **„Schon die Insolvenz von zwei oder drei Großbanken könnte den Finanzsektor der Eurozone destabilisieren“**, warnt **Markus Demary**, Finanzmarktexperte des IW. Würde versucht, die notleidenden Kredite bis zur geplanten Einführung der Europäischen Einlagensicherung im Jahr 2024 abzuschreiben, so müssten die Gläubiger und die Staaten jährlich Milliardensummen in die Hand nehmen: **Um größere Umverteilungen zwischen den Staaten zu verhindern,**

müsste der Anteil der faulen Kredite bis dahin bei allen Banken auf rund drei Prozent ihres Kreditvolumens gesenkt werden. In einem solchen Szenario müssten jedoch in der gesamten Eurozone rund 345 Milliarden Euro in die Rekapitalisierung gehen, zeigt das IW. Für Staaten wie Zypern oder Griechenland wäre dies allerdings nicht zu bewältigen. (DFPA/TH) ♦ www.iwkoeln.de

Studie: Welchen Einfluss hat die Zinswende auf die Immobilienpreise?



Nach zehn Jahren ist die geldpolitische Zinswende so nah wie noch nie. **Nachdem die Immobilienmärkte in den vergangenen Jahren durch die Niedrigzinsphase geprägt und befeuert wurden, stellt die Studie des Immobilienunternehmens Quantum „Quantum Focus No. 27, Zurück zur Normalität?“ die Frage, wie die Zinsen und damit auch die Immobilienpreise auf einen allmählichen Rückgang des geldpolitischen Stimulus reagieren könnten.** Investitionen in Sachvermögen haben insbesondere in den Anlagestrategien institutioneller Investoren an Bedeutung gewonnen. **Mit Sorge wird in der Immobilienbranche nun der erwartete Anstieg der langfristigen Zinsen beobachtet, der zeitverzögert die Hypothekenzinsen erhöhen und damit die Nachfrage nach Immobilien hemmen könnte.** Die Ursachen für die ausgedehnte Niedrigzinsphase lassen sich grob in zwei Erklärungsansätze aufteilen. Es gibt einerseits Interpretationen, die primär die Politik der Zentralbanken für den Rückgang der Zinsen verantwortlich sehen, und andererseits solche, die eher realwirtschaftliche Faktoren in den Mittelpunkt stellen. **Zu den langfristigen Einflussgrößen auf den Zins zählen Ökonomen etwa das rückläufige Wirtschafts- und Produktivitätswachstum in den Industrieländern sowie die Rolle der Demographie: In den vergangenen 30 Jahren hat sich der Anteil der arbeitenden Menschen an der Gesamtbevölkerung in der Welt vergrößert.** Dies hat zu höheren Sparquoten geführt, wodurch die Zinsen zurückgegangen sind. Laut Quantum-Analyse wirkt sich nicht alleine die Geldpolitik der Zentralbanken, sondern ein komplexes Bündel an Einflusskräften auf das Zinsniveau aus. Wenngleich deren Entwicklungen und Interdependenzen schwierig modelliert und vorhersehbar sind, geht eine wachsende Zahl von Ökonomen davon aus, dass in absehbarer Zukunft das Zinsniveau nicht mehr auf Höhen steigen wird wie noch vor mehreren Jahrzehnten. In diesem Umfeld bliebe das Interesse institutioneller Investoren an Immobilieninvestments langfristig hoch und ein deutlicher Kaufpreisverfall auf den deutschen Immobilienmärkten wäre eher unwahrscheinlich. (DFPA/JF1) ♦ www.quantum.ag

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: Harald Elspurger
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:** 04. Juni 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 Verlags. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2018

Sachwertinvestments

Zusammenarbeit im digitalen Zeitalter: Schnittstellen und Datenformate

Auch die Sachwertbranche kann sich den digitalen Anforderungen nicht entziehen und wir als Hersteller von Verwaltungslösungen beobachten die Erfordernisse unserer Kunden genau. Bisher spielte die Zusammenarbeit mit externen Partnern eine untergeordnete Rolle. Es ging meist um die Erfassung von Neuverträgen durch den Vertrieb oder um die Einsichtnahme in das Anlegerregister für Verwahrstellen. Einige wenige Anwendungsfälle also, die sich eher als erweiterte Nutzung der bestehenden Systeme dargestellt haben und nicht als vollständiger Austausch mit Fremden. Seit 2017 hat sich dieses Bild nun verändert: Die Emittenten werden selbstbewusster, nutzen auch die Erfahrungen aus Crowdinvest-Plattformen und experimentieren mit den neuen Möglichkeiten der Digitalisierung. Da wird ein Investmentvehikel speziell für eine Plattform erstellt und gleichzeitig ein AIF auf der eigenen Onlinezeichnung vertrieben. IT-Systeme müssen diese neuen Anforderungen unterstützen. Das Thema der Stunde sind daher offene Schnittstellen und Datenformate. Nur mit offenen Standards heben wir das Potenzial bei den Anbietern auch auf ein digitales Niveau. Bisher bedeutete jede neue Partnerschaft zuerst meist mehr manuelle Arbeit in der Verwaltung. Dieses Problem wollen wir vermeiden und rücken den Blick auf die Daten und die digitalen Abläufe. Bei der Vielzahl an Onlinezeichnungsplattformen, die von uns in den letzten Monaten erstellt wurden, stellt sich häufig auch genau diese Frage: Wie kommen Daten möglichst

effizient und sicher von A nach B? Als xpecto sehen wir uns in einer führenden Rolle am Markt und wollen die nötigen Impulse geben. Ein



Foto: Unternehmens

Harald Elsperger

Vorstand der xpecto AG, Landshut
harald.elsperger@xpecto.com

wesentlicher Erfolgsfaktor ist hier für uns die gelebte Offenheit. Offene Datenformate und Schnittstellen sind die Grundpfeiler unserer digitalen Welt. Im Finanzbereich haben wir davon bisher wenig gespürt: Neue Ideen sind dadurch sehr gebremst. Innovationen kommen nicht aus den Finanzunternehmen selbst. Findige Marketingleute und Gründer haben das Thema für sich entdeckt und erst langsam ziehen die Emittenten selbst nach.

Technik

Welche Schnittstellen sollten wir nutzen und welche Daten sollten wir austauschen? Aus heutiger Sicht sehe ich hier zwei Megatrends: Zum ersten sind Schnittstellen so einfach wie Webseiten zu bedienen und ermöglichen es einem aktiven System, Daten an ein anderes System zu über-

geben oder zu holen. Diese REST-Schnittstellen (Representational State Transfer) bilden den aktuellen technischen Standard und führen zu einer einfachen Nutzbarkeit.

Blockchain

Als zweite Schnittstellentechnologie ist die gehypte Blockchain zu nennen. Die Ideen sind dabei zum Teil gar nicht neu, auch früher gab es revisionssichere Datenbanken, aber das Paket aus Revisionssicherheit, Verteiltheit und Einfachheit ist bahnbrechend. Wir werden diese Technik gerade als Schnittstellentechnologie in breiter Anwendung sehen. Die Zusammenarbeit einer Onlinezeichnung mit einer Zahlstelle oder die Zusammenarbeit eines Emittenten mit einer Verwahrstelle, sind aus unserer Sicht Paradeanwendungen für diese Technik. Dabei müssen die Partner nicht wie bisher dasselbe System nutzen. Es reicht, wenn beide Systeme dieselbe Blockchain nutzen.

Datenformate

Einheitliche Datenformate sind ein langweiliges, aber sehr wichtiges Thema. In den letzten Jahrzehnten haben wir die Standardformate den großen Konzernen zu verdanken. Ein Word-DOC oder ein PDF-Dokument sind fast schon so sprichwörtlich wie googeln. Im Finanzbereich haben wir durch die SEPA-Einführung einige neue Datenformate erhalten, die sich auch sehr gut bewährt haben. Was aber für den Zahlungsverkehr gilt, muss nun in Zukunft auch für Zeichnungen und den Übertrag von Wertpapieren gelten. Dafür benötigen wir neue Formate die von möglichst vielen Partnern unterstützt werden. Zur Initialzün-

dung haben wir für den Austausch von Zeichnungen ein neues Standardformat entwickelt und veröffentlicht. Dieses „Investments“-Format* soll die Grundlage für die Durchgängigkeit von Zeichnungen bilden. Wir möchten alle Softwarehersteller, Plattformbetreiber und Emittenten einladen am offenen Standard mit zu entwickeln und hiermit für mehr Innovationen zu sorgen.

Fazit

Die Standardisierung wird die Innovationen beschleunigen und für mehr Möglichkeiten der Zusammenarbeit sorgen. Wenn IT-Systeme diese neuen Techniken unterstützen, dann sprechen neue Partner, Plattformen oder Dienstleister dieselbe Sprache. Wir als xpecto wollen durch die Schaffung und die Integration von Standardschnittstellen und Datenformaten unseren Beitrag zur weiteren Entwicklung des Marktes leisten. Unsere Fortschritte werden wir auch beim 19. Anwendertreffen am 21. und 22. Juni in der Hauptstadt genauer präsentieren. ♦

*<https://github.com/xpecto/opendatatree/master/schemas/investments/v1>

Das ist xpecto:

xpecto entwickelt seit über 15 Jahren Verwaltungsprogramme für die Finanzbranche. In den letzten Jahren wurde durch die Übernahme der talonec (heute: xpecto talonec), einem Anbieter von Softwarelösungen für Emittenten, ein sehr großer und namhafter Kundenkreis hinzugewonnen. Aktuell werden viele Plattformen für die Onlinezeichnung von AIF, Anleihen, Darlehensformen und dem Zweitmarkt nachgefragt und erstellt.
www.xpectotalonec.com

SCHON GEHÖRT?

Ein Anleger kann seine Beteiligung an einem geschlossenen Fonds kündigen, wenn er bei seinem Beitritt über die Umstände, die für seine Anlageentscheidung von wesentlicher Bedeutung waren, nicht vollständig aufgeklärt worden ist. Dieses Recht unterliegt keiner Verjährung.

(BGH, Urteil v. 20.01.2015, Az. II ZR 444/13)

ERFAHRUNG SEIT 35 JAHREN

- ANLEGGERSCHUTZ
- KAPITALANLAGERECHT
- IMMOBILIENRECHT
- SANIERUNG

**ZWISCHEN ABGRUND
UND GIPFEL ENTSCHEIDET OFT
NUR DIE RICHTIGE ADRESSE.**

KLUMPE RECHTSANWÄLTE

Luxemburger Straße 282e
D- 50937 Köln
Tel +49 221 / 94 20 94 0
Fax +49 221 / 94 20 94 25

info@rechtsanwaelte-klumpe.de
www.rechtsanwaelte-klumpe.de

