

NEWS DIGEST

Top Story – Seiten 1 und 2
Brexit /Versicherungswirtschaft
Goodbye Planungssicherheit

Fortsetzung aus Ausgabe 21
Branchentreff am 21. September in Hamburg: Zusammenfassungen der Beiträge von **Werner Rohmert** und **Frank Rottenbacher**.

Produkte – Seite 3
Sachwertinvestments
Ökorenta-KVG legt ersten Publikums-AIF auf.

Oltmann-Gruppe lanciert Schiffs-beteiligung.

Investmentfonds
Blackrock investiert in aufstrebende britische Unternehmen.

Ettlinger KVG bringt dritten Fonds auf den Markt.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Norwegisches Fondshaus jetzt auch in Deutschland präsent.

Project strebt Eigenkapitalvolumen von über einer Milliarde Euro an.

Exporo baut Marktführerschaft auf dem Gebiet digitaler Immobilieninvestments weiter aus.

5 X 5 KVG-Portrait
Buss Investment GmbH

Karriere
Neue Aufgaben für **Isabella Chacón Troidl**, **Reiner Seelheim** und **Dr. Michael Solf**.

Märkte – Seite 6
Aktienmarkt
Julius Bär: „Europäische Titel haben Nachholpotenzial“.

Anleihenmarkt
Schwellenländer: „Hoffnungsschimmer nach Währungsturm“, meint ein Experte.

Immobilien Deutschland
CBRE: „Büroinvestmentmarkt mit zyklischem Rekordvolumen“.

„Com-Trade“: Eine neue Assetklasse entsteht, meint der Immobilienberater **Knight Frank**.

Schifffahrt
Experten-Report: Chartersraten in der Tankschifffahrt ziehen an.

Für Sie gelesen – Seite 7
Immobilieninvestments laut Anwaltssozietät **CMS** in Verkäufermarkt auf rekordverdächtigem Niveau.

Offenheit der Deutschen gegenüber bankfremden Anbietern stagniert, so analysiert **Cofinpro**.

Analyse der **Deutschen Bank** zum Finanzvermögen der Privathaushalte.

Whitepaper von **Pinebridge**: Der Kreditzyklus könnte sich nach 2019 kräftig erholen.

From the Desk – Seite 8
Unser Autor **Christoph Fink**, Vorstand der Mayflower Capital AG, über ein neues Vertriebsmodell für die Finanzdienstleistungsbranche.

*** TOP STORY

Der Brexit und die Versicherungswirtschaft
Goodbye Planungssicherheit

Als hätte die deutsche Versicherungswirtschaft in den vergangenen Jahren nicht genug Probleme gehabt: Neben neuen Regularien und dem anhaltenden Niedrigzinsumfeld birgt nun auch der 29. März 2019 eine gewisse Unsicherheit für die Branche. Wenn Großbritannien an diesem Tag die Europäische Union (EU) verlässt, muss sich die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Staaten neu ordnen.

Mit dem Ausstieg verlieren Finanzdienstleister aus Großbritannien die Möglichkeit des sogenannten Passporting. Eine einmalige Zulassung in einem EU-Mitgliedsland macht dabei den Vertrieb eines Finanzproduktes in der gesamten Union möglich. Umgekehrt wird auch für Anbieter aus der EU der Vertrieb auf der Insel komplizierter. Viele Versicherer könnten die Zulassung verlieren, im jeweils anderen Rechtsraum das Bestandsgeschäft weiterzuführen. Läuft es auf einen „harten“, also ungeordneten Brexit hinaus, könnte dieses Szenario schon am 30. März 2019 eintreten. Einigen sich London und Brüssel auf eine Übergangsphase, tritt es spätestens zum 1. Januar 2021 ein.

Unsicherheit auf beiden Seiten also, die in vielen Aspekten nicht einfach ausgesessen werden kann. Denn Großbritannien ist ein wichtiger Auslandsmarkt: Das Land ist der größte Versicherungsmarkt Europas und laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) der viertgrößte Versicherungsmarkt weltweit – hinter den USA, China und Japan. Deutschland liegt im weltweiten Vergleich auf Platz sechs. London fungiert zudem als der zentrale Knotenpunkt für Kapitalflüsse innerhalb der EU. Als eine der größten Problematiken

hat der GDV das Thema **Vertragssicherheit ausgemacht: Für eine aufsichtskonforme Vertragsfortführung müssen Unternehmen ihr grenzüberschreitendes Bestandsgeschäft an die dann geltenden, neuen Rahmenbedingungen anpassen.** Geschieht dies nicht, drohen viele Versicherungsverträge nichtig zu werden. Geeignete Maßnahmen für das



Die Schale ist zerbrochen: Der Austritt Großbritanniens aus der EU ist sicher, die Folgen unklar

Geschäft in UK sind die Errichtung einer Tochtergesellschaft beziehungsweise einer Drittländerniederlassung in Großbritannien. Die entsprechenden Anträge dafür sind bei der britischen Aufsicht Prudential Regulation Authority (PRA) zu stellen. Eine weitere Problematik: Auch neue Regelungen für das Derivategeschäft müssen gefunden werden, da Versicherer oftmals Derivate (Finanzprodukte, die auf die Entwicklung eines anderen Finanzinstruments, etwa einer Aktie oder eines Index, wetten) einsetzen. Bisher wurden diese an der Londoner Börse abgewickelt – und fielen somit in die Zuständigkeit der dortigen Aufsichten und Regulierer. Und schließlich sollte das immer wichtiger werdende Thema Datensicherheit auf der Agenda der Versicherer stehen, etwa beim

Datenaustausch der Konzerne - die diesbezüglichen rechtlichen Folgen des Brexit sind derzeit nur begrenzt abzuschätzen. **Mit dem Brexit entfällt die Rechtsgrundlage für die Übermittlung personenbezogener Daten zwischen der EU und Großbritannien.** Das britische Parlament hat allerdings im Juni 2018 ein sogenanntes Austrittsgesetz verabschiedet,

das sicherstellen soll, dass auch künftig die DSGVO (Datenschutz-Grundverordnung) als nationales britisches Recht in Großbritannien gelten wird. Das Thema sollte ernst genommen werden: Bei Verstößen drohen Bußgelder in Höhe von bis zu 20 Millionen Euro beziehungsweise bis zu vier Prozent des weltweiten Jahresumsatzes. **Es gilt also viel zu regeln. Wieviel Unsicherheit herrscht, verdeutlicht der Fall von Standard Life:** Der britische Versicherer beabsichtigt in Vorbereitung auf den Brexit rund 600.000 irische, deutsche und österreichische Kunden von der schottischen Gesellschaft Standard Life Assurance Limited auf die irische Gesellschaft Standard Life International DAC (Designated Activity Company) zu übertragen. Im Gegensatz zu Schottland ist Ir-

land weiterhin Mitglied in der Europäischen Union, und die Policen verbleiben im EU-Binnenmarkt. Würde diese Übertragung nicht durchgeführt, könne das Unternehmen möglicherweise nach dem Brexit auf Euro lautende Versicherungsverträge nicht mehr betreuen. Standard Life wird als nächsten Schritt ein rechtliches Verfahren einleiten, um diese Übertragung zu ermöglichen. Dazu gehöre die Genehmigung seitens eines schottischen Gerichts, eine Überprüfung durch die beiden britischen Aufsichtsbehörden (die Financial Conduct Authority und die PRA), sowie ein Gutachten eines unabhängigen Sachverständigen.

Doch so einfach ist es nicht: Vieles ist bei diesem Transfer noch unklar. Laut **Verbraucherzentrale Hamburg** klingt es im Anschreiben an betroffene Kunden zunächst so, als wechsele lediglich die Versicherungsgesellschaft. Tatsächlich räume Standard Life aber ein, dass durch die Übertragung der bisherige Insolvenzschutz für viele Verträge entfällt. Solange die Policen bei der schottischen Gesellschaft liegen, gilt der Insolvenzschutz des britischen Entschädigungsfonds FSCS (Financial Services Compensation Scheme). Dieser würde einspringen, sollte Standard Life zahlungsunfähig sein. Mit dem Wechsel der Verträge nach Irland verlieren Versicherungsnehmer ihren Anspruch auf den Schutz durch das FSCS. In Irland existiert laut Standard Life kein vergleichbarer Insolvenzschutz.

Ein Konzern, der dem Brexit eher gelassen entgegenblicken dürfte, ist die Allianz. Nicht nur, dass der Versicherer als einer der wenigen deutschen Konzerne über eine eigene nationale Tochtergesellschaft verfügt, das Unternehmen geht auf der Insel auch in die Offensive. Der Konzern hat im vergan-

Fortsetzung auf Seite 2

*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

genen Jahr mit der Liverpool Victoria Friendly Society (LV=) vereinbart, in Großbritannien ein Versicherungs-Joint-Venture für Privatkunden zu bilden. Die strategische Partnerschaft durch den geplanten Verkauf der Anteile von 49 Prozent an LV= General Insurance (LV= GI) an die Allianz Gruppe schafft ein Versicherungsgeschäft mit über sechs Millionen Privatkunden und einem Prämienvolumen von 1,7 Milliarden Pfund. **Dadurch übernimmt die Allianz laut Unternehmensangabe gemeinsam mit LV= eine führende Rolle im wachsenden britischen Markt für Privatkundenversicherungen, insbesondere in der Haus- und Autoversicherung.** Die zweite Phase der Transaktion, die 2019 vollzogen werden soll, umfasst den Erwerb von weiteren 20,9 Prozent an

LV= GI durch die Allianz über einen Terminkauf für 213 Millionen Pfund. Die Vereinbarungen beruhen auf einer Unternehmensbewertung von LV= GI von 1,02 Milliarden Pfund.

Andere Versicherer haben ihre Strategie frühzeitig umgestellt und warten erst einmal ab: Die Bayerische etwa sieht sich für die aktuell anstehenden Herausforderungen „bestens“ aufgestellt: „Aktuell betragen die gesamten Anlagen (Anleihen und Aktien) der Bayerischen mit direktem Bezug zu Großbritannien weniger als 2,5 Prozent der gesamten Kapitalanlagen. Welche Folgewirkungen der Austritt der zweitgrößten Volkswirtschaft der EU auf die zukünftigen politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse in der EU haben wird, bleibt eine spannende Frage. Einen nennenswerten Waren- und Dienstleistungsverkehr mit Großbritannien hat

die Bayerische nicht“, sagt **Thomas Heigl**, Vorstand Versicherungsgruppe der Bayerische, auf Nachfrage von EXXECNEWS. Das Exposure in der Kapitalanlage mit Titeln aus Großbritannien habe der Konzern in den vergangenen Jahren kontinuierlich zurückgefahren. Auch **Munich Re** sieht sich gut aufgestellt: Der Brexit werde zunächst nur begrenzte Auswirkungen haben. Die große Masse des Prämienvolumens ist reines Inlandsgeschäft, auf das sich der Brexit nicht auswirkt, so heißt es auf Nachfrage. Einige der anderen angefragten Konzerne wollten sich nicht konkret äußern – politische Entwicklungen werden momentan nicht kommentiert, so heißt es.

Fazit: Noch ist unklar, ob und in welchem Maße sich Brüssel und London vertraglich auf eine Fortführung enger Wirtschaftsbeziehungen einigen

können. Im Sinne einer möglichst hohen Rechtssicherheit fordert die Versicherungswirtschaft, dass der gegenseitige Marktzugang im Rahmen eines Abkommens auf Grundlage der Solvency-II-Richtlinie angestrebt wird. Ein Twin-Peak-Ansatz, also ein Ansatz, bei dem die Aufsicht über die Unternehmen und die Aufsicht über das Marktverhalten sowie den Verbraucherschutz getrennt würde, wird von der Versicherungswirtschaft abgelehnt. **Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** jedenfalls will auf jede Eventualität vorbereitet sein und analysiert die Angaben der Banken und Versicherungen über die Geschäfts- und Notfallplanung zu den Austrittsszenarien. Die kommenden Monate werden zeigen, ob die Vorbereitungen ausreichend waren. (MB) ♦

FORTSETZUNG AUS AUSGABE 21

In Ausgabe 21 veröffentlichte EXXECNEWS einen Rückblick auf den Branchen-Treff am 21. September im Hamburger Übersee-Club. In Ergänzung der Berichterstattung veröffentlicht EXXECNEWS in dieser Ausgabe Zusammenfassungen der Beiträge von Werner Rohmert, Rohmert Medien und Frank Rottenbacher, Vorstand AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung.

Immobilien

„Auf den Märkten sind wir gut aufgestellt.“

Die Immobilienbranche ist sowohl in den einzelnen Marktsegmenten als auch in der aktuellen Entwicklung zwar von einer generellen Aufwärtsbewegung seit fast 15 Jahren, aber in jüngerer Zeit auch von gegenläufigen Tendenzen gekennzeichnet. Deutschland differenziert sich aus. Assetklassen differenzieren sich aus. Die aktuelle Diskussion um Blasen-Gefahren ist dementsprechend ein wenig aus der Distanz zu betrachten.

Deutschland hat in der allgemeinen Entwicklung der Immobilienmärkte nach einer langen trostlosen Phase eine dynamische Aufholentwicklung hinter sich. Unter Berücksichtigung einer Inflation von 25 Jahren sind aber selbst die dynamisch entwickelten Wohnimmobilienmärkte erst vor wenigen Jahren auf ihre realen Werte von 1993 eingeschwenkt. Bei Gewerbeimmobilien ist im Durchschnitt noch heute die Miete von ihren realen Höhepunkten entfernt. Spitzenpreise resultieren aus der Renditeentwicklung mit stetig steigenden Multiplikatoren. Diese an sich beruhigende Erkenntnis ändert aber nichts an der Erfahrung, dass nach dem historischen Höhepunkt 1993 die Branche in nahezu allen Marktsegmenten mit herben Verlusten konfrontiert war. Die Aussage, die damaligen Höchstwerte seien noch nicht erreicht, kann daher nicht von etwaigen Konsolidierungsgefahren ablenken. Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist zunächst festzuhalten, dass wichtige Anzeichen für eine Blasenbildung derzeit nicht erreicht sind. Indizien für ein Wendeszenario sind gleichfalls nicht zu erkennen. Der oft erwähnte „schwarze Schwan“ schwebt eigentlich immer über der Weltwirtschaft. Er fliegt lediglich zurzeit etwas tiefer und scheint auf der Suche nach einer Landefläche. Vor dem Hintergrund dessen, was ich das „Immobilien-Paradoxon“ nenne, dass nämlich politische und monetäre Unsicherheiten von kurzfristigen Verwerfungen abgesehen im Ergebnis immer dazu führen, dass die Immobilie als vergleichsweise sichere Anlage am langen Ende profitiert, sehe ich das aber nicht als spezielles Risiko für die Immobilienwirtschaft. Hinzu kommt die hohe Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands, die zu einer der innovativsten Volkswirtschaften der Welt gehört. Solange das Zinsniveau niedrig bleibt und lediglich in homöopathischen Dosen erhöht wird und der Euro dafür sorgt, dass die deutsche Wirtschaft durch das niedrige Zinsniveau bevorzugt wird, sind für die Immobilienwirtschaft wenig Gefahren auszumachen. Gleichzeitig zeigen die Statistiken auf, dass Ergänzungs- und Ersatzbedarf rechnerisch deutlich höher liegen, als Neubaumaßnahmen derzeit hergeben.

Damit ergibt sich als Fazit, dass - von einzelnen Produktbereichen abgesehen - derzeit die Risiken des Platzen einer Blase eher überschaubar sind. Ein Softlanding wäre demnach durchaus zu erwarten. Andererseits hat die Erfahrung gezeigt, dass ein Softlanding im Anschluss an eine lange Boomphase noch nie eingetreten ist. Dennoch scheint vor dem Hintergrund aktueller Alternativen die Immobilie und insbesondere auch das Investment in gut gemanagte strukturierte Produkte immer noch eine hoch attraktive Investition zu sein. ♦



Werner Rohmert
Rohmert-Medien

§ 34f-Vermittler

„Es gibt keine Vermittler-Skandale“

Der Gesetzgeber ist zu spät dran. Und dass, obwohl Brüssel ihm bei der MiFID-Umsetzung ein Jahr Zeit „geschenkt“ hatte, weil es sich selbst auf der Zeitachse verplant hatte.

Fakt ist: MiFID II ist seit dem 3. Januar 2018 bereits in deutsches Recht umgesetzt, und alle Banken und Institute, die unter dem KWG agieren, müssen entsprechend handeln. Nur für die freien Vermittler hat der Gesetzgeber die neue Welt noch nicht umgesetzt. Denn dafür ist eine Überarbeitung der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) nötig. Diese ist aber noch geheime Verschlussache im politischen Berlin, weil sie (immer) noch zwischen den beteiligten Ministerien abgestimmt werden muss. Und offensichtlich ist sich das federführende Bundeswirtschaftsministerium noch nicht einig mit dem Bundesfinanzministerium und dem Bundesjustizministerium. So wird nun das Jahresende als möglicher Zeitpunkt für das Inkrafttreten der überarbeiteten FinVermV genannt.

Was sind die strittigen Punkte?

Taping: Kommt das Taping, also die Aufzeichnung von am Telefon durchgeführten Anlageberatungen? Was noch vor ein paar Monaten als gesicherter Fakt galt, ist gerade wieder in der Schwebe. Es werden wohl noch Möglichkeiten ausgelotet, die § 34f Vermittler hiervon doch ausnehmen zu können. Sollte das gelingen, wäre das ein großer Erfolg des Wirtschaftsministeriums, das kein großer Freund des Tappings ist.

BaFin-Aufsicht: Zur Überraschung vieler hat es die „Honorarberatung“ dieses Mal nicht in den Koalitionsvertrag geschafft. Dafür erstaunlicherweise aber die Forderung, dass die § 34f Vermittler schrittweise unter die Aufsicht der BaFin überführt werden sollen. Ziel sei eine „einheitliche Aufsicht“. Um es gleich klarzustellen: Der AfW lehnt einen Wechsel der gewerblichen § 34f Vermittleraufsicht hin zur BaFin ab. Die Verwunderung war deswegen groß, weil die Bundesregierung noch im Februar 2017 auf eine kleine Anfrage der Grünen geantwortet hat: „Die Finanzanlagenvermittler unterliegen nach der Gewerbeordnung Bestimmungen, die den vergleichbaren Regelungen des Wertpapierhandelsgesetzes entsprechen. Die Bundesregierung beabsichtigt nicht, die Aufsichtszuständigkeiten zu verändern.“ Der Status quo zurzeit ist: Die Ministerien fühlen sich in der Pflicht, den Koalitionsvertrag umzusetzen, wissen aber nicht wieso und kennen auch keine konkrete Zielvorgabe, was unter BaFin-Aufsicht besser laufen soll.

Das System der gewerblichen Aufsicht hat sich aus unserer Sicht über die letzten Jahre bewährt. Wir betonen immer wieder: Es gibt keine Vermittler-Skandale, es gibt Produkt- und Institutsskandale (Infinus, Prokon, S&K, Deutsche Bank etc.). Es gibt keinen erkennbaren qualitativen Grund, warum ein Wechsel der Aufsicht erforderlich wäre und was anschließend unter einer BaFin-Aufsicht zu einer verbesserten Anlageberatung führen soll. Zudem haben viele Vermittlerunternehmen sowohl eine Erlaubnis nach § 34d als auch nach § 34f. Im Falle einer BaFin-Aufsicht würde ein regulatorischer Schnitt mitten durch jedes dieser Unternehmen gehen. Das ist nicht hinnehmbar. ♦



Frank Rottenbacher, Vorstand
AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung

Blackrock investiert in aufstrebende Unternehmen

Der US-Vermögensverwalter **Blackrock** hat den „**Blackrock Strategic Funds (BSF) UK Emerging Companies Absolute Return Fund**“ aufgelegt. Das Fondsmanagement um **Dan Whitestone** verfolgt eine Long-Short-Aktienstrategie, das heißt, es setzt sowohl auf steigende als auch auf fallende Kurse. Dabei nutzt es Chancen, die aufstrebende Unternehmen bieten, die ihren Sitz in Großbritannien haben oder dort den überwiegenden Teil ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit ausüben oder dort ihre börsliche Hauptzulassung haben. Dazu gehören Firmen jeglicher Marktkapitalisierung, die sich am Anfang ihrer Entwicklung befinden und/oder die deutliches Wachstum erwarten lassen. Daneben soll der Fonds in auch weltweit investieren, was das Fondsuniversum auf

über 10.000 aufstrebende Unternehmen weltweit erweitert. Whitestone wird unterstützt von **Nick Little** und dem Team für britische Aktien. Er nutzt einen Bottom-up-Ansatz, der sich auf die tatsächliche Ertragsstärke der Unternehmen konzentriert und strukturelle Veränderungen in Branchen identifiziert. Darüber hinaus setzt er auf Unternehmen, die sich wirklich von Wettbewerbern abheben - sei es, dass sie Branchen tiefgreifend verändern können oder dass sie von langfristigen Trends profitieren, die Makro- oder ökonomischen Zyklen überlegen sind. Die Fondsmanager streben attraktive Renditen und eine geringe Korrelation mit den Aktien- und Rentenmärkten an. (DFPA/TH) ♦

www.blackrockinvestments.de

Ettlinger KVG bringt dritten Fonds auf den Markt

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **R.I. Vermögensbetreuung** mit Sitz in Ettlingen hat Anfang Oktober den Aktienfonds „**RIV Zusatzversorgung**“ aufgelegt. Das zentrale Ziel des Fondsmanagements ist eine jährliche Ausschüttung, die entsprechend der Inflationsentwicklung, gemessen am deutschen Verbraucherpreisindex, jedes Jahr erhöht wird. Die Kaufkraft der Ausschüttung soll somit in inflationären Zeiten stabil bleiben. Der dritte Fonds sei somit Antwort auf die „*noch lang andauernde negative Realrendite - Inflation höher als Zinsen - von verzinslichen Anlagen und den Bedarf nach sicherem Unterhalt im Alter*“. Trotz steigender Ausschüttungen verfolgt das Fondsmanagement auch das Ziel, dass sich das angeleg-

te Kapital langfristig nicht verringert. Dazu investiert es einen „*sehr hohen*“ Anteil des Fondsvermögens aktiv in ein globales Aktienportfolio. Der hohe Aktienanteil soll den nötigen Widerstand gegen inflationäre Entwertung sichern. Die internationale und breite Streuung der Aktien nach Branchen, Ländern und Währungen mindere die Schwankungsrisiken des Fonds. Die Einzeltitelselektion erfolgt auf Basis von Fundamentalanalysen. Anleihen könne dem Fondsportfolio beigemischt werden. Die Anlage in Swaps, Zertifikate, Optionen und anderen Derivaten ist ebenso ausgeschlossen wie Wertpapierleihe, Pensionsgeschäfte und Leerverkäufe. (DFPA/JF/JPW) ♦

www.riv.de

Oltmann-Gruppe lanciert Schiffsbeteiligung

Rund zehn Jahre nach Beginn der Schifffahrtskrise startet der Schiffsfondsanbieter **Oltmann-Gruppe** die Platzierung einer Publikums-Schiffsbeteiligung in Form einer Vermögensanlage. Als Partner mit an Bord ist die Reederei Gruppe Briese, mit der die Oltmann-Gruppe seit rund 30 Jahren kooperiert. Der Neubau-**Mehrzweckfrachter MS „Bootes“** ist das 130. gemeinsame Schiffprojekt. Insgesamt 4,95 Millionen Euro sollen für die Vermögensanlage bei Anlegern eingeworben werden. Das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt 8,7 Millionen Euro.

Die MS „Bootes“ ist das zweite Schiff einer Neubauserie von vier modernen Mehrzweckfrachtern der Reederei Briese. „*Es steht für eine neue Generati-*

on von Schiffen, die erheblich effizienter, ökonomischer und ökologischer ist“, so eine Werbeinformation. Das rund 90 Meter lange Schiff wird seit Juli 2018 im europäischen Kurzstreckenseeverkehr eingesetzt. Kapitalanleger können sich an der **Briese Schifffahrts GmbH & Co. KG MS „Bootes“** ab 20.000 Euro beteiligen. Die erste Auszahlung in Höhe von fünf Prozent ist für das Jahr 2019 geplant und soll sukzessive auf zwölf Prozent ansteigen. Aus der Veräußerung des Schiffes am Ende der geplanten Laufzeit im Jahr bis 2033 ist eine weitere Auskehrung von rund 118 Prozent vorgesehen. Insgesamt wird eine **Rendite von rund 8,16 Prozent pro Jahr** nach Steuern prognostiziert. (DFPA/TH) ♦

www.oltmanngruppe.de

Ökorenta-KVG legt ersten Publikums-AIF auf

Das Beteiligungsangebot „**Ökorenta Erneuerbare Energien 10**“ des Fondsinitiators **Ökorenta** ist ab sofort im Vertrieb. Der neue Publikums-AIF investiert wie sein Vorgängerfonds in Erneuerbare Energien, wobei neben Windenergie nun auch Solarenergie eine stärkere Gewichtung im Portfolio erhalten soll. Neu ist, dass Ökorenta den Publikums-AIF über ihre eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft **Auricher Werte** emittiert. Diese hatte im Frühjahr 2018 die Gestattung zur Aufnahme ihres Geschäftsbetriebs durch die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) erhalten (EXXECNEWS berichtete). „*Mit der Gründung einer eigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft haben wir uns den Anforderungen des regulierten*

Marktes gestellt und die Ökorenta weiter professionalisiert. Unsere Anleger und Partner erhalten jetzt vom Konzept bis zum Service alles aus einer Hand“, so **Jörg Busboom**, Geschäftsführer von Ökorenta.

Investoren können sich ab einer Mindestzeichnung von 10.000 Euro an dem neuen Publikums-AIF beteiligen. **Bei einer geplanten Laufzeit von zehn Jahren dürfen Anleger eine prognostizierte Auszahlung von 154,5 Prozent vor Steuern inklusive Rückzahlung des eingesetzten Kapitals erwarten.** Das Fondsvolumen beträgt 15 Millionen Euro, das auf bis zu 25 Millionen Euro erhöht werden kann. Die Investitionsquote liegt bei 89 Prozent. (DFPA/JF) ♦

www.oekorenta.de

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements sowie bei Energie- und Umweltprojekten bietet Investoren attraktive Sachwertbeteiligungen:

Immobilien USA

Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen



Immobilien Deutschland

Diversifizierte Immobilienportfolios und Co-Investments

Energie- und Infrastruktur

Individuelle Investitionen in Wind-, Solar- und Wasserkraftanlagen



Multi-Asset-Konzepte

Aufbau von Portfolios aus Sachwert- und Unternehmensbeteiligungen



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die Buss Investment GmbH erhielt am 29. Mai 2015 die KVG-Zulassung von der BaFin. Sie hatte den 5x5-Fragebogen bereits im Juli 2015 beantwortet und nun eine Neufassung bereitgestellt.

Buss Investment GmbH

Sitz: Hamburg
Kapitalausstattung: 125.000 Euro
Handelsregister: HRB 117128
Eintragung ins Handelsregister:
 14.02.2011
Geschäftsführer:
Joachim Gils: Portfoliomanagement
Christine Schumacher: Risikomanagement



I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft ist in die Konzernstruktur der in dritter Generation inhabergeführten Hamburger Buss-Gruppe eingebunden. [...] Heute ist die Buss-Gruppe in den Geschäftsfeldern Hafenlogistik, Logistikimmobilien, Investments, Containerleasing und Reedereibetrieb tätig. [...]

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

Joachim Gils ist seit 2011 für die Buss-Capital-Gruppe tätig. Er wurde 1975 in Flensburg geboren. Nach seiner Berufsausbildung zum Bankkaufmann hat er ein Betriebswirtschaftsstudium an der Universität Regensburg absolviert. Er hat rund sechs Jahre für ein großes Hamburger Emissionshaus im Bereich der Konzeption und später im Fondsmanagement gearbeitet. Seit 2014 ist er für Buss Investment tätig. [...]

Christine Schumacher ist seit Mai 2005 für die Buss-Capital-Gruppe tätig. Sie wurde 1974 in Lüneburg ge-

boren. Im Jahr 2004 beendete sie ihr Studium im Bereich Wirtschaftsrecht mit dem Diplom zur Wirtschaftsjuristin. Daraufhin kam sie zu Buss Capital und baute dort den Bereich Fondsmanagement auf, den sie zwischen 2006 und 2008 leitete. Im Anschluss übernahm sie für ein Jahr die Leitung des Fondsmanagements von Buss Capital Singapur. Nach ihrer Rückkehr arbeitet Christine Schumacher als Projektmanagerin im Business Development, bis sie im Jahr 2014 von Buss Investment zur Geschäftsführerin Risikomanagement berufen wurde.

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

Die Ausgestaltung der festen und variablen Vergütung hat Buss Investment basierend auf den gesetzlichen Vorgaben in einer Vergütungsrichtlinie festgelegt.

(5) Welche Persönlichkeiten konnten Sie für den Aufsichtsrat der KVG gewinnen, und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?

Mitglieder des Aufsichtsrats sind Dr. Dirk Baldeweg (Aufsichtsratsvorsitzender), Patrick Miljes (Stellvertreter) sowie Henner Lothar. Dr. Baldeweg

ist geschäftsführender Gesellschafter von Buss Capital. Herr Miljes ist als Bereichsleiter Unternehmenskunden bei der HSH Nordbank AG, Hamburg angestellt. [...]

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?

Die Buss Investment GmbH legt geschlossene inländische Publikums-AIF und Spezial-AIF auf, die mittelbar in die Container- und Transportlogistikmärkte investieren, und verwaltet diese. [...]

(4) Wird das Produktspektrum der KVG ergänzt durch weitere (nicht KAGB-regulierte) Finanzierungslösungen in Ihrer Unternehmensgruppe?

Buss Investment bietet nur Investmentvermögen im Sinne des KAGB an. Buss Capital bietet hingegen weiterhin auch Direktinvestments an, die unter das Vermögensanlagegesetz fallen.

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

Die Direktinvestments und geschlossenen alternativen Investmentfonds richten sich in erster Linie an Privatanleger. [...] Grundsätzlich ist es möglich, auch Spezial-AIF für semi-professionelle und professionelle Anleger anzubieten, die Erlaubnis dafür ist vorhanden.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(1) Haben Sie alle Geschäftsprozesse auf die KVG gebündelt, oder bedienen Sie sich auch der Assetmanagement- beziehungsweise

Revisionskompetenz von Schwes-tergesellschaften beziehungsweise externen Dienstleistern? Haben Sie als KVG eine neue Gesellschaft gegründet oder eine bestehende (beispielsweise Emissionshaus) hierzu herangezogen?

Die Buss Investment GmbH wurde im Jahr 2014 gegründet und ist als eigenständige Kapitalverwaltungsgesellschaft tätig. Die Geschäftsprozesse einer Kapitalverwaltungsgesellschaft wurden weitgehend in ihr gebündelt. Ausgelagert wurde die Anlegerbetreuung, hierfür nutzt die Buss Investment die bestehende Kompetenz/Erfahrung/Expertise der Buss Treuhand. Ebenso wird auf Ressourcen der Buss-Gruppe für den Bereich IT und die Interne Revision zurückgegriffen. Für die Compliance wurde ein externer Dienstleister gewählt.

(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?

Compliance-Beauftragter der Investmentgesellschaft ist die Dr. Steinberg & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mit Sitz in Hamburg (Auslagerung).

Die Funktion der Internen Revision wurde (wie oben bereits beschrieben) an Buss Capital ausgelagert.

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

Bei einer Beteiligung an dem AIF handelt es sich um eine langfristig orientierte unternehmerische Beteiligung. [...] Der AIF investiert in Beteiligungen operativ tätiger Gesellschaften (Zielgesellschaften). Der Erfolg des AIF orientiert sich somit im Wesentlichen an dem Erfolg der

Project strebt Eigenkapitalvolumen von über einer Milliarde Euro an

Der Kapitalanlage- und Immobilienspezialist **Project Investment** berichtet im Rahmen seiner aktuellen Leistungsbilanz über das Geschäftsjahr 2017 und legt die Stände seiner laufenden und abgeschlossenen Beteiligungsangebote offen. In der 23-jährigen Unternehmensgeschichte haben die Franken jede Immobilienentwicklung positiv abgeschlossen. Innerhalb von Project Immobilienfonds waren das per Ende 2017 insgesamt 43 Objektgesellschaften. **Das Eigenkapitalvolumen hat mit Stand 31. Dezember 2017 insgesamt 894 Millionen Euro erreicht.** Gleichzeitig ist die Zahl der Zeichnungen durch private, semi-professionelle Anleger, Family Offices und institutionelle Investoren von 16.888 auf 20.427 ge-

stiegen. „Bis Ende 2018 ist von einem Anstieg auf etwa 24.000 Zeichnungen auszugehen. Beim Eigenkapitalvolumen werden wir voraussichtlich zum Jahreswechsel die Milliardenmarke übertreffen“, so **Ottmar Heinen**, Vorstand Vertrieb und Marketing von Project Beteiligungen.



Ottmar Heinen

Einen neuen Höchststand hat Project bereits beim Verkaufsvolumen seiner in Entwicklung befindlichen Immobilien erreicht. Zum 31. Dezember 2017 waren 97 Objekte mit einem Verkaufsvolumen in Höhe von rund 2,5 Milliarden Euro in der Umsetzung. Mit Stand 30. September 2018 ist die Pipeline um 23 Immobilienentwicklungen auf 120 Objekte im Wert von rund 3,2 Milliarden Euro angestiegen. (DFPA/JF) ♦

www.project-investment.de

Exporo baut Marktführerschaft auf dem Gebiet digitaler Immobilieninvestments weiter aus

Die Online-Plattform für Immobilien-Investments **Exporo** hat seit Gründung im November 2014 über 250 Millionen Euro in 140 Immobilienprojekte vermittelt und damit ein Immobilienvolumen von rund 2,5 Milliarden Euro mitfinanziert. Allein im ersten Halbjahr 2018 wurden über die Plattform 78 Millionen Euro Kapital vermittelt – eine Verdopplung im Vergleich zum Vorjahr. In den ersten neun Monaten des Jahres 2018 konnten Anleger in 54 unterschiedliche Immobilienprojekte auf der Plattform investieren, wobei die sechs schnellsten Fundings jeweils nach weniger als einer Stunde beendet waren. Mit einer Rückzahlungsquote von 100 Prozent wurden allein 2018 bisher mehr als 65 Millionen Euro an die Exporo-Anleger zurückgezahlt. Fünf Projekte wurden vor dem ursprünglich vereinbarten Termin ausbezahlt. **Auch im Be-**

reich Mezzanine-Kapitalvergabe für professionelle Projektentwicklungen in Deutschland und Österreich legt Exporo weiter zu. Das Produktportfolio für Projektentwickler hat sich seit der Gründung deutlich erweitert. Waren Mezzanine-Finanzierungsvolumen anfangs noch auf maximal 2,5 Millionen Euro pro Projekt beschränkt, können mittlerweile bis zu zehn Millionen pro Projekt finanziert werden. Zudem bietet Exporo auch die gesamte Strukturierung der Finanzierung an. Seit Januar 2018 vermittelt Exporo über die **Exporo Investment GmbH** (Inhaberin einer eigenen KWG-Lizenz) Immobilieninvestments in Form von Anleihen. Damit ist Exporo in der Lage, Kapital in zweistelliger Millionenhöhe pro Immobilienprojekt mittels Anleihen zur Verfügung zu stellen. (DFPA/JF) ♦

www.exporo.de

KARRIERE

Zielgesellschaften. [...] Zur Wahrung des Grundsatzes der Risikomischung ist der AIF an drei verschiedenen Zielgesellschaften beteiligt (quantitatives Element). Zudem ist er an Zielgesellschaften beteiligt, die in unterschiedlichen Bereichen des Containerverkehrs oder der Transportlogistik tätig sind (qualitatives Element). Der AIF beabsichtigt, die erworbenen Beteiligungen an den Zielgesellschaften langfristig zu halten, Rückflüsse aus den Zielgesellschaften zu vereinnahmen und an der Wertentwicklung der Zielgesellschaften zu partizipieren.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

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

Alle (Sparkassen, Banken, Genossenschaftsbanken, Family Offices, freie Vertriebe).

(2) Haben Sie eine separate Vertriebsgesellschaft hierzu eingerichtet oder die Vertriebskompetenz bei der KVG gebündelt? Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner mit individuellen Vertriebsmaterialien?

Den Vertrieb übernimmt die Buss Capital GmbH & Co. KG. Alle Unterlagen, die Buss Capital herausgibt, werden auf WpHG-Konformität geprüft und darüber hinaus von der Buss Investment GmbH freigegeben.

(3) Bieten Sie auch Direktvertrieb beziehungsweise Private-Placement-Lösungen (nach VermAnlG) an?

Wir sind in Gesprächen mit semi-professionellen Anlegern und schauen uns auch die Möglichkeiten im Bereich der Spezial-AIF an. Buss Capital bietet darüber hinaus Direktinvestments nach Vermögensanlagegesetz an.

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

Als Verwahrstelle ist die Caceis Bank Deutschland GmbH mit Sitz in München beauftragt.

(5) Bieten Sie Ihre Leistungen auch – als Master-KVG – Initiatoren ohne KAGB-Lizenz an?

Nein.

V. Transparenz und Haftung

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

Fondsperspektive:

Jahresbericht
Die Investmentgesellschaft veröffentlicht jährlich den Jahresbericht innerhalb der gesetzlichen Frist von sechs Monaten nach Abschluss des Geschäftsjahres.[...]

Risikomanagementstrategie

Bei Bedarf eines am Erwerb eines Anteils Interessierten informiert die KVG über die Anlagengrenzen des Risikomanagements, die Risikomanagementmethoden und die jüngste Entwicklung bei den Risiken und Renditen der wichtigsten Kategorien von Vermögensgegenständen des AIF.

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

Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Die Buss Investment GmbH hat am 01. Dezember 2014 einen Ergebnisabführungsvertrag mit der Buss Capital GmbH & Co. KG als herrschendem Unternehmen abgeschlossen. [...]

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

Isabella Chacón Troidl wurde mit Wirkung zum 1. September 2018 zur Geschäftsführerin von BNP Paribas Real Estate Investment Management Germany ernannt. Sie übernimmt die Verantwortung für die Bereiche Real Estate Transaction und Asset Management. Chacón Troidl ist seit zwölf Jahren für BNP Paribas REIM Germany tätig. Seit 2013 leitet sie das Transaktionsmanagement. ♦



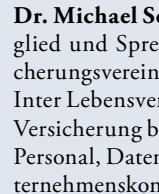
Isabella Chacón Troidl



Reiner Seelheim

Reiner Seelheim ist mit Wirkung zum 17. Oktober 2018 zum Vorstandsvorsitzenden des Sachwertvertriebs eFonds AG berufen worden. Er verantwortet den Geschäftsbereich Solutions. Seelheim war bislang Aufsichtsratsvorsitzender von efonds. Er tauscht die Position mit Alexander Betz. ♦

Foto: Unternehmen



Dr. Michael Solf

Dr. Michael Solf wurde zum neuen Vorstandsmitglied und Sprecher der Vorstände des Inter Versicherungsverein, der Inter Krankenversicherung, der Inter Lebensversicherung und der Inter Allgemeine Versicherung bestellt. Er wird ab 1. Januar 2019 für Personal, Datenverarbeitung, Interne Revision, Unternehmenskommunikation, Recht, Kapitalanlagen und Mathematik verantwortlich zeichnen. Solf folgt Holger Tietz nach. Zuletzt war Solf Mitglied des Vorstands der Athene Lebensversicherung AG. ♦



Dr. Michael Solf

Foto: Unternehmen

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.
Nicht wiedergegeben: I 1; II 2, 3; III 2, 3; V 4, 5
Alle Frage/Antworten demnächst unter: www.dfpa.info.

Norwegisches Fondshaus jetzt auch in Deutschland

Josef Scarfone wird als Managing Director die lokale Präsenz von **Skagen Funds** in Deutschland aufbauen. Die Tätigkeiten in Deutschland werden aufgenommen, sobald die entsprechenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen erfüllt sind, was voraussichtlich im Laufe dieses Jahres der Fall sein wird. Scarfone wird in seiner neuen Funktion die Geschäftsgrundlagen für die Anlagelösungen der verbundenen Fondshäuser **Skagen Funds** und **Storebrand Funds** sowohl im Wholesale- als auch im institutionellen Bereich weiterentwickeln und stärken.



Josef Scarfone

Foto: Unternehmen

Tim Warrington, CEO von Skagen Funds, über die Ausrichtung in Deutschland: „Mit diesem Schritt wollen wir sowohl dem gestiegenen Geschäftsvolumen Rechnung tragen,

als auch die strategische Bedeutung des hiesigen Marktes für uns unterstreichen. Wir freuen uns daher sehr, mit Josef Scarfone einen äußerst erfahrenen und bestens vernetzten Experten gewonnen zu haben.“

Zuvor war Scarfone über zehn Jahre in der Funktion des Head of Wholesale sowie zwei Jahre als Co-Head of Sales bei Frankfurt Trust Investment tätig. Skagen Funds ist ein unabhängiger skandinavischer Asset Manager mit einer langen Tradition im aktiven Management von Aktienfonds. Das Unternehmen wurde 1993 gegründet und hat seinen Sitz in Stavanger, Norwegen. Ende September 2018 betrug das verwaltete Vermögen circa 6,8 Milliarden Euro. (DGfPA/TH) ♦

www.skagenfunds.com

**IHR KAPITAL
WILL HOCH HINAUS?**

DNL Beratungsgesellschaft GmbH & Co.KG

DNL BERATUNGSAGENTUR GMBH & CO. KG BURGGRAFENSTR. 5 40545 DÜSSELDORF
TEL.: 0211 - 529 222-0 WWW.DNL-INVEST.COM

Immobilien Deutschland „Com-Trade“: Eine neue Assetklasse entsteht

Nachdem das Interesse von Investoren an einem Erwerb von Baumärkten (DIY) über Jahre hinweg eher zurückhaltend war, haben in den vergangenen Wochen diverse Transaktionen von Baumarkt-Portfolios und Einzelobjekten stattgefunden. Das schreibt Ole Sauer, Managing Partner beim Immobilienberater Knight Frank in Deutschland, in einem Marktkommentar. **Nach Meinung von Sauer rücken diese Nutzungsart sowie drei weitere aktuell verstärkt in den Mittelpunkt des Investoreninteresses und formen eine neue Asset-Klasse: Commercial Trade beziehungsweise „Com-Trade“.** Zu Com-Trade-Liegenschaften zählen laut Sauer neben Baumärkten auch Cash + Carry, Autohäuser sowie Möbelhäuser. **Hierbei handle es sich um Assets mit einer Verkaufs-beziehungsweise Beratungsfläche und im erweiterten Sinne um Einzelhandelsimmobilien,** jedoch nicht um reine Einzelhandelsobjekte. Vor dem Hintergrund fallender Renditen bei Einzelhandelsobjekten schauen gerade ausländische Kapitalgeber verstärkt zu Alternativen zu den klassischen Einzelhandelsobjekten, die zuletzt Bruttoanfangsrenditen von fünf Prozent verzeichneten. Eine Investition



Ole Sauer

Foto: Unternehmen

in die Assetklasse Com-Trade liege in der Renditebetrachtung rund ein Prozent über den reinen Einzelhandelsliegenschaften und werde gern als „Beimischung“ zu einem bestehenden Einzelhandelsportfolio gesehen. *„Ein zusätzlicher positiver Effekt bei Com-Trade Liegenschaften zeigt sich in der Verweildauer der Nutzer“*, so Sauer. *„Aufgrund der Standortakzeptanz und als Standortsicherung akzeptieren Mieter gern Vertragsverlängerungen zwischen zehn und 15 Jahren und das zumeist zu den aktuellen Marktmieten für derartige Bestandimmobilien“*, so Sauer weiter. *„So können überhöhte Kaufpreise durch zu hohe Mieten bei Com-Trade Immobilien fast ausgeschlossen werden.“* **Hinzu komme die Stabilität der Cash + Carry Nische sowie ihre Nachhaltigkeit:** Die Anzahl der Cash + Carry Märkte in Deutschland lag in den vergangenen sechs Jahren zwischen 365 und 374. Allein in der Region Berlin/Brandenburg rangierte sie im selben Zeitraum konstant bei 18 bis 20. *„Dies ist ein weiterer sehr positiver Aspekt für Investoren, sich mit diesen äußerst stabilen Immobilien - die kaum von Standortschließungen geprägt sind - zu beschäftigen“*, sagt Sauer. (DFPA/TH) ◆

www.knightfrank.com

Büro-Immobilien Deutschland „Investmentmarkt mit zyklischem Rekordvolumen“

Das Transaktionsvolumen am Investmentmarkt für deutsche Büroimmobilien ist in den ersten drei Quartalen 2018 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um fünf Prozent gestiegen. **Insgesamt wurden 20,14 Milliarden Euro investiert.** Dies ist das Ergebnis einer Analyse des globalen Immobiliendienstleisters CBRE. *„Der Fokus des Marktgeschehens liegt auf den Top 7-Standorten und Einzeltransaktionen - beides auch ein Zeichen des Produktmangels“*, sagt Fabian Klein, Head of Investment Germany. *„Ein dynamisches Jahresendquartal kann durchaus ein neues Rekordvolumen auch im Gesamtjahr bedeuten - jenseits der 28 Milliarden Euro“*, prognostiziert Klein. **In den ersten drei Quartalen dominierten Großtransaktionen den Büroinvestmentmarkt. Insgesamt gab es 58 Transaktionen, die jeweils ein Volumen von 100 Millionen Euro oder mehr erreichten.** *„Die Nachfrage nach deutschen Büroimmobilien ist ungebrochen hoch und wurde zuletzt im dritten Quartal mit zahlreichen Großdeals unter Beweis gestellt“*, so Klein. Zusammen beliefen sich diese Investments auf fast zwölf Milliarden Euro. Der Anteil von Portfoliotransaktionen reduzierte sich um circa vier Prozentpunkte auf elf Prozent. **Wie auch am**



Fabian Klein

Foto: Unternehmen

Gewerbeinvestmentmarkt insgesamt fokussierte sich das Marktgeschehen auf die Top-7-Standorte (82 Prozent Anteil am Transaktionsvolumen), auf die 48 der Abschlüsse oberhalb der 100 Millionen Euro-Marke entfielen. Internationale Anleger kamen trotz des ungebrochenen Interesses an deutschen Büroimmobilien seltener zum Abschluss als im entsprechenden Vorjahreszeitraum (43 Prozent, minus 9,4 Prozentpunkte). Diese Verschiebung ist zum einen der Produktknappheit bei den von internationalen Investoren meist präferierten Core-Objekten geschuldet, zum anderen der besseren Markterfahrung und Entscheidungsstrukturen deutscher Investoren, die es diesen bei einigen Deals erlaubt, sich schneller für eine Transaktion zu entscheiden. **Das Interesse internationaler Investoren an deutschen Büroimmobilien ist jedoch weiterhin hoch.** In den ersten drei Quartalen erwarben Investoren vor allem aus dem europäischen Ausland (17 Prozent des Gesamtvolumens), aus Nordamerika (zwölf Prozent) und Asien (drei Prozent) deutsche Büroimmobilien. (DFPA/TH) ◆

www.cbre.de

Aktienmarkt „Europäische Titel haben Nachholpotenzial“

Das saisonale Ablaufmuster für das Schlussquartal in einem US-Zwischenwahljahr dürfte für eine positive Entwicklung an den Aktienmärkten in den letzten drei Monaten des Jahres 2018 sorgen. Das schreibt David Kohl, Chief Currency Economist bei der Privatbank Julius Bär, im aktuellen „Investmentfokus“. **Neben ausgewählten US-Wachstumsaktien sieht der Research-Analyst vor allem europäische Aktien mit deutlichem Nachholpotenzial.** *„Wir halten die Aktienquoten daher weiter hoch und konzentrieren uns in der Einzeltitelauswahl auf Bereiche, die von strukturellen Umwälzungen profitieren. In diesem Zusammenhang sind Wachstumsaktien hervorzubeben, die weiter die stärkste*

Gewichtung in den Portfolios bilden. Trotz der Kursfortschritte in diesem Aktiensegment sehen wir Kurspotenzial aufgrund der überragenden Gewinnentwicklung einzelner Unternehmen - insbesondere nach der aktuellen Korrektur in diesem Bereich“, so Kohl. **Im Zuge der Handelsdiskussionen sei es jedoch im Gegensatz zu den vergangenen Jahren wieder wichtiger geworden, in welchem Land ein Unternehmen domiziliert.** So wurden europäische und auch asiatische Unternehmen als Adressaten des Handelsdisputts belastet. Neben ausgewählten US-Wachstumsaktien setzt Julius Bär vor allem auf europäische Aktien mit deutlichem Nachholpotenzial. (DFPA/TH) ◆

www.juliusbaer.com

Schifffahrt Tankschifffahrt: Charrerraten ziehen an

Im Oktober hat eine positive Entwicklung der Charrerraten in der Tankschifffahrt eingesetzt. Das schreiben die Schifffahrts-Experten der Dortmunder Salamon AG in ihrem aktuellen „Tanker & Bulker Report“. Das jetzt erreichte Ratenniveau sollte in den nächsten Monaten erhalten bleiben. **Vor allem im Bereich der Großstänker VLCC (Very Large Crude Carrier) ging es zu Beginn des vierten Quartals bergauf.** Lagen die VLCC-Spotraten im September noch bei durchschnittlich 10.987 US-Dollar pro Tag, so erhöhten sich diese per 19. Oktober auf 31.296 US-Dollar. In der Größenklasse Suezmax stiegen die Raten zur Monatsmitte auf über 22.000 US-Dollar, nach 13.510 US-Dollar durchschnittlich im September. Positiv haben sich auch Aframax entwickelt, die wieder über 26.000 US-Dollar liegen (September: 13.671 US-Dollar). In der Panamax-Klasse erhöhten sich die Raten Mitte Oktober auf 15.000 US-Dollar (September: 9.775 US-Dollar). **Vor einem Jahr sah die Tankerwelt laut Report**

noch anders aus, da dümpelten die Raten auch im vierten Quartal lustlos auf dem Niveau der Vormonate und haben seither zwölf schwache Monate durchfahren. *„Aber jetzt sollte der Aufschwung kommen. Das ist die Erwartungshaltung, die man spürt, wenn man mit Charterern, Reedern und Poolmanagern spricht. Die Wende liegt in der Luft“*, so die Experten von Salamon. Positiv für den Markt sei - neben einer laut OPEC-Prognose (World Oil Outlook 2018) voraussichtlich stark steigenden Nachfrage nach Öl in den beiden kommenden Jahren -, dass die Tanker-Verschrottungszahlen 2018 deutlich höher sind als im Vorjahr. **In diesem Jahr wurden schon 18,7 Millionen dwt (deadweight tonnage) verschrottet,** im Gesamtjahr 2017 waren es 11,1 Millionen dwt). Angezogen haben in diesem Jahr die Neubaupreise für Tanker. So kostete ein VLCC im September rund 91 Millionen US-Dollar, das ist der höchste Stand seit über zwei Jahren. (DFPA/TH) ◆

www.salamon-ag.de

Anleihenmarkt Schwellenländer: „Hoffnungsschimmer nach Währungssturm“

Nach stürmischen Zeiten am Markt für in Lokalwährung begebene Schwellenländeranleihen zeichnet sich ein Hoffnungsschimmer ab, zumindest für langfristige Investoren. Davon ist Fran Rodillos, CFA & Head of Fixed Income ETF Portfolio Management beim Asset Manager VanEck, überzeugt. **Denn ausgerechnet die jüngsten Währungsabwertungen, die verantwortlich für die Kursverluste waren, könnten langfristig dazu beitragen, Bedingungen für eine Erholung zu schaffen.** *„Eine schwächelnde Währung kann eine Art selbstheilenden Effekt auf die Auslandskonten eines Landes haben“*, sagt Rodillos. *„So können etwa die exportierbaren Güter eines Landes wettbewerbsfähiger gestaltet, die Importkosten erhöht und die Inlandsnachfrage gedämpft werden, was zur Abkühlung einer überhitzten Wirtschaft beitragen kann.“*

Damit könne ein Leistungsbilanzdefizit verringert werden, was zu einer ausgewogenen Wirtschaft beitrage. Unter der Annahme angemessener politischer Reaktionen von Regierungen und Zentralbanken könnten verbesserte Außenbilanzen die betroffenen Währungen unterstützen. Die Fundamentaldaten in den Schwellenländern seien im Vergleich zu vergangenen Phasen mit hohen Währungsvolatilitäten generell besser. **Daher gäbe es Grund für die Annahme, dass die jüngsten Währungsabwertungen den Grundstein für eine Erholung bilden könnten.** *„Wie jedoch insbesondere die Türkei gezeigt hat, benötigt es dafür einer Geld- und Finanzpolitik, welche die langfristige Gesundheit der Wirtschaft fördert und nicht nur kurzfristige politische Vorteile bringt“*, so Rodillos. (DFPA/JF) ◆

www.vaneck.com

Immobilieninvestments in Verkäufermarkt auf rekordverdächtigem Niveau



Die guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beflügeln das Wachstum am europäischen Immobilienmarkt. So erreichte das Investmentvolumen 2017 mit 234 Milliarden Euro fast Rekordniveau und lag sieben Prozent über dem Niveau des Vorjahres. **Die Verkäufer hatten dank des Nachfrageüberhangs auf dem Immobilieninvestmentmarkt und des weiter bestehenden Mangels an alternativen Investmentmöglichkeiten im Jahr 2017 erneut eine starke Verhandlungsposition.** Die dominierende Anlageklasse stellten dabei unverändert Büroimmobilien dar. Aufgrund historisch niedriger Renditen standen jedoch alternative Assetklassen zunehmend im Fokus der Investoren. Das sind die Ergebnisse der „CMS European Real Estate Deal Point Study 2018“. Die internationale **Anwaltskanzlei CMS** wertete dazu die Kaufverträge von über 1.350 Transaktionen auf dem europäischen Immobilieninvestmentmarkt aus, bei denen sie zwischen Anfang 2010 und Ende 2017 in insgesamt 14 Ländern beratend tätig war. *„Diese vierte Ausgabe unserer Deal Point Study zeigt einen europäischen Immobilienmarkt mit nach wie vor hoher Investmenttätigkeit“*, sagt **Dr. Volker Zerr**, Partner in der Real Estate & Public Group bei CMS in Deutschland. *„Hohe und weiter steigende Preise sind typische Merkmale eines Verkäufermarktes. Unsere detaillierte Analyse der Kaufverträge zeigt, wie die Verkäufer ihre starke Verhandlungsposition dazu nutzen, vorteilhafte Vertragsbedingungen durchzusetzen.“* **Büroimmobilien waren 2017 erneut die stärkste Anlageklasse, auf die rund 40 Prozent aller Transaktionen entfielen. Da der Nachfrageüberhang für Preisanstiege und niedrige Renditen bei Büroimmobilien sorgte, interessierten sich die Investoren jedoch verstärkt für Spezialimmobilien, darunter Hotels, Serviced Apartments, Studentenwohnheime und Pflegeimmobilien, welche Aussicht auf höhere Renditen bieten.** Mit 14 Prozent der Markttransaktionen erreichten alternative Assets eine neue Höchstmarke, nachdem ihre Bedeutung bereits in den vorigen Jahren

kontinuierlich zugenommen hatte. Auch die Nachfrage nach Logistikimmobilien ist im Jahr 2017 deutlich angestiegen. Ihr Marktanteil wuchs von vier Prozent auf 14 Prozent an. Ein wichtiger Faktor hierbei war der anhaltende E-Commerce-Trend, der für einen weiter steigenden Bedarf an Lager- und Logistikflächen sorgte. **Vor allem die große Aktivität von Investoren aus Fernost hat dafür gesorgt, dass im Jahr 2017 häufiger ausländische als nationale Investoren als Käufer registriert wurden.** (DFPA/JF) ♦

www.cms.law/de

Offenheit der Deutschen gegenüber bankfremden Anbietern stagniert



Die Aufgeschlossenheit der Deutschen gegenüber „alternativen Finanzdienstleistern“ wie Google, Apple & Co nimmt nicht weiter zu. Das zeigt das „FinWeb Barometer 2018“, das im vierten Jahr in Folge erhoben wurde. Obwohl der Grad der Offenheit im Vergleich zum Vorjahr insgesamt unverändert blieb, gibt es in den drei dahinterstehenden Bereichen Zahlungsverkehr, Kredit und Wertpapier sehr Veränderungen. Ermittelt wird das „FinWeb Barometer“ von der auf Finanzdienstleister spezialisierten **Unternehmensberatung Cofinpro**. Befragt werden dafür jährlich 2.000 Bundesbürger. Schon seit Jahren zeigen die Deutschen sich zunehmend offen für Anbieter aus anderen Wirtschaftsbranchen. In diesem Jahr legt das „FinWeb Barometer“, das den Grad der Offenheit misst, jedoch erstmals seit 2014 nicht weiter zu, sondern stagniert. *„Wenn es um ihr Geld geht, sind die Bundesbürger konservativ. Obwohl sie grundsätzlich offen für neue Anbieter sind, verändern sie ihr Verhalten in Finanzangelegenheiten nur ganz langsam“*, sagt **Christine Martin**, Vorstand der Cofinpro. **Grund für die Stagnation seien gegenläufige Entwicklungen in den Bereichen Zahlungsverkehr, Kredit und Wertpapier. Einen starken Rückgang habe es im Bereich Kredit gegeben. Dort bekundeten die Befragten, sie würden bei sämtlichen Kreditarten wieder stärker die Leistungen einer klassischen Bank benötigen. Das gelte übrigens nicht nur über sämtliche Altersstufen, son-**

dern auch für Befragte mit und ohne Hochschulabschluss. Anstiege gibt es dagegen im Zahlungsverkehr und bei der Geldanlage. Damit setze sich der Trend zu mehr Offenheit gegenüber bankfremden Anbietern in diesen Bereichen fort. **So sind mittlerweile etwa 89 Prozent der Bundesbürger dazu bereit, ihren Zahlungsverkehr über alternative Anbieter wie Paypal oder Sofortüberweisung abzuwickeln.** Vor allem bei den jungen Befragten bis 34 Jahren zeigt sich dort mit plus sechs Prozentpunkten ein deutlicher Anstieg im Vergleich zu 2017. *„Insgesamt betrachtet belegen die Zahlen auch 2018, dass Veränderungen nur in kleinen Schritten erfolgen: nicht revolutionär, sondern evolutionär“*, sagt Cofinpro-Vorstand Martin. Konkret weist das „FinWeb Barometer“ für 2018 einen Gesamtwert von 46,1 Punkten auf, ermittelt auf einer Skala von 0 (dem klassischen Banking sehr verhaftet) bis 100 Punkten (vollkommen offen gegenüber neuen Anbietern). **Im Vergleich zum Vorjahr ergibt sich damit ein geringer Anstieg von 0,2 Punkten. Im Jahr davor war das Plus mit 1,3 Punkten noch deutlich stärker ausgefallen.** (DFPA/MB) ♦

www.cofinpro.de

Analyse der Deutschen Bank zum Finanzvermögen der Privathaushalte



Deutsche Haushalte gelten als sehr risikoscheu. **Und tatsächlich halten die Deutschen verglichen mit Franzosen oder Briten einen größeren Anteil ihrer Ersparnisse in Form von Bankeinlagen. Die Portfoliozusammensetzung der deutschen Haushalte unterscheidet sich heutzutage laut „Deutschland-Monitor“ der Deutschen Bank jedoch nicht wesentlich von der ihrer französischen oder britischen Pendanten, wenn man alle risikoarmen Investitionen mit niedriger Rendite wie Versicherungen und Pensionsfonds berücksichtigt.** Deutsche Privathaushalte halten etwa zwölf Prozent ihres Finanzvermögens in Form von Anlagen am Kapitalmarkt – ebenfalls eine ähnliche Größenordnung wie in anderen europäischen Ländern. Zwei Beobachtungen seien bemerkenswert: Erstens ist ein Drittel der Aktionäre älter als 60 Jahre. Zweitens liegt der Anteil der Aktionäre an der Bevölkerung in Ostdeutschland weit unter dem im Westen. Aufgrund der niedrigen Zinsen nahm der direkte Aktienbesitz in Deutschland in den letzten Jahren erheblich zu; die Nettoinvestition in Aktien betrug seit 2013 insgesamt 51 Milliarden Euro. Auch die Zahl der Privatpersonen, die indirekt über Fonds Aktien halten, stieg um 18 Prozent. Allerdings werde die sich abzeichnende Normalisierung der Leitzinsen das Wachstum des Aktienbesitzes wahrscheinlich bremsen oder sogar zu einem leichten Rückgang führen. Im zweiten Quartal legte die Kreditvergabe an Privathaushalte in

Deutschland weiter dynamisch zu und stieg gegenüber dem Vorjahr um 3,8 Prozent. Dies sei allein auf die Immobilienfinanzierung zurückzuführen, die gegenüber dem Vorquartal ein weiteres Plus von 12,6 Milliarden Euro (4,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr) verzeichnete. Allerdings sei die Wachstumsrate der Immobilienkredite in den vergangenen zwei Jahren nur wenig gestiegen, da die Zunahme des Einkommens der Haushalte hinter dem massiven Anstieg der Immobilienpreise zurückbleibe. **Konsumentenkredite sind zum ersten Mal seit fünf Jahren gesunken. Die Hypothekenzinsen steigen langsam an, jedoch von einem sehr niedrigen Niveau aus (1,95 Prozent). Konsumentenkredite wurden teurer (5,87 Prozent).** Sowohl Hypothekenzinsen als auch Zinsen auf Konsumentenkredite liegen weiter unterhalb des Durchschnitts in der Europäischen Währungsunion (EWU). (DFPA/MB) ♦

www.deutsche-bank.de

Der Kreditzyklus könnte sich nach 2019 kräftig erholen



Unser derzeit anhaltend konstruktives Investitionsklima könnte den Anschein erwecken, dass starke Schwankungen im Kreditzyklus der Vergangenheit angehören und eine Reihe von Minizyklen die schlimmste Befürchtung ist. Aber diese Minizyklen haben die größere und ausgeprägtere Vielfalt nicht ersetzt. Sie haben vielmehr in einem Kreditzyklus stattgefunden, der eher verlängert als beendet wurde. **Es ist daher wahrscheinlich, dass es zu einem Abschwung an den Kreditmärkten kommen wird, der länger anhalten wird als die bisherigen kürzeren Markteinbrüche.** Zu dieser Einschätzung gelangt **Steven Oh**, Global Head Credit and Fixed Income bei **Pinebridge Investments**, in seinem aktuellen **White Paper „Transitions Ahead: Positioning Fixed Income Assets for Market Cycle Shifts“**. Die Strategien der Anleger in diesem sich veränderndem Umfeld sollten die Reduzierung von hohen Beta-Allokationen und die schrittweise Verringerung von Durations-Risiko beinhalten, mit besonderem Bezug auf entwickelte Märkte außerhalb der USA.

„Zu den besonderen Investitionsmöglichkeiten bei Investment-Grade-Credits gehören die Reduzierung von BBB-Allokationen und Positionen in zyklischen Sektoren sowie moderat steigende Bestände an ‚Collateralized Debt Obligations‘. Im Bereich Leverage Finance würden wir defensiv besicherte Anleihen gegenüber High-Yield-Anleihen bevorzugen, und in den Emerging Markets erscheint es sinnvoll, Wertpapiere mit Investment-Grade-Rating gegenüber High-Yield-Anleihen zu bevorzugen. Derzeit halten wir es nicht für sinnvoll, in die riskanteren Bereiche der Märkte zu investieren“, lautet Ohs Fazit. (JPW) ♦

www.pinebridge.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), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Christoph Fink
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketingleitung: Thomas Stuwe (TS)
Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 19. November 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

Finanzberatung

Neue Vertriebsmodelle braucht das Land

Vertriebe klagen über fehlenden Nachwuchs, Berater in Finanzberatungsunternehmen sehnen sich nach dem passenden Modell für einen Neuanfang: In der Vertriebsbranche brodeln es wie vor einem Umbruch. Ist es gar eine Revolution?

Die jüngsten IHK-Zahlen sind wieder einmal ein schauriges Zeugnis: Das Vermittlersterben geht ungehemmt weiter, scheint sich sogar noch zu verstärken. Besonders im konzernunabhängigen Beratungsgeschäft. Ein Grund: Das selbst verschuldete Imageproblem der Finanzdienstleistungsbranche. Es führt sichtbar zu Nachwuchsproblemen. Gleichzeitig wenden sich mehr und mehr erfahrene Finanzberater ab vom reinen Verkauf und hin zu mehr Verbraucherschutz und Nachhaltigkeit. Steht die Finanzberatungsbranche vor einem Strukturwandel? Die Ironie in dieser Frage betrifft vor allem das alte Konzept der klassischen Finanzberatungsunternehmen. Trotz hoher Verdienstaussichten gelingt es ihnen immer weniger, die bestehenden Strukturen mit neuen Mitarbeitern zu stärken. Und die guten und gestandenen Berater sind es leid, sich gegenüber den über ihnen Stehenden zu rechtfertigen und an diese auch noch Provisionen abzugeben – an Vorgesetzte, die ihnen schon lange keine Unterstützung mehr geben können. Wie es scheint sind es genau diese Beraterkreise, die sich nach etwas anderem sehnen. Sie suchen nach Freiheit im Umgang mit ihren Kunden. Sie streben nach Nachhaltigkeit in ihrer Finanzberatung. Sie sind in der Forderung nach verbraucherorientiertem Handeln oft schon viel weiter als ihre Vorgesetzten. Und es sind oft solche Berater, die sich mit ihrer Erfahrung in akademische



Foto: Unternehmen

Christoph Fink

Vorstand der Mayflower Capital AG, Eschborn
christoph.fink@mayflower-capital.de

Kundenkreise mit höherem Einkommen hineingearbeitet haben. Nur wenigen gelingt der Absprung in die komplette Selbstständigkeit. Das ist verständlich. Denn Einzelkämpfer sind auf sich allein gestellt, wenn es um Provisionsabrechnungen geht, um technische und fachliche Unterstützung, um Selbstvermarktung und Weiterqualifizierung. Zweites Hemmnis, in die Selbstständigkeit zu wechseln, ist neben dem wirtschaftlichen Risiko das Haftungsrisiko. Unter einem Haftungsdach ist es immer schön kuschelig, in der eigenen Finanzberatungsfirma kann einem da kräftig der Wind um die Ohren pfeifen. Auch ohne eigenes Verschulden. Auch ist nicht jeder dazu geschaffen, für sich allein zu arbeiten. Viele Menschen brauchen die Büro-Atmosphäre, brauchen Kollegen zum Plausch an der Kaffeemaschine, suchen den schnellen Rat beim benachbarten Experten. Und zugegeben, das Zugehörigkeitsgefühl zu einer Firma mit Kongressen und Jahrestreffen wollen viele auch nicht missen. Kurz: Welches Betriebsmodell der

Gegenwart kann all das erfüllen? Ein Maklerpool bietet Freiheit, und wettbewerbsfähige Provisionen - aber keine Community und nur begrenzten Support. Eine Bankfiliale bietet Absicherung im Haftungsfall, die Community und Support bei gleichzeitig eher geringeren Verdienstaussichten und ohne irgendwelche Freiheiten. Die eigene Maklerfirma macht frei, ist aber haftungsanfällig, ohne Unterstützung von außen, führt zuweilen in die Einsamkeit und das wirtschaftliche Risiko ist groß. Eine Franchise-Organisation? Ist schon ein guter Weg, aber nicht vollkommen, ein Weg mit wenig Gemeinschaftsgefühl, nicht immer mit Haftungsdach. Also doch wieder das Finanzberatungsunternehmen? Nein, Berater wollen sich ja genau wegen der fehlenden Freiheiten, der schwindenden Unterstützung von diesem in die Jahre gekommenen Modell verabschieden.

Die Finanzberatungsbranche ändert sich – zum Guten

Wir sehen: Es muss sich in der Beratungslandschaft etwas entscheidend ändern. Aus sich heraus. Die vielen gesetzlichen Maßnahmen zur Regulierung der Finanzberatung – Dokumentationspflichten, Provisionsoffenlegung, Weiterbildungsverpflichtungen - führen bereits zu einer gewissen Marktberreinigung. Aber ein Ausdünnen der Beraterlandschaft ist nicht gleichbedeutend mit mehr Verbraucherschutz: Immer weniger Berater müssen sich um einen gleichbleibenden oder gar wachsenden Markt kümmern. Und ob Online-Plattformen und Robo-Advisor im Sinne des Verbraucherschutzes handeln, ist mehr als kritisch zu hinterfragen.

Eine Veränderung im Markt ist bereits losgetreten: Die kommende DIN Norm 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“. Sie soll verhindern, dass Berater am tatsächlichen Bedarf der Kunden vorbeiberaten können. Es ist zu wünschen, dass sich die Norm in der Breite durchsetzt, dass jeder Berater nach der neuen Norm arbeitet. Damit wäre schon viel für mehr Verbraucherschutz und damit für eine Image-Verbesserung getan. Und ganz nebenbei sinkt mit Anwendung der Norm das Haftungsrisiko.

Aber die Branche braucht auch neue, verbrauchernahe Vertriebsmodelle, weniger Verkaufsdruck. Im anglo-amerikanischen Raum haben Finanzberater schon lange einen Status ähnlich wie Rechtsanwälte oder Steuerberater. Warum sollten wir diesen Status für unsere Finanzberater nicht ebenfalls anstreben?

Letztlich ist ein Modell, das das magische Fünfeck vereint, nicht so revolutionär, wie es erscheint: Eines ohne Hierarchien mit viel Freiraum und einem schützenden Haftungsdach mit Top-Provisionen bei vollem Support und in einer intakten Community. Aus Beratern werden Partner, aus Büros werden Sozietäten. Versuchen wir es doch einfach mal. Zusammen. ♦

Das ist die Mayflower Capital AG:

Das Finanzberatungsunternehmen Mayflower Capital gehört zur BTS Finance Group AG. Schwestergesellschaften sind die Formaxx AG und die Definet AG. Mayflower bietet alle Produkte und Dienstleistungen zur Absicherung, Vorsorge, Kapitalanlage oder Finanzierung an. Die Hauptzielgruppe besteht aus gehobenen Privatkunden und Hochschulabsolventen.
www.mayflower-capital.de

Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für **ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS**



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.

Hanseatische Kapitalverwaltung AG

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