

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
Regulierung I

„Provisionsdeckel“ nicht verfassungsgemäß, sagt Staatsrechtler.

Regulierung II

ZIA fordert klare Strategie für nachhaltige Anlageprodukte.

Gastkommentar

Unser Autor **Peter Mattil** zum Thema EU-Prospektverordnung und Verbraucherschutz.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Start für weiteren DFV-Hotelfonds.

Investmentfonds

Hansainvest legt Mischfonds für Avantis auf.

Marktneutraler Fonds von Bellevue

bietet unkorrelierte Renditequelle.

Eurizon bringt zwei Low-Risk-Fonds nach Deutschland.

Othoz und Agathon kooperieren für Mischfonds.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

KanAm-USA-Fonds schütten mehr als 100 Millionen US-Dollar aus.

KGAL und Patrizia steigen bei control.IT ein.

Soravia gründet SoReal Invest.

OVB startet mit Umsatzplus ins Geschäftsjahr 2019.

Karriere

Neue Aufgaben für Eitel Coridaß, Christoph Falk und Marcus Loskant

5 x 5 Vermögensanlage
Green City AG

Märkte – Seite 6

Aktien Europa

Degroof Petercam AM: Dividentitel sind eine „sehr attraktive Ertragsquelle“.

Anleihen Schwellenländer

Edmond de Rothschild: „Unternehmensanleihen sind chancenreich“.

Rohstoffe

Union Investment sieht gute Chancen im Rohstoffsektor.

Anleihen Schwellenländer

„Risiken bei EM-Bonds nehmen zu“, meint Lazard Asset Management.

Immobilien Deutschland

Immowelt-Analyse: „Im Osten und

in NRW lassen sich die höchsten Bruttorenditen erzielen“.

Für Sie gelesen – Seite 7

Art-Invest: Angebotslücke bei „Flexible Workspace“ in Deutschland.

Generali: Mittelstand beginnt, die Chancen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes umzusetzen.

Überdurchschnittliche Konjunktur-entwicklung in den Schwellenländern, so ergibt eine Analyse des Vermögensverwalters NN Investment Partners.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Karsten Kühlings**, Leiter Investmentfonds und Research der GLS Bank, über die Auswahl nachhaltiger Investmentfonds. Worauf Anleger achten sollten.

***** TOP STORIES**

Regulierung I

„Provisionsdeckel“ nicht verfassungsgemäß, sagt Staatsrechtler

Am 6. Mai 2019 endete die Konsultationsphase zum Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen. Die Branchenverbände äußern in ihren Stellungnahmen und ihren begleitenden Veröffentlichungen deutliche Kritik an dem Gesetzentwurf der Bundesregierung.

„Das Einschreiten des Gesetzgebers entbehrt jeglicher Grundlage“, so meint **Guido Schaefers**, Vorsitzender des Versicherungsausschusses Leben im **Verband öffentlicher Versicherer**. Das Lebensversicherungsreformgesetz aus dem Jahr 2014 habe seine positive Wirkung nachweislich entfaltet, insbesondere die Provisionen gingen zurück. „Zudem sieht die EU-Vertriebsrichtlinie IDD umfangreiche Vorkehrungen für

einen verbesserten Verbraucherschutz und zur Vermeidung von Fehlanreizen vor“, so **Schaefers**. Auch der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GdV)** lehnt den Gesetzentwurf aus grundsätzlichen

Erwägungen ab. Die Umsetzung des Vorschlags wäre für die Unternehmen zudem äußerst aufwändig. Unterm Strich könnte daher der Provisionsdeckel für die Lebensversicherung die Vertriebskosten - anders als von der Politik erwartet - sogar steigen lassen. So schätzt der GdV, dass die vorgeschlagenen Provisionsregelungen

die Unternehmen in der Umsetzung jährlich einen mittleren dreistelligen Millionenbetrag kosten werden. Im Hinblick auf das Ziel der Kostensenkung, die mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) verfolgt

wird und bisher auch erreicht wurde, sei der Gesetzentwurf daher kontraproduktiv.

Eine Provisionsdeckelung sei aus Sicht der Versicherer auch nicht mit dem Argument zu rechtfertigen, Fehlanreize im Vertrieb zu vermeiden. Denn mit der IDD sei erst 2018 ein umfangreiches Regelwerk in Kraft getreten, das

genau dies leiste. Missstände innerhalb dieses neuen Rechtsrahmens, die ein Nachschärfen rechtfertigen könnten, seien nicht zu erkennen. Der **Bundesverband Finanzdienstleistung AfW** führt in seiner Stellungnahme insbesondere die im Auftrag des AfW und des **Votum Verbands** sowie der **Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV)** erstellten Gutachten ins Feld, in denen der geplante staatliche Eingriff in die Einkommen der Versicherungsmakler als rechtswidrig angesehen wurde. Mit einem klaren „Nein“ beantwortete der Staatsrechtswissenschaftler und ehemalige Präsident des Bundesverfassungsgerichts, **Prof. Dr. Hans-Jürgen Papier**, in seinem vorgelegten Rechtsgutachten die Frage der verfassungsrechtlichen Legitimation für einen Provisionsdeckel. Dieser verstoße gegen die Berufsausübungs- und Dienstleistungsfreiheit.

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

Robert Guzialowski
+49 69 2161 1617
robert.guzialowski@hauck-aufhaeuser.com

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

In einem weiteren Rechtsgutachten erfolgte durch Rechtswissenschaftler **Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski** eine europarechtliche Betrachtung der grundsätzlichen Unzulässigkeit einer gesetzlichen Einkommensbegrenzung. In der Stellungnahme des AfW wird zudem auf eine aktuelle Stellungnahme von Schwintowski vom 24. April 2019 zum Referentenentwurf in Ergänzung zu dem von ihm erstellten Gutachten und dem von Papier erstellten Gutachten Bezug genommen. Darin heißt es: „So wie der Referentenentwurf derzeit

auf dem Tisch liegt, bleibt er aus den bereits in den Gutachten von Prof. Dr. Hans-Jürgen Papier, Bundesverfassungsgerichtspräsident a.D., vom Januar 2019 und von mir vom 30. Januar 2019 genannten Gründen verfassungs- und auch europarechtswidrig.“

Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand des AfW: „Die staatliche Reduzierung und Begrenzung der Vergütung des Berufsstandes der Versicherungsmakler – auch Provisionsdeckel genannt – wird aus überzeugenden Gründen so nicht kommen. Es ist zwar zu befürchten, dass der Spuk an dieser Stelle noch nicht

vorbei ist – entgegen allen überzeugenden Argumenten, die wir und unsere Mitstreiter unter anderem vom Votum-Verband und der BFV Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler vorgebracht haben. Wir rechnen damit, dass der Gesetzesentwurf ohne wesentliche Änderungen das Bundeskabinett passieren und den Bundestag erreichen wird. Dort muss dann der eigentliche Gesetzgeber – die Abgeordneten – entscheiden. Wir sind weiter davon überzeugt und werden alles dafür tun, dass letztlich die gewählten Volksvertreter sich dem Grundgesetz verpflichtet füh-

len und nicht mehrheitlich einem solchen verfassungswidrigen Gesetz zustimmen werden.“ Nach Einschätzung des Votum-Verbands berechtigt nicht nur die mögliche Verfassungswidrigkeit des geplanten Provisionsdeckels zu erheblichen Zweifeln an der Sinnhaftigkeit dieses legislativen Vorstoßes. Auch eine kaum evidenzbasierte Begründung des Entwurfs sowie eine nivellierende Betrachtungsweise verschiedener Berufsgruppen wie Versicherungsvertreter, -vermittler und -makler gäben Raum für den Vorwurf eines gesetzgeberischen Aktionismus. (JPW) ♦

Regulierung II

ZIA fordert klare Strategie für nachhaltige Anlageprodukte

Der Interessenverband **Zentraler Immobilien Ausschuss (ZIA)** unterstützt die Forderungen der CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag, beim Thema Sustainable Finance und zum EU-Aktionsplan „**Financing Sustainable Growth**“ endlich eine klare Strategie zu formulieren. „Nachhaltige Anlageprodukte sind schon längst kein Trend mehr, sondern eine ernstzunehmende Anlageklasse und werden bereits jetzt von professionellen und privaten Investoren nachgefragt“, sagt **Martina Hertwig**, ZIA-Vizepräsidentin und Vorsitzende des ZIA-Ausschusses Investitionskapital.

Hertwig: „Die Immobilienwirtschaft ist sich ihrer Verantwortung beim Klimaschutz bewusst – schließlich ist der Gebäudesektor mit rund 40 Prozent für einen Großteil des CO₂-Ausstoßes verantwortlich. Wir fühlen uns dem Klimaschutz daher verpflichtet und

unterstützen Ideen, die zu mehr Nachhaltigkeit führen.“

Der ZIA weist jedoch gleichermaßen darauf hin, dass politische Maßnahmen im Finanzsektor die bereits bestehenden Standards für den Gebäudesektor berücksichtigen müssen. Zudem dürfe die Stabilität des Finanzsystems nicht durch gesetzgeberische Anreize zur nachhaltigen Finanzierung gefährdet werden. „Die Risiken der Finanzanlagen sollten nicht ausgeblendet werden“ sagt Hertwig. „Deutschland muss sich für einheitliche Regeln stark machen und seine Bedeutung als politisches Schwergewicht und größte Volkswirtschaft der EU nutzen. Bei der nachhaltigen Finanzierung werden jetzt die Weichen gestellt – auf europäischer, nicht auf nationaler Ebene.“

In ihrem Positionspapier zur Nachhaltigkeit im Finanzsektor spricht sich



Foto: Baker Tilly

Martina Hertwig

die CDU/CSU-Bundestagsfraktion für mehr Wettbewerb und Selbstregulierung bei nachhaltigen Finanzprodukten aus. Versicherer und Finanzdienstleister hätten bereits viele Angebote entwickelt, die die steigende Nachfrage nach Geldanlagen mit ökologischen, ethischen oder sozialen Komponenten bedienen. Der Unionsfraktion gehe es nun darum,

diese nachhaltigen Finanzprodukte zu fördern – ohne großen bürokratischen Aufwand. Dazu hat sie in ihrem Positionspapier entsprechende Eckpunkte definiert. Eine Regulierung des Marktes wird ausdrücklich abgelehnt. Konkret heißt es im Positionspapier: „Der Gesetzgeber sollte allenfalls Eckpunkte definieren. Anleger dürfen bei ihren Anlageentscheidungen nicht bevormundet werden.“ Das Angebot für nachhaltige Finanzprodukte solle marktseitig ausgeweitet werden – eine Verpflichtung, diese anbieten zu müssen, lehnen CDU und CSU jedoch ab. Stattdessen sollten europaweit Maßnahmen entwickelt werden, die verhindern, dass derartige Finanzprodukte die Stabilität des Finanzsystems gefährden. Politische Ziele dürften zudem die Kapitalmarktregulierung nicht dominieren. (JF/JPW) ♦

www.zia-deutschland.de, www.cduscu.de

Gastkommentar

Regulierung: EU-Prospektverordnung und Verbraucherschutz

Die Prospektverordnung der Europäischen Union (Verordnung 2017/1129 über den Prospekt, der beim öffentlichen Angebot von Wertpapieren oder bei deren Zulassung zum Handel an einem geregelten Markt zu veröffentlichen ist und zur Aufhebung der Richtlinie 2003/71/EG) schafft harmonisierte Prospektvorschriften im Hinblick auf die Prospektpflichtschwellen, das Prospektbilligungsverfahren sowie den Prospektinhalt. Das soll insbesondere Erleichterungen für kleinere und mittlere Unternehmen und für Sekundäremissionen bringen. Einen speziellen Aspekt der neuen Prospektregulierung, der Anleger gegenüber Emittenten im Falle eines Rechtstreits benachteiligt, beleuchtet im Folgenden Peter Mattil, Rechtsanwalt.

Die EU-Prospektverordnung ist Teil des Aktionsplans der Europäischen Union zur Schaffung einer Kapitalmarktunion und gilt – mit einigen Ausnahmen – ab dem 21. Juli 2019 in allen Mitgliedstaaten der EU verbindlich. Am 8. April 2019 fand im Finanzausschuss des Bundestags eine öffentliche Anhörung zu dem von der Bundesregierung vorgelegten Entwurf eines Gesetzes zur weiteren Ausführung der EU-Prospektverordnung und zur Änderung von Finanzmarktgesetzen (Bundestagsdrucksache 19/8005) statt. Der Gesetzesentwurf sieht Änderungen an den im Jahr 2018 beschlossenen Ausnahmen bei der Prospektspflicht für die Herausgabe von Wertpapieren vor.

„Die EU-Prospektverordnung erlaubt es den Emittenten, den Wertpapierprospekt in einem Mitgliedsstaat zu veröffentlichen und in einer ‚internationalen Finanzsprache‘ zu verfassen. Der Prospekt kann in jedem anderen Mitgliedsstaat verwendet werden, ohne dass eine Verpflichtung zur Übersetzung besteht. Das ist förderlich für den Binnenmarkt, nicht aber für den Verbraucherschutz. Wenn ein Anleger einen Verlust erleidet und Schadensersatzansprüche geltend machen will, muss er den Prospekt auf seine Kosten übersetzen lassen, um den Prospektinhalt vor Gericht vortragen zu können. Darauf weist die EU-Prospektverordnung auch ausdrücklich hin. Die Kosten für die Übersetzung eines 200-seitigen Prospektes verschlingt etwa 15.000

Euro bis 20.000 Euro. Kein Verbraucher kann einen solchen Betrag aufwenden. Außerdem würde er riskieren, dass der Emittent die Richtigkeit der Übersetzung bestreitet. Die einzig richtige Entscheidung wäre, dem Emittenten die Übersetzung seines Prospektes aufzuerlegen, zumal er für den Inhalt und damit auch die Lesbarkeit verantwortlich ist. Zumindest müsste von dem Emittenten gefordert werden, dass er den Prospekt auf Verlangen einer Mindestzahl von Wertpapiererwerbern übersetzen lässt. In der Anhörung im Finanzausschuss am 8. April haben Sachverständige entsprechende Vorschläge unterbreitet.

Die sich stellende Frage ist dabei allerdings, ob der deutsche Gesetzgeber die EU-Prospektverordnung insoweit abändern darf, als dass das Wertpapierprospektgesetz (WpPG) eine Übersetzung in die deutsche Sprache verlangen kann. Nach meiner Ansicht ist Artikel 27 der EU-Prospektverordnung keine zwingende Mussvorschrift, sondern dahingehend auszulegen, dass der nationale Gesetzgeber ein Umsetzungsermessen hat, was auch an anderen Stellen der Verordnung zum Ausdruck kommt. Der nationale Gesetzgeber kann, muss aber nicht Einzelanlageschwellen vorsehen und zumindest die Übersetzung der Prospektzusammenfassung fordern. Die Übersetzung ist für den Emittenten eine Kleinigkeit, für den Verbraucher nicht zu leisten.“ ♦

Unser Autor



Foto: Kanzlei

Peter Mattil, Rechtsanwalt
Fachanwalt für Bank- und
Kapitalmarktrecht
Mattil & Kollegen, München
mattil@mattil.de

Kanzlei Mattil & Kollegen:

Die Kanzlei Mattil & Kollegen – Fachanwälte für Bank- und Kapitalmarktrecht mit Sitz in München ist seit mehr als 20 Jahren im Bank- und Kapitalmarktrecht tätig. Sie gehört zu den führenden Anlegerschutzkanzleien Deutschlands.
www.mattil.de

Hansainvest legt Mischfonds für Atvantis auf

Der Finanzdienstleister **Atvantis Asset Management** hat gemeinsam mit der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft Hansainvest den „**Speerbridge Systematic Fund**“ auf den Markt gebracht. Der Mischfonds investiert überwiegend in US-amerikanische Aktien und globale ETF. Er richtet sich sowohl an Privatanleger als auch an institutionelle Investoren. „Die Strategie ist bereits seit mehr als fünf Jahren erfolgreich im Einsatz und wird jetzt auch auf Fondsebene umgesetzt“, sagt **Sven Hebenstreit**, Geschäftsführer der Atvantis. Das Fondsmanagement fokussiert sich im Wesentlichen auf Aktien der Indizes S&P 500 und Nasdaq 100 sowie das gesamte ETF-Universum. Die Auswahl der Zielinvestments erfolgt ausschließlich auf Basis einer quantitativen Analyse. Die zehn höchstbewerteten Wertpapiere werden zum Monatsbeginn mit je einem

Zehntel im Zielportfolio gewichtet. „Meistens bestehen die Top-10 aus Aktientiteln, da hier stärkere Kursbewegungen erfolgen. Manchmal sind aber einzelne Regionen oder Branchen besonders stark und ein entsprechender ETF rückt in den Fokus oder die Aktienmärkte entwickeln sich kurzfristig so negativ, das ETF – zum Beispiel aus dem Rohstoffsegment – eine relevante Rolle spielen“, erläutert Hebenstreit. Die Neuausrichtung des Portfolios erfolgt monatlich auf Basis von unterschiedlichen Kriterien wie dem einfachen gleitenden Durchschnitt der vergangenen sechs Monate. Ein weiteres zentrales Kriterium ist das Momentum. „Wir sehen auch noch Chancen bei Titeln, die gerade in einem Hype sind und von Value-Investoren als zu teuer beziehungsweise eventuell überbewertet identifiziert werden“, so Hebenstreit. (DFPA/JF) ♦

www.atvantis.net, www.hansainvest.com

Marktneutraler Fonds von Bellevue bietet unkorrelierte Renditequelle

Bellevue Asset Management hat per 30. April 2019 einen marktneutralen europäischen Aktienfonds mit täglicher Liquidität lanciert, der sich unkorreliert zu den Aktien- und Zinsmärkten bewegen soll. Der branchenneutrale Luxemburger Fonds „**BB Europe Equity Market Neutral**“ basiert auf einem systematischen Faktor-Investing-Ansatz. Verwaltet wird die Strategie von einem dreiköpfigen Investment-Team der zur Bellevue Group gehörenden Investmentboutique Starcapital in Oberursel. „Wir nutzen die positiven Effekte des Faktor-Investings und können dadurch ein unkorreliertes Portfolio zusammenstellen. Weiter grenzen wir uns mit einer hohen Anzahl an Faktoren und einer Gleichgewichtung der angewendeten Faktorguppen von bestehenden Long/Short-Fonds ab“, sagt **Jens**



Jens Kummer

Kummer, Direktor und Senior Portfoliomanager bei Starcapital. Das Anlageuniversum besteht aus liquiden europäischen Standardaktien. Analysen des Investment-Teams haben gezeigt, dass es insbesondere im europäischen Aktienmarkt eine große Anzahl Titel gibt, die den Gesamtmarkt stark out-beziehungsweise underperformen. Die Aktienselektion basiert auf der Zuteilung jeder einzelnen Aktie in eine von 14 Branchen. Innerhalb der einzelnen Branchen kauft das Investment-Team die jeweils fünf attraktivsten Aktien und verkauft die fünf unattraktivsten, wodurch mit jeweils 70 gleichgewichteten Long- und Short-Positionen ein markt- und branchenneutrales Long/Short-Aktienportfolio konstruiert wird. (DFPA/TH) ♦

www.bellevue.ch, www.starcapital.de

Othoz und Agathon kooperieren für Mischfonds

Die Berliner Investmentboutique **Othoz** hat gemeinsam mit dem Kölner Fondsiniciator **Agathon Capital** und der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Universal-Investment** einen defensiven Mischfonds lanciert, der auf Basis von künstlicher Intelligenz Investitionsentscheidungen trifft. Der Anfang Mai aufgelegte „**Art AI US Balanced**“ investiert in Unternehmen aus dem S&P 500 Universum sowie Renten. Ziel des Fonds ist es, eine positive Rendite bei im Vergleich zum Aktienmarkt reduzierten Risikokennzahlen zu erreichen. Dem „Art AI US Balanced“ liegt eine aktive, quantitative Investmentstrategie zugrunde, die auf proprietären Forschungsergebnissen im Bereich des maschinellen Lernens

(Machine Learning) basiert. Der Vorteil im Vergleich zu herkömmlichen statistischen Methoden ist, dass Investitionsentscheidungen auf Basis weitaus umfassenderer Datenanalysen getroffen werden können, sodass der kontinuierliche Wandel des Kapitalmarktes aktiv einbezogen wird. Zudem können auch komplexe, nicht-lineare Wechselwirkungen erfasst und berücksichtigt werden. Mithilfe der Modelle werden risikoadjustierte Long-Portfolios generiert und der Investitionsgrad des Fonds flexibel zwischen null und 50 Prozent gesteuert. Die verbleibende Liquidität wird in kurzlaufende Staatsanleihen investiert. (DFPA/JF) ♦

www.othozcapital.com, www.agathon-capital.de, www.universal-investment.de

Eurizon bringt zwei Low-Risk-Fonds nach Deutschland

Der Fondsanbieter **Eurizon Asset Management**, Tochter der italienischen Großbank Intesa **Sanpaolo**, hat für zwei defensiv ausgerichtete luxemburgische Teilfonds die Zulassung für den deutschen und den österreichischen Markt erhalten. Beide Produkte stammen von der Luxemburger Verwaltungsgesellschaft Eurizon Capital S.A. und werden von der italienischen Eurizon-Tochter **Epsilon SGR** gemanagt. „Der langanhaltende Aufwärtstrend an den Kapitalmärkten ist in der Spätphase angelangt“, sagt **Luca Sibani**, Leiter für diskretionäre und Total Return Investments bei Epsilon SGR. „Daher sollten Anleger damit rechnen, dass die Unsicherheit an den Märkten und mithin auch die Volatilität zunimmt – und sich mit ihren Investments etwas sicherheitsorientierter aufstellen.“ Der „**Eurizon Fund Absolute Prudente**“ – Prudente steht für Besonnenheit – ist ein Fonds für sicherheitsbewusste Anleger und investiert überwiegend in Anleihen jeglicher Art, wozu auch Geldmarkt- und derivative Finanzinstrumente gehören. Hinzu kommen Währungen und aktienähnliche Anlagepro-



Luca Sibani

Foto: Unternehmen

dukte. Ziel des Fondsmanagements ist eine attraktive, von der Marktentwicklung unabhängige Rendite. Zur Sicherheit sind Risikobegrenzungen und Stop-Loss-Regeln integriert. Seit der Auflegung im Januar 2008 hat der „**Eurizon Fund Absolute Prudente Z**“ per Ende März 2019 einen jährlichen Wertzuwachs von 1,85 Prozent erreicht.

Der „**Eurizon Fund Absolute Attivo**“ ist ein Absolute-Return-Fonds, der gleichfalls für sicherheitsbewusste Anleger konzipiert ist, die indes ein etwas erhöhtes Anlagerisiko einzugehen bereit sind. Der Fonds – Attivo steht für aktiv – legt aktiv gemanagt in Aktien und Anleihen jeglicher Art an, sowie weltweit in Währungen, Geldmarkt- und derivative Finanzinstrumente. Das Ziel des Fondsmanagements ist ebenfalls eine attraktive, marktunabhängige Rendite. Zur Sicherheit sind auch hier Risikobegrenzungen und Stop-Loss-Regeln integriert. Seit der Auflegung im Januar 2008 hat der „**Eurizon Fund Absolute Attivo Z**“ per Ende März einen jährlichen Wertzuwachs von 2,02 Prozent erreicht. (DFPA/JF) ♦

www.eurizoncapital.com

Vertriebsstart für weiteren DFV-Hotelfonds

Nach der Vertriebsgenehmigung durch die **BaFin** startet **Immac Immobilienfonds** den Vertrieb des elften durch die **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung** aufgelegten Publikums-AIF. Der AIF mit dem Namen „**DFV Hotelinvest 6 GmbH & Co. KG geschlossene Investmentkommanditgesellschaft**“ investiert in drei am jewei-



Fondsobjekt „H+Hotel & SPA Friedrichsroda“

ligen Standort eingeführte Hotels in drei verschiedenen Bundesländern in Deutschland. **Das Investitionsvolumen beträgt rund 54,930 Millionen Euro davon entfallen auf das Kommanditkapital rund 27,930 Millionen Euro.** Die Investitionsobjekte „**H+Hotel & SPA Friedrichsroda**“, „**H+Hotel Hannover**“ und das „**H+Hotel Wiesbaden/Niedernhausen**“ werden unter der Marke H-Hotels geführt. Als risikogemischter Publikums AIF ist der Fonds bereits ab einer Mindestzeichnungssumme von 10.000 Euro zeichenbar. Die Ausschüttungen in Höhe von 5,00 Prozent per annum sollen in monatlichen Teilbeträgen beginnend bereits im Monat nach der Kapitaleinzahlung erfolgen.

Der Fonds ist für einen Zeitraum von 15 Jahren konzipiert, denen ein Pachtvertrag von 20 Jahren zuzüglich zwei mal fünf Jahren Ver-

längerungsoption zugrunde liegt. Die drei Betreibergesellschaften können jeweils rund 17 bis 25 Jahre Erfahrung in der Hotellerie vorweisen und gehören als Tochtergesellschaften dem Konsolidierungskreis der **Hospitality Alliance GmbH** mit Sitz in München an. Die Muttergesellschaft Hospitality Alliance GmbH, München, betreibt unter der Marke H-Hotels 60 Hotels in Deutschland, Österreich und der Schweiz, wurde 1969 gegründet und zählt zu den größten deutschen familiengeführten Hotelbetreibern. Die Pachtverträge der drei Fondsobjekte sind mit einem Patronat der Hospitality Alliance unterlegt. (DFPA/AZ) ♦

www.immac.de



EXXECNEWS veröffentlicht regelmäßig den 5x5-Fragebogen für die Kapitalverwaltungsgesellschaften alternativer Investmentfonds. Der 5x5-Fragebogen ist zu einem Qualitätsausweis der Transparenz geworden. Nunmehr wurde in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly auch für Anbieter von Vermögensanlagen ein 5x5-Fragebogen entwickelt.

Green City AG

Sitz: München

Handelsregister: HRB 195009

Eintragung ins Handelsregister: 2005

Geschäftsführer: Jens Mühlhaus, CEO und Frank Wolf, CFO



I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Green City AG ist als Aktiengesellschaft organisiert. Der Verein Green City e. V. ist und bleibt mit mindestens 25,1 Prozent größter Aktionär und wacht über die ökologischen Leitplanken des Unternehmens. Die Aktien sind nicht börsennotiert.

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

Jens Mühlhaus wurde im September 2010 als technischer Geschäftsführer der Green City Energy GmbH berufen. Nach der Umwandlung zur AG im Herbst 2011 wurde er zum Vorstand ernannt. Der studierte Bauingenieur war seit 1992 ehrenamtliches Vorstandsmitglied des Green City e.V. und damit auch maßgeblich an der Gründung der Green City Energy GmbH beteiligt. Zuletzt war er als Vorstandsmitglied der Bürgerbau AG Freiburg und München tätig und verfügt über langjährige Erfahrung in der Projektentwicklung und -steuerung. Als ehrenamtlicher Stadtrat der Landeshauptstadt Mün-

chen von 2002 bis 2008 war er Verkehrs- und Energiepolitischer Sprecher der Grünen Stadtratsfraktion.

Frank Wolf ist seit Juli 2012 im Vorstand der Green City AG tätig. Der international erfahrene Finanzexperte bringt als Bankfachwirt mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Finanz- und Bankwirtschaft mit. Als Vorstand und geschäftsführender Verwaltungsrat hat er aus seiner früheren Tätigkeit für ein Finanzdienstleistungsunternehmen umfassende Expertise in der Realisierung komplexer Unternehmensfinanzierungen sowie im operativen Finanzmanagement.

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

Die Geschäftsleiter sind intrinsisch motiviert. Neben einem Festgehalt hält der Vorstand wie auch einige langjährige Mitarbeiter Aktienpakete der Green City AG, jedoch nicht mehr als drei Prozent. In Summe sind 12,6 Prozent der Aktien per Stand 31.12.2018 in Besitz von Mitarbeitern beziehungsweise Vorstand.

(5) Steht der Geschäftsleitung ein Aufsichtsrat/Beirat zur Seite und wie binden Sie die Eigner in den

Prozess der strategischen Entscheidungen ein?

Der Vorstand wird von einem 6-köpfigen Aufsichtsrat überwacht. [...] Matthias Altmann ist Vorsitzender des Aufsichtsrates und Mitglied des Vorstands von Green City e.V. Er ist Physiker und hat ein Europäisches Diplom in Umweltwissenschaften sowie einen Master of Business Administration erworben. Er ist international tätig als Senior Consultant der Ludwig-Bölkow-Systemtechnik GmbH im Bereich Energie und Nachhaltigkeit. [...]

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investments wollen Sie anbieten und verwalten (Assetklassen, Genussscheine, Nachrangdarlehen, Sachwerte)?

Als grünes Emissionshaus bietet Green City Finance privaten und institutionellen Anlegern ein Portfolio an ökologisch-nachhaltigen Investitionsmöglichkeiten und gestaltet partnerschaftlich die Finanzierung der Energie- und Verkehrswende. 346 Solar-, Wind- und Wasserkraftanlagen in Europa konnten realisiert werden.

Bislang haben wir 37 Finanzprodukte emittiert, davon 23 geschlossene Publikumsfonds, Aktien der AG, Genussscheine, Namensschuldverschreibungen, Inhaberschuldverschreibungen und im Rahmen des Crowdinvestments ein Nachrangdarlehen. Genussscheine in einem Volumen von zehn Millionen Euro wurden zur Unternehmensfinanzierung aufgelegt und bereits wieder vollständig zurückbezahlt. [...]

(2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Im Retailbereich circa 20 Millionen Euro jährlich, der institutionelle Bereich kann volumenmäßig jährlich unterschiedlich in der Höhe ausfallen.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(2) Wie halten Sie den Erfolg der von Ihnen angebotenen Produkte nach (Trackrecord)?

Anleger wie Vertriebspartner werden jährlich über einen ausführlichen Bericht über ihr (vermitteltes) Finanzprodukt und der Performance der einzelnen Assets informiert. Zudem hat jeder Anleger beziehungsweise Vertriebspartner Zugang zu einem Portal, in dem die erzeugten Strommengen im Soll/Ist-Vergleich monatlich hochgeladen werden.

(3) Welche Rolle spielt das Risikomanagement innerhalb der angebotenen Produkte?

Ein Risikomanagement ist im Bereich des Fondsmanagements der Finanzprodukte implementiert.

(4) Inwieweit greifen Sie bei der Risikoermittlung auf die PRIIPS-Einordnungen beziehungsweise ZIA-Risikomatrix zurück?

Unser aktuell im Vertrieb befindliches Finanzprodukt Solarimpuls wurde aufgrund der PRIIPS-Einordnung qualifiziert. Diese Risikoeinstufung wird in unserem Haus somit bereits angewandt.

(5) Nutzen Sie selbst eine Compliance oder Interne Revision für Ihre Tätigkeit?

Unser konzernerzeugtes Finanzinstitut mit §32 KWG Lizenz ist mit einer externen Revision wie einem Compliance-Beauftragten organisiert.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?

Wir nutzen die Vertriebskanäle Vertriebspartner, sprich Banken und regulierte Finanzinstitute nach §32 KWG.

(2) Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner ausreichend mit WPHG-konformen Vertriebsmaterialien?

Soravia gründet SoReal Invest

Der Immobilien-Projektentwickler Soravia hat in München die SoReal Invest GmbH gegründet. „Mit der SoReal Invest GmbH wollen wir Anlegern fonds basiert ausgewählte Immobilieninvestitionen im Bereich Büro-, Wohn- und vor allem Hotelimmobilien ermöglichen“, erklärt der geschäftsführende Gesellschafter Josef Brandhuber, der bei SoReal Invest als COO den Objektankauf, das

Portfolio-, das Assetmanagement und die Investoren-Betreuung verantwortet. Zuvor war er Geschäftsführer der Bayernfonds Immobiliengesellschaft sowie von Real I.S., beides Tochtergesellschaften der Bayerischen Landesbank. SoReal Invest konzipiert momentan einen offenen Hotelfonds, der demnächst am Markt platziert werden soll. (DFPA/MB) ♦

www.sorealinvest.de

KGAL und Patrizia steigen bei control.IT ein

Die control.IT Unternehmensberatung GmbH (control.IT), die mit ihrer Software bison.box Marktführer für Asset- und Portfolio-Management-Software im deutschsprachigen Raum ist, erweitert auf dem Wege einer Kapitalerhöhung ihren Gesellschafterkreis. Der Asset Manager KGAL und die Immobilien-Investmentgesellschaft Patrizia werden neue Mitgesellschafter und halten künftig jeweils zehn Prozent an control.IT. Die Hamburger Warburg-

HIH Invest, die bereits seit 2006 an control.IT beteiligt ist, zeichnet ebenfalls neue Anteile und hält damit auch künftig zehn Prozent an control.IT. Das Volumen der Kapitalerhöhung beläuft sich auf einen hohen einstelligen Millionenbetrag. Die verbleibenden 70 Prozent des Unternehmens werden weiterhin zu gleichen Teilen von den drei Geschäftsführern Jan Körner, Rieks Westers und Klaus Weinert gehalten. (DFPA/JF) ♦

www.controlit.eu

OVB startet mit Umsatzplus ins Geschäftsjahr 2019

Der Finanzvermittlungskonzern OVB meldet einen positiven Start in das Jahr 2019. Die Erträge aus Vermittlungen erreichten in den Monaten Januar bis März insgesamt 63,1 Millionen Euro und lagen damit um 7,8 Prozent über dem Vorjahreswert. Dabei wurde die Geschäftsentwicklung laut Unternehmen auch durch die Erstkonsolidierung der belgischen Tochtergesellschaft positiv beeinflusst. Die Zahl der von OVB in nun fünfzehn europäischen Ländern betreuten Kunden nahm im Vergleich zum Vorjahresstichtag um rund 250.000 auf aktuell 3,63 Millionen Kunden zu. Auch bei der Gewinnung neuer Finanzvermittler war OVB erfolgreich: Ihre Zahl stieg europaweit von 4.709 um 4,3 Prozent auf 4.911 Vermittler. Mario Freis, CEO der OVB Holding: „Wir

freuen uns, dass wir unsere Vertriebsleistung im ersten Quartal europaweit ausbauen und zusätzlich den Erwerb unseres belgischen Tochterunternehmens abschließen konnten.“



Mario Freis

Foto: Unternehmen

Mit einem in den ersten drei Monaten des Jahres erwirtschafteten operativen Ergebnis von 2,6 Millionen Euro konnte OVB – hauptsächlich aufgrund von Aufwendungen, die abweichend zum Vorjahr ein Quartal früher angefallen sind – den Vorjahreswert nicht erreichen.

Positiv entwickelte sich das Konzernergebnis, das von 1,9 auf 2,4 Millionen Euro gesteigert werden konnte. Die Prognose für das Gesamtjahr 2019 bleibt unverändert: Der Vorstand erwartet für das Geschäftsjahr 2019 – auch aufgrund des Umsatzbeitrags aus dem neuen Ländermarkt Belgien – insgesamt einen Umsatzanstieg. (DFPA/MB) ♦

www.ovb.de

KARRIERE

Für jedes angebotene Finanzprodukt werden den angeschlossenen Vertriebspartnern WpHG-konforme Vertriebsmaterialien zur Verfügung gestellt. Diese werden im Rahmen der Produktkonzeption erstellt und von internen Rechtsanwälten wie unserem Wirtschaftsprüfer auf WpHG-Konformität geprüft. Durch unser konzern-eigenes Finanzinstitut wird zusätzlich die WpHG-Konformität jährlich im Rahmen der WpHG-Prüfung vom Wirtschaftsprüfer geprüft.

(3) Nach welchen Qualitätskriterien entscheiden Sie bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern (Auswahl/Überwachung)?

Wir kennen unsere Vertriebspartner alle persönlich und wissen um ihren Vermittlungs-/Beratungsansatz, den Neuproduktprozess wie auch den Nachhaltigkeitsansatz. Eine regelmäßige Abstimmung ist selbstverständlich.

(4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?

Ein elektronischer Zeichnungsprozess ist derzeit in Umsetzung.

(5) Wie wird Ihre Vertriebstätigkeit vor dem Hintergrund neuer Technologien (etwa Blockchain) in der Zukunft aussehen?

Derzeit sehen wir noch keine Auswirkungen auf unsere Prozesse.

V. Transparenz und Haftung

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

engmaschig informiert. So sind jährliche Versammlungen für Kunden zu einzelnen Finanzprodukten Standard, zu denen auch Vertriebspartner geladen sind. Vertriebspartner wie Kunden verfügen zudem über den Zugang zu einem Portal, in dem die Daten und Unterlagen zu den (vermittelten) Finanzprodukten zur Verfügung stehen sowie die erzeugten Strommengen im Soll/Ist-Vergleich monatlich hochgeladen werden.

(3) Erstellen und veröffentlichen Sie einen Performance-/Leistungsbericht?

Ein Leistungsbericht für die Finanzprodukte wird halbjährlich aktualisiert und veröffentlicht, zuletzt für den 31.12.2018.

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

Eine transparente Informationspolitik ist uns sehr wichtig, daher sind Beiratsstrukturen in unseren Geschlossenen Fonds Standard, zudem sind Ausschüsse in unseren Finanzprodukten implementiert.

Ergänzungsfrage:

Bitte erläutern Sie, welche Informationen Ihr Haus über die gesetzlichen Vorschriften hinaus für Anleger, Berater und die Öffentlichkeit bereithält oder publiziert (Managerinformationen beispielsweise?).

Ein Geschäftsbericht ist als Ergänzung zu den Leistungsbilanzen derzeit in Vorbereitung und wird dann regelmäßig aktualisiert und veröffentlicht.

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.

Nicht wiedergegeben: I 1; II 3,4,5; III 1; V 2,4.

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

KanAm-USA-Fonds schütten mehr als 100 Millionen US-Dollar aus, so viel wie nie zuvor

Die Münchener Immobilien-Investmentgesellschaft KanAm International hat Anfang Mai die zweite Tranche der Ausschüttungen für die KanAm-USA-Immobilienfonds für 2018 geleistet und mit rund 104 Millionen US-Dollar (brutto) den Anlegern eines der besten Jahre geliefert. Zugleich konnte KanAm für das Jahr 2019 geplante Ausschüttungen von bis zu elf Prozent bei zwei US-Immobilienfonds ankündigen. Das Ergebnis war durch den Verkauf einer überregionalen Shopping Mall in Kalifornien und die Auflösung von insgesamt fünf geschlossenen Immobilienfonds möglich. Alleine daraus speisten sich rund 73 Millionen US-Dollar der Ausschüttungen für das Jahr 2018. Aus den laufenden Fonds erhielten die Anleger nochmals knapp 31 Millionen US-Dollar. Die KanAm-USA-Immobilienfonds sind in überregionale Einkaufszentren (Malls) mit Freizeitangeboten vom Kino bis Restaurants oder Bowlingbahnen investiert und wa-

ren bereits an der Entwicklungsphase dieser urbanen Subzentren beteiligt. Diese überregionalen Malls liegen in oder im Umfeld von südlichen Großstädten in den USA. Verkauft wurden Ende 2018 die Anteile an „The Outlets at Orange“ im Süden von Los Angeles nahe von Disneyland. Die zumeist deutschen Anleger hatten sich dort mit drei unterschiedlichen KanAm-Fonds zwischen 1992 bis 1998 beteiligt. Diese Fonds hatten ihre jeweils zweite Beteiligung an anderen Einkaufszentren in den USA (in Chicago, Ontario beziehungsweise New Jersey) bereits vor Jahren beendet und können nach dem Verkauf der Beteiligung in Kalifornien nun im Laufe des Jahres 2019 erfolgreich aufgelöst werden. **Die Anleger erhielten nach dem Verkauf von The Outlets at Orange brutto bis zum 3,5-fachen ihres eingesetzten Kapitals zurück** oder fast 16 Prozent per annum. (DFPA/JF) ♦

www.kanam.de

Eitel Coridaß ist ab 1. Mai 2019 als neuer Geschäftsführer der Deutsche Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft verantwortlich für die Bereiche Geschäfts- und Produktentwicklung, Vertrieb sowie Investmentmanagement. Er folgt auf Florian Mundt. 2016 übernahm Coridaß die Geschäftsführung der HIH Institutional Advisory GmbH, zuvor war er bei Warburg-HIH Invest Real Estate GmbH und Intreal Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH tätig. ♦



Eitel Coridaß

Foto: Unternehmen



Christoph Falk

Christoph Falk wurde zum weiteren Geschäftsführer der Kapitalverwaltungsgesellschaft Deutsche Finance Investment bestellt. Er zeichnet für den Bereich Fondsadministration verantwortlich. Falk ist bereits seit 2015 in leitenden Managementpositionen bei Deutsche Finance Investment tätig. Zuvor war er Manager und Prokurist für den Bereich Assurance Financial Services bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) in München. ♦



Marcus Loskant

Foto: Unternehmen

Marcus Loskant wurde zum IT-Vorstand der LVM Versicherung ernannt. Er folgt auf Werner Schmidt. Loskant ist bereits seit September 2018 als Generalbevollmächtigter für die LVM Versicherung tätig. ♦



Die ImmoChance Deutschland-Reihe

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

Primus Valor AG | Harrlachweg 1 | 68163 Mannheim

Tel. 06 21 49 09 66-0

info@primusvalor.de | www.primusvalor.de



Rohstoffe

Union Investment sieht gute Chancen im Rohstoffsektor

Das spätzyklische Konjunkturumfeld spricht nach Überzeugung von **Thomas Benedix**, Senior-Portfoliomanager im Team Investment-Strategy beim Asset Manager **Union Investment**, für Rohstoffinvestments. **Anleger sollten ihre Engagements allerdings nicht mit der Gießkanne streuen, sondern selektiv vorgehen.** Rohstoffe gehörten einige Jahre lang nicht zu den Top-Performern. Seit dem Tief im Jahr 2016 haben sich die Preise allerdings erholt. **Auch 2019 dürfte es nach Einschätzung von Benedix mit der Asset-Klasse insgesamt weiter bergaufgehen.** Das hat vor allem zwei Gründe: „*Zum einen zählen Rohstoffe historisch betrachtet zu den Profiteuren spätzyklischer Konjunkturphasen, in denen die Nachfrage das Angebot noch übersteigt. Zum anderen waren die meisten Rohstoffsegmente zuletzt stark durch politische Entwicklungen beeinflusst, vor allem durch die Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China. Je mehr diese Konflikte aber entschärft werden, desto bedeutsamer wird der Blick auf die fundamentale Marktlage. Und dieser ist bei den Industriemetallen recht positiv*“, so der Investmentstrategie. **Bei nahezu allen Metallen übersteige die Nach-**



Thomas Benedix

Foto: Unternehmen

frage das Angebot. Im Gegensatz zu den Industriemetallen verfügen Edelmetalle über unterschiedliche Investmenteigenschaften. Denn zum Segment zählen neben konjunktursensitiven Metallen wie Platin und Palladium auch „sichere Häfen“ wie Gold und Silber. Beim Gold betrug der Verlust im vergangenen Jahr zwischenzeitlich bis zu zehn Prozent. Ende 2018 waren die Rückschläge weitgehend aufgeholt. **Insbesondere zwei Faktoren setzten dem Goldpreis zwischenzeitlich zu: die Stärke des US-Dollars und der Anstieg der US-Realzinsen.** Nach vorn gerichtet ist das Bild nach Überzeugung von Benedix allerdings ein anderes. Der Abverkauf an den globalen Aktienmärkten im letzten Quartal 2018 habe gezeigt, dass das Edelmetall seiner Rolle als Zufluchtsort in Krisenzeiten weiterhin gerecht werde. Und durch den bereits erfolgten Renditeanstieg am US-Rentenmarkt und die robuste US-Kerninflation dürfte seitens der Realzinsen keine große Belastung mehr zu erwarten sein. Auch die weniger restriktive Geldpolitik der US-Notenbank dürfte den Goldpreis unterstützen. (DFPA/TH) ◆

www.union-investment.de

Aktien Europa

Dividententitel - eine „sehr attraktive Ertragsquelle“

Die derzeitige Attraktivität von Dividendenaktien zeigt sich anhand des Renditeabstands zu festverzinslichen Papieren. **So liegt der Spread in Europa gegenüber Investment Grade-Unternehmensanleihen mit aktuell sechs Prozent auf einem historischen Rekordwert.** Darauf weist **Laurent van Tuyckom**, Senior-Portfoliomanager beim Vermögensverwalter **DegroofPeterscam Asset Management**, in einem Marktcommentar hin. Dividenden sollten auch auf lange Sicht eine gute Einkommensalternative bleiben. Der Manager des „DPAM Invest B Equities Dividend Europe“ begründet dies mit den Entwicklungen an den Zinsmärkten: „*Nachdem vieles bereits auf ein baldiges Ende der Niedrigzinsphase hingedeutet hat, geben die Erwartungen nun in Richtung eines weiterhin sehr niedrigen Zinsniveaus. Der Zinserhöhungszyklus in den USA ist bereits gestoppt worden, und in Europa sind erste Zinserhöhungen in weitere Ferne gerückt.*“ Von Dividendenstrategien wie „Bond proxies“ und „Aristokraten“ hält der Fondsexperte nicht viel. Sie bergen Risiken, die Anleger nicht zu tragen bräuchten. **Van Tuyckom plädiert vielmehr für einen Ansatz, der weder vom „Bond proxy“- noch vom „Aristokraten“-**



Laurent van Tuyckom

Foto: Unternehmen

Stil geprägt ist. Dafür sucht er nach Unternehmen, die Dividendenwachstum bieten wann immer es möglich ist. So ergibt sich eine breitere Diversifikation auch in atypische Dividendensegmente sowie kleine und mittelgroße Unternehmen abseits des üblichen Dividenden-Mainstreams. Da Dividenden zwangsläufig mit Aktieninvestments verbunden sind, verweisen manche Experten auf die vermeintlich erhöhten Risiken an den Aktienmärkten. „*Grundsätzlich sind Aktien risikoreicher als Anleihen. Doch sollte man bedenken, dass Dividendenaktien ein wesentlich geringeres Risikoprofil als der breite Aktienmarkt aufweisen. Das zeigt sich auch darin, dass sich Dividendenaktien weniger anfällig für wirtschaftliche Abschwünge zeigen. Um das Vertrauen der Investoren nicht zu erschüttern, werden Ausschüttungen in der Regel nicht so stark gekürzt wie es die Gewinnrückgänge erwarten lassen*“, betont van Tuyckom. Außerdem verweist der Experte darauf, dass man bei den aktuellen Zinsen an den Anleihemärkten ohnehin differenzieren müsse. Denn so manch höheren Zins müssten sich Anleger in Form hoher Risiken und Bewertungen teuer einkaufen. (DFPA/TH) ◆ www.degroofpeterscam.com

Immobilien Deutschland

„Im Osten und in NRW lassen sich die höchsten Bruttorenditen erzielen“

Die Renditen von Immobilien als Kapitalanlage gehen zurück. **Das liegt insbesondere daran, dass die Kaufpreise in weiten Teilen Deutschlands so stark gestiegen sind, dass die Mieten nicht mithalten konnten.** Eine aktuelle Analyse des Immobilienportals **Immowelt.de** verdeutlicht diese Entwicklung. **In 34 von 40 ausgewählten deutschen Großstädten sind die Renditen seit dem vergangenen Jahr gesunken oder gleichgeblieben.** Die Auswertung zeigt aber auch, in welchen Städten nach wie vor hohe Erträge erzielt werden können. **Besonders Großstädte im Osten und in Nordrhein-Westfalen (NRW) versprechen aufgrund der vergleichsweise niedrigen Kaufpreise gute Renditen.** In Duisburg werden Eigentumswohnungen beispielsweise im Median für 1.080 Euro pro Quadratmeter angeboten, während sich die Neuvetragsmieten auf sechs Euro pro Quadratmeter belaufen. Daraus ergibt

sich mit 6,7 Prozent die höchste Bruttorendite aller untersuchten Städte. Neben Duisburg sind noch in weiteren NRW-Großstädten attraktive Erträge möglich. Dazu zählen Wuppertal mit einer Bruttorendite von 6,6 Prozent oder Mönchengladbach mit 6,4 Prozent. **Die Immowelt-Analyse zeigt zudem, dass im Osten Deutschlands ebenfalls hohe Renditen erzielt werden können.** In Chemnitz sind aufgrund der sehr niedrigen Kaufpreise Bruttorenditen von 6,5 Prozent möglich. Allerdings herrscht dort eine der höchsten Leerstandsquoten Deutschlands, weswegen der Immobilienkauf nur erfahrenen Investoren mit Ortskenntnis zu empfehlen ist. Ähnlich gute Bruttorenditen können Käufer in Magdeburg (6,3 Prozent) und Cottbus (5,1 Prozent) erwirtschaften, wenngleich auch an diesen Standorten Know-how von Nöten ist. (DFPA/TH) ◆

www.immowelt.de

Schwellenländer

„Unternehmensanleihen sind chancenreich“

Lange Zeit lag der Fokus bei den Rentenmärkten der Emerging Markets (EM) auf Staatsanleihen. Doch auch Corporate Bonds sollten nicht verkannt werden, meint **Stéphane Mayor**, Fondsmanager Emerging Market Credit Strategy bei der Investmentgruppe **Edmond de Rothschild Asset Management**, in einem Marktcommentar. **Die Rentenmärkte in den Schwellenländern haben sich in den vergangenen zehn Jahren deutlich gewandelt.** Früher dominierten laut Mayor Staatsanleihen, inzwischen hat sich jedoch vieles verändert. **Unternehmensanleihen nehmen jetzt eine Sonderstellung ein, und dieser Markt ist hochgradig diversifiziert.** „*Wir sehen heute Emissionen mit einem Volumen von*

über einer Milliarde US-Dollar, außerdem ist das Emissionsvolumen insgesamt deutlich gewachsen. Emerging Market Debt ist heute eine eigenständige Assetklasse, die sowohl in privaten wie auch institutionellen Portfolios ihren Platz hat. EM-Anleihen zeichnen sich durch ihr attraktives Risiko-Rendite-Profil aus“, so der Fondsmanager. **Für Edmond de Rothschild zählt bei Investitionen sowohl die Größe der Emittenten als auch die Liquidität ihrer Wertpapiere.** „*Selbst bei attraktiver Verzinsung halten wir uns lieber zurück, wenn das Emissionsvolumen zu klein ist. In einer Marktkorrektur sind derartige Anlagen die Ersten, die Verluste erleiden*“, schreibt Mayor. (DFPA/TH) ◆

www.edmond-de-rothschild.com

Anleihen Schwellenländer

„Risiken bei EM-Bonds nehmen zu“

Das Anleihegeschäft in Schwellenländern hat sich im ersten Quartal stark entwickelt und die Verluste des Vorjahres wurden annähernd wettgemacht. **Auch für den weiteren Jahresverlauf haben Anleger Aussicht auf attraktive Erträge.** Die Rally könnte weitergehen, schreibt **Denise Simon**, Portfoliomanagerin für Schwellenländeranleihen beim Vermögensverwalter **Lazard Asset Management**, in einem Marktcommentar. „*Ich gebe davon aus, dass Schwellenländeranleihen im Jahr 2019 relativ starke Renditen erzielen werden*“, so Simon. **Nach Einschätzung der Portfoliomanagerin sind vor allem drei wirtschaftliche Entwicklungen für die derzeit starke Performance der Schwellenländer-Bonds verantwortlich.** Zum einen die Erholung bedeutender globaler Wirtschaftsindikatoren, zum anderen die Geldpolitik der US-Notenbank Fed sowie der Europäischen Zentralbank,

und darüber hinaus die eigenen fiskalischen- und geldpolitischen Maßnahmen der Schwellenländer. **Doch auch wenn sich die Aussichten für viele Schwellenländer aufgehellt haben, es bleiben wesentliche Risiken.** „*Da der Wirtschaftsaufschwung der USA schon seit einer Rekordzeit anhält, nimmt die Gefahr für Schwellenländer-Bonds zu*“, so Simon. „*Weil deren Bewertungen sich derzeit auf gutem Niveau befinden, steigen gleichzeitig die Abwärtsrisiken.*“ Simon und ihr Team beobachten genau die Anzeichen für Marktspitzen - einschließlich der Entwicklung der Renditekurve, der Bewegungen bei High-Yield-Spreads und der Volatilität der Ölpreise, letztere ein Signal für das Ausbleiben echter Nachfrage. „*Alles in allem haben wir für 2019 jedoch weiterhin eine konstruktive Sicht auf Schwellenländeranleihen*“, sagt Simon. (DFPA/JF) ◆

www.lazardassetmanagement.com



Angebotslücke bei „Flexible Workspace“ in Deutschland



Trotz steigender Nachfrage nach flexiblen Arbeitsplatzangeboten spielen entsprechende Bürokonzepte sowohl am deutschen Markt als auch global eine noch untergeordnete Rolle und machen weltweit weniger als zwei Prozent des gesamten Büroflächenbestandes aus. **In Deutschland liegt der Anteil dieses sogenannten „Flexible Workspace“ nur bei rund einem Prozent. Vorreiter sind dort Städte wie New York, London und Amsterdam, in denen drei bis sechs Prozent der Büros entsprechend konzipiert sind. Das sind einige der Ergebnisse des „Flexible Workspace Reports“ der Immobilien-Projektentwicklungs- und Investmentgesellschaft Art-Invest Real Estate.** Die Studie gibt einen globalen Überblick über unterschiedliche Betreiberstrategien und die größten Marktteilnehmer. Sie beleuchtet den internationalen Markt für flexible Arbeitsplatzlösungen in den USA, UK und Deutschland und beschäftigt sich mit den absehbaren Auswirkungen auf dem traditionellen Büromarkt. **Ferner reflektiert der Bericht, ob sich Flexible-Workspace-Konzepte als Anlageprodukt für institutionelle Anleger eignen.** „In der modernen Arbeitswelt werden Netzwerkstrukturen und Projektorganisation traditionelle hierarchische Strukturen schrittweise ablösen. Für das flexible und kreative Arbeiten in Projektteams erfordert es entsprechende Arbeitsumgebungen“, begründet **Dr. Markus Wiedenmann**, geschäftsführender Gesellschafter und CEO von Art-Invest, die Notwendigkeit von flexiblen Arbeitsplätzen. „*Angesichts eines erwarteten Potenzials von 15 bis 30 Prozent Flexible-Workspace-Anteil am Bürobestand bis 2030 ist die Angebotslücke in diesem Segment daher immer noch sehr groß.*“ **Eines der Hauptargumente für solche Arbeitsplatzlösungen sei neben der flexibleren Organisation die Kostenersparnis: Je nach Bedarf könnten flexible Arbeitsplätze oder auch Konferenz- und Besprechungsräume hinzugebucht oder abgebaut werden.** Dadurch lasse sich der Flächenbedarf in teuren Lagen reduzieren, wodurch die Mietbelastung sinke. „*Aktuell verhindert jedoch der derzeitige Angebotsengpass am Büromarkt eine zügigere Ausbreitung von*

Flexible Workspace“, erläutert **Holger Weber**, Research-Leiter bei Art-Invest. „*Ein nennenswertes Wachstum ist daher nur antizyklisch möglich*“, so Weber. **Seit 2008 ist Flexible Workspace in Deutschland dynamisch gewachsen. Spiele der Flächenumsatz im Jahr 2008 in den Big-7 mit unter 0,5 Prozent noch keine Rolle, machte er 2018 mit rund 268.000 Quadratmetern sieben Prozent des gesamten Büroflächenumsatzes in den sieben A-Städten aus.** Die Nachfrage fokussiere sich dabei primär auf die Citylagen, die nicht nur von jungen Talenten bei der Arbeitsplatzwahl bevorzugt werden. Investoren seien nach wie vor zurückhaltend bei Co-Working-Investments. Bislang gebe es in Deutschland beispielsweise noch kein Investmentvehikel, das fokussiert in Co-Working-Immobilien investiert. „*Aufgrund der anhaltenden Trends zum Outsourcing und einer zunehmend wichtiger werdenden Flexibilisierung beim Arbeiten gehen wir davon aus, dass mittelfristig weitere internationale Player den deutschen Markt betreten werden und das Geschäftsfeld Workspace-as-a-Service spürbar an Bedeutung gewinnen wird*“, resümiert Wiedenmann. Das werde die Voraussetzungen verbessern, diversifizierte Investmentprodukte für institutionelle Investoren anzubieten. (DFPA/MB) ♦

www.art-invest.de

Mittelstand beginnt, die Chancen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes umzusetzen



Noch ist kein Sozialpartnermodell (SPM) an den Start gegangen, doch der Mittelstand nutzt bereits jetzt immer mehr Elemente des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG), um das eigene Angebot der betrieblichen Altersversorgung (bAV) für die Mitarbeiter attraktiver zu machen. **So bereitet sich jeder zweite Betrieb seit Jahresbeginn auf die Weitergabe der 15-prozentigen Ersparnis bei den Sozialversicherungsbeiträgen (SV) des Arbeitgebers an den Arbeitnehmer vor. Allerdings wirkt sich das BRSG noch nicht spürbar auf die Marktdurchdringung in Deutschland aus.** So meldet der Mittelstand für die Mitarbeiter, die eine bAV nutzen und über eine Anwartschaft verfügen, gegenüber dem Vorjahr nur eine leicht gestiegene

Marktdurchdringung von 44,3 Prozent. Das ergibt die Studie „Betriebliche Altersversorgung im Mittelstand 2019“ des Versicherungskonzerns **Generali Deutschland, F.A.Z.-Fachverlag und F.A.Z.-Institut.** Der Anteil der befragten Unternehmen, die künftig das eigene bAV-Angebot entsprechend den Möglichkeiten des BRSG vergrößern wollen, hat sich laut der Studie binnen eines Jahres von 24 auf 47 Prozent verdoppelt. Gleichzeitig sank der Anteil der Unternehmen, die noch nicht wissen, ob sie ihr bAV-Angebot mit dem neuen Gesetz erweitern wollen, innerhalb eines Jahres von 49 auf 29 Prozent. **Gegen einen Ausbau des eigenen bAV-Portfolios haben sich 23 Prozent der Befragten entschieden (Vorjahr: 26 Prozent). Angesichts der wachsenden Herausforderungen für die bAV, ausgelöst durch die Digitalisierung, durch neue Compliance-Anforderungen und durch den Niedrigzins wünschen sich fast 70 Prozent der Betriebe nicht nur einfache bAV-Produkte, sondern sie benötigen von den Anbietern mehr komplexe digitale Lösungen, die über die reine Vorsorge hinaus auch die digitale Infrastruktur für die Arbeitgeber und die Beschäftigten bereitstellen.** Dabei wollen die Betriebe ganzheitliche Lösungen aus einer Hand bekommen und nicht auf unterschiedliche Dienstleister angewiesen sein, mit denen sie über verschiedene Kanäle kommunizieren müssen. Weiterhin sprechen sich 68 Prozent der Betriebe für Gruppenverträge als Zukunftsmodell aus. Insbesondere größere Betriebe mit 250 bis 500 Mitarbeitern zeigen ein starkes Interesse an solchen Gruppenverträgen, doch auch eine Mehrheit der kleineren Firmen meldet hierbei Bedarf an. **Michael Stille**, Vorstand bAV der Generali, erläutert: „*70 Prozent der befragten mittelständischen Unternehmen erwarten heutzutage innovative, ganzheitliche und vor allem digitale Lösungen, um die Komplexität der Versorgungsverwaltung ihrer Beschäftigten zu reduzieren. Um diesen Kundenwünschen gerecht zu werden, haben wir unsere IT-Infrastruktur auf den neuesten Stand gebracht. Gemeinsam mit einem renommierten Kapitalanleger als strategischer Kooperationspartner werden wir ein breites Tarifspektrum in einem modularen Baukastensystem anbieten, um die individuellen Anforderungen an die Versorgungslösungen der Tarifvertragsparteien zu erfüllen.*“ Der Mittelstand erwartet von den Produktanbietern und Dienstleistern auch, dass ihre Lösungen die Betriebe konkret in der Administration von bAV-Modellen unterstützen und dass sich Produkte und Leistungen nachvollziehbar bewerten lassen. Fast alle befragten bAV-Entscheider führen eine einfache Verwaltung als wichtigstes Auswahlkriterium für bAV-Lösungen an. Auch spielen Sicherheit der Kapitalanlage und Flexibilität eine große Rolle für die Unternehmen. **Deshalb bleiben Versicherer die wichtigsten Kooperationspartner des Mittelstands in der bAV.** Dabei geben eine langfristige Zusammenarbeit sowie

überzeugende Produkte und Dienstleistungen den Ausschlag zugunsten des einzelnen Dienstleisters. Auch Pensionskassen und Versicherungsmakler spielen im langfristig orientierten bAV-Markt als Player eine zentrale Rolle. (DFPA/JF) ♦

www.generali-deutschland.de

Überdurchschnittliche Konjunktorentwicklung in den Schwellenländern



Das überdurchschnittliche Wirtschaftswachstum der Schwellenländer gegenüber den Industriestaaten dürfte sich in den kommenden Quartalen noch ausweiten. **Analysen des Vermögensverwalters NN Investment Partners (NN IP) zeigen, dass der Unterschied zwischen der jährlichen Wachstumsrate der Schwellenländer und der Industriestaaten von 2,3 Prozentpunkten im Jahr 2015 auf 2,9 Prozentpunkte im Jahr 2018 gestiegen ist.** NN IP geht davon aus, dass sich dieser Unterschied weiter vergrößern wird, da sich das Wachstum in den USA seitwärts bewegt und sich in Europa nur langsam erholt. Zugleich prognostiziert NN IP eine deutliche Erholung des Wachstums der chinesischen Inlandsnachfrage ab dem zweiten Quartal 2019, die von umfassenden politischen Stimulus-Maßnahmen getrieben wird, und eine Erholung in den meisten anderen Schwellenländern, die von den seit dem vierten Quartal 2018 gelockerten finanziellen Bedingungen Rückenwind erhält. NN IP geht zudem immer noch davon aus, dass die USA und China im Laufe der kommenden zwei Monate zu einem Handelsabkommen gelangen werden, von dem die Schwellenländer und insbesondere Asien profitieren werden. **Maarten-Jan Bakkum**, Seniorstrategie für Schwellenländer bei NN IP: „*Wir gehen davon aus, dass die US-Notenbank Fed und die Europäische Zentralbank ihre gemäßigte Haltung beibehalten werden. Das ist ein wichtiger Faktor, der zu zunehmenden Kapitalströmen in die Schwellenländer führt. Folgerichtig haben seit letztem November, als die Erwartungen an Zinsanhebungen der Fed allmählich nachließen, die Kapitalzuflüsse in die Schwellenländer zugenommen. Dieser Trend dürfte sich unserer Ansicht nach fortsetzen, da der Carry Trade in den Schwellenländern an Attraktivität gewinnt. Positive Kapitalflüsse sind für Anlageinvestitionen und die Wachstumsaussichten im Konsumbereich unerlässlich. Sie schaffen Raum für Importwachstum in der Zahlungsbilanz und für Zinssenkungen durch Währungsaufwertung und geringeren Inflationsdruck. Die meisten Zentralbanken in den Schwellenländern sind entweder von einer Straffung zu einer Lockerung übergegangen oder haben in den vergangenen Monaten einen neuen Zyklus von Zinssenkungen begonnen.*“ (DFPA/JF) ♦

www.nnip.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: Karsten Kühlings, Peter Mattil
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketingleitung: Thomas Stuwe (TS)
Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reizeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 03. Juni 2019

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 01.02.2019

Kapitalanlage

Wahl nachhaltiger Investmentfonds: Worauf Anleger achten sollten

Immer mehr Investoren berücksichtigen Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungskriterien (englisch ESG für Environmental, Social, Governance) im Investmentprozess. Das Angebot an Fonds mit nachhaltigen Anlagestrategien wächst. Doch bereits heute haben viele Anleger Schwierigkeiten, die sozial-ökologische Qualität von sogenannten SRI (Socially Responsible Investment)-Fonds richtig einzuschätzen.

Was macht einen strengen Nachhaltigkeitsfonds überhaupt aus? So schwer diese Frage zu beantworten ist, gibt es doch ein paar Hilfsmittel, wie Anleger schnell einen ersten Eindruck darüber erhalten.

Motivation und Kriterien des Fondsanbieters hinterfragen

Es gibt unterschiedliche Motivationen für die Auflage von Nachhaltigkeitsfonds. Manche Asset Manager spielen auf die Fondseinnahmen, andere wollen eine Reputation als verantwortliches Haus aufbauen. Für eine dritte Gruppe wie Alternativbanken zählt Nachhaltigkeit zum Kerngeschäft. Sie wollen einen Fonds, der ihren Werten entspricht. Je stärker ethische Werte das Kerngeschäft prägen, umso strenger und glaubwürdiger ist in der Regel der Anbieter.

Anleger können dies überprüfen. Viele Fondsanbieter veröffentlichen ihre Anlagekriterien im Internet. Es lässt sich darin nachlesen, ob kontroverse Geschäftsfelder (zum Beispiel Atomkraft, Kohle, Massentierhaltung, Gentechnik) ebenso wie -praktiken (Korruption, Kinderarbeit, Umwelt-



Karsten Kühlings

Leiter Investmentfonds und Research der GLS Bank, Bochum
karsten.kuehlings@gls.de

zerstörung, etc.) Tabu sind. Auf die Details ist zu achten: Gelten die Regeln nur für eine Gruppe an Fonds oder für das gesamte Wertpapiergeschäft? Darf ein kleiner Umsatzanteil doch in kontroversen Aktivitäten erwirtschaftet werden oder gilt die Nulltoleranz? Häufig werden hier Unterschiede gemacht. Das Forum Nachhaltige Geldanlagen ermöglicht zum Beispiel mit der FNG-Matrix sowie dem Eurosif-Transparenzkodex einen schnellen Fondsvergleich. Aber nur kritische Unternehmen auszuschließen, greift zu kurz. Ebenso sollten Anleger darauf achten, in welche Themenfelder Fonds konkret investieren. Handelt es sich dabei um Akteure in zukunftsweisenden Branchen, zum Beispiel nachhaltige Mobilitätsdienstleister oder Erneuerbare-Energien-Betreiber? Oder befinden sich beispielsweise auch Öl- und Kohlekonzerne im Portfolio, deren ökologischer Mehrwert sich auf ein branchenweit überdurchschnittliches gutes Umweltmanagementsystem

beschränkt? Ein Blick auf die Portfoliozusammensetzung (Factsheet, Finanzberichte) gibt eine erste Orientierung.

Strenge der Nachhaltigkeitsbewertung überprüfen

Anleger sollten sich bewusst sein, dass es trotz anspruchsvoller Anlagekriterien knifflige Fälle gibt. Multinationale Konzerne haben diverse Geschäftsfelder und sind weltweit tätig. Bei manchen Sachverhalten ist es schwierig, eindeutige Schlussfolgerungen zu treffen. In welchem Maße ist ein Industrieunternehmen, das Schlüsselkomponenten für Elektroautos herstellt und im Verdacht steht, Arbeitsrechte in der Zuliefererkette zu verletzen, investierungswürdig? Wie ist mit Unternehmen umzugehen, deren Produkte unter Umständen auch in militärischen Geräten verbaut werden können? Anleger sollten fragen, wie kritisch ein Anbieter genau mit diesen Fällen umgeht. Standard ist, das Nachhaltigkeitsrating spezialisierter ESG-Agenturen zu beachten, das eine gute erste Faktenlage liefert. Weitergehend können interne ESG-Analysten anhand dieser Daten und eigener Recherchen den Sachverhalt bereichern und um eine eigene ausgewogene Einschätzung ergänzen. Noch umfassender ist die abschließende Diskussion und Bewertung der Fragen in einem unabhängigen Expertengremium. Dieses Verfahren ermöglicht eine umfassende Einschätzung, ob eine Investition den eigenen Anlagegrundsätzen gerecht wird oder nicht. Externe Bewertungen unabhängiger Institutionen, beispielsweise des Fair Finance Guide, zeigen dann,

ob das Bewertungsverfahren funktioniert oder nicht.

Transparenz einfordern

Anleger sollten die sozial-ökologische Qualität des Portfolios nachvollziehen können. Sie müssen verstehen, ob die Kriterien auch tatsächlich eingehalten werden. Dafür sollten sie ein leicht verständliches Reporting von Fondsanbietern verlangen. Hier zeigt sich, dass es am Markt bisher noch die größten Defizite gibt. Fehlende Berichtsstandards führen dazu, dass viele Fonds sich auf Finanzkennzahlen beschränken oder die erhobenen Umwelt- und Sozialindikatoren schwer zu interpretieren sind. Um zu beweisen, dass Fondsanbieter ihren Worten auch Taten folgen lassen, sollten sie in leicht verständlicher Art und Weise die Qualität ihrer Portfoliotitel aus sozial-ökologischer Sicht darstellen, sei es durch Kurzbeschreibung der Wertpapiere oder eingängige Graphiken.

Wenn Anleger zufriedenstellende Antworten auf diese Fragen erhalten, haben sie schon einen großen Schritt bei der Auswahl eines strengen sozial-ökologischen Fonds gemacht.

Das ist die GLS Bank:

Die GLS Bank ist eine nachhaltige Genossenschaftsbank mit Sitz in Bochum. Das 1974 gegründete Unternehmen finanziert und investiert nur in sozial-ökologische Unternehmen. Ihre Geschäfte macht die GLS Bank umfassend transparent. Im Investmentfondsgeschäft bietet sie drei eigene Fonds im Gesamtvolumen von mehr als 350 Millionen Euro sowie zwei Partnerfonds an.

www.gls-fonds.de

IHR KAPITAL WILL HOCH HINAUS!



...FÜR INSTITUTIONELLE ANLEGER UND INVESTITIONEN IN VOLL-REGULIERTE US-IMMOBILIENFONDS

DNL GMBH & CO.KG
BURGGRAFENSTRASSE 5
40545 DÜSSELDORF
TEL.: 0211 - 52 92 22 0

KONZEPTION
&
VERTRIEB



WWW.DNL-INVEST.COM



...FÜR INVESTITIONEN IN US-VERMÖGENSANLAGEN

DNL REAL INVEST AG
AM SEESTERN 8
40547 DÜSSELDORF
TEL.: 0211 - 52 28 71 0