

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2 Regulierung

Kryptoverwahrung soll erlaubnispflichtige Finanzdienstleistung werden.

Verbände

Finanzberatung: Imageförderung dringend benötigt.

Produkte – Seite 3

Versicherung

Union Investment bietet nachhaltigen Aktienfonds für die Riester-Rente.

Sachwertinvestments

Acron erwirbt Düsseldorfer Bürogebäude für Immobilienfonds.

Investmentfonds

Acatis startet Asien-Fonds.

Bayerninvest startet mit der DKB drei Nachhaltigkeitsfonds.

First Private nutzt Marktchancen durch Reversal-Effekt.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

HTB-Zweitmarkt-Immobilienfonds nehmen Halbjahresausschüttungen vor.

BVI: Zahl der Fondsanbieter gestiegen.

Luana-Gruppe veröffentlicht Leistungsbilanz 2018 für Publikumsbeteiligungen.

Paribus-Gruppe auf Expansionskurs.

Karriere

Neue Aufgaben für **Hans-Jürgen**

Dannheisig, Daniel Andemeskel und **Marjan Galun**.

5 x 5 Fragebogen

Quadoro Investment GmbH

Märkte – Seite 6

Aktien Europa

Fidelity-Marktcommentar: „Europäische Aktien bleiben aussichtsreich“.

Immobilien

Knight Frank: „Deutschland ist Top-Destination für ausländische Investitionen in Studentenwohnheime“.

Aktien Schwellenländer

Lazard AM: „Positive Aspekte überwiegen an den Emerging Markets“.

Gastbeitrag

Autor **Thomas Hupp**, Inhaber der

4D-Vermögensplanung über den Nutzen saisonaler Handelsstrategien

Für Sie gelesen – Seite 7

Beratungsgesellschaft **Capgemini**: Kunden ohne ausreichende Risikodeckung - Versicherer müssen reagieren.

Der Luxussektor befindet sich im Wandel, so merkt der Vermögensverwalter **GAM** an.

Investitionsstandort Hamburg laut Immobiliendienstleister **JLL** mit Potenzial.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Alexander Argyros**, Gründer und Mitglied des Board of Directors von **Moonfare**, über die Digitalisierung von Private-Equity-Investments.

*** TOP STORIES

Regulierung

Kryptoverwahrung soll erlaubnispflichtige Finanzdienstleistung werden

Ende Mai 2019 hat das Bundesfinanzministerium einen Gesetzentwurf zur 5. Geldwäscherrichtlinie veröffentlicht. Er dient der Umsetzung der europäischen Geldwäscherrichtlinie in nationales Recht. Dazu sind in erster Linie Anpassungen im Geldwäschegesetz erforderlich. Neben den erwarteten Änderungen soll auch das Kreditwesengesetz um den Bestandteil der „Kryptowerte“ erweitert werden. Der Gesetzentwurf enthält im Wesentlichen Regelungen zu folgenden Themen:

- Erweiterung des geldwäscherechtlichen Verpflichtetenkreises (unter anderem um elektronische Geldbörsen und Umtauschplattformen für Kryptowerte)
- Verstärkte Sorgfaltspflichten bei Hochrisikoländern
- Öffentlicher Zugang zum Transparenzregister und Vernetzung der

nationalen Transparenzregister

- Verdachtsmeldepflicht freier Berufe bei Immobilientransaktionen
- Korrespondenzbankbeziehungen innerhalb des Europäischen Währungsraums (EWR)

Infolge einer Ergänzung von § 1 des Kreditwesengesetzes soll die Kryptoverwahrung eine erlaubnispflichtige Finanzdienstleistung werden. Dies kommentiert **Dr. Sven Hildebrandt**, Partner bei der DLC Distributed Ledger Consulting GmbH, wie folgt: „Selbstverständlich ist eine adäquate Regulierung im Bereich Blockchain zu begrüßen, da sich aus dieser mannigfaltigen Chancen für den Standort Deutschland ergeben können. Allerdings lässt der bisherige Regulierungsentwurf die neuen technologischen Anforderungen an die potenziellen Verwahrstellen kryptografisch verschlüsselter Token aktuell komplett außer Acht, was uns vor dem Hintergrund der bisherigen



Sven Hildebrandt

Vorfälle in diesem Bereich bedenklich erscheint.“

Darüber hinaus müssten die etablierten Player aufpassen, mit den aktuellen Entwicklungen Schritt zu halten, meint Hildebrandt: „Durch die vergleichsweise strenge Regulierung würde Deutschland auf der einen Seite zunächst zwar unattraktiver für die Ansiedelung von Technologieunternehmen werden, die solche Art von Ge-

schäften betreiben. Auf der anderen Seite könnte die Bundesrepublik mit diesem Schritt eine Art ‚Goldstandard‘ für den Umgang mit digitalen Assets etablieren.“

Zur zukünftigen Bedeutung der Dienstleistung Kryptoverwahrung und zur praktischen Umsetzung im Hause einer etablierten Verwahrstelle sowohl für Finanz- als auch für Sachwerte hat EXXECNEWS mit **Patrick Karb**, Corporate Strategy Manager – Abteilungsdirektor Corporate Development bei **Hauck & Aufhäuser Privatbankiers**, gesprochen:

EXXECNEWS: Wir schätzen Sie die zukünftige Bedeutung der Dienstleistung „Kryptoverwahrung“ ein?

Patrick Karb: Mit Nutzung und Weiterentwicklung der Distributed-Ledger-Technologie werden zukünftig mehr und mehr Wertpapiere als

Fortsetzung auf Seite 2

www.hauck-aufhaeuser.com

FÜR JEDEN FONDS DIE RICHTIGE LÖSUNG.

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.

Robert Guzialowski

+49 69 2161 1617

robert.guzialowski@hauck-aufhaeuser.com

Marc Kriegsmann

+352 451314 440

marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.com



HAUCK & AUFHÄUSER

PRIVATBANK SEIT 1796

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

Kryptowerte oder Token emittiert werden. Studien gehen davon aus, dass bis 2027 mindestens zehn Prozent des Marktvolumens aus kryptografischen Assets bestehen, heute sind es nicht einmal 0,5 Prozent. Auch die „Entmaterialisierung“ (also Tokenisierung) bereits existierender Wertpapiere wird hierzu enorm viel beitragen. Diese Entwicklung wird massive Änderungen in den Prozessen der klassischen Verwahrung nach sich ziehen, deren Umsetzung nur anhand zivilrechtlicher und regulatorischer Vorschriften auf nationaler sowie europäischer Ebene durchzuführen ist. Diese disruptive Entwicklung erfordert von allen Marktteilnehmern enorme Anpassungsbereitschaft und strategische Maßnahmen, diese Elemente der neuen Technologie in das eigene Business-Modell zu integrieren. Die Kryptoverwahrung wird schon in wenigen Jahren ähnlichen Stellenwert erreichen wie die Verwahrung konventioneller Wertpapiere in der Gegenwart.

EXXECNEWS: Verfolgt Ihr Unternehmen entsprechende Pläne, um die Dienstleistung „Kryptoverwahrung“ anbieten zu können?
Patrick Karb: Für Hauck & Aufhäuser ist Asset Servicing Kernkompetenz. Wir bieten hier alle Services rund um die Verwahrung von



Patrick Karb

Foto: Unternehmen



Vermögensgegenständen, sowohl traditioneller als auch alternativer Struktur in Deutschland und Luxemburg an. Die Verwahrung von Kryptowerten ist eine ganz neue Disziplin, deren Herausforderungen wir uns als Asset-Servicing-Dienstleister stellen werden. Wir sehen es als unbedingte Aufgabe an, Services rund um Kryptoassets anbieten zu können und entwickeln mit Fokus

auf diese Entwicklung geeignete Konzepte.

EXXECNEWS: Wie ist der aktuelle Projektstand?

Patrick Karb: Wir gehen hier mit der Zeit und dem Fortschritt. Es gibt weder auf lokaler noch Unionsebene genügend Präzedenzfälle, um hier bereits einem Muster oder gar einem möglichen Standard zu folgen. Wir beobachten den Markt, auch grenzüberschreitend, und sprechen mit Experten und anderen Akteuren

aus der Branche. Wir analysieren die regulatorische Entwicklung dazu und beteiligen uns an der Arbeit von Interessensverbänden, um am Fortschritt eng zu partizipieren. Letztendlich entwickeln wir hieraus unsere eigene strategische Agenda, in welcher Art und Weise wir uns der Kryptoverwahrung nähern und wie hier konkrete operative Prozesse

und Services ausgestaltet werden könnten.

EXXECNEWS: Welche Besonderheiten ergeben sich bei der Kryptoverwahrung im Vergleich zur Verwahrung von Wertpapieren und/oder Sachwerten?

Patrick Karb: Grundsätzliche Problematik ist hierbei die technikkneutrale Einordnung von Kryptowerten unter der bestehenden Gesetzeslage. Das Depotgesetz baut systematisch und terminologisch auf dem Prinzip von existierenden physischen Wertpapierurkunden auf. Diese rechtliche Unsicherheit sorgt derzeit noch dafür, dass im Kontext mit der Verwahrung von Token grundsätzliche Einzelfallentscheidungen für die Umsetzung und den Prozess wegweisend sind.

Gespeichert, also „verwahrt“ werden Token grundsätzlich in sogenannten Wallets, was im Grunde einer Softwarelösung entspricht, die mit der Blockchain interagieren kann. Streng genommen existiert somit kein physisches Depot. Bereitstellung und Betrieb einer entsprechenden Infrastruktur unter Anwendung der jeweiligen Gesetzeslage wird Kernthema eines jeden Akteurs sein, der Administration und Verwahrung von Kryptowerten in sein Serviceportfolio aufnehmen möchte. (JPW) ♦

Verbände

Finanzberatung: Imageförderung dringend benötigt

Die geänderten Anforderungen durch die Finanzmarktrichtlinie MiFID II, neue Vertriebsstrukturen, ein oftmals schlechtes Verbraucher-Image und die zunehmende Konkurrenz durch digitale Angebote - die Branche der Finanzberatung muss im Kampf um Kunden momentan an vielen Fronten kämpfen. Abhilfe will eine neue Interessenvertretung schaffen: Der Verein Zukunft für Finanzberatung wurde im Herbst 2018 im Rahmen der Messe DKM in Dortmund von Branchenverbänden, Marktteilnehmern und Dienstleistern der Branche gegründet und startet in diesen Tagen ein Verbraucherportal. Ziel des Vereins mit Sitz im bayerischen Kronach: die Förderung und Verbesserung des Ansehens der Finanz-, Versicherungs- und Vorsorgeberatung in Deutschland. Initiatoren und Gründungsmitglieder sind unter anderem der AfW, Compexx Finanz und Profinanz. Unter den Förderern und Unterstützern des Vereins sind die Versicherungsunternehmen Condor und die Bayerische sowie die DWS Group.

Ist es denn um die Branche der Finanzberatung so schlecht bestellt, dass eine Brancheninitiative zur Aufbesserung des Images benötigt wird? „Unserer Meinung nach eindeutig ja“, sagt **Christian Schwalb**, erster Vorsitzender der Initiative, auf die Nachfrage von EXXECNEWS.

„Die Vorbehalte in der Öffentlichkeit sind so groß, dass sie einem Vertrauensvorsprung in die Branche durch die Verbraucher im Wege stehen. Auch für eine Anwerbung möglicher neuer Mitarbeiter für die Branche, ist das Image zu verbessern. Es muss die jungen Menschen wieder stolz machen, im Finanzsektor tätig zu werden“, so Schwalb. Die Reaktionen aus der Branche auf die Gründung der Initiative seien durchweg positiv gewesen. Vor allem die Vermittlerverbände sehen laut Schwalb in dem Interessensverein eine wichtige Ergänzung ihrer politischen Arbeit. Als konkrete Maßnahmen zur Imageförderung soll der Verein unter anderem als Plattform zur Vernetzung in der Branche dienen. Geplant ist zudem ein Verbraucherportal, das in diesen Tagen Online gehen soll. Über das Portal sollen Mehrwerte und Informationen für Verbraucher gezielt viral vermarktet werden. Im Mittelpunkt werden „Erfolgsgeschichten“ von Finanzberatern stehen. „Wir wollen mit diesem Portal mittel- und langfristige ein Gegengewicht in den Online-Medien schaffen, zu der fast ausschließlich negativen Berichterstattung über die Finanzdienstleistungsbranche“, sagt Schwalb, zudem Geschäftsführer der Finanzberatung BSC.

Finanziert werden sollen die Maßnahmen unter anderem durch Mitgliedsbeiträge sowie Unterstützung der Förderer. Mitglieder zahlen zwischen 250 Euro und 1.000 Euro



Christian Schwalb

Foto: Unternehmen

jährlich, für Fördermitglieder liegt der Jahresbeitrag bei mindestens 5.000 Euro. Momentan sei der Verein ausreichend finanziert, um den Start des Portals und dessen Bewerbung umzusetzen. „Für einen dauerhaften Erfolg wären weitere Unterstützer wünschenswert. Vor allem aus der Branche der Geschlossenen Investmenthäuser und Initiatoren würden wir uns mehr Unterstützung wünschen. Gerade diese Produktanbieter sollten ein echtes Interesse an einer besseren Vertriebslandschaft haben. Je größer unsere Unterstützergruppe, desto stärker könnten wir werbend aktiv auftreten“, sagt Schwalb.

Sobald das Portal online gegangen ist, werden weitere potenzielle Unterstützer persönlich angesprochen, so das Vorhaben. Für Schwalb liegen die Argumente, sich dem Verein anzuschließen, auf der Hand: Die Kunden wünschen sich für komplexere Finanzthemen persönliche Berater. Die Beraterschar in

Deutschland habe aber inzwischen ein Durchschnittsalter von circa 53 Jahren erreicht. Produktgesellschaften, die auch morgen noch mit Vertriebspartnern agieren wollen, täten somit gut daran, sich für die Zukunft der Branche einzusetzen. Eine Gegenmaßnahme zu den zahlreichen digitalen Finanzberatungsangeboten, die in den vergangenen Jahren gestartet sind, sei die Initiative nicht. Die aktuellsten Analysen zum User-Verhalten beispielsweise aus dem Hause **Google** zeigen laut Schwalb, dass der ROPO-Effekt (Research Online, Purchase Offline), also der Umstand, dass Konsumenten sich online informieren, bevor sie dann offline kaufen, noch immer stark zugunsten der face-to-face-Beratung ausfalle. Geschäftsmodelle, die eine komplexere Beratung erfordern, sieht der Vorsitzende der Initiative in den kommenden zehn Jahren durch die zunehmenden digitalen Angebote nicht wirklich gefährdet.

Die größte Herausforderung in nächster Zeit sieht er eher darin, neue Menschen für die Branche zu begeistern. Lebenswerke von Finanzdienstleistern können nur werthaltig übergeben und weitergeführt werden, wenn es geeignete jüngere Nachfolger gibt – genau diese fehlten deutschlandweit. Zudem seien Finanzberater gut beraten, sich den veränderten Marktgegebenheiten und einem anderen Verbraucherverhalten anzupassen. (MB) ♦

First Private und Resonanz Capital nutzen Marktchancen durch Reversal-Effekt

Der Frankfurter Asset Manager **First Private** und der Hedgefonds-Spezialist **Resonanz Capital** lancieren mit dem „**First Private Helix Fonds**“ eine Alternative-Strategie für Index-Futures. Der Fonds setzt auf antizyklische Investitionen, um unter Ausnutzung des Reversal-Effekts unkorrelierte Renditen zu erzielen. Die Vertriebszulassung durch die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) hat der neue Fonds bereits erhalten, offizieller Vertriebsstart ist im August 2019. Zurzeit läuft die Ansprache von potenziellen Seed-Investoren, denen eine Zeichnung ab 250.000 Euro möglich ist. Der für den „**First Private Helix Fonds**“ genutzte **Reversal-Effekt** wurde bereits 1985 von De Bondt und Thaler nachgewiesen und besagt, dass zukünftige Aktienkursrenditen über einen längeren Zeitraum negativ mit der vergangenen Kursperformance korreliert sind. Aktien, die über eine gewisse Zeit eine geringere Rendite als der Markt aufweisen, erzielen tendenziell in der Folgezeit eine Überrendite und umgekehrt. Dieses Verhalten lässt sich auch über kurze Zeitabschnitte beobachten. „*Unsere Analysen zeigen, dass der Reversal-Effekt besonders signifikant über internationale Aktien-Indizes hinweg auftritt, während er*



Vincent Weber



Richard Zellmann

auf Einzeltitlebene innerhalb eines bestimmten Aktienmarktes, beispielsweise bei US-Aktien, bereits arbitriert wurde“, sagt **Vincent Weber**, CEO von Resonanz Capital.

In Phasen erhöhter Volatilität profitiere die Strategie des „**First Private Helix Fonds**“ von Marktverwerfungen und nutzt sich daraus ergebene Handelschancen. Während des Sell-off Ende 2018 hätte sie nach Berechnungen von Resonanz Capital beispielsweise eine positive Wertentwicklung von knapp zwölf Prozent erzielt, während der MSCI World ein Minus von fast 14 Prozent verzeichnete. „*Die Zeichen stehen zurzeit auf höhere Volatilität. Treiber sind das stark gewachsene Volumen passiver Investments und die gesamtwirtschaftliche Situation, die sowohl von Rezessionsängsten als auch von Zinshoffnungen beeinflusst wird*“, sagt **Richard Zellmann**, Geschäftsführer von First Private. (DFPA/JF) ♦
www.first-private.de,
www.resonanzcapital.com

Union Investment bietet nachhaltigen Aktienfonds für die Riester-Rente

Der Asset Manager **Union Investment** wird ab dem 1. Juli 2019 einen nachhaltigen Aktienfonds in sein Riester-Produktangebot integrieren. Bei der „**Uni Profi Rente Select**“ können Anleger wählen, ob sie in den „**Uni Nachhaltig Aktien Global**“ als Chancenkompone investieren oder weiterhin in den „**Uni Global Vorsorge**“ beziehungsweise den „**Uni Global II**“. Ein Wechsel zwischen den Fonds ist jederzeit kostenlos möglich. „*Die Bedeutung der nachhaltigen Geldanlage nimmt immer mehr zu. Daher wollen wir unseren Kunden die Möglichkeit geben, auch ihre Altersvorsorge nach nachhaltigen Kriterien auszurichten*“, erläutert **Wolfram Erling**, Leiter Zukunftsvorsorge bei Union Investment. Der „**Uni Nachhaltig Aktien Global**“ ist ein weltweit ausgerichteter Aktienfonds, der bei der Auswahl der Emittenten ethische, soziale sowie ökologische Kriterien berücksichtigt. Zusätzlich wird der Fokus auf Unternehmen mit nachhaltigem Kerngeschäft und verantwortungsvoller Unternehmensführung gelegt. Bei der Titelselektion bewertet das



Wolfram Erling

Fondsmanagement in einem ersten Schritt die Unternehmen anhand eines hauseigenen Nachhaltigkeits-Ratings. Dabei wird untersucht, wie gut die Aspekte Umwelt und Soziales gemanagt werden und wie die Managementqualitäten im Unternehmen sind. Weiterhin wird die Frage gestellt, inwieweit das Geschäftsmodell des Unternehmens nachhaltige Geschäftsfelder im Sinne der Ziele der Vereinten Nationen für nachhaltige Entwicklung unterstützt. Ein zusätzlicher Punkt ist die Analyse, ob das Unternehmen in relevante Kontroversen wie beispielsweise Korruptionsvorwürfe oder Umweltskandale verwickelt ist. Im zweiten Schritt der Titelauswahl werden strikte Ausschlusskriterien angewendet. Dazu gehören beispielsweise Menschenrechtsverletzungen, Umwelterstörung, Herstellung von ABC-Waffen, Landminen oder Streubomben. Im letzten Schritt prüft das Fondsmanagement, ob die Anlage nicht nur nachhaltigen, sondern auch wirtschaftlichen Anforderungen genügt. Nur wenn alle Bewertungen positiv ausfallen, ist eine Investition in ein Unternehmen möglich. (DFPA/JF) ♦
www.union-investment.de

Bayerninvest startet mit der DKB drei Nachhaltigkeitsfonds

Die **Deutsche Kreditbank** (DKB) hat gemeinsam mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Bayerninvest** drei Nachhaltigkeitsfonds aufgelegt, die den Aktionsplan des Pariser Klimaschutzabkommens sowie die 17 Sustainable Development Goals (SDG) der Vereinten Nationen aufgreifen. Die definierten Nachhaltigkeitsziele der Aktienfonds umfassen Themen wie Gesundheitsvorsorge, Bildung, nachhaltiger Städtebau und Armutsvermeidung. Gleichzeitig schließen sie kontroverse Themen wie Kernenergie, Rüstung, Tabak und Kinderarbeit aus.

Stefan Unterlandstätter, Vorsitzender des Vorstandes der DKB: „*Die Bayerninvest hat es uns ermöglicht, alle unsere Fonds auf 100 Prozent Nachhaltigkeit umzustellen. Wir wollen damit unsere Führungsposition als die nachhaltigste Top-20-Bank in Deutschland ausbauen.*“

Dr. Michael Braun, Geschäftsführer von Bayerninvest: „*Nachhaltig agierende Unternehmen sind nach unserer Einschätzung langfristig stabiler und*

somit die Gewinner von morgen. Sie werden besser in der Lage sein, die Risiken einer sich wandelnden Umwelt und Gesellschaft erfolgreich zu meistern.“

Im Zentrum des „**DKB Nachhaltigkeitsfonds Klimaschutz**“ stehen Unternehmen mit zukunftsorientierten Geschäftsmodellen. Sie profitierten von einem Übergang zu einer klimaneutralen Wirtschaft und sollen deshalb langfristig gute Wachstumsperspektiven bieten. Der „**DKB Nachhaltigkeitsfonds SDG**“ setzt auf Unternehmen, deren unternehmerisches Handeln sich positiv auf die Umwelt und Gesellschaft auswirkt. Die Daten-Basis bilden Impact-Analysen, die die Wirkung der Unternehmen auf die SDG-Ziele analysieren. Kern des „**DKB Nachhaltigkeitsfonds Europa**“ bilden europäische Aktien, die nach Analyse des Fondsmanagements die größten Ertragsaussichten bieten und in ihrer Branche unter ökologischen, sozialen und ökonomischen Aspekten führend sind. (DFPA/JF) ♦
www.dkb.de, www.bayerninvest.de

Acron erwirbt Düsseldorfer Bürogebäude für Immobilienfonds

Die auf Immobilieninvestments spezialisierte **Acron-Gruppe** hat die Gewerbeimmobilie Neuer Zollhof 1 („**Rotes Gehry-Haus**“) im Düsseldorfer Medienhafen erworben. Das Gebäude ist Teil eines Ensembles bestehend aus drei Ende der 1990er-Jahre errichteten Bauwerken, die vom Architekten **Frank O. Gehry** entworfen wurden und ein Wahrzeichen der Landeshauptstadt Düsseldorf bilden. Das direkt am Wasser liegende Bürogebäude bietet Räumlichkeiten insbesondere für mittelgroße und kleinere Unternehmen und befindet sich in unmittelbarer Nachbarschaft von Hotels, Gastronomie, des Sitzes der Landesregierung Nordrhein-Westfalens und des Landtags. Das Objekt wurde von Acron für einen nach Luxemburger Recht konzipierten alternativen Investmentfonds

(AIF) erworben, an dem sich professionelle und semiprofessionelle Anleger in Deutschland und anderen europäischen Ländern beteiligen können. Die Investmentstrategie des AIF „**Acron Red Gehry Investment SCS**“ sieht eine Aufwertung der Innenflächen des Gebäudes und eine damit verbundene sukzessive Erhöhung der Mieten auf Marktiveau vor.

Kai Bender, Geschäftsführer der Acron GmbH: „*Mit diesem Erfolg unterstreichen wir unsere Expertise, in allen Marktphasen wirtschaftlich attraktive Immobilieninvestments anbieten zu können. Es freut mich besonders, dass wir ein solches Objekt in unserer Heimatstadt Düsseldorf akquirieren konnten, in der unser Unternehmen vor 38 Jahren gegründet wurde.*“ (DFPA/TH) ♦
www.acron.de

Acatis startet Asien-Fonds

Mit dem „**Acatis Qilin Marco Polo Asien-Fonds**“ hat die Frankfurter Kapitalverwaltungsgesellschaft **Acatis Investment** einen Asien-Fonds aufgelegt. Der benchmarkfreie Fonds investiert in asiatische Unternehmen, die sich überwiegend in Privat- und nicht in Staatsbesitz befinden. Das Research als Grundlage für die Portfolioallokation des Fonds wird Acatis von Qilin Capital zur Verfügung gestellt. **Nach den von Acatis betrachteten Value-Kriterien sind asiatische und insbesondere chinesische Aktien derzeit stark unterbewertet.** China werde bis zum Jahr 2030 zur weltgrößten Wirtschaftsnation aufsteigen und auch in den kommenden Jahren den größten Teil zum globalen Wirtschaftswachstum beitragen. Derzeit mache das Land bereits zehn Prozent

der weltweiten Börsenkapitalisierung aus. Allerdings seien chinesische Aktien in den meisten europäischen Anlegerportfolios deutlich unterrepräsentiert. „*Erfolgreiches Investieren in chinesische Unternehmen scheiterte bisher oft an mangelnder Expertise vor Ort. Hierfür haben wir nun den richtigen Partner gefunden*“, sagt **Dr. Hendrik Leber**, Gründer und Geschäftsführer von Acatis. Mit eigenem Analyseteam in Shanghai und in Kooperation mit der chinesischen Elite-Universität Tsinghua werden die Portfoliounternehmen durch Qilin Capital analysiert und vor Ort besucht. Investiert wird in Unternehmen, die aufgrund ihrer hohen Marktkapitalisierung den größten Teil der Indizes repräsentieren. (DFPA/JF) ♦
www.acatis.de



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die Quadoro Investment GmbH (ehemals Doric Investment GmbH) erhielt am 11. April 2014 die KVG-Zulassung von der BaFin. Das Unternehmen hatte den 5x5-Fragebogen bereits im Juli 2014 beantwortet und nun eine Neufassung bereitgestellt.

Quadoro Investment GmbH



Sitz: Offenbach am Main

Kapitalausstattung: Stammkapital 325.000,00 Euro

Handelsregister: HRB 43802

Eintragung ins Handelsregister: 16.12.2008

Geschäftsführer:

Michael Denk: Portfolioverwaltung und Vertrieb

Dr. Peter E. Hein: Fondsmanagement und Compliance

Tanja Kisselbach: Risikomanagement und Controlling

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die Quadoro Investment GmbH ist eine 75-prozentige Tochter der Konzernholding Doric GmbH.

Die Anteile der Doric GmbH werden ausschließlich von Mitarbeitern der Doric Gruppe gehalten.

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

[...] Michael Denk ist Bankkaufmann, Betriebswirt VWA und als Certified Financial Planner sowie EFA European Financial Advisor zertifiziert. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Berufserfahrung in der Immobilieninvestmentsberatung und war vor seinem Wechsel zu Doric über vier Jahre Head of Business Development und Portfoliomanager der Catella Real Estate AG KAG in München.

Dr. Peter E. Hein ist promovierter Jurist und verfügt über 30 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Finanzierung und Strukturierung. Vor Gründung von Doric war er Partner der internationalen Anwaltskanzlei Allen & Overy in New York und Verhandlungsführer bei mehr als 300 Asset Finance Transaktionen.

Tanja Kisselbach ist Diplom-Kauffrau und verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung mit Schwerpunkt Asset Finance und Fondsverwaltung. Vor ihrer Zeit bei Doric war sie zehn Jahre in leitender Funktion im Bereich Fondsverwaltung bei Citigroup tätig.

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

Die Geschäftsleiter erhalten keine variable Vergütung. Sie halten Beteiligungen an Doric-Unternehmen und partizipieren damit am langfristigen Erfolg.

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

Sibylle Pähler ist Diplom-Kauffrau und geschäftsführende Gesellschafterin der Doric GmbH. Sie ist seit Gründung (2005) in verschiedenen Führungspositionen innerhalb der Doric-Gruppe tätig und verfügt über 30 Jahre Berufserfahrung im Asset Finance und Cross-Border-Leasing. Vor ihrer Zeit bei Doric war sie 15 Jahre im Bereich Asset Finance bei Citigroup tätig.

Bernd Reber ist Diplom-Volkswirt und Gründungsgesellschafter von Doric. Er verfügt über 30 Jahre Berufserfahrung, davon 15 Jahre bei Citigroup. Dort leitete er zuletzt als Managing Director den Bereich Structured Asset Finance in Deutschland.

Horst Baumann ist Bankfachwirt (IHK) sowie vereidigter Sachverständiger für die Bereiche Buchhaltung, Steuern, Wirtschaft, Handel und Finanzen des Justizministeriums Luxemburg und als unabhängiger Luxemburger Fondsdirektor und Fondsconsultant (unabhängiges Aufsichtsratsmitglied gem. § 18 Abs. 3 KAGB) tätig. Er verfügt über mehr als 30 Jahre Berufserfahrung mit Stationen bei verschiedenen Banken und in Leitungsfunktionen von Fondsgesellschaften in Deutschland und Luxemburg.

Die Eigner sind dahingehend eingebunden, dass Dr. Peter E. Hein geschäftsführender Gesellschafter der Muttergesellschaft sowie Geschäftsführer der KVG ist. Tanja Kisselbach ist Geschäftsführerin der KVG sowie Gesellschafterin der Muttergesellschaft. Michael Denk ist Geschäftsführer und Anteilseigner der KVG. Die Aufsichtsratsmitglieder Bernd

Reber und Sibylle Pähler sind geschäftsführende Gesellschafter der Muttergesellschaft.

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?

Wir bieten grundsätzlich offene und geschlossene AIF in den Doric-Kerngeschäftsbereichen Transport, Immobilien und Erneuerbare Energien an. Im Bereich Spezial-AIF gehen wir von einem jährlichen Platzierungsvolumen von 150 Millionen Euro aus.

2019 ist die Auflage eines offenen inländischen Publikums-AIF in Form eines Immobilien-Sondervermögens vorgesehen. Die dazu notwendige Erlaubniserteilung wurde seitens der BaFin im Dezember 2018 erteilt. Daneben ist derzeit ein geschlossener Publikums-AIF geplant.

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

Aufgrund der internationalen Ausrichtung der Doric-Gruppe wird es auch zukünftig Produkte geben, die dem Grundsatz des Hoheitsprinzips folgend, nicht dem deutschen Aufsichtsregime unterliegen werden.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Paribus-Gruppe auf Expansionskurs

Der Anbieter von Sachwertinvestments Paribus-Gruppe baut seine Immobilienexpertise mit der Neugründung einer Auslands-tochtergesellschaft aus. Mit Sitz in Amsterdam wird die Paribus Real Estate Management den niederländischen Markt nach geeigneten Investitionsobjekten zur Aufbereitung für Paribus-Beteiligungen oder für Dritte sondieren. Sie unterstützt die Objektakquise von Paribus

Immobilien Assetmanagement für internationale institutionelle Kapitalgeber, die am Hauptsitz der Unternehmensgruppe in Hamburg strategisch vorgedacht und operativ gesteuert wird. „Wir gehen konsequent den nächsten Schritt der strategischen Ausrichtung der Paribus-Gruppe und sind seit Kurzem auch im Ausland mit einer Paribus-Gesellschaft vertreten“, so Thomas Böcher, Geschäftsführer der Paribus Holding zur Expansion. „Seit einiger Zeit stellen wir einen Trend zu

steigenden Immobilienpreisen in den Niederlanden fest. Investoren finden bei Engagements in diesem Markt derzeit ein besseres Chancen-Risiko-Verhältnis als zum Beispiel in Deutschland“, so Böcher über die Aussichten, in das Nachbarland zu investieren.



Thomas Böcher

Neben der Akquise von neuen Investitionsobjekten unterstützte Paribus Real Estate Management das Immobilien-Asset-Management der Paribus-Gruppe bei der

Betreuung der Mieter der Bestandsimmobilien in den Niederlanden für Neu- und/oder Nachvermietungen und bei der Koordinierung des Property Managements vor Ort. „Die Niederlande sind einer unserer Kernmärkte, in dem wir in der Hochphase 25 Paribus-Bestandsimmobilien im Asset Management und der Treuhandverwaltung hatten. Der Anteil unserer niederländischen Immobilien am Gesamtportfolio machte mehr als 60 Prozent aus“, so Böcher. (DFPA/JF) ♦ www.paribus.de

Zahl der Fondsanbieter gestiegen

In Deutschland haben 702 Anbieter eine Vertriebsberechtigung für Publikumsfonds. Das sind nach Angaben des deutschen Fondsverbands BVI 66 mehr als Anfang 2017. Mit 157 stammen die meisten Fondsanbieter den BVI-Zahlen zufolge aus Deutschland, gefolgt

von den USA (108), England (107), Frankreich (72) und der Schweiz (61). Platz sechs belegt Luxemburg mit 29 Häusern, die dort ihren Ursprungssitz haben. Insgesamt stammen die 702 Fondsanbieter aus 39 Ländern. (DFPA/JPW) ♦

www.bvi.de

HTB-Zweitmarkt-Immobilienfonds nehmen Halbjahresausschüttungen vor

Die Anleger der Zweitmarkt-Immobilienfonds der Kapitalverwaltungsgesellschaft HTB erhalten für das erste Halbjahr 2019 plangemäße oder höhere Ausschüttungen. Wie das Bremer Fondshaus weiter mitteilt, werden rund 4,2 Millionen Euro an die Anleger von acht Zweitmarkt-Immobilienfonds ausgezahlt. In der Spitze werden bis zu 6,0 Prozent bezogen auf das jeweilige Nominalkapital ausgeschüttet. Auch die Anleger des seit September 2018 im Vertrieb befindlichen Publikums-AIF „HTB 10. Immobilien Portfolio“ bekom-

men den vorgesehenen zeitanteiligen Vorabgewinn von zwei Prozent per annum für das vergangene Jahr aus bereits erwirtschafteten Erträgen. „Wie wir in den vergangenen Jahren immer wieder bewiesen haben, erhalten unsere Anleger nicht nur verlässlich die von uns geplanten Ausschüttungen. Ihre daraus resultierenden Erträge sind obendrein höher, als sie es bei den meisten Investments in einen offenen Immobilienfonds mit ausschließlich deutschen Immobilien wären“, sagt Rene Trost, Geschäftsführer der HTB. (DFPA/TH) ♦ www.htb-fondshaus.de

KARRIERE

Unser Risikomanagement ist gleichgelagert zum Asset Management. Wesentliche Risiken und der Auslastungsgrad der Risikotragfähigkeit werden so fortlaufend identifiziert und überwacht und die Risikotragfähigkeit wird – unter Berücksichtigung von Wechselwirkungen – zum Beispiel durch die Einleitung von Gegensteuerungsmaßnahmen aufrechterhalten.

(5) Welches Rendite-/Risikoprofil verfolgen Sie mit Ihrem AIF in den jeweiligen Geschäftssegmenten?
Das jeweilige Rendite-/Risikoprofil eines Investmentvermögens wird in den bei der BaFin einzureichenden Anlagebedingungen dargestellt. Da neben dem Asset auch das gesamtwirtschaftliche Umfeld das Rendite-/Risikoprofil definiert, ist eine dezidierte Aussage an dieser Stelle nicht möglich. Grundsätzlich ist die Gesellschaft allerdings nicht bereit, Ertragschancen durch Eingehung unangemessener Risiken zu generieren. Der offene Spezial-AIF weist eine konservative Strategie mit einer Zielrendite von 4 bis 4,5 Prozent auf. Auch der geplante offene Publikums AIF wird eine konservative Strategie verfolgen mit einer etwas reduzierten Zielrendite.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle wollen Sie mit Ihren KAGB-Lösungen bedienen?
Finanzanlagenvermittler gem. § 34 f GewO und Kreditinstitute.
(4) Haben Sie sich für eine Depotbank oder eine „alternative Verwahrstelle“ entschieden?
Wir haben die Caceis Bank sowie

Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG als Verwahrstellen beauftragt.

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 Anlagerlösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Für offene AIF erfolgen Monats-Reportings und ausführliche Quartals-Reportings beziehungsweise Halbjahresberichte. Investor-Lounges werden angeboten.

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger. Wo ist ihr Sitz? Wie hoch ist ihre Kapitalausstattung? Wann wurde sie ins Handelsregister eingetragen? Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag? Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – im Risikomanagement der KVG steuern?

[...] Es gibt weder einen Beherrschungs- noch einen Ergebnisabführungsvertrag. Hinsichtlich der Prospekthaftungsrisiken hat die Quadoro Investment neben den Kapitalanforderungen des § 25 KAGB eine Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen, die den Anforderungen des § 25 Abs. 6 und 8 qualitativ entspricht.

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

Doric plant, auch künftig „Performance Reports“ für bestehende und künftige Nicht-AIF-Produkte zu veröffentlichen. Hinsichtlich der AIF erstellen wir investorengerechte Reportings.

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

Luana-Gruppe veröffentlicht Leistungsbilanz 2018 für Publikumsbeteiligungen

Der Hamburger Energieversorger und Anbieter von Beteiligungsmodellen **Luana Capital New Energy Concepts** (Luana) hat seine Leistungsbilanz 2018 für die Publikumsbeteiligungen der Gesellschaft erstellt und auf seiner Homepage veröffentlicht. Die Gesamtübersicht umfasst vier beendete Beteiligungen, zwei laufende Beteiligungen und eine Anleihe.



Die abgeschlossenen Beteiligungen aus den Bereichen Photovoltaik und Blockheizkraftwerke weisen Laufzeiten zwischen 1,5 Jahren und 5,0 Jahren auf. An die beteiligten Anleger wurden laut Leistungsbilanz Gesamtausschüttungen zwischen 107,0 Prozent und 126,0 Prozent des investierten Eigenkapitals vorgenommen. Die im Jahr 2015 aufgelegte und weiterhin laufende Beteiligung „Blockheizkraftwerke 3“ hat

für das Jahr 2015 zwei Prozent über Plan ausgeschüttet. Für 2016 wurden planmäßig sechs Prozent an die Anleger ausgezahlt. Die geplanten

Ausschüttungen für 2017 und 2018 wurden jeweils verfehlt, so dass die Auszahlungen per Ende 2018 insgesamt

15 Prozent unter Plan liegen (25,0 Prozent statt 40,0 Prozent). Bei der im vergangenen Jahr platzierten Beteiligung „Blockheizkraftwerke Deutschland 4“ erfolgte die erste Auszahlung in Höhe von drei Prozent wie geplant. Auch die am 1. Mai 2016 aufgelegte „Luana Energy Anleihe“ hat die prognostizierten Zinszahlungen in Höhe von 6,5 Prozent per annum wie geplant geleistet. Geprüft wurden die Angaben in der Leistungsbilanz der Luana Capital New Energy Concepts GmbH von der Hamburger Kanzlei **KSW-Partner Rechtsanwälte**. (DFPA/TH) ♦ www.luana-capital.com

Daniel Andemeskel fungiert künftig als Head of Innovation Management bei Universal-Investment. Zu seinen Aufgaben in dieser neu geschaffenen Position zählen Aufbau und Weiterentwicklung der Innovationsagenda der Universal-Investment-Gruppe. Andemeskel kommt von AXA Investment Managers, wo er eine ähnliche Rolle innehatte. ♦



Daniel Andemeskel



Hans-Jürgen Dannheisig

Hans-Jürgen Dannheisig übernimmt den Vorstandsvorsitz beim Vermögensverwalter Nixdorf Kapital. In dieser Funktion ist er für die Weiterentwicklung der Gesellschaft, die Initiierung von Investitionsmöglichkeiten sowie den Aufbau und die Betreuung des Netzwerkes an Investoren und Investmentpartnern verantwortlich. Dannheisig ist Gründer und Mitinhaber verschiedener Unternehmen der Branche sowie Autor einer Vielzahl von Fachpublikationen. ♦

Marjan Galun, bisher Generalbevollmächtigter, wurde zum 15. Juni 2019 zum Geschäftsführer der Bayerninvest bestellt. In seiner neuen Funktion verantwortet er das Master-KVG-Geschäft, Risikomanagement, Steuern und Recht sowie die Tochtergesellschaft Bayerninvest Luxembourg S.A. Galun ist bei Bayerninvest bereits seit 18 Jahren in leitenden Fach- und Führungspositionen tätig. ♦



Marjan Galun

HAUSMITTEILUNG: TSO-DNL

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



„TSO-DNL hat die geplanten Ausschüttungen auch im ersten Quartal 2019 vorgenommen.“

„Die DNL Real Invest AG hat den FinanzBusiness Preis 2019 verliehen bekommen“

Die **TSO Europe Funds, Inc.** („TSO“) gibt bekannt, dass die quartalsmäßigen Ausschüttungen von 2 Prozent für das 1. Quartal 2019 der jährlichen Vorzugsrenditen von 8 Prozent p.a. wie geplant aus erwirtschafteten Erträgen erfolgten und in den Vermögensanlagen **TSO-DNL Fund II, III, IV** sowie **TSO-DNL Active Property, LP** und **TSO-DNL Active Property II, LP** vorgenommen wurden.*

Zusätzlich zu der regulären Vorzugsausschüttung für die Beteiligung **TSO-DNL Fund IV, LP** wird der Gewinn und das anteilige Eigenkapital aus dem Objektverkauf „Lakeview 400“ ausbezahlt.

In Summe wurden circa **16 Millionen US-Dollar** ausgeschüttet.*

* Die Ausschüttungsangaben stammen von TSO und sind nur von TSO zu verantworten

Im Rahmen des 12. Vertriebsgipfels wurde der DNL Real Invest AG am 5. Februar 2019 der **FinanzBusinessPreis 2019** in der Kategorie „Vertrieb US-Immobilienfonds“ verliehen.

Mit diesem Preis zeichnet das Onlinemagazin für Entscheider der Finanzbranche „**FinanzBusinessMagazin.de**“ unter anderem Unternehmen aus, die Außergewöhnliches für Vertrieb und Kunden geleistet haben.

DNL Real Invest AG erhielt die Auszeichnung für die langjährige, transparente und außerordentlich intensive Vertriebsunterstützung ihrer selbstständigen Vermittlungspartner, einhergehend mit den bisher seit 2006 laufend erfolgenden unterjährigen Ausschüttungen an Privatinvestoren der von DNL in Deutschland vertriebenen Vermögensanlagen.



DNL Real Invest AG • Am Seestern 8 • 40547 Düsseldorf •
Tel.: 0211-52 28 71 10 • www.dnl-invest.com •

Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung: w.kunz@dnl-invest.de

Aktien Europa
„Europäische Aktien bleiben aussichtsreich“

Trotz der eher trüben Wirtschaftsaussichten bietet der europäische Aktienmarkt noch immer interessante Kaufgelegenheiten. Das schreibt **Carsten Roemheld**, Kapitalmarktstrategie beim Finanzdienstleister **Fidelity International**, in einem Marktcommentar. **Die europäischen Unternehmen stehen nach seiner Überzeugung deutlich besser da als noch vor einigen Monaten befürchtet.** Das spiegele sich vor allem in den jüngsten Quartalsergebnissen wider: 52 Prozent der europäischen Konzerne hätten die Prognosen übertroffen. Zwar habe es auch Gewinnwarnungen gegeben, allerdings so wenige wie seit zwei Jahren nicht mehr. Vor allem Technologie-Unternehmen, Konzerne aus dem Lebensmittelsektor und der Gesundheitsbranche überraschten positiv. **Mehr als jedes zweite Unternehmen schnitt dort besser als erwartet.** Weniger gut lief es bei Öl- und Gas-Unternehmen, wo nur knapp jedes dritte die Analystenschätzungen schlagen konnte. Am stärksten schnitten Schweizer Konzerne ab, am schwächsten Unternehmen aus Groß-

britannien. *„Insgesamt haben wir die beste Bilanzsaison der vergangenen vier Quartale erlebt. Vor allem eine Kennzahl hat sich signifikant verbessert: das Ergebnis je Aktie. Das geschätzte Gewinnwachstum für 2020 liegt bei rund sieben Prozent“*, so Roemheld. Bedenken, dass sich die globale Konjunktur ausgehend von China weiter abkühlen könnte, sind nach Einschätzung von Roemheld vorerst ausgeräumt. **Davon profitierten auch viele europäische Unternehmen, die traditionell sehr exportorientiert sind.** Es bleibe zwar die Unsicherheit über den schwelenden Handelsstreit zwischen den USA und China sowie die drohenden Autozölle für Europa, doch europäische Titel jetzt aus dem Depot zu werfen, sei kein guter Rat. *„Qualität ist in Europa derzeit sehr günstig. Chancen sehen wir insbesondere bei günstig bewerteten defensiven Titeln, bei ausgewählten Zyklikern, die die schwächere Konjunktur bereits eingepreist haben und bei Qualitätsunternehmen mit hohen Wachstumsraten“*, so das Fazit des Kapitalmarktexperten. (DFPA/TH) ♦ www.fidelity.com

Aktien Schwellenländer
„Positive Aspekte überwiegen an Emerging Markets“

Spannungen im Handelsstreit zwischen China und den Vereinigten Staaten, mögliche zusätzliche Sanktionen gegen Russland und die Volatilität am brasilianischen Aktien- und Währungsmarkt infolge des komplizierten Gesetzgebungsprozesses und der Reform des Sozialsystems: **All diese Faktoren tragen nicht unbedingt zu positiven Aussichten für Aktien aus Schwellenländern bei.** *„Angesichts der vielen Risiken, denen Investoren aus Schwellenländern weiterhin ausgesetzt sind, kann es schnell passieren, dass die positiven Aspekte übersehen werden“*, sagt **James Donald**, Head of Emerging Markets Platform beim Vermögensverwalter **Lazard Asset Management**. Trotz der niedrigeren Weltwirtschaftsprognose des Internationalen Währungsfonds für das Jahr 2019, die von 3,9 Prozent auf 3,5 Prozent gesenkt wurde, **sei es wichtig festzustellen, dass die Entwicklungsländer zunehmend den Großteil des globalen Wachstums antreiben könnten und dass der Abstand der Wachstumsrate gegenüber den ent-**

wickelten Märkten in diesem Jahr wieder zu Gunsten der Schwellenländer steigen dürfte.

„Dies war bereits in der Vergangenheit ein Katalysator für die Outperformance von Schwellenländeraktien“, so Donald. In „Lazards Emerging Markets Strategie“ habe das Team einige Titel neu aufgenommen und bestehende Positionen ausgebaut, in denen risikoadjustierte Aufwärtstrends interessant seien. Übergewichtet würden Russland, Indonesien und die Türkei sowie die Bereiche Informationstechnologie, Finanzen und Energie.

Der Abschlag des Kurs-Gewinn-Verhältnisses (KGV) der Schwellenländer im Vergleich zu US-Aktien ist auf etwa den 20-Jahres-Durchschnitt von 25 Prozent gestiegen.

„Damit bietet sich für langfristige Investoren ein besonders attraktiver Einstiegspunkt, um eine Beteiligung in branchenführenden Unternehmen mit potenziell höherem Wachstum als in den Industrieländern zu erhalten“, sagt Donald. (DFPA/TH) ♦ www.lazard.com

Immobilien
„Deutschland ist Top-Destination für ausländische Investitionen in Studentenwohnheime“

Der Immobilienberatungsgesellschaft **Knight Frank** zufolge ist Deutschland mit 2,0 Milliarden US-Dollar der beste Standort in Kontinentaleuropa für Investitionen in zweckorientiert gebaute Studentenwohnheime in den vergangenen drei Jahren. Nach Deutschland folgen die Niederlande (1,4 Milliarden US-Dollar), Frankreich (1,0 Milliarden US-Dollar), Österreich (0,7 Milliarden US-Dollar) und Spanien (0,3 Milliarden US-Dollar). **In den vergangenen zehn Jahren hat der eu-**

ropäische Markt für Studentenwohnungen ein signifikantes Wachstum verzeichnet. Die im vergangenen Jahr in Kontinentaleuropa abgeschlossenen Transaktionen erreichten ein Volumen von 1,9 Milliarden US-Dollar. **Angesichts der robusten Renditen in den europäischen Märkten sowie der Vielzahl von Anlegern, die derzeit Kapital einsetzen möchten, geht Knight Frank davon aus, dass sich das Anlegerinteresse mit zunehmender Reifung des Sektors fortsetzen**

wird. *„Urbanisierungstrends und internationale Mobilität sind nur zwei Faktoren, die die Lebensweise junger Menschen verändern. Dies hat Auswirkungen auf die studentischen Wohnungsmärkte, insbesondere in Europa. Hinzu kommen noch eine Reihe makroökonomischer Faktoren, die in den nächsten Jahren ein für den Sektor förderliches Umfeld schaffen werden“*, sagt **Stuart Osborn**, Head of European Student Housing bei Knight Frank. Und **Frank E. Reich**, Lei-

ter New Business Consulting beim Knight Frank Partner **Ziegert**, stellt fest: *„Aus Sicht von Ziegert sind zweckorientiert gebaute Studentenwohnheime eine attraktive und zeitgemäße Anlageform mit überdurchschnittlichen Renditeerwartungen. Das Besondere ist, dass diese Produkte nicht nur für institutionelle Anleger, sondern auch für Kleinanleger mit einem Budget bis 250.000 Euro eine interessante Option darstellen.“* (DFPA/MB) ♦

www.knightfrank.de

GASTBEITRAG

Autor Thomas Hupp ist Kapitalmarktspezialist für saisonale Handelsstrategien und Inhaber der 4D-Vermögensplanung mit Sitz in Freiburg. Er berät den globalen Mischfonds „MSF 4D Asset-Oszillator“.



Foto: Unternehmen

Sell in July but on Halloween buy

Über diese Börsenweisheit und Handelsanweisung für das Aktienportfolio wird jährlich im Mai diskutiert, weil die ursprüngliche Börsenweisheit „Sell in May and go away, ...“ seit über hundert Jahren an den Börsen die Runde macht. Weshalb der Juli ein taktisch besserer Monat für den Verkauf von Aktien in einer saisonalen Handelsstrategie ist, hat vielerlei Gründe.

Bei der Analyse historischer Chartverläufe zum Beispiel des S&P500 von 1900 bis 2013 Jahre, fällt auf, dass der Januar in 31 Prozent aller Jahre der beste Ausstiegsmonat für eine Handelsstrategie war, die an Halloween mit dem Aktieninvestment startet. Danach kommt der Juli mit elf Prozent; der Mai mit acht Prozent fällt nicht besonders auf, wenn die Häufigkeit der Höchstpunkte nach Halloween als Maß herangezogen wird. Da eine erfolgreiche Anlagestrategie von häufigen Treffern lebt, ist der Juli der erfolgversprechendere Monat für eine Halloween-Strategie. Besonders internationale und US-Aktienmärkte haben eine starke Performance im Juli.

In meiner Master-Thesis habe ich mich besonders mit dem Timing auseinandergesetzt und aufgezeigt, dass zwischen 1970 und 2010 der effizienteste Zeitraum für eine saisonale Anlagestrategie von Halloween bis Juli war. Die

Ursachen für eine starke Rendite am Aktienmarkt im Juli sind bei den Anlegern und den Unternehmen selbst zu finden. Investoren entscheiden in Aktien zu investieren und lesen die Quartalsberichte der Aktiengesellschaften, aber auch die Ergebnisse von Umfragen und makroökonomische Größen, um eine Prognose für zukünftige Erträge abzuschätzen. Besonders im April und im Juli kommen wichtige Berichte, die die Entscheidung der Anleger beeinflussen. Zusätzlich sind in diesen Monaten große Verfallsdaten von Optionsscheinen, die Liquidität in den Markt spülen. Ein weiterer Faktor sind Aktienrückkäufe der Unternehmen selbst. Zudem kaufen große Vermögensverwalter und Fondsgesellschaften im Juli Aktien, um bis Jahresende Gewinne für ihre Anleger einzufahren.

Um mit einer saisonalen Handelsstrategie einen Rendite-/Risiko-Nutzen zu erzielen, ist es notwendig, die Aktienmärkte oder Renditefaktoren zu kennen, deren Rendite stark saisonal getrieben ist. Dabei helfen wissenschaftliche Studien, die sich mit dem Thema Halloween-Effekt beschäftigen. Prof. Jacobsen untersuchte alle Länderindices auf einen Renditeunterschied zwischen Winter (November bis April) und Sommer (Mai bis Oktober) und fand in 86 von 106 Aktienmärkten einen signifikanten Halloween-Effekt. Anhand britischer Aktien konnte er bis in das Jahr 1695 zurückverfolgt werden. Auch die Analyse von Sektoren ergibt eine stark saisonale Rendite in allen zyklischen Branchen und eine schwächere saisonale Rendite in defensiven Sektoren.

Das besondere einer saisonalen Anlagestrategie ist, dass sie konträr zu allen anderen Investoren agiert und somit benchmarkfrei und wenig korreliert Rendite erzielt. Anders ausgedrückt verwendet die Halloween-Strategie eine besonderes Risikomanagement über die Zeit. Damit dient sie als Beimischung zu anderen Strategien als Diversifizierung und zur Risikominimierung. In Realdepots konnte diese Anlagestrategie mit 30 Prozent Beimischung das Downside-Risiko um 40 Prozent reduzieren. Wie bei jeder Anlagestrategie entscheidet die Disziplin über den langfristigen Erfolg.

www.asset-oscillator.de, www.sell-in-may.de



Investitionsstandort Hamburg mit Potenzial



Hamburg holt auf im Innovationsrennen der Metropolen. „Der Strukturwandel von der Hafen- zur Wissenschafts- und Innovationsstadt ist in vollem Gange“, sagt **Richard Winter**, Regional Manager Hamburg bei dem Immobiliendienstleister **JLL**. „Exzellenzprojekte der Universität, Desy und insbesondere die Planung der Zukunftsstadt auf dem Kleinen Grassbrook führen Hamburg dynamisch nach oben.“ Das sind Ergebnisse des JLL-Reports „Innovation Geographies“. Aktuell liegt die Hansestadt im Report „Innovation Geographies“ auf Platz 45. Laut JLL-Report stehen innovationsorientierte Städte mit vielen hochqualifizierten Arbeitskräften bei Immobilieninvestoren oben auf der Einkaufsliste. 37 Prozent des gesamten Transaktionsvolumens entfielen in den vergangenen zehn Jahren auf die neun „Global Leaders“, die weltweit führenden Metropolen im Bereich Innovation und Talent-Pool. **Auf dem Hamburger Gewerbeimmobilienmarkt sind in den vergangenen drei Jahren (per Ende März 2019) zwölf Milliarden US-Dollar (10,6 Milliarden Euro) investiert worden.** Winter: „Das sind 6,5 Prozent des gesamten deutschen Investmentvolumens. Nur Frankfurt (11,4 Prozent), Berlin (10,7 Prozent) und München (8,7 Prozent) haben besser abgeschnitten.“ Weltweit 109 Städte hat JLL hinsichtlich ihrer Innovationsfähigkeit und der Stärke ihres Talent-Pools analysiert. **Die Innovationskraft wird dabei anhand der Höhe der ausländischen Direktinvestitionen in die Hightech-Industrie, Forschungs- und Entwicklungsausgaben, die Zahl der erteilten Patente und die Venture-Capital-Aktivität gemessen.** Die Stärke des Talent-Pools einer Stadt bewertet JLL anhand ihrer demografischen Entwicklung, der Qualität der Hochschuleinrichtungen, des Anteils der Menschen mit einem Bachelor-Abschluss und des Anteils der Beschäftigten in Hightech-Branchen. „Die Hansestadt schneidet in allen Kategorien vergleichsweise gut ab, hat nur eben keine großen Ausreißer nach oben“, sagt **Helge Scheunemann**, Head of Research Germany bei JLL. So seien beispielsweise 11,1 Prozent der Hamburger Arbeitskräfte im High-Tech-Sektor beschäftigt. Scheunemann: „Das ist

mehr als im Schnitt der untersuchten 109 Städte, der bei 9,1 Prozent liegt. Allerdings liegt die Hansestadt damit hinter Stuttgart, Berlin und München.“ Zudem hätten nur 35,7 Prozent der Hamburger Arbeitsbevölkerung einen Hochschulabschluss. Scheunemann: „Das ist laut unserem Report zwar etwas mehr als im globalen Durchschnitt von 34,4 Prozent, aber deutlich weniger als bei den top platzierten Städten aus Asien, den USA und UK.“ Zudem sei der „Maschinenraum“ der Wirtschaft unterdurchschnittlich stark besetzt. „Der Anteil der 20- bis 40-Jährigen an der Bevölkerung liegt in Hamburg nur bei 26,1 Prozent und damit unter dem Durchschnitt der analysierten Metropolen von 29,9 Prozent. Auch die jährliche Wachstumsrate dieser Bevölkerungsschicht liegt mit 0,5 Prozent unter dem Schnitt von 0,7 Prozent“, erklärt Scheunemann. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) im Hightech-Sektor betragen in Hamburg 2,2 Prozent der gesamten F&E-Ausgaben. Damit liegt die Hansestadt zwar in der oberen Hälfte der 109 analysierten Metropolen, aber unter dem globalen Durchschnitt von 2,5 Prozent und unter dem deutschen Schnitt von 3,4 Prozent. (DFPA/MB) ♦
www.jll.de

Der Luxussektor befindet sich im Wandel



Der Luxussektor erfährt derzeit einen tiefgreifenden Wandel. Statt Produkte einer Luxusmarke zu besitzen, erwartet die Millennials-Generation zunehmend eine Kombination von Marke und einhergehendem Konsumerlebnis. **Dieser Trend ist Folge der digitalen Revolution im Einzelhandel und dürfte anhalten, wodurch traditionelle Luxusgüter langfristig unter Druck geraten, so heißt es in einem Marktkommentar des Vermögensverwalters GAM.** Hersteller von Luxusgütern gelten traditionell als produktorientierte Unternehmen, die auf hohe Preisniveaus angewiesen sind und ihre Preisdruckschutzmaßnahmen durch gezielte Marketingmaßnahmen stärken. Dies erhöhe die Markteintrittsbarrieren, die den Markeninhabern Schutz vor Konkurrenz bieten. **Im Kern hält GAM diese Vorgehensweise unverändert für richtig, wie die anhaltende Outperformance weltweit führender Marken wie Louis Vuitton**

(LVMH), Gucci und Cartier zeige, die in ihren jeweiligen Kategorien hohe und weiterwachsende Margen erzielen. Mittlerweile seien klassische Luxusgüter über mobile Apps überall und für jeden verfügbar. Da sich Kleidung und Accessoires dank neuer Geschäftsmodelle zunehmend leichter leihen und wieder verkaufen ließen, habe der reine Besitz solcher Produkte etwas an Prestige verloren. Dies habe dazu geführt, dass Konsumenten unterschiedlicher Einkommensklassen ihre Ausgaben zunehmend vom Erwerb von Luxusgütern auf ein breites Spektrum einzigartiger „Erlebnisse“ verlagern. **Statussymbole wie Reisen, edle Weine und Spirituosen und der Besuch erstklassiger Restaurants verzeichneten daher in den vergangenen zehn Jahren ein stärkeres Wachstum als der Erwerb persönlicher Luxusgüter.** GAM erwartet eine Fortsetzung dieses Trends, da die mit digitalen Medien aufgewachsenen Konsumenten aus den Reihen der Millennials und der Generation Z zunehmend eigene Markenbeziehungen aufbauen. Dies geschieht unabhängig vom traditionellen analogen Marketing durch den direkten Kontakt über soziale Medien, Influencer oder exklusive Marken-Events. **Diese Konsumenten, die eine Gemeinschaft bilden, zählen zu den treuesten Kunden. Wie verschiedene Marketingstudien gezeigt haben, steige die Wahrscheinlichkeit um das zehnfache, dass Konsumenten, die personalisierte Erlebnisse schätzen, zu den wertvollsten Kunden einer Marke werden.** In gewisser Weise entwickeln sie sich zu inoffiziellen Markenbotschaftern, indem sie ihre „Luxuserlebnisse“ in sozialen Netzwerken präsentieren. Insbesondere die traditionellen Einzelhändler, die ihr Geschäftsmodell angesichts des digitalen Wandels grundlegend erneuern wollen, konzentrierten sich auf den Trend zu Luxuserlebnissen. Beispielsweise habe Harrods mit seinem „Salon de Parfums“ einen Service für persönlich kreierte Parfüms ins Leben gerufen, der ein Jahr nach der Markteinführung bereits einen Anteil von 25 Prozent am Geschäft mit Duftstoffen erobert hat. Durch den globalen Wandel im Konsumverhalten gerieten auch Luxusanbieter zunehmend unter Druck, ihre Geschäftsmodelle anzupassen. Luxuserlebnisse bieten ihnen laut GAM die Möglichkeit, näher bei ihren Kunden zu sein und so am Puls der Zeit zu bleiben. (DFPA/MB) ♦
www.gam.com

Kunden ohne ausreichende Risikodeckung – Versicherer müssen reagieren



Versicherungsnehmer sind zunehmend besorgt darüber, dass ihr Versicherungsschutz durch neu aufkommende Risiken unzureichend geworden ist; die Anbieter gehen nicht schnell genug auf diese Besorgnisse ein. Zu diesem Ergebnis kommt der von der Beratungsgesellschaft **Capgemini** und der

Efma veröffentlichte „World Insurance Report 2019“. **Die Studie stellt fest, dass sich in neu entstehenden Risikobereichen – von der Cybersicherheit bis hin zu Umweltbedrohungen – erhebliche Versorgungslücken entwickelt haben.** Die Versicherer seien dabei weniger stark auf Veränderungen eingestellt als ihre Kunden, von denen sich die meisten eine umfassendere und personalisiertere Abdeckung wünschten. **Der Bericht identifiziert fünf Makrotrends, die für Versicherungskunden und ihre Unternehmen neue Risiken mit sich bringen: disruptive Umweltmuster, technologischer Fortschritt, sich entwickelnde soziale und demografische Trends, neue medizinische und gesundheitliche Bedenken und Veränderungen im Geschäftsumfeld.** International sind weniger als 25 Prozent, in Deutschland unter 30 Prozent der Geschäftskunden der Meinung, dass sie über eine ausreichende Deckung verfügen, um gegen ein von diesen Makrotrends ausgehendes Risiko abgesichert zu sein. **Unter den deutschen und internationalen Privatkunden verfügen weniger als 15 Prozent über eine ausreichende Absicherung. Die langsame Reaktion auf neue Bedrohungen habe zu erheblichen Deckungslücken für Kunden geführt, die diesen Risiken ausgesetzt sind: Der Bericht schätzt die Gefahr von Cyberangriffen international für 83 Prozent der privaten Versicherungskunden als mittel bis hoch ein – aber nur drei Prozent sind umfassend dagegen abgesichert.** In Deutschland sehe es geringfügig besser aus: Dort sind 72 Prozent der Privatkunden mittel- bis hochgradig gefährdet und vier Prozent gegen Cyberangriffe abgesichert. Von den Geschäftskunden sind international 87 Prozent, in Deutschland 83 Prozent mittel- bis hochgradig durch Cyberangriffe gefährdet, doch weniger als 18 beziehungsweise 24 Prozent umfassend versichert. Mehr als die Hälfte (58 Prozent international, 53 Prozent in Deutschland) der Kunden gaben an, dass sie bereit sind, neue Versicherungsmodelle auszuprobieren. **Allerdings investiert international erst jeder Vierte (26 Prozent) Versicherer in weitere Modelle, in Deutschland mehr als jeder Dritte (39 Prozent).** „Diese Studie zeigt, dass die Zukunft der Versicherung in Partnerschaften liegt“, sagt **Vincent Bastid**, Generalsekretär der Efma. „Versicherungsanbieter müssen mit Partnern kooperieren, die über ein hohes Maß an technologischem Fachwissen verfügen – von KI bis hin zur fortgeschrittenen Analytik. Parallel sollten sie enger mit ihren Kunden zusammenarbeiten, um den reaktionsschnellen, bedarfsgerechten Service zu bieten, den viele suchen.“ Die Versicherer müssten auf neue Bedrohungen und sich ändernde Kundenerwartungen reagieren, indem sie neue Technologien nutzen und Kooperationen eingehen. Die Risikobewertung kann durch den Einsatz maschinellen Lernens, künstlicher Intelligenz und fortgeschrittener Analytik sowie einer effektiven Zusammenarbeit mit Insurtechs erheblich verbessert werden. (DFPA/MB) ♦
www.capgemini.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: Alexander Argyros, Thomas Hupp
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:** 15. Juli 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

Investment in Private Equity wird digital

In den vergangenen Jahrzehnten gab es einen großen Umbruch in der Vermögensverwaltung, der die Möglichkeiten von Privatanlegern deutlich erweitert hat. Zunächst ermöglichten E-Brokerage-Firmen wie E-Trade Einzelpersonen, direkt in börsennotierte Finanzprodukte zu investieren – zu minimalen Kosten und bequem von Zuhause aus. Dies war der erste Schritt individueller Anleger in Richtung Unabhängigkeit von Banken und Beratern – weg vom umständlichen Geschäft über Zwischenhändler.

Später kamen Robo-Berater hinzu, die es Anlegern ermöglichten, diversifizierte Portfolios mit geringen Mindestanlagen und niedrigen Gebühren aufzubauen – und das ohne die Notwendigkeit laufender Beratungs- und Handelsaktivitäten. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend fortsetzen wird und dass weitere Segmente der Vermögensverwaltung eine ähnliche Entwicklung hin zu technologiegestützten Lösungen nehmen werden. Auch bei alternativen Anlageklassen wie zum Beispiel geschlossenen Immobilien-, Infrastruktur- oder Private-Equity-Fonds, mit Renditen über die vergangenen 20 Jahre von zum Teil über 20 Prozent pro Jahr, die lange als Privileg institutioneller Investoren galten, sehen wir Anzeichen einer solchen Trendwende. Besonders im hoch entwickelten und attraktiven Segment Private Equity gibt es derzeit viel Bewegung.

Was macht Private Equity besonders?

Private-Equity-Firmen investieren in reife Unternehmen mit dem Ziel, ihren Wert zu steigern und sie anschlie-



Alexander Argyros
Gründer von Moonfare, Berlin
alexander.argyros@moonfare.lu

ßend gewinnbringend zu veräußern. Zu diesem Zweck sammeln sie Gelder von institutionellen Anlegern wie Rentenfonds, Versicherungen oder Ausbildungsstiftungen ein. Derzeit verwalten Private-Equity-Firmen weltweit Vermögenswerte in Höhe von circa 3,4 Billionen US-Dollar, das entspricht lediglich rund fünf Prozent der Kapitalisierung börsennotierter Unternehmen. Doch Daten von McKinsey weisen darauf hin, dass das in die Privatmärkte investierte Kapital steigt: So hat sich die Anzahl der durch Private Equity unterstützten Unternehmen in den USA von 2006 bis 2017 verdoppelt.

Seit 2006 haben Private-Equity-Fonds gegenüber Aktien gemäß dem MSCI All Countries World Index um durchschnittlich 7,9 Prozent pro Jahr besser abgeschnitten; während die Top-Quartil-Fonds sogar um durchschnittlich 13,8 Prozent pro Jahr besser abschneiden konnten (Indexdaten von Cambridge Associates; die Jahre nach 2015 sind ausgenommen, da noch nicht ausreichend investiert). Da die Mindestinvestitionen in Fonds dieser

Art zwischen zehn und 15 Millionen US-Dollar liegen, waren individuelle Anleger traditionell von diesem Marktsegment ausgeschlossen.

Wer hat Zugang zum Investorenkreis?

Bislang waren „Platzhirsche“ wie Dachfonds, Privatbanken und andere Zwischenhändler für sehr vermögende Einzelkunden der wichtigste Einstiegspunkt zu Private Equity. Die Gebühren waren dabei meist hoch und kaum transparent, die Mindestanlagen beträchtlich und der Zugang eingeschränkt. Die höheren Gebühren lassen sich teilweise dadurch erklären, dass die „Marktveteranen“ immer noch in einem papierbasierten Umfeld arbeiten. Dieser Prozess kann zu zusätzlichem Frust bei Anlegern führen, und es kann bis zu zwei Wochen dauern, bis der Zeichnungsprozess abgeschlossen ist. Die Digitalisierung von Private-Equity-Anlagen ermöglicht es Investoren, von zwei entscheidenden Vorteilen der Technologie zu profitieren: Kosteneffizienz und Bequemlichkeit. Individuelle Anleger erhalten so Zugang zu Private-Equity-Fonds mit Mindesteinlagen, die gering genug sind um es zu ermöglichen, diversifizierte und individuell zugeschnittene Portfolios aufzubauen. Und dies bei geringeren Kosten, was zu attraktiveren Renditen führt. Dabei können sie von einem benutzerfreundlichen Online-Angebot profitieren, das nahtlose Lösungen zum digitalen Onboarding, Reporting und Cash Management bietet. Im Zuge der Entwicklung von Robo-Beratern, die es den Anlegern ermöglichen, diversifizierte Portfolios börsennotierter Vermögenswerte aufzubauen,

bietet Moonfare den Investoren die Möglichkeit, ihre Portfolios entsprechend zu erweitern und eine der lukrativsten Assetklassen mit aufzunehmen. Über die Moonfare-Plattform können Einzelanleger in ausgewählte Top-Private-Equity-Fonds investieren und ab Summen von 100.000 Euro Portfolios zu attraktiven und transparenten Bedingungen aufbauen. Damit werden sie Teil einer Community, zu der Entscheidungsträger von Top-Unternehmen, Führungskräfte und Unternehmer gehören. In Rekordzeit ist es Moonfare gelungen, über 100 Millionen Euro an verwaltetem Vermögen einzusammeln und eine wachsende Community von über 3.000 potenziellen Investoren aufzubauen.

Während Amazons Revolution im Einzelhandel und Apples Erfindung des Smartphones die Entwicklungen des Bereichs Vermögensverwaltung vergleichsweise langsam aussehen lassen, bewegt sich dieser Markt dennoch in die gleiche Richtung, mit dem gleichen unaufhaltsamen Schwung. In jüngster Zeit haben Innovationen eine Dynamik entwickelt, bei der zahlreiche Markteinsteiger inzwischen alternative Lösungen anbieten. Der Umbruch bei Anlagen im Private Equity kam zwar etwas verzögert, aber er ist da. ♦

Das ist Moonfare:

Moonfare ist ein Fintech-Start-up mit Sitz in Berlin. Das 2017 an den Markt gegangene Unternehmen bietet semi-professionellen Investoren mittels seiner Online-Plattform Zugang zur Assetklasse Private Equity. Die Assets under Management haben vor kurzem die Marke von 100 Millionen Euro überschritten.
www.moonfare.com

SCHON GEHÖRT?

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

[BGH, Urteil v. 20.01.2015, Az. II ZR 444/13]

ERFAHRUNG SEIT 35 JAHREN

- ANLEGERSCHUTZ
- KAPITALANLAGERECHT
- IMMOBILIENRECHT
- SANIERUNG

ZWISCHEN ABGRUND
UND GIPFEL ENTSCHEIDET OFT
NUR DIE RICHTIGE ADRESSE.

KLUMPE RECHTSANWÄLTE

Luxemburger Straße 300
D- 50937 Köln
Tel +49 221 / 94 20 94 0
Fax +49 221 / 94 20 94 25

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