

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Vertrieb
Formaxx und **Mayflower** setzen auf Transparenz durch Kundenbewertung.

Versicherung
Allianz im Visier der Verbraucherschützer.

Produkte – Seite 3
Sachwertinvestments
Aquila Capital bietet institutionellen Investoren Infrastruktur-Verbriefung.

BaFin genehmigt zwei Massengut-Schiffsfonds der **MST Mineralien Schiffahrt Spedition und Transport**.

Real I.S. startet wegen hoher Nachfrage weiteren Immobilien-Spezial-AIF.

Investmentfonds
Dachfonds von **Loriac** soll Phasen-Korrelation nutzen.

Nordea erweitert Stars-Fondspalette.

Vontobel-Fonds investiert weltweit in Unternehmensanleihen.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Capital Stage unterbreitet Übernahmeangebot für **Chorus Clean Energy**.

Jung DMS baut Fintech-Angebot für Vermittler aus.

MPC Capital mit rückläufigen Umsatzerlösen im ersten Quartal.

Hesse Newman plant Kapitalherabsetzung.

P&R: Nachruf Werner Feldkamp.

KVG-Portrait
INP Invest GmbH

Karriere
Neue Aufgaben für **Bärbel Schomberg** und **Deborah Zurkow**.

Märkte – Seite 6
Bondmarkt
Robeco: Bessere Aussichten für Lokalwährungsanleihen aus Emerging Markets.

Schiffahrtmarkt
Salomon: Reeder haben nicht viel zu lachen.

Immobilien Deutschland
REITs vor hohen Mittelzuflüssen, meint **Timbercreek**.

Für Sie gelesen – Seite 7
Natixis: Deutsche Privatanleger missverstehen passive Investments.

Feri-Analyse: Brexit würde auch deutsche Anleger treffen.

Moderates Wachstum bei Mieten und Investitionen, so analysiert **CBRE**.

Assetklasse Lebensmitteldiscounter: Renditedruck nimmt laut **DIWG** zu.

From the Desk – Seite 8
Unser Autor **Dr. Tamim Dawar**, Leiter Debt Investments bei der **KGAL Investment Management GmbH & Co. KG**, über Debt Investments als vielversprechende Anlagemöglichkeit für institutionelle Investoren.

***** TOP STORIES**

Vertrieb
Formaxx und Mayflower setzen auf Transparenz durch Kundenbewertung

Die Finanzvertriebe **Formaxx** und **Mayflower Capital** bauen Ihren Fokus auf verbraucherorientierte Kundenberatung weiter aus. In beiden Unternehmen sollen künftig Online-Bewertungen der Beratungsleistungen durch Kunden auf der **WhoFinance-Plattform** für alle Finanzberater selbstverständlicher Bestandteil des Beratungsalltags sein. WhoFinance ist Unternehmensangaben zufolge mit mehr als 270.000 geprüften Kundenbewertungen über die Beratung bei Banken, Versicherungen und Finanzvertrieben sowie freien Beratern die größte auf Finanzberatung spezialisierte Kundenbewertungsplattform in Deutschland. Gründer **Mustafa Behan** sieht in der Digitalisierung vor allem eine Chance für Qualitätsanbieter: „Die Digitalisierung wird unweigerlich zu einer gesteigerten Transparenz führen. Verbraucher bewerten mehr, vergleichen mehr und wenden sich denjenigen Anbietern zu, die Kunden und Qualität ins Zentrum ihres Handels rücken.“

Formaxx und Mayflower planen, mit einer Teilnahme von mehr als 80 Prozent ihrer Berater bei WhoFinance zum führenden Anbieter in Bezug auf Transparenz

und Kundenbewertungen in Deutschland zu werden. „Verbraucher sind die Nutzung von Online-Bewertungen aus anderen Branchen längst gewohnt und haben entsprechende Erwartungen. Durch die systematische Bewertung wird unsere Verbraucherorientierung für Kunden und Interessenten erlebbar und nutzbar gemacht“, begründet Mayflower-Gründer und Formaxx-Vorstand **Thomas Scholl** die Kooperation. Mayflower-Vorstand **Christoph Fink** ergänzt: „Das Vertrauen der Verbraucher ist das höchste Gut in der Finanzberatung. Transparenz ist dafür unabdingbar.“ Im Gespräch mit EXXECNEWS erläutern Behan und Scholl Einzelheiten ihrer Kooperation.

EXXECNEWS: Inwieweit handelt es sich bei den Bewertungen auf der WhoFinance-Plattform um „geprüfte“ Bewertungen?

Behan: WhoFinance prüft seit Grün-



Mustafa Behan



Thomas Scholl

dung 2007 jede einzelne Bewertung vor Veröffentlichung mit einem eigens entwickelten System. Jede Bewertung wird dabei nach dem Vier-Augen-Prinzip von zwei geschulten Mitarbeitern getrennt auf Glaubwürdigkeit und Authentizität hin geprüft. In Zweifelsfällen wird die Bewertung nicht veröffentlicht. Zudem werden Beleidigungen und Schmähkritiken nicht zugelassen. Die hohe Qualität der Bewertungsprüfung ist wesentlich für die Glaubwürdigkeit bei Verbrauchern und Beratern.

EXXECNEWS: Wann gilt eine Bewertung als „positiv“, wann als „negativ“?

Behan: Die Kunden beurteilen die Beratungs- und Servicequalität, das Produktangebot, die Preise/Konditionen sowie die Kommunikation zwischen Kunde und Berater. Und sie sagen, ob sie den Berater oder die Beraterin weiterempfehlen wollen oder nicht. Die

Bewertung erfolgt auf einer Skala von 1 bis 5 Sternen, wobei 5 Sterne die beste Bewertung darstellt. Als positiv gilt eine Bewertung mit 3 („empfohlen“), 4 („auf jeden Fall empfohlen“) oder 5 Sternen („Top-Tipp“).

Scholl: Für uns sind alle Bewertungen positiv, in denen unsere Berater fair und korrekt beurteilt werden. Wir sind selbstbewusst genug und so überzeugt von unserem verbraucherorientierten Beratungsansatz, dass wir sicher davon ausgehen, dass im Durchschnitt immer ein Wert sehr deutlich über 4 herauskommen wird.

Positiv ist für uns auch, wenn wir zügig eine große Anzahl an Bewertungen erreichen. Denn unsere Berater - und zwar möglichst alle - sollen Kundenbewertungen als regelmäßigen Teil des Beratungsablaufes verstehen.

EXXECNEWS: Wo werden die Bewertungsergebnisse abseits der WhoFinance-Plattform veröffentlicht?

Behan: WhoFinance veröffentlicht unter anderem regelmäßig Bestenlisten in der Presse. Bereits seit 2012 werden die am besten bewerteten 500 Berater in der Tageszeitung „Die Welt“ ausgezeichnet, in Kürze wieder am 17. Juni 2016. Jeder

Fortsetzung auf Seite 2



Das EXXECNEWS E-Magazin „DIE NEUE QUALITÄT DER SACHWERTE“

steht ab dem 15.08.2016 auf www.exxecnews.de zum Download bereit!

„Lernen Sie die künftigen Stars der Real-Asset-Branche kennen!“

Das zweite EXXECNEWS E-Magazin stellt Ihnen mehr als 70 Asset- und Risiko-Manager der Kapitalverwaltungsgesellschaften vor.

Zudem wird EXXECNEWS Ihnen den **Marktdurchblick** verschaffen: Wo sind welche Erfolge nach drei Jahren KAGB

nachweisbar? Wie spielen die Märkte? Was erwarten die Profis – welche Assetklassen sind wirklich erfolgreich und welche Initiatoren werden in den nächsten zwei Jahren die Gewinner sein?

Im **EXXECNEWS-Report** werden spannende Fakten aus den Geschäfts- und Lageberichten der KVGen sowie der emittierten AIF zusammengefasst.

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

dieser Berater wird dort namentlich erwähnt. Auf „Spiegel Online“ wurden im Herbst 2015 die 300 besten Versicherungsvermittler ausgezeichnet.

Scholl: Außerdem stellt WhoFinance uns und unseren Beratern Zertifikate zur Verfügung, die wir auf unseren eigenen Webseiten verwenden können. Die Zertifikate zeigen unter anderem aktuelle Bewertungen, Anzahl der Sterne und die aktuelle Platzierung in der Stadt an. **EXXECNEWS: Können die Berater zu den Bewertungen Stellung nehmen?**

Versicherung

Allianz im Visier der Verbraucherschützer

Die Negativschlagzeilen reißen nicht ab: Nachdem der **Bund der Versicherten (BdV)** der **Allianz** vor rund zwei Wochen vorwarf, sie würde falsche Angaben zu dem Neugeschäft mit Tarifen ohne Garantiezins machen, droht nun auch seitens der **Verbraucherzentrale Hamburg (VZHH)** Ärger: Diese schickte dem Versicherungskonzern vor wenigen Tagen eine Abmahnung wegen unlauteren Wettbewerbs. **Zur Bewerbung der Lebensversicherung „IndexSelect“ nutze die Allianz irreführende Formulierungen.** Das Produkt sieht eine Beteiligung an der Wertentwicklung des „Euro Stoxx 50“ vor und verspricht „hohe Wachstumschancen“, wobei das Unternehmen seinen Sparer nur die eingezahlten Beiträge in Summe garantiert. **Der Konzern impliziere jedoch durch Werbeaussagen, dass Kunden in voller Höhe mit den Beiträgen am Index partizipieren** – allerdings fließen nur etwaige Überschüsse in den Index. Bis zum 10. Juni soll die Allianz nun eine diesbezügliche Unterlassungserklärung unterzeichnen.

Zuvor hatte schon der BdV der Allianz vorgeworfen, falsche Angaben zum Neugeschäft zu machen. Im Umfeld

Behan: Einsprüche von Beratern gegen Bewertungen werden individuell geprüft. Seit jeher wird bei WhoFinance bei Einsprüchen gegen eine Bewertung ein internes Verfahren zur Klärung eingeleitet.

EXXECNEWS: Wie werden die Berater auf die Teilnahme vorbereitet?

Scholl: Formaxx und Mayflower haben ihre Berater mit einer Vielzahl von Hilfsmitteln wie QR-Codes ausgestattet. Mit deren Hilfe können sie den Kunden direkten Zugang zu ihren persönlichen

der Diskussion um eine Absenkung des Höchstrechnungszinses erklärte der Konzern demnach, dass derzeit 90 Prozent des Neugeschäfts auf Tarife ohne Garantiezins entfallen würden. „Die Allianz verbreitet hier wesentlich falsche Zahlen, da sie einen Großteil der Altersvorsorgetarife auch weiterhin mit einem Garantiezins kalkuliert“, erklärt **Axel Kleinlein**, Vorstandssprecher des BdV. So würden zwar nicht die garantierten Gesamtleistungen mittels Garantiezins festgelegt. „Rückkaufswerte oder Rentenhöhen sind jedoch meist immer noch von einem Garantiezins abhängig“, so Kleinlein. **Wer mit falschen Darstellungen zu den eigenen Produkten argumentiere, verspiele dringend notwendiges Vertrauen.** Der Streit zwischen dem gelernten Versicherungs-Mathematiker Kleinlein und der Allianz begann bereits im Jahr 2013, als der Konzern die Privatrente „Perspektive“ startete, deren Abschnitts-Garantien und die Tatsache, dass dem Kunden zum Ablauf nur die eingezahlten Beiträge sicher sind, auf wenig Gegenliebe bei dem Verbraucherschützer stieß.

Die neuerlichen Vorwürfe des BdV weist die Allianz zurück: „Wir haben vielfach

Bewertungsportalen geben. Weiterhin integrieren wir das Thema in alle Beratungstools und Medien sowie in unsere Beraterausbildung.

EXXECNEWS: Wie erfolgt die Finanzierung der Plattform im allgemeinen und die Teilnahme der Formaxx- und Mayflower-Berater?

Behan: Berater zahlen für die Beraterseite eine monatliche Grundgebühr von 19,99 Euro. Hinzu kommt ein Traffic-abhängiges Entgelt. Pro Kalendermonat beträgt das maximale Entgelt inklusive

Grundgebühr je Berater 99,00 Euro. **Scholl:** Formaxx- und Mayflower-Berater zahlen für die Nutzung ihres WhoFinance-Portals einen deutlich niedrigeren Betrag. Für uns sind Kundenbewertungen ein wesentlicher und integrativer Bestandteil unserer Transparenz-Offensive. Da darf der Kostenbeitrag der einzelnen Berater kein Hindernis sein. Neben der Reduzierung der Kosten incentivieren wir die rege Nutzung von WhoFinance (JPW) ♦

www.formaxx.de, www.mayflower-capital.de

über unsere Vorsorgekonzepte mit neuen Garantien informiert: Sie ermöglichen durch neue Garantien höhere Renditen, und sie setzen auf Renditechance außerhalb des Garantiezinses, durch chancenorientierte Anlagen, Indexpartizipation oder Fondsanlage – genau darum geht es immer mehr unserer Kunden“, sagt **Franz Billinger**, Sprecher von Allianz Leben. „Die jetzt kritisierte Kommunikation der Allianz basiert auf der zentralen Frage, ob wir bei den neuen Produkten einen garantierten Zins so wie in der klassischen Lebensversicherung bieten oder nicht. Hier antworten wir direkt, offen und ehrlich, und das werden wir auch weiterhin so tun“, so der Allianz-Sprecher. Und zwar mit „nein“, denn es werden stattdessen neue, alternative Garantien geboten. Und: „Herr Kleinlein spricht in seinem Blog von ‚falschen Informationen‘ und ‚Lügen‘. Das weisen wir entschieden zurück“, sagt Billinger im Gespräch mit EXXECNEWS.

Auch die Vorwürfe im Streit um die „IndexSelect“ sieht die Allianz als haltlos



Axel Kleinlein

Foto: BdV

an: „Der Vorwurf der Irreführung von Verbrauchern ist für uns jedoch in keiner Weise nachvollziehbar. Die Funktionsweise der IndexSelect, insbesondere die der Indexpartizipation, erläutern wir ausführlich und anschaulich in jedem Angebot und den Bedingungen (AVB)“, so äußert

sich Billinger auf Anfrage. **Das Produkt sei von Marktbeobachtern positiv bewertet worden und die Resonanz der Vermittler und Kunden sei positiv: Bislang hätten sich 400.000 Kunden für „IndexSelect“ entschieden.**

Ob die Allianz die Unterschrift der Unterlassungserklärung verweigert und so einen Rechtsstreit riskiert, bleibt abzuwarten. Der Konzern zog in ähnlicher Konstellation bereits Anfang 2016 den Kürzeren: Damals gewannen die Verbraucherzentrale Hamburg und der BdV vor dem **Bundesgerichtshof (BGH)** gegen den Konzern. Dieser hatte bei seinen Riester-Verträgen nicht transparent genug dargestellt, dass Kunden bei Kostenüberschüssen leer ausgehen können. (MB) ♦

talonec – Ihre Nr. 1 bei IT-Lösungen für Sachwertanlagen

talonec und xpecto,

die Marktführer bei Software für AIFs, schließen eine strategische Partnerschaft!

Das bedeutet für Sie:

- Software & Services für die neue KAGB Welt
- Produktinnovationen und Beratungs-Know-How als Leistungsmerkmale der künftigen Marktstrategie

Vertrauen Sie auf über 30 Jahre Erfahrung, wenn es um Softwarelösungen für erfolgreiche und professionelle AIFs und Non-AIFs, Treuhänder, Verwahrstellen und Vertriebe geht.

Erfahren Sie mehr auf unserer neu gestalteten Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

Aquila Capital bietet institutionellen Investoren Infrastruktur-Verbriefung

Die Hamburger Investmentgesellschaft **Aquila Capital** ermöglicht institutionellen Investoren, über eine Schuldverschreibung in den „Aquila Capital Renewables Fund III“ und damit in ein diversifiziertes Erneuerbare-Energien-Portfolio zu investieren. „Die Verbriefung haben wir für unseren Erst-Investor, eine große deutsche Versicherung, strukturiert und von einer renommierten Prüfungsgesellschaft auf die regulatorische, handelsrechtliche und steuerliche Eignung überprüfen lassen. Aufgrund der hohen Nachfrage weiterer deutscher regulierter Anleger haben wir diese Investmentmöglichkeit nun auch für zusätzliche Investoren geöffnet“, führt der CEO und Mitgründer von Aquila Capital **Roman Rosslenbroich** aus.

Mit der Schuldverschreibung oder einer direkten Investition in den Fonds beteiligen sich institutionelle Investoren an einem konservativen, breit

diversifizierten Portfolio aus Wind- und Photovoltaikanlagen in politisch stabilen Ländern Westeuropas. Laut Aquila Capital wurden inzwischen 13 operative Parks in Schweden, Deutschland, Großbritannien und Frankreich angebunden. **Die weitere Pipeline umfasst Projekte mit einem Volumen von über 350 Millionen Euro.** „Wir haben in den vergangenen Jahren sehr gute Erfahrungen mit Verbriefungslösungen für unsere Investoren gemacht und auch für unsere aktuellen Erneuerbare-Energien-Fonds vermehrt Anfragen erhalten. Für unsere institutionellen Kunden, die verschiedenen Regulierungsregimen entsprechen müssen, sind Schuldverschreibungen eine attraktive Alternative, um in Erneuerbare-Energien-Infrastruktur zu investieren“, so **Susanne Wermter**, Head Investment Management des Special-Infrastructure-Teams. (DFPA/JF) ♦ www.aquila-capital.de

Vontobel-Fonds investiert in Unternehmensanleihen

Mid-Yield-Unternehmensanleihen, also solche Anleihen mit einem Rating zwischen „A+“ und „BBB-“, gehören nach Überzeugung von **Vontobel Asset Management** zu den vielversprechendsten Segmenten des weltweiten Anleihenmarktes. Mit dem in Luxemburg aufgelegten „Global Corporate Bond Mid Yield“ erweitert der Schweizer Vermögensverwalter sein Angebot in diesem Bereich für private und institutionelle Anleger. Der neue Anlagefonds wird von **Christian Hantel** verwaltet.

„Der Fokus auf das globale Mid-Yield-Segment ermöglicht uns ein Produkt anzubieten, das im Laufe der Zeit für Anleger Wert schafft und erhält“, so Hantel. „Unser flexibler Anlageansatz



Christian Hantel

zielt auf die Identifikation und Auswahl von Unternehmensanleihen ab, bei denen der Renditeaufschlag die eingegangenen Risiken mehr als kompensiert und den Anlegern den Zugang zum am stärksten diversifizierten und liquiden Universum von Unternehmensanleihen ermöglicht.“

Vor seinem Wechsel zu Vontobel Asset Management im Jahr 2015 war Hantel Lead Manager des „Global Corporate Bond Fund“ von **Swisscanto**. Davor hatte er als Head of Corporate Credit bei **BNY Mellon Asset Management** Performance-Verantwortung für rund sechs Milliarden Euro in Investment-Grade-Unternehmensanleihen-Mandaten und Crossover-Mandaten. (DFPA/TH) ♦ www.vontobel.com

Dachfonds von Loric soll Phasen-Korrelation nutzen

Mit dem Dachfonds „Mehrwertphasen Balance UI“ starten die eigens für die Auflegung des Fonds gegründete Investmentgesellschaft **Loric Low Risk Asset Control** und der Strategiegeber **Aecon** gemeinsam mit der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft **Universal Investment** einen Multi-Style-Fonds. Auf Basis der von Aecon-Chef **Jürgen Dumschat** entwickelten Mehrwertphasen-Strategie soll der Dachfonds ausschließlich in vermögensverwaltende Fonds investieren. Zu diesem Spektrum zählen neben Multi-Asset-Fonds auch „Liquid Alternatives“, also Anlagestrategien, die früher vor allem in Hedgefonds genutzt wurden, nun aber über Publikumsfonds breiten Anlegerkreisen zur Verfügung stehen. Das Spektrum reicht von Absolute-Return über Long/Short-Equity, Global-Macro und Managed-Futures bis hin zu Volatilitäts-Optionsprämienkonzepten. In einem ersten Schritt werden anhand einer qualitativen Analyse Zielfonds

aus dem Fondsuniversum vermögensverwaltender Fonds selektiert. **Diese Zielfonds werden dann über die Mehrwertphasen-Strategie miteinander kombiniert**, mit dem Ziel, dass sich Verlust-, Aufhol- und Mehrwertphasen in bestimmten Marktszenarien optimal ergänzen. Als Mehrwertphase definiert Dumschat den Zeitraum, in dem ein Fonds spätestens 90 Kalendertage nach dem letzten Höchststand einen neuen historischen Höchststand markiert. Ist dies nicht der Fall, beginnt eine Verlustphase, von deren Tiefpunkt aus die Aufholphase startet, in der zunächst Verluste wieder aufgeholt werden müssen, ehe eine neue Mehrwertphase beginnt. „Untersucht man die historischen Entwicklungen verschiedenster Investmentkonzepte im Verhältnis zu den allgemeinen Entwicklungen unterschiedlicher Marktphasen, so erkennt man schnell gewisse Muster“, so Dumschat. (DFPA/JF) ♦ www.aecon24.de, www.universal-investment.de

Real I.S. startet wegen hoher Nachfrage weiteren Immobilien-Spezial-AIF

Der Münchener Fondsdienstleister **Real I.S.** startet den Vertrieb des „BGV VII Europa“. Der diversifizierte Immobilien-Spezial-AIF investiert mit einem anfänglichen Zielvolumen von einer Milliarde Euro in Büro- und Handelsobjekte, ergänzt um gemischt genutzte Immobilien, Logistik- und Hotelimmobilien. „Wir haben für diese BGV Neuauflage bereits eine hohe Nachfrage in unserem Investorenkreis und erwarten eine zügige Platzierung“, sagt **Jochen Schenk**, Vorstand von Real I.S. Im Fokus der Investitionsstrategie



Jochen Schenk

Foto: Gredlichhoff

des „BGV VII Europa“ stehen Core- und Core-Plus-Investments, gegebenenfalls ergänzt um Immobilien mit einer „Manage-to-Core“-Strategie. **Die Investments werden ausschließlich in Euro-Ländern getätigt, mit Schwerpunkt in Deutschland und**

Frankreich, ergänzt um die Benelux-Staaten, Spanien und Irland. Ziel sei es, ein diversifiziertes Immobilienportfolio aufzubauen, das hinsichtlich der Länder- und Sektorallokation breit aufgestellt ist. (DFPA/MB) ♦ www.realisag.de

Nordea erweitert Stars-Fondspalette

Mit dem am 17. Mai 2016 aufgelegten „Nordea 1 - Global Stars Equity Fund“ erweitert **Nordea Asset Management** sein Angebot an Stars-Fonds, das bislang aus dem „Nordea 1 - Emerging Stars Equity Fund“ und dem „Nordea 1 - Nordic Stars Equity Fund“ bestand. Der globale Aktienfonds wird von **Johan Swahn** und **Daniel Ovin** gemanagt. Sie verfolgen eine Long-only-Strategie und agieren unabhängig von einer Benchmark. **Sie verbinden eine fundamentale Bottom-up-Aktienauswahl mit einer ESG-Analyse.** Dafür werden die Fondsmanager vom 14-köpfigen Responsible-Investment-Team von Nordea unterstützt. Dabei steht die englische Abkürzung ESG

für „Environmental, Social and Governance“ – der Auswahlprozess berücksichtigt also Kriterien, die die Umwelt, die Gesellschaft und die Unternehmensführung betreffen. Das von Nordea entwickelte Stars-Konzept basiert auf der Überzeugung, dass die Identifikation von Unternehmen mit führenden ESG-Practices, hohen und stabilen Renditen sowie soliden Bewertungen eine Quelle für nachhaltige Outperformance und Shareholder-Value sein kann. Das Ziel ist es dabei, proaktiv Unternehmen auszuwählen, die einen hohen ESG-Score aufweisen, statt Firmen mit einem schwachen ESG-Score auszusortieren. (DFPA/JPW) ♦ www.nordea.de

BaFin genehmigt zwei Massengut-Schiffsfonds

Die Reederei **MST Mineralien Schifffahrt Spedition und Transport** hat für zwei Bulker die Vertriebszulassung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als Geschlossene Publikums-AIF nach Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) erhalten. Bei den beiden Massengutfrachtern handelt es sich um die Neubauten MS „Marguerita“ und MS „Tanja“. Beide sollen ab Frühjahr 2016 den Dienst zwischen Nordbrasilien, der US-Ostküste, dem St. Lawrence Strom und auch der Kanadischen Westküste aufnehmen. Entsprechende Frachtverträge wurden mit dem Rohstoffunternehmen **Imerys Clays Inc.** abgeschlossen und laufen über fünf Jahre. **MST kalkuliert mit Einnahmen von circa 16.500 US-Dollar pro Tag**, basierend auf konsekutiven Reisen über die gesamte Laufzeit der Verträge. Laut Verkaufsprospekt (vom 7. Januar 2016) betragen die Gesamtinvestitionskosten der beiden alternativen Investmentfonds (AIF) 58,6 Millionen US-Dollar (rund 52 Millionen Euro). Davon entfallen 54,36 Millionen US-Dollar auf den Werftpreis zuzüglich Nebenkosten. Finanziert werden soll die Gesamtinvestition über Eigenkapital in Höhe von 28 Millionen US-Dollar sowie über langfristige Darlehen in Höhe von insgesamt bis zu 30,6 Millionen US-Dollar. Am Eigenkapital will sich MST mit 11,2 Millionen US-Dollar (40 Prozent) beteiligen.



Fondsschiffe in der Werft

Auf Anfrage von **EXXECNEWS** teilt **Matthias M. Ruttmann**, Managing Director der MST Reederei, mit, dass das Beteiligungsangebot wie in der Vergangenheit über einen bestehenden Family & Friends-Kreis vertrieben werden soll. Neue Investoren seien ebenfalls willkommen, sich direkt an das Unternehmen zu wenden oder über zulässige Kanäle in Kontakt zu treten. **Anleger müssen sich zwingend an beiden Publikums-AIF beteiligen**, wobei jeweils zwei Anteilklassen gebildet sind (Kommanditkapital A und B), die unterschiedlich am Gewinn beteiligt sind. Die Mindestbeteiligung beträgt insgesamt 28.000 US-Dollar. Die Laufzeit der AIF endet am 30. September 2035. Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) ist die **MST AIFM Eins Fondsmanager GmbH** mit Sitz in Schnaittenbach, eine einhundertprozentige Tochtergesellschaft der MST Reederei. Verwahrstelle ist die **Caceis Bank Deutschland**. (DFPA/TH) ♦ www.minship.com



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen,

aufsichtsrechtlich zugelassenen Emissionshäuser. Wir stellen Sie vor:

INP Invest GmbH

Sitz: Hamburg
Kapitalausstattung: 125.000,00 Euro
Handelsregister: HRB 125344
 Mit der INP Holding AG besteht seit 19.06.2013 ein Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag
Geschäftsführer: **Ressort:**
 Philipp Herrmann Produktkonzeption und Portfoliomanagement
 Thomas Rodemeier Risikomanagement



Foto: Dr. Dieter E. Jansen

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die INP Invest GmbH ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der INP Holding AG.

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

Annette Schwarz, Dipl.-Mathematikerin, Diethard Schütze, Rechtsanwalt und Notar, Dr. Thomas Remmerbach, Rechtsanwalt.

Der Aufsichtsrat tritt mindestens einmal jährlich zur strategischen Ausrichtung der KVG zusammen. Es besteht sowohl eine Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat als auch eine Geschäftsordnung für die Geschäftsführung mit klaren Vorgaben an die Geschäftsleiter der KVG.

II. Kernkompetenz u. Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investment-

möglichkeiten wollen Sie anbieten und verwalten (offen/ geschlossen, OGAW/ AIF, Assetklasse)? Was ist ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Die INP-Gruppe wird sich auch weiterhin auf ihre Kernkompetenz, das heißt die Konzeption, den Vertrieb und das Asset Management von alternativen Investmentfonds im Bereich der Sozialimmobilien fokussieren. Den Schwerpunkt bilden dabei nach wie vor Investitionen in moderne stationäre Pflegeimmobilien und Kindertageseinrichtungen. Privaten, semiprofessionellen und professionellen Anlegern bieten wir über Geschlossene Publikums- und Offene Spezial-AIF nach den neuen KAGB-Regulierungen entsprechende attraktive Anlageprodukte. Mit dem „INP Deutsche Pflege Invest“ steht institutionellen Investoren eine Beteiligungsmöglichkeit an einem Offenen Spezial-AIF zur Verfügung, die von der INP initiiert wurde und von der Service-KVG IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH verwaltet wird. Ein erstes Investment wurde Anfang des Jahres 2016 bereits getätigt.

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

Derzeit setzen wir im Privatkunden- als auch im institutionellen Geschäftsbe- reich ausschließlich auf regulierte Invest- mentvermögen.

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

Die INP-Gruppe bietet Beteiligungsmöglichkeiten sowohl für private als auch für institutionelle Investoren über die bereits beschriebenen unterschiedlichen Fonds-konzeptionen.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Die INP Invest GmbH wurde bereits Ende 2012 als Kapitalverwaltungsgesellschaft innerhalb der INP-Gruppe gegründet und hatte im November 2013 die Registrierung seitens der BaFin erhalten. Am 3. Mai 2016 hat die INP Invest GmbH die KVG-Erlaubnis gem. §§ 20, 22 KAGB erhalten. Im Rahmen ihrer KVG-Tätigkeit werden einzelne Prozesse an INP-Schwestergesellschaften ausgelagert. Dies

betrifft unter anderem die Objektprüfung und die laufende Objektverwaltung der einzelnen Fondsimmobilen, aber auch Treuhandeltätigkeiten. Revisionstätigkeiten wurden an eine externe Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ausgelagert.

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

Wir verfolgen keine einheitliche Geschäftsleiterbenennung zwischen KVG und AIF. Beim AIF obliegt die Geschäftsführung – neben der Komplementärin und der INP Management GmbH – einem weiteren externen Kommanditisten mit langjähriger Branchenerfahrung.

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

Die Compliance-Funktion wird von der KVG wahrgenommen. Revisionstätigkeiten wurden an eine externe Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ausgelagert.

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

Die Risikostrategie der INP Invest GmbH ist grundsätzlich konservativ. Eingegangene Risiken müssen entsprechenden Ertragschancen mit einer hinreichenden Eintrittswahrscheinlichkeit gegenüberstehen.

IV. Vertrieb u. Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle wollen Sie

Capital Stage unterbreitet Übernahmeangebot für Chorus Clean Energy

Der Hamburger Betreiber von Solar- und Windenergieanlagen Capital Stage will den Konkurrenten Chorus Clean Energy (Chorus) übernehmen. Mit dem Zusammenschluss beider Unternehmen soll einer der größten unabhängigen Solarpark- und Windkraftanlagenbetreiber in Deutschland mit einer Gesamtkapazität von mehr als 900 Megawatt entstehen. Bezahlen will Capital Stage mit eigenen Aktien, eine Barkomponente ist nicht vorgesehen.

Capital Stage bietet jedem Aktionär von Chorus fünf Capital Stage-Aktien für jeweils drei Chorus-Aktien an. Das Umtauschverhältnis umfasst laut Übernahmeangebot eine Prämie von 36 Prozent im Vergleich zum jeweiligen volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten drei Monate der Chorus und Capital Stage. Das Angebot sieht eine Mindestannahmequote von 50 Prozent plus eine Aktie sowie die Freigabe durch die Kartellbehörden vor. Ein Vollzug des Zusammenschlusses wird voraussichtlich Ende des dritten Quartals 2016 erwartet. „Der geplante Zusammenschluss schafft einen der größten unabhängigen Solarpark- und Windkraftanlagenbetreiber im Wach-



Holger Götze

tumsmarkt Erneuerbare Energien in Deutschland und in Europa. Mit dieser herausragenden Position gestalten wir die Konsolidierung der Branche aktiv mit und schaffen damit die Voraussetzungen für künftiges Wachstum. Die gemeinsame Stärke ermöglicht es uns, großvolumigere Akquisitionen zu realisieren und erleichtert uns den Eintritt in neue chancenreiche geografische Märkte“, sagt Prof. Dr. Klaus-Dieter Maubach, CEO der Capital Stage.

In einem Gespräch mit DFPA erklärte Holger Götze, Vorstandsvorsitzender (CEO) der Chorus Clean Energy AG, dass die Capital-Stage-Offerte eine „freundliche“ Übernahme sei und Chorus sich auf die Zusammenarbeit freue. Der Vorstand und der Großaktionär von Chorus werden das Angebot annehmen. Der Sinn der Transaktion ist es, so Götze, dass beide Unternehmen für institutionelle Investoren attraktiver werden. Der Marktwert der beiden Gesellschaften erreicht über 800 Millionen Euro. Die Auflegung von AIF für private Investoren ist weiterhin nicht geplant. Über Luxemburg werden Spezial-AIF für institutionelle Investoren aufgelegt. (DFPA/TH/DJ) ♦ www.capitalstage.com, www.chorus.de

MPC Capital mit rückläufigen Umsatzerlösen im ersten Quartal

Der Asset- und Investment-Manager MPC Capital meldet erste Zahlen für das Geschäftsjahr 2016: Die Umsatzerlöse des auf Sachwerte spezialisierten Unternehmens lagen bei 8,9 Millionen Euro (Vorjahr: 17,2 Millionen Euro). Hiervon resultierten rund 7,9 Millionen Euro aus wiederkehrenden operativen Management- und Verwaltungsvergütungen (Vorjahr: 5,1 Millionen Euro). Auf Transaktionserlöse entfielen 1,0 Millionen Euro, die primär im Immobilienbereich erzielt wurden. Sowohl die sonstigen Erträge als auch die wesentlichen Aufwandspositionen entwickelten sich laut Konzern im ersten Quartal 2016 planmäßig.

Das Vorsteuerergebnis (EBT) lag in den ersten drei Monaten bei 3,2 Millionen Euro. Im Vorjahr führten die hohen Transaktionserlöse zu einem außergewöhnlich hohen EBT von 10,4 Millionen Euro.

Mit einem Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 26,3 Millionen Euro (31. Dezember 2015: 16,9 Millionen Euro) und einer Eigenkapitalquote von 55,0 Prozent (31. Dezember 2015: 42,3 Prozent) sei MPC Capital „bestens gerüstet“ für das weitere Wachstum. Der Schwerpunkt liege auf studentischen Wohnprojekten, gewerblichen Immobilien und Infrastrukturprojekten. (DFPA/MB) ♦ www.mpc-capital.de

JDC Group baut Fintech-Angebot für Vermittler aus

Die Vertriebspartner des Maklerpools Jung, DMS & Cie., eine Tochter der JDC Group, können ihren Kunden ab sofort Tages- und Festgeldangebote verschiedener europäischer Banken offerieren. Möglich wird dies durch eine Partnerschaft mit dem Hamburger Fintech-Unternehmen Deposit Solutions, das unter der Marke „Zinspilot“ eine offene Architekturlösung für Spareinlagen anbietet. Mit „Zinspilot“ lassen sich sämtliche auf der Anleger-Plattform gelisteten Tages- und Festgeldan-

gebote über ein einziges Verrechnungskonto abschließen. „Mit der neu eingegangenen Kooperation mit Zinspilot können unsere Makler und Investmentvermittler nun zusätzlich Sparanlagen in ihre Beratungs- und Vermittlungstätigkeit einschließen. Davon profitieren unsere Endkunden, die sich künftig bei uns Top-Zinsen sichern können, und unsere Vertriebspartner, die damit deutlich mehr Anlagekapital betreuen können“, sagt Dr. Sebastian Grabmaier, CEO der JDC Group. (DFPA/TH) ♦ www.jdcgroup.de

mit Ihren KAGB-Lösungen bedienen? Wir werden mit freien Vertrieben als auch mit Banken und Sparkassen zusammenarbeiten.

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

Die Vertriebsaktivitäten werden von der INP Finanzconsult GmbH wahrgenommen. Unsere Vertriebspartner erhalten auch zukünftig den Support in Form von Vertriebs- und Informationsmaterialien, Workshops, Schulungen etc., den sie von der INP gewohnt sind. Der Individualität von Vertriebsmaterialien sind aufgrund der gesetzlichen Regularien jedoch enge Haftungsgrenzen gesetzt.

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

Als Verwahrstelle für die AIF der INP-Gruppe fungiert die CACEIS Bank Deutschland GmbH.

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

Die KVG-Tätigkeit der INP Invest GmbH wird sich auf die AIF der INP beschränken. Eine Tätigkeit als Master-KVG beispielsweise als Dienstleister für externe Investmenthäuser ist nicht angedacht, grundsätzlich für die Zukunft aber nicht kategorisch ausgeschlossen.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden

Die Gesellschaft hat den 5 x 5 Fragebogen nach der Zulassung nach § 20 KAGB erneut vollständig beantwortet. Nicht wiedergegeben: I. 1, 3, 4, II. 2, 3, III. 3, IV. 3, V. 4, 5
Alle Fragen/Antworten demnächst unter www.execnews.de

und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondspersformance und ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Unsere Kommunikation in Richtung Investoren und Vertriebspartner erfolgt sowohl in elektronischer Form als auch postalisch und wird – den gestiegenen Berichts- und Transparenzpflichten des KAGB entsprechend – zukünftig einen noch größeren Stellenwert bei der INP einnehmen. Begleitend werden wir auch Roadshows und gezielte Veranstaltungen für professionelle Investoren anbieten.

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger. Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – im Risikomanagement der KVG steuern?

Haftungsrisiken werden, wie andere Risiken, im Rahmen des Risikomanagementprozesses laufend überwacht und bei der Identifizierung von Risiken entsprechende Steuerungsmaßnahmen eingeleitet.

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

Der Track Record der Bestandsfonds als auch der neuen AIF der INP wird in Form eines testierten Performance-Berichts nach gültigem Standard dokumentiert werden. Zuletzt erfolgte dies im Oktober 2015 für das Geschäftsjahr 2014.

Bärbel Schomberg ist neues Mitglied im Aufsichtsrat der Kapitalverwaltungsgesellschaft der DeWert Deutsche Wertinvestment (DeWert). Sie soll das Gremium mit ihrem Immobilienfonds-Know-how verstärken. Im Gegenzug ist die frühere Geschäftsführerin der Aberdeen Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mit Auslaufen ihres Mandats aus dem Aufsichtsrat der Muttergesellschaft Hahn-Immobilien-Beteiligungs AG ausgeschieden. ♦



Bärbel Schomberg



Deborah Zurkow

Deborah Zurkow, CIO und Head of Infrastructure Debt beim Asset Manager Allianz Global Investors, erhält einen größeren Verantwortungsbereich und wird zum 1. Juni 2016 zum Head of Alternatives ernannt. In dieser Position soll sie den weiteren Ausbau alternativer Anlagestrategien vorantreiben. Gleichzeitig wird sie neues Mitglied des Global Executive Committee. ♦

GASTBEITRAG

EXECNEWS-Autor Gerhard Ziegler, Vorstand und Gründer der FG FINANZ-SERVICE AG, Heilbronn, nimmt an dieser Stelle in unregelmäßiger Reihenfolge zu wichtigen Themen des modernen Kapitalanlagevertriebs Stellung. Heute:



Warum sollte sich jeder mit dem Kauf einer Immobilie beschäftigen?

Ganz klar: Wer (noch) nicht drin wohnt, träumt oft von den eigenen vier Wänden. Zugleich steht fest, dass nicht jeder in der Lage ist, sich eine Immobilie leisten zu können. Auch macht ein Immobilienkauf – ob als Eignutzer oder Kapitalanleger – nicht für jedermann Sinn. Doch wie lässt sich diese „KruX“ lösen? Wie kann man für sich selbst passgenau einschätzen, ob sich eine Investition in eine Immobilie lohnt? Das Problem in unserem Land ist das mangelnde Wissen über Geldanlagen. Was auch im Begriff selbst begründet liegt. Denn der begrenzt bereits die Anlagestrategie auf den Begriff – genau! – „Geld“. Und dieses „Papiervermögen“ ist erheblich bedroht. Nicht nur in Niedrigzinsphasen, wie wir sie aktuell erleben, und in denen es kaum etwas abwirft. Sondern vor allem auch in inflationären Phasen. Warum? Weil es „dahinschmilzt“. Wer sich nur ein wenig mit den aktuellen Szenarien um die „Griechenland-Rettung“ oder dem „Grexit“ beschäftigt, der weiß, dass Deutschland mit rund 93 Milliarden Euro etwa ein Drittel des Bundeshaushalts im Feuer hätte.

Langfristiger Niedrigzins droht

Aus diesem Grund wird Europa sicher noch eine längere Phase der Niedrigzinspolitik erleben. Damit ist jeder Anleger gezwungen, sich mit Sachwertanlagen zu beschäftigen. Eine Anlageform, die relativ unabhängig von den Schwankungen von Kapitalmärkten agiert, sind dabei Wohnimmobilien. Für den Immobilienanleger stellt sich dabei vor allem eine Frage: Sind Immobilien in Deutschland noch zu günstig? Hier liefert der Erschwinglichkeitsindex des IVD eine klare Antwort. Die Einkommen sind im Schnitt gestiegen und die Baugeldzinsen könnten kaum noch tiefer fallen. Damit wird die Belastung durch einen Immobilienkauf für den Käufer so gering wie nie. In einem qualitativen Arbeitsmarkt werden die Preise – auch von Immobilien – mit hoher Wahrscheinlichkeit noch weiter steigen. Wer diese Sondersituation des Kapitalmarkts verpasst, wird am Ende der Niedrigzinsphase mit hoher Wahrscheinlichkeit einen inflationären Trend erleben, der die Löhne (sonst gibt es keine Inflation) und damit die Preise wiederum steigen lässt.

Risiken beim Immobilien-Kauf beachten! Bei aller Euphorie dürfen aber auch die größten Risiken für immobilienbegeisterte Käufer nicht außer Acht gelassen werden. Als da wären:

1) Das fehlende Fachwissen. Hier sorgt der ImmoInsider www.Immo-Insider.de für Aufklärung. Wer als Laie in diesen Zeiten nur nach der „Einkaufsrendite“ schießt, wird in den kommenden Jahren möglicherweise sein „blaues Wunder“ erleben.

2) Die Lage. Hier liefert der ImmoInsider mit der 3-fach Lage, Lage, Lage-Strategie das notwendige Know-how. Das Zusammenspiel von Makro-, Mirko- und Objektkosmos bilden das Fundament für einen „Immobilien-Maßanzug“ der für jeden Investor individuell gestrikt werden kann. Dass die aktuellen Standortempfehlungen sich zu 100 Prozent mit dem IVD-Index-Wert decken, bestätigt den richtigen Riecher für kommende Lagen. Ob im Berliner-Osten, Dresden, Leipzig oder Hamburg. Das aktuelle unabhängige Portfolio bietet was das „Experten-Herz“ begehrt.

3) Die Finanzierung. Hier gibt es immer wieder die Diskussion einer Blasenbildung. Zusammengefasst entsteht eine Immobilienblase – wie in den USA, Irland oder Spanien erlebt – durch eine Kreditmengenausweitung. Gerade das kann man an der aktuellen Hypothekenvergabe der deutschen Banken nicht beobachten. Vielmehr verlangen Banken deutlich mehr Eigenkapital als in den vergangenen Jahren oder vergeben restriktiver Kredite an „kleinere“ Darlehensnehmer. Die Empfehlung für Käufer muss jetzt lauten, dass die Ersparnis im Zinsmarkt zu 100 Prozent der Tilgung zufließt. Wer bei seiner Kalkulation von 5–6 Prozent Annuität bei einer 10-Jahres-Festschreibung ausgeht, schafft sich einen Tilgungspuffer, der zum Zeitpunkt der Zinsprolongation ein Restdarlehen von vielleicht 50 – 60 Prozent hinterlässt. Dies ist für jeden „Banker“ ein attraktiver Kredit, da er das Eigenkapital der Bank nicht belastet sondern vielleicht sogar „erstrangig“ durch die Immobilie gedeckt ist.

Die Empfehlung – Qualität!

Fazit: Seit über 20 Jahren lautet unsere Immobilienstrategie: „In Metropolen wird es noch enger“. Dort, wo die Arbeitsplätze der Zukunft liegen bzw. sich entwickeln, gibt es einen stetigen Zuzug der für steigende Mieten und Kaufpreise sorgt. Dass gute Arbeitnehmer angemessen wohnen möchten, bestätigt unsere Qualitätsoffensive im Wohnungsbau. Nicht die Rendite- sondern die Qualitätsimmobilie wird nachhaltig dem Anleger das bessere Geschäft und die bessere Anlage bieten.

www.fg-finanz-service.de

Hesse Newman plant Kapitalherabsetzung

Der ehemalige Fondsanbieter **Hesse Newman Capital** will seine Aktionäre für den 21. Juli 2016 zur ordentlichen Hauptversammlung einladen. Zu den Tagungsordnungspunkten zählen unter anderem der **Vorschlag, eine Kapitalherabsetzung zu beschließen sowie die vorsorgliche Anzeige des Verlusts der Hälfte des Grundkapitals.** Trotz der Neuausrichtung des Geschäftsmodells und „erheblicher Einsparungsmaßnahmen“ erwirt-

schaftet die Gesellschaft einer Ad-hoc-Mitteilung zufolge weiterhin Verluste. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, im Wege einer ordentlichen Kapitalherabsetzung das Grundkapital der Gesellschaft von zwei Millionen Euro auf 100.000 Euro herabzusetzen. Die Aktien der Hesse Newman Capital sollen dafür zusammengelegt werden. (DFPA/TH) ♦

www.hesse-newman.de

Werner Feldkamp ist tot

Am 8. Mai verstarb unerwartet **Werner Feldkamp**, langjähriger Geschäftsführer und Vorstandsvorsitzender der P&R Gruppe (und P&R AG), Grünwald bei München.

P&R ist das wohl erfolgreichste Container-Finanzierungs-Unternehmen der privaten Anlagebranche. Seit 1975 bietet P&R Anlageprodukte der Bereiche Containerinvestments und Containerleasing privaten Investoren an. Feldkamp gehörte 25 Jahre der Gruppe an. Er war ein ruhiger, besonnener Unternehmer, der P&R durch die Krisen der letzten Dekaden brachte. Feldkamp hat sich und der Unternehmensgruppe bei Anlegern, Beratern und der ganzen



Branche einen hervorragenden Namen gemacht. Heinz Roth, Gründer und Aufsichtsratsvorsitzender erklärte zum Tode von Werner Feldkamp: „*Werner Feldkamp war über Jahrzehnte hinweg ein Partner, der das Unternehmen umsichtig und klug auf Erfolgskurs gebracht hat. Wir werden Werner Feldkamp sehr vermissen.*“ Die Branche, Geschäftsfreunde und Berater ebenfalls.

Dr. Dieter E. Jansen

Bondmarkt

Bessere Aussichten für Lokalwährungsanleihen aus Emerging Markets

Lokalwährungsanleihen aus Schwellenländern stehen seit einigen Jahren unter Druck. Vor allem das abnehmende Wirtschaftswachstum in China machte sich in den oft stark von den Rohstoffpreisen abhängigen Emerging Markets negativ bemerkbar. Doch mittlerweile beurteilt der Investmentmanager **Robeco** das Segment optimistischer: **Attraktive Bewertungen, erste Anzeichen, dass per Saldo wieder Mittel in die Anlageklasse fließen, und verbesserte Fundamentaldaten in der letzten Zeit sprechen für ein mögliches Comeback.** Nach Einschätzung von **Kommer van Trigt**, Leiter des Global Fixed Income Macro Teams bei Robeco, hat sich die Lage geändert. **Erstens sei die US-Notenbank in Bezug auf weitere Zinserhöhungen viel zurückhaltender geworden.** Weitere Zinserhöhungen werde es - wenn überhaupt - nur in sehr kleinen Schritten geben. Dies dürfte die kräftige Aufwertung des US-Dollars gegenüber Schwellenländerwährungen

beenden und Anleger möglicherweise an den Markt zurückbringen. **Zweitens hätten die Befürchtungen über eine unmittelbar bevorstehende harte Landung in China nachgelassen.** Die Nachfrage nach Rohstoffen sei wieder gestiegen. Zudem habe sich das Risiko einer einmaligen, starken Abwertung des Renminbi abgeschwächt. Umfragen unter Anlegern machen laut van Trigt deutlich, dass diese in Lokalwährungsanleihen aus Schwellenländern nach jahrelanger unterdurchschnittlicher Performance und nach Mittelabflüssen unterinvestiert sind. **Mittlerweile existierten aber erste Hinweise, dass per Saldo wieder Geld in diese Anlageklasse fließt.** Vom technischen Standpunkt aus betrachtet, sei dies ermutigend. Trotz der positiven Signale, die allesamt für ein Investment in die Anlageklasse sprechen würden, sollten sich Investoren der weiterhin bestehenden erheblichen Risiken allerdings bewusst sein. (DFPA/TH) ◆

www.robeco.com

Schiffahrtsmarkt

Reeder haben nicht viel zu lachen

Auch wenn die Charraten im Bulkermarkt im April zugelegt haben, das Ratenniveau ist unverändert schlecht. In ihrem monatlich erscheinenden „Tanker & Bulker Report“ stellen die Experten des Investmenthauses **Salamon** fest, dass sich **die Bulkerreeder weiterhin im schlechtesten Jahr seit über 25 Jahren befinden.** „Und das sollte sich nicht mehr wesentlich ändern, glaubt man den Prognosen der Londoner **Drewry Shipping Consultants**“, so der Dortmunder Asset Manager. Nach Einschätzung der Ana-

lysten von **Drewry** handelt es sich bei der jüngsten Ratenerholung nicht um eine nachhaltige Verbesserung. Vielmehr dürften die Charraten in 2016 im Durchschnitt unter denen des Jahres 2015 liegen. **Hoffnung keimt allenfalls beim Blick auf die Secondhand-Preise der Bulker auf.** Sie fallen nicht weiter und es mehren sich die Meinungen, nach denen die Talsohle erreicht sein könnte. Als wichtiger Indikator hierfür gelten die Griechen, die sich seit einiger Zeit zu „wahrlich günstigsten Krisenpreisen“

Immobilienmarkt

REITs vor Mittelzuflüssen von über 100 Milliarden US-Dollar

Die bevorstehende Neueinstufung von börsennotierten Immobiliengesellschaften (Real Estate Investment Trusts, REITs) als eigenständiger Sektor im „Global Industry Classification System“ (GICS) wird nach Einschätzung des Investmentmanagers **Timbercreek Asset Management** einen bedeutenden Einfluss auf die Sichtbarkeit der REITs-Branche haben. **Sie wird darüber hinaus zu Nettomittelzuflüssen von Aktieninvestoren in den Sektor führen, die REITs derzeit untergewichten.** Nach Angaben von **Timbercreek** stecken drei der insgesamt 27 Billionen US-Dollar, die derzeit weltweit in Immobilien angelegt sind, in öffentlich gelisteten Immobilienportfolien wie REITs. **Wenn die Gewichtung von REITs im neu eingeführten 11. Sektor des „Global Industry Classification System“ auf Benchmark-Niveau erfolgt, würde dies Nettomittelzuflüsse von mehr als 100 Milliarden US-Dollar (89 Milliarden Euro) bedeuten** - fast fünf



Corrado Russo

Prozent der Marktkapitalisierung aller an der Börse notierten REITs in den entwickelten Märkten. Beide Indexanbieter MSCI und S&P Dow Jones haben angekündigt, sie würden REITs als 11. und neuesten Sektor innerhalb des GICS einstufen, beginnend ab dem

31. August 2016. **Zurzeit besteht der GICS aus zehn verschiedenen Sektoren und 24 Branchen.** Im jüngsten Weißbuch „Die Attraktivität von REITs: Über Aktien und Anleihen hinausdenken“ gibt **Corrado Russo**, Managing Director von **Timbercreek**, einen Überblick über die globalen Immobilien- und REITs-Märkte sowie deren Verbindung zu weltweitem Wachstum, steigenden Zinsen und anziehender Inflation. „Weltweite REITs erweitern die Diversifikation und senken zugleich die Volatilität, sie komplettieren traditionelle Anlageklassen, während sie die spezifischen Vorteile von Immobilien beisteuern“, ist **Corrado** überzeugt. (DFPA/TH) ◆

www.timbercreek.com

mit junger Bulk-Tonnage eindecken. Im Tankermarkt hat sich die negative Tendenz der beiden Vormonate fortgesetzt. Der April stand ganz im Zeichen ausschließlich negativer Vorzeichen bei den Veränderungen der Charraten und der Kaufpreise beziehungsweise Schiffswerte. **Doch die Tankerschiffahrt jammert laut Salamon auf hohem Niveau, denn bei dem Raten- und Schiffswerteniveau erfreuen sich die Tankerreeder weiterhin des zweitbesten Jahres seit 2009.** Im April ver-

öffentlichte die **Deutsche Bank** einen Marktbericht über die Tankschiffahrt. Danach werden für 2016 Spotraten von 45.000 US-Dollar/Tag für VLCC und 35.000 US-Dollar/Tag für Suezmaxe erwartet. Für 2017 werden aufgrund weiterer Ablieferungen erneut sinkende Raten von 35.000 US-Dollar beziehungsweise 28.000 US-Dollar prognostiziert. „Das wären aber weiterhin Raten, mit denen man gut leben kann“, so das Fazit der Dortmunder. (DFPA/TH) ◆

www.salamon-ag.de



INVESTITION IN DIE EUROPÄISCHE FLUSSKREUZFAHRT

»Monarch Empress«

Sechste »River Cruiser«

GmbH & Co. geschlossene Investment KG

- Investition in den modernen Flusskreuzfahrtneubau »Monarch Empress« im Vier-Sterne-Plus Segment, der am 15. März 2016 abgeliefert wurde
- 5 Jahre Beförderungsvertrag mit zwei Verlängerungsoptionen für den US-amerikanischen Reiseveranstalter Gate 1 Ltd.
- € 688.500 Eigenbeteiligung der Schweizer Tochtergesellschaft des Charterers
- 7,25 % p.a. Auszahlungen, berechnet ab Ablieferung, ansteigend auf 9 % p.a. prognostiziert
- Mindestbeteiligung € 20.000 zuzüglich 5 % Agio

Wichtige Hinweise

Es handelt sich um kein Angebot, sondern um eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die zukünftige tatsächliche Wertentwicklung eines Fonds. Das Beteiligungsangebot ist eine unternehmerische Beteiligung, die mit entsprechenden Risiken verbunden ist und ggf. einen Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die maßgeblichen Informationen entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand: 19. Mai 2015), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den Wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen stehen unter www.pce-holding.de zum Download bereit oder können bei **PCE Capital Advice GmbH & Co. KG, Ballindamm 8, 20095 Hamburg, Tel. +49 40 320827-660, E-Mail info@pce-capitaladvice.de** kostenfrei angefordert werden.

Deutsche Privatanleger missverstehen passive Investments



Über die Hälfte der privaten Investoren aus Deutschland (61 Prozent) betrachtet Indexfonds und börsengehandelte Fonds (ETF) als kostengünstigere Anlagevehikel. Darüber hinaus sind rund 70 Prozent der Meinung, dass diese Investments auch weniger riskant sind als andere Anlageklassen. So vertreten 58 Prozent der Privatanleger die Auffassung, dass sich durch den Einsatz von Indexfonds und ETF Verluste begrenzen lassen. **Nach Einschätzung von 58 Prozent der Befragten aus Deutschland bieten Indexfonds ein relativ hohes Diversifikationspotenzial.** Dies sind Ergebnisse einer Umfrage der Asset-Management-Gesellschaft **Natixis Global Asset Management (Natixis)** unter insgesamt 7.000 Privatinvestoren aus 21 Ländern, davon 400 aus Deutschland. Über die Hälfte der deutschen Investoren (60 Prozent) ist der Meinung, dass Indexfonds uneingeschränkten Zugang zu den wirklich besten Anlagechancen am Markt bieten. Und dennoch waren die deutschen Anleger überrascht, als der deutsche Aktienindex DAX im Zuge seiner Jahresendralleye von 2015 weit über 11.000 Punkte lag. Seit seinem Höchststand im vierten Quartal 2015 von 11.382 Zählern legte er einen bis dato beispiellosen Absturz hin. „Mit einem ETF wäre man beim Rauf und Runter voll dabei gewesen – wobei das ‚Auf‘ bisher noch auf sich warten lässt. Zuletzt haben deutsche Anleger, die fälschlicherweise davon ausgegangen waren, vor solcher heftigen Verlusten geschützt zu sein, eher wenig Trost in Indexfonds gefunden. Aus diesem Grund ist es unerlässlich, die Risiken seines Portfolios zu kennen und auch zu verstehen. Vielen Anlegern, die in Indexfonds investieren, nur weil sie ‚billiger‘ sind, ist womöglich gar nicht klar, worum es beim Investieren geht: nämlich darum, Alpha zu generieren und auf lange Sicht hohe risikobereinigte Erträge zu erzielen“, sagt **Jörg Knaf**, Executive Managing Director von Natixis für Deutschland, Österreich und der Schweiz. Angesichts komplexer und volatiler Märkte halten 68 Prozent der deutschen Investoren eine traditionelle Asset Allokation von 60 Prozent Aktien und 40 Prozent Anleihen mittlerweile für überholt. Die Mehrheit

der Befragten (72 Prozent) hält deshalb nach neuen Anlagestrategien Ausschau, die eine geringere Korrelation zum breiten Markt aufweisen und gleichzeitig bessere risikobereinigte Anlagechancen bieten (weltweit: 77 Prozent). Darüber hinaus setzen fast drei Viertel der Anleger (74 Prozent) bevorzugt auf Strategien, die ihnen dabei helfen, ihre Portfolios noch breiter zu diversifizieren und vor Marktschocks zu schützen (weltweit: 75 Prozent). (DFPA/JF) ♦

www.ngam.natixis.com

Brexit würde auch deutsche Anleger treffen



Ein Ausscheiden von Großbritannien aus der Europäischen Union würde nicht nur für das Land selbst gravierende Folgen haben, sondern auch deutsche Investoren treffen, denn die Entwicklung der wesentlichen europäischen Aktienindizes wird stark von Großbritannien beeinflusst. Die hohe Aktienmarkt-Kapitalisierung des Landes führt dazu, dass viele Aktienmarkt-Indizes einen nicht unwesentlichen Anteil an britischen Aktien beinhalten. **So entfallen rund 30 Prozent der Werte aus dem „MSCI Europe Index“ auf Unternehmen aus Großbritannien.** Entsprechend sind europäische Aktienfonds mit „Feri A-Rating“ und einem Fondsvolumen von mehr als eine Milliarde Euro durchschnittlich zu 26,3 Prozent des Fondsvolumens (Stand: 31. März 2016) in Großbritannien investiert. Dies sind die zentralen Ergebnisse der Feri-Analyse zu den Folgen eines Brexit für deutsche Investoren. „Es ist davon auszugehen, dass im Vorfeld des Referendums aufgrund der verbleibenden Unsicherheit die Volatilität an den Aktien- und vor allem an den Devisenmärkten steigen wird“, sagt **Christian Michel**, Direktor und Leiter Funds bei **Feri EuroRating Services**. Sofern es zu einem Austritt-Votum kommt, sei mit einer stärkeren Abwertung des britischen Pfunds zu rechnen. „Am Aktienmarkt könnten vor allem Finanzwerte unter Druck geraten. Die Auswirkungen eines Brexit auf multinationale Unternehmen, die in Großbritannien ihren Firmensitz haben, sollten hingegen begrenzt sein“, so Michel weiter. Aktienfonds, die auf einen Anteil britischer Aktien von über einem Drittel

kommen (Stand: 30. April 2016), sind laut Feri: „Invesco Pan European Structured Eqty A Acc EUR“ (36,4 Prozent), „BGF European Value A2 EUR“ (34,33 Prozent) und „MFS Meridian Funds-European Research A1 EUR“ (34,30 Prozent). (DFPA/TH) ♦

www.feri.de

Moderates Wachstum bei Mieten und Investitionen



Auf den weltweiten Gewerbeimmobilienmärkten ist 2016 mit moderat steigenden Mieten und Investitionen zu rechnen. Bedingt ist dies durch ein erwartet stabiles Wirtschaftswachstum trotz volatiler Märkte. Dies ist ein Ergebnis der aktuellen Studie „Global Real Estate Market Outlook 2016“ des **Immobilien dienstleisters CBRE**.

Laut CBRE-Studie wird sich in 2016 das Wachstum der Investmentmärkte für Gewerbeimmobilien verlangsamen. „Wir geben davon aus, dass die weltweiten Immobilieninvestments um rund vier Prozent in lokalen Währungen steigen werden“, sagt **Dr. Jan Linsin**, Head of Research bei CBRE. „Das günstige Kreditumfeld macht, zusammen mit den weiterhin steigenden Mieteinnahmen, Investitionen in Gewerbeimmobilien weiterhin sehr attraktiv.“

Die hohe Nachfrage und vergleichsweise geringe Anzahl aktueller Projektentwicklungen werde im laufenden Jahr auf dem Großteil der Büroimmobilienmärkte der USA und Europas in steigenden Preisen und Mieten resultieren. „Aufgrund von günstigen Finanzierungsmöglichkeiten und sinkender Arbeitslosigkeit erwarten wir eine Fortsetzung des Trends deutlicher steigender Preise auf den Wohnungsmärkten“, sagt Linsin. Voraussichtlich werden die Preissteigerungen einen Umfang annehmen, der zuletzt vor der weltweiten Wirtschaftskrise zu beobachten war. Diese Entwicklung gilt selbst für China, wo für die Top-Metropolen für das Jahr 2016 trotz der allgemeinen Abschwächung des chinesischen Wirtschaftswachstums weitere Preisanstiege zu erwarten sind. In den USA resultiert eine steigende Nachfrage nach Mietwohnungen in einem robusten Markt für Mehrfamilienhäuser. Die im weiteren Jahresverlauf erwartete Ausweitung

des Wohnungsangebots könnte jedoch zu einem Ansteigen der allgemeinen Leerstandsdaten der Wohnungsmärkte in den USA führen. (DFPA/JF) ♦ www.cbre.de

Assetklasse Lebensmitteldiscounter: Renditedruck nimmt zu



Die auf Asset- und Property-Management sowie Valuation Services für Banken und Investoren **spezialisierte Deutsche Immobilien Wirtschafts Gesellschaft (DIWG)** veröffentlicht zum zweiten Mal nach 2012 den „Trendreport Lebensmitteldiscounter 2016“. **Demnach nimmt der Druck auf die Renditen in dieser Assetklasse zu, so dass mit einem weiteren Rückgang zu rechnen ist.** In Deutschland gab es 2014 rund 38.525 Lebensmittelgeschäfte mit einer Verkaufsfläche von rund 35,1 Millionen Quadratmetern. Während die Anzahl der Verkaufsstellen seit 2009 um knapp fünf Prozent zurückging, stieg die Verkaufsfläche um mehr als fünf Prozent. Mit knapp 16.200 Filialen verfügen die Discounter über das mit Abstand größte Vertriebsnetz (Anteil rund 42 Prozent). Die Mieten in den von DIWG erfassten Objekten sind im vergangenen Jahr zum zweiten Mal in Folge gestiegen und lagen im Durchschnitt bei 10,05 Euro pro Quadratmeter, was einem Zuwachs um 0,5 Prozent im Vorjahresvergleich entspricht. „Inflationsbereinigt sind die Mieten allerdings im Zeitraum 2000 bis 2014 deutlich gesunken. Ausgehend von einem Indexwert von 100 im Jahr 2000 und bereinigt um die kumulierte durchschnittliche Inflationsrate pro Jahr ergeben sich indexierte Mieten in einer Spanne zwischen Indexwert 75,2 im Jahr 2013 und Indexwert 97,5 im Jahr 2002“, so **Andreas Borutta**, Geschäftsführer der DIWG. **Die in den vergangenen Jahren starke Nachfrage nach Einzelhandelsinvestments hat im Jahr 2015 auf rund 17,1 Milliarden Euro noch einmal zugenommen. Dies entspricht einem Anteil von 31 Prozent am Gesamtvolumen sowie einem Zuwachs von 94 Prozent gegenüber 2014.** Auf Fachmärkte und Fachmarktzentren, zu denen auch Lebensmitteldiscounter gehören, entfielen 34 Prozent. (DFPA/JF) ♦

www.diwg.de

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Sportallee 41, 22335 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: Dr. Tamim Dawar, Gerhard Ziegler

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Petra Lüdemann
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf

Layout/Design: deVico, Hamburg

Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe:** 20. Juni 2016

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2016



Dr. Sarah Bettina Eckardt
Innovation Scouting & Strategy
HypoVereinsbank: „Modernisierung und Innovation im Privatkundengeschäft der HypoVereinsbank“



Dr. Sven Grzebata
Innovations Manager Deutsche Börse AG: „Innovationskraft von Handelsplätzen in Zeiten von Digitalisierung“

Leser von Execnews erhalten mit dem Stichwort „Execnews“ einen Sondertarif von 375 € anstatt von 495€ (jeweils zzgl. Umsatzsteuer).



Customer Experience for Finance

DIGITALISIERUNG UND NEUE TECHNOLOGIEN
ERMÖGLICHEN INNOVATIVE KUNDENINTERAKTION FÜR BANKEN

16. JUNI 2016 – DEUTSCHE BÖRSE FRANKFURT AM MAIN

Informationen und Anmeldung: www.cefin.de

Speaker: **Dr. Fabian Prystav (DZ Bank Gruppe)**, **Christian Angerer (Caceis Bank)**, **Markus Troidl (Wüstenrot Bank AG)**, **Oliver Naegelé (Blockchain-LAB at FinTech)**, **Dr. Christian Lange-Hausstein (Lindenpartners)**

Unterstützt von
lindenpartners
PARTNERSCHAFT VON
RECHTSANWÄLTEN UND
BERATERN

Sachwertinvestments

KGAL baut Produktpalette um Immobilien Debt Fonds aus

Im aktuellen Niedrigzinsumfeld sehen sich institutionelle Investoren seit einigen Jahren zunehmenden Herausforderungen bei der Kapitalanlage ausgesetzt. Rentenpapiere, die etwa bei deutschen Versicherern rund 88 Prozent ihrer Kapitalanlagen ausmachen, werfen bei erstklassiger Bonität selbst als Langläufer keine nennenswerte Verzinsung mehr ab. Aktienanlagen wiederum sind durch kurzfristige, häufig unprognostizierbare Volatilitäten und entsprechende Abschreibungsrisiken gekennzeichnet. Dagegen wird für etablierte Sachwertinvestitionen wie Core-Immobilien der Umsetzungserfolg durch einen erheblichen Bieterwettbewerb getrübt und realisierte Transaktionen stellen dem Käufer aufgrund der aktuell hohen Preise merklich gesunkene Renditen in Aussicht. Hoffnung, dass sich das Niedrigzinsumfeld und gesunkene Renditeerwartungen in den etablierten Assetklassen auf absehbare Zeit ändern, haben institutionelle Kapitalanleger kaum. Demgegenüber stehen insbesondere Lebensversicherer unter dem Druck, historisch bedingte Garantiezins-Verpflichtungen auf langlaufende Altverträge bedienen zu müssen.

Stabile Cashflows mit Debt Investments

Institutionelle Anleger sind folglich gut beraten, ihre Anlagertätigkeit sowohl hinsichtlich alternativer Assetklassen als auch in Bezug auf die regionale Streuung deutlich breiter aufzustellen, um eine risikoadäquate Verzinsung des verwalteten Vermögens sicherstellen zu können und um gleichzeitig möglichen Klumpenrisiken zu begegnen. Debt Investments sind in diesem Kontext als vielversprechende Anlagemöglichkeit zu sehen, da sie als Fixed-Income-Invest-



Foto: KGAL

Dr. Tamim Dawar

Leiter Debt Investments KGAL Investment Management GmbH & Co. KG, Grünwald
tamim.dawar@kgal.de

ments stabile Cashflows, ein attraktives Rendite-/Risiko-Profil und eine relative Wertstabilität kombinieren sowie gegenüber traditionellen Zinsträgern über Marktzutritts-, Illiquiditäts- und/oder Transaktionskomplexitätsprämien zusätzliche Margen erwirtschaften. Gleichzeitig ermöglichen Debt Investments es, durch vorrangig haftendes Eigenkapital der Darlehensnehmer und vereinbarte Darlehenssicherheiten wie finanzierte Sachwerte, Anteilsverpfändungen etc. Finanzierungsrisiken teils abzufedern.

Besonders für Versicherungen als Kapitalanlage interessant

Regulatorische Neuerungen im Rahmen von Basel III und Solvency II begünstigen Debt Investments beziehungsweise Beteiligungen an Finanzierungsfonds. Während verschärfte Eigenkapitalunterlegungsvorschriften die Kapitalkosten der Banken vor allem bei risikoreicheren oder langfristigen Finanzierungen erhöhen, bieten Debt Investments für Versicherungen zwei Vorteile: Erstens eignen sich konservative Langfristfinanzierungen von

Sachwert-Investments, etwa erstklassige Immobilien, Infrastruktur und Flugzeuge, hervorragend zum Asset-/Liability-Matching. Zweitens können auch chancenreiche Mezzanine- und Zwischenfinanzierungen durch eine geschickte Wahl der Transaktions-/Fondsstruktur, der Darlehens-/Fondslaufzeit sowie weiterer Strukturierungselemente günstig in Bezug auf Ihre Solvenzkapitalanforderungen ausgestaltet werden. Damit institutionelle Investoren auf den europäischen Finanzierungsmärkten – weg von traditionellen Bankfinanzierungen hin zu alternativen Finanzierungsquellen – eine wesentliche Rolle einnehmen können, hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) im Mai 2015 klargestellt, dass die Ausreichung von Finanzierungen über Kreditfonds zulässig ist.

Vor allem bei Ausreichung höher rentierlicher Finanzierungen stellt das spezifische Know-how und Netzwerk in den zugrundeliegenden Assetmärkten einen entscheidenden Erfolgsfaktor dar. Bei der Erweiterung der eigenen Produktpalette um Debt Fonds kombiniert KGAL daher ihre Asset-Kompetenz im Bereich Immobilien, Aviation und Infrastruktur mit ihrer langjährigen Structured-Finance-Expertise. Die neugeschaffene Unternehmenseinheit Debt Investments der KGAL wurde zudem um erfahrene Banker, Finanzierungs- und Transaktionsspezialisten in Deutschland und dem Vereinigten Königreich (UK) verstärkt.

KGAL startet mit Immobilien Mezzanine- und Zwischenfinanzierungsfonds
Während sich aus dem regulatorischen Umfeld, der bestehenden Kapital-

schwemme und dem Anlagedruck institutioneller Anleger auch für traditionelle Finanzierungsquellen wie Banken und Versicherungen ein hoher Wettbewerb vor allem bei Langfristfinanzierungen erstklassiger Immobilien ergibt, bieten Immobilientransaktionen und -projekte jenseits des Core-Segments für Finanzierungsfonds ein deutlich günstigeres Verhältnis zwischen Kapitalangebot und -nachfrage und damit die Aussicht auf höhere Renditen. Als erstes Debt-Produkt legt KGAL daher einen Immobilien Mezzanine- und Zwischenfinanzierungsfonds auf, der aus Risikostreuungsgesichtspunkten kleinere Einzelfinanzierungen bis zu 25 Million Euro im Durchschnitt zwischen ein bis drei Jahren ausreicht und Kapitalrückflüsse über eine angenommene Fondslaufzeit von sechs Jahren in den Primärmärkten UK und Deutschland sowie bis zu 20 Prozent in weiteren Euro-Ländern investiert. Der Fonds hat ein Zielvolumen von 150 bis 300 Millionen Euro und strebt eine jährliche Ausschüttungsrendite von sechs Prozent und eine Gesamtverzinsung über die Fondslaufzeit von sieben bis neun Prozent an. Als Folgeprodukt bereitet KGAL bereits einen Flugzeugfinanzierungsfonds vor. ♦

Das ist KGAL GmbH & Co. KG :

Die KGAL GmbH & Co. KG ist ein 1968 gegründeter Asset Manager mit Sitz in Grünwald bei München. Das Unternehmen verwaltet Objekt- und Beteiligungsgesellschaften mit einem Investitionsvolumen in Höhe von 21,7 Milliarden Euro und beschäftigt 337 Mitarbeiter. Neben Immobilien bietet die KGAL mit Flugzeugen und Infrastruktur noch zwei weitere Assetklassen an, die in Geschlossenen Fonds hauptsächlich institutionellen Investoren zugänglich gemacht werden.
www.kgal.de

Wir danken
unserem Sponsor

CESA
CESA INVESTMENT GmbH & Co. KG
Sophie-Charlotten-Straße 33
14059 Berlin
Fon +49 (0)30 26 07 88-300
Fax +49 (0)30 88 71 72 81
info@cesagroup.berlin
www.cesagroup.berlin

Wir danken
unserem Sponsor

HEALTH & LIFE GMBH
Watzmannstrasse 4
82211 Herrsching

support@health-and-life.com
www.health-and-life.com

EINLADUNG ZUM



EXXECNEWS
KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

und der

laden Sie zum **Charity Golf Cup 2016** ein.

Austragungsort: Golfclub Hamburg-Ahrensburg e. V.

am 22. August 2016

Ablauf: Am Vortag ab 15:00 Uhr Proberunde (gegen Greenfee), nach dem Wettspiel Abendveranstaltung.

Sie wollen mitspielen?

Bitte teilen Sie uns per E-Mail Ihr Interesse mit. Wir werden die Teilnehmer unter den Anmeldungen auslosen, sofern sich mehr Teilnehmer anmelden als Plätze verfügbar sind (redaktion@exxecnews.de).

Teilnahmebedingungen: Startgeld 125,- € und eine Schlägerhaube mit Tiermotiv. Eine zusätzliche Spende an die Eagles wäre begrüßenswert.

EXXECNEWS Verlags GmbH
Sportallee 41, 22335 Hamburg
Tel.: 040 / 50 79 67 60, Fax: 040 / 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
www.exxecnews.de

The EAGLES Charity Golf Club e.V.
Professor-Messerschmitt-Straße 1, 85579 Neuburg
Tel.: +49(0)89-64 24 80-23/-22, Fax: +49(0)89-64 24 80-99
E-Mail: info@eagles-charity.de
www.eagles-charity.de

Wir danken
unserem Sponsor

TAVA group
Ramskamp 71-75
25337 Elmshorn
Fon +49 4121 578057-1
Fax +49 4121 578057-9
info@tava-group.com
www.tava-group.com

Wir danken
unserem Sponsor

Deutsche Fondsvermögen Aktiengesellschaft
ABC-Straße 19
20354 Hamburg
Fon +49 (0) 40 63 60 795-0
Fax +49 (0) 40 63 60 795-247
www.dfvag.com