

NEWS DIGEST

Top Story – Seiten 1 und 2 Brexit

„Börsenunabhängige Sachwert-Investments sollten profitieren“ - eine EXXECNEWS-Umfrage unter 173 Finanzdienstleistern.

Produkte – Seite 3 Sachwertinvestments

Dritter Private-Equity-Dachfonds von Astorius Capital.

Investmentfonds

Jupiter Asset Management lanciert Absolute-Return-Fonds.

Monega und Life Equity legen defensiven Aktienfonds auf.

Ampega Investment legt Nebenwerte-Aktienfonds für Peacock Capital auf.

Portfolio Advice und Universal-Investment starten Mischfonds.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Allianz steigt bei Start-up Simple-Insurance ein.

Die Bayerische kauft Schweizer Digitalisierungs-Spezialisten Sum.cumo.

Die Hanseatische erhöht das Grundkapital.

HCI Capital: Hauptversammlung beschließt Umfirmierung.

Lloyd Fonds: Erweiterung der Unternehmensleitung.

Telis meldet historisch höchsten Umsatz.

Lageberichte

KGAL: Platzierungsvolumen von über 800 Millionen Euro geplant.

IntReal: Deutlicher Anstieg der Fondsvolumina erwartet.

ILG: Erhebliche Chancen für Geschäftsausweitung.

Karriere

Neue Aufgaben für Andrea Daniela Bauer, Dr. Ulrich Gauß und Harald Lechner.

Märkte – Seite 6

Anleihenmarkt

AXA IM: „Anleihen sind die beste Option“.

Kames Capital: Inflationsgeschützte Anleihen mit Potenzial.

Immobilienmarkt Deutschland

Büro- und Wohnungspreise steigen, meinen Wüest & Partner.

Für Sie gelesen – Seite 7

Allianz GI sieht Reformbedarf im Risikomanagement institutioneller Anleger.

Negative Renditen: Investoren klicken laut Mercer auf Anleihen und Alternatives.

Schroders-Studie: Überzogene Anlageerwartungen der Investoren.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor Marc K. Thiel, Geschäftsführer der Münchener Soravia Capital GmbH beschreibt die Investmenttrends 2016 in der Immobilienbranche.

*** TOP STORY

Brexit

„Börsenunabhängige Sachwert-Investments sollten profitieren“

Jonathan Hill, Europas ranghöchster Finanzdienstleister, weil EU-Kommissar für Finanzstabilität, Finanzdienstleistungen und Kapitalmarktunion, ist das erste Opfer des Brexit auf EU-Kommissions-Seite. Er trat zurück. Ist damit der britische Finanzdienstleistungseinfluss auf Resteuropa Geschichte? Unsere Branche Finanzdienstleistung hat sich in England viel abgeschaut, genauer, die Brüsseler Behörde hat das getan. Die „best-advice“ Beratungslogik beispielsweise. Ist es damit jetzt vorbei? Besinnt sich Brüssel nunmehr wieder kontinental-europäischer Beratungskulturen, kehrt die Dominanz guter Ausbildung und Correctness des Beraters wieder ein? EXXECNEWS wollte wissen, ob unsere Branche gedanklich den Brexit antizipierte. Wir haben bei KVGen, Vertrieben und Initiatoren nachgefragt. Dieses wollten wir wissen: 1. Denken Sie, dass sich der private/ institutionelle Anlagemarkt verändern wird? 2. Wird die Entscheidung zu mehr/ weniger Anlageinvestitionen führen? 3. Werden jetzt Sachwertanlagen noch interessanter? 4. Wird die Brüsseler „Regulierungswut“ dadurch tangiert? 5. Werden die deutschen Regulierungspläne davon beeinflusst? Stichwort MIFID, Solvency und andere?

Die Zeit zur Beantwortung war kurz; nur den Zeitraum vom 24. bis 28. Juni konnten wir anbieten. Geantwortet haben von 173 befragten Unternehmen etwa 40. Eine erfreulich große Zahl. Etwa die Hälfte der Antworten waren Bitten um Verständnis, dass in der Kürze der Zeit oder weil die Überlegungen noch nicht abgeschlossen seien, eine relevante Stellungnahme nicht möglich sei. Das zeigt, dass ähnlich wie die

Briten es derzeit selbst demonstrieren, unsere Branche überwiegend keine Peilung hat, welche Konsequenzen aus dem Brexit zu ziehen sind. Strategische Pläne „B“ gibt es nicht. Die Antworten machten deutlich, dass der Brexit erhebliche Konsequenzen auf die deutschen Kapitalanlagen hat. „Investitionen auf dem Staatsgebiet des Vereinigten Königreichs sind für Kapitalanleger ein Unsicherheitsfaktor“,



Michael Denk



Wolfgang Dippold



Jan Fockele



Robert Göötz



Gordon Grundler



Stefan Klaike

schreibt Wolfgang Dippold, Project Investment-Gruppe, Bamberg, ähnlich Gordon Grundler, Primus Valor, Mannheim, Karsten Reetz, reconcept, Hamburg: „Dies ist alles Gift für die Finanzmärkte ... Anleger verharren in Wartehaltung.“ Andreas

Mankel, 7x7 Unternehmensgruppe, Bonn, fragt nach Alternativen zum etablierten Kapitalmarkt. Einen institutionellen Aspekt fügt Roderich Widemann, MHC Marble House Capital, Hamburg, an: „(...) deutsche institutionelle Investoren fragen zunehmend

Fortsetzung auf Seite 2

Renditestark und zuverlässig

Die Hanseatische ist als eine der ersten lizenzierten Kapitalverwaltungsgesellschaften erfolgreiche Anbieterin von KAGB-konformen Publikums- und Spezial-Fonds für Privatkunden und (semi-) professionelle Anleger mit Investitionen in Deutschland und anderen europäischen Ländern.

In exklusiver Kooperation mit IMMAC, dem europaweiten Spezialisten für Sozialimmobilien, strukturieren wir Investitionen in Pflegeheime, Reha-Kliniken und Einrichtungen des betreuten Wohnens für unsere Alternativen Investmentfonds (AIF).

Für Investitionen in weitere renditestarke Immobilienklassen, wie z.B. Hotels, konzipieren wir gemeinsam mit unserem Partner DFV Deutsche Fondsvermögen AG attraktive, an der Nachhaltigkeit der Investments orientierte AIF-Produkte.

Die institutionellen Anleger erhalten von der Hanseatischen maßgeschneiderte Anlagemodelle in AIF für sozial wertvolle Investitionen mit attraktiven Renditen, angepasst an die individuellen Bedürfnisse und Marktusancen.

Hanseatische Kapitalverwaltung AG

HKA
Hanseatische Kapitalverwaltung AG
ABC-Straße 19 · 20354 Hamburg
Telefon: +49 40.30 38 86-0
Telefax: +49 40.30 38 86-20
E-Mail: info@diehanseatische.de

www.diehanseatische.de

Ihr ausgezeichnete
Partner bei
AIF-Produkten

*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

nach vollregulierten deutschen Private Equity-Lösungen (Spezial-AIF).“ **Jan Focke, ForestFinance**, Bonn, ergänzt: „Gerade die institutionellen Anleger werden sich nun auf die Suche nach ‚ruhigeren Gewässern‘ begeben.“ **Stefan Klaile, Xolaris Service KVAG**, München, erwartet zunächst keine unmittelbaren Auswirkungen auf den deutschen Anlagemarkt.

Ob die Brexit-Entscheidung zu mehr oder weniger Anlageofferten führen wird? Die Antworten fifty/fifty. „Weniger“, meint Andreas Mankel: „(...) die Anzahl wird sogar steigen“, Wolfgang Dippold. Karsten Reetz: „Börsenunabhängige Sachwertinvestments sollten profitieren.“

Sind Sachwertanlagen die Gewinner des Brexit? „Nein“, meinen **Michael Denk, Doric**, München, und **Martin Stobinski, Conti**, München. „Definitiv“, schreibt Andreas Mankel: „Anleger sehnen sich nach Planbarkeit, kontinuierlichen Wertzuwächsen und weniger Volatilität.“

Welche Auswirkungen hat der Brexit auf die Regulierungswut Brüssels? „Es wird eine neue Regulierungsrunde zur Folge haben“, sagt Andreas Mankel. Keine Auswirkungen erwarten Wolfgang Dippold, Karsten Reetz und Gordon Grundler. Roderich Widenmann: „Die höchsten regulatorischen Anforderungen hat doch Deutschland. Daran wird sich Europa orientieren.“ Stefan Klaile: „Der Brexit könnte ein Schuss vor den Bug sein. Die EU wird sich fragen lassen müssen, ob sie es nicht mit der Regulierung übertrieben und ein Bürokratie-Monster erschaffen hat, vor dem die Mitglieder nun davonlaufen.“

Dr. Hajo Maier, P&R Container, Grünwald, denkt, dass die Kapitalmärkte den Brexit verkraften werden, er glaubt nicht, dass die Regulierungs-



Dr. Hajo Maier

Foto: Gesellschaft



Andreas Mankel

Foto: Gesellschaft



Karsten Reetz

Foto: Gesellschaft

vorhaben dadurch beeinflusst werden. Ausführlich nimmt **Prof. Dr. Robert Götz, Vorstandschef FLEX Fonds Invest AG** Kapitalverwaltungsgesellschaft, Schorndorf, Stellung. Wir geben diese Meinung fast ungekürzt wieder, weil sie die ganze Bandbreite möglicher Gedanken zu unseren Fragen auflistet. **Zu Frage 1:** „Die ‚Austrittsverhandlungen‘, wenn sie denn wirklich kommen und nicht der Exit vom Brexit gestaltet wird, werden leicht zwei Jahre und länger dauern. Gegen Ende und im Anschluss an solche Verhandlungen werden deutliche Änderungen eintreten. In der kurzen Frist werden sich Veränderungen nicht durch das Angebot selbst, wohl aber durch geänderte Rahmenbedingungen ergeben. Dazu zählt eine Verschiebung des Wechselkurses wie auch eine Risikoprämie als Abschlag in den Preisen in UK aufgrund der gestiegenen Unsicherheit.“ **Zu Frage 2:** „Die Anzahl der Offerten ist davon zunächst einmal nicht berührt. Die Anlagemöglichkeiten erfüllen nunmehr aber einen zusätzlichen Zweck. Die Allokation der Gelder zur Anlage dient einer breiteren Risikostreuung. Dies unter der Prämisse, dass auch zukünftig ein freier Kapitalverkehr mit UK möglich sein wird. Sollte dieser eingeschränkt oder nahezu unmöglich sein (durch faktische Hürden und Kontrollen) werden sich die Anlagemöglichkeiten verringern.“

Zu Frage 3: „Sachwertanlagen bleiben interessant. Die ausgelösten Unruhen an den Finanzmärkten fördern eher den Kapitalmarkt und damit auch die Sachwertanlagen. Insbesondere tragen die Unruhen an den Finanzmärkten dazu bei, dass Zinsentscheidungen in den USA wie in der Eurozone eher in die Zukunft verschoben werden. Damit wird die Niedrigzinsphase eher weiter verlängert. Was Sachwertanlagen, neben ihren vielen Vorteilen, zusätzlich interessant macht.“ **Zu Frage 4:** „Die Brüsseler Regulierungswut sehe ich als solche nicht. Ich sehe nur, was in den Medien und in der öffentlichen Wahrnehmung gern dargestellt wird. Für das Wenigste davon ist originär die EU verantwortlich. De facto wird auf Ebene der EU nichts entschieden, was nicht zuvor mit den Staats- und Regierungschefs der Mitgliedsstaaten abgestimmt worden ist. Die britischen ‚Blockierer‘, die sich gern in das Mäntelchen der ‚Liberalisierer‘ gekleidet haben, fallen künftig in der Gestaltung der EU-Richtlinien weg. Damit werden das ‚Korsett‘ künftig enger und die Regeln strenger werden. Das hat aber nichts mit einer ‚Regulierungswut‘ zu tun, sondern mit einem europäischen

Verständnis des Kapitalmarktes.“ **Zu Frage 5:** „Tatsächlich ist das Umsetzen der EU-Richtlinien in nationales Recht das eigentliche ‚Problem‘ – nicht die EU-Richtlinie selbst. Man muss eher von einer deutschen Regulierungswut sprechen, die sich gern hinter angeblichen EU-Vorgaben versteckt. Wenn die Briten auf EU-Ebene und damit bei der Gestaltung der EU-Vorgaben wegfallen, wird die deutsche Stimme mehr Gewicht haben; gleichwohl aber werden auch die Stimmen von Italien und Frankreich mehr Gewicht haben, die traditionell den Markt beschränken, eng kontrollieren und regeln wollen. Es steht zu befürchten, dass die deutsche Stimme nicht mäßigend wirkt. Wichtig ist dann, dass britische Finanzprodukte keinen (!) Zugang zum EU-Markt haben dürfen. Denn wir werden auf alle Fälle eine ‚Regulierung‘ der zwei Geschwindigkeiten haben. Und das wäre ein unfairer Wettbewerb. Darin liegt der eigentliche Schlüssel: Zugang zum Markt nur bei gleichen Bedingungen und Voraussetzungen. Das bedeutet aber für die Briten, dass sie europäische Regeln zu befolgen haben, die sie nicht mehr mitgestalten



Martin Stobinski

Foto: Gesellschaft



Roderich Widenmann

Foto: Gesellschaft

dürfen.“ Wir haben nach Redaktionsschluss weitere wichtige Antworten bekommen. Diese werden wir in der kommenden Ausgabe veröffentlichen. (DJ) ♦

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

Monega und Life Equity mit defensivem Aktienfonds

Die Kölner **Monega Kapitalanlagegesellschaft (KAG)** hat zusammen mit ihrem neuen Fondspartner, der **Life Equity Vertriebsgesellschaft**, einen Fonds für defensive Aktienwerte aufgelegt. Der „Equity for Life“ für private und institutionelle Anleger **investiert weltweit in Qualitätsaktien aus den wichtigsten defensiven Branchen**, vor allem in Unternehmen aus den Sektoren Gesundheit/Pharma, Nahrungs- und Genussmittel sowie Getränke. „Aktien aus defensiven Branchen weisen historisch eine stabile Wertentwicklung bei überschaubaren Risiken auf“, erläutert **Christian Finke**, Geschäftsführer der Monega KAG, den Vorzug des neuen „Equity for Life“. „Damit eignet sich der Fonds vor allem für langfristige orientierte, konservative Aktienanleger, die eine interessante Beimischung für ihr Wertpapierdepot suchen.“ Das Fondsmanagement selektiert rund 70 Einzeltitel aus dem globalen Aktienindex MSCI World (developed

markets). **Mit rund 50 Prozent liegt der Anlageschwerpunkt auf dem Bereich Nahrungs- und Genussmittel sowie Getränke.** Zu den Top-Positionen im Fondsportfolio gehören Marken wie Nestlé, Coca-Cola, Anheuser Busch, Pepsico und British American Tobacco. Anlagen des Fonds in US-Dollar und Britischen Pfund werden gegenüber dem Euro auch wegen der Unwägbarkeiten des BREXIT im Wesentlichen abgesichert. „Von defensiven Aktien kann man nicht die hohe Wertentwicklung eines Unternehmens aus der Hightech-Branche erwarten, dafür sind defensive Titel aber in der Regel risikoärmer und überzeugen mit einem stabilen, stetigen Wertzuwachs und oftmals attraktiven Dividenden“, erklärt **Gerd Bürkle**, Geschäftsführer der Life Equity Vertriebsgesellschaft. Gerade in unruhigen Börsenzeiten rücken defensive Aktien deshalb zu Recht in den Vordergrund. (DFPA/MB) www.monega.de

Ampega Investment legt Nebenwerte-Fonds für Peacock Capital auf

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Ampega Investment** und die Investmentgesellschaft **Peacock Capital** legen mit dem „Peacock European Best Value Fonds AMI“ einen auf europäische Nebenwerte spezialisierten Aktienfonds auf. Fondsmanager **Marc Siebel**, Geschäftsführer des Fondsiniciators Peacock Capital, konzentriert sich auf Unternehmen, die auch unabhängig vom Marktverlauf erhebliches Kurspotenzial aufweisen. Taktische Allokationsentscheidungen werden nicht vorgenommen. **Teil des Investmentprozesses ist zum einen der „Peacock Opportunity Filter“**, ein quantitatives Kennzahlenscreening, das eine stringente Selektion stark unterbewerteter Titel sicherstellen soll, **zum anderen ein quartalsweises Rebalancing.** Die durchschnitt-



Marc Siebel

liche Bewertung der Fondspositionen soll so dauerhaft deutlich unterhalb der Marktbewertung liegen. „Anders als bei klassischen Aktienfonds ist damit die Frage nach aktuell teuren oder günstigen Aktienmärkten sekundär“, erläutert Siebel die Strategie. **Leitbild sei die Philosophie des „Value Investing“, die Suche nach Unternehmen mit nachhaltigen Geschäftsmodellen, die deutlich unterhalb ihres fairen Wertes notieren.** Der Fonds richtet sich in erster Linie an Investoren, die ihre strategische Aktienquote hinsichtlich Renditepotenzial und Korrelation optimieren wollen. Er ist in zwei Anteilklassen für private und institutionelle Investoren erhältlich. Die Erträge des Fonds werden ausgeschüttet. (DFPA/JF) www.amega.de, www.peacock-capital.com

Portfolio Advice und Universal-Investment starten Mischfonds

Die Investmentberatung **Portfolio Advice** und die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Universal-Investment** starten gemeinsam den „Absolute Return Multi Premium Fonds“. Der Mischfonds investiert aktiv in empirische Risikoprämien aus den Assetklassen Aktien, Währungen, Zinsen und Rohstoffe. Im Fokus des Investmentansatzes steht der Aufbau von asymmetrischen Risikoprofilen, die durch den Einsatz von Derivaten entstehen. **Die jährliche Zielrendite des Fonds beträgt nach Kosten vier bis fünf Prozent bei reduzierter Abhängigkeit vom aktuellen Marktumfeld.**



Sergej Crasovschi

„**Multi-Asset-Risikoprämien sollten als wenig korreliertes Investment sowie als mögliche Alternative zu Anleihen ein substantieller Bestandteil in diversifizierten Portfolios sein. Mit ihnen können sich nachhaltig stabile Erträgen erwirtschaften lassen – bei reduzierter Abhängigkeit von der generellen Marktentwicklung**“, erläutert Fondsberater **Sergej Crasovschi**, Geschäftsführer von Portfolio Advice. Er verfolgt hauptsächlich einen aktiven und dynamischen Investmentansatz ohne Schwerpunkt auf systematische oder quantitative Strategien und spekuliert dabei generell nicht

Dritter Private-Equity-Dachfonds von Astorius Capital

Der Hamburger Private-Equity-Fondsanbieter **Astorius Capital** startet den Vertrieb des Dachfonds „Astorius Capital PE Fonds III“. **Der Fokus des Fonds liegt wie bei den beiden Vorgängerfonds auf Buyout- und Wachstumsstrategien im europäischen Mittelstand.** Das Zielvolumen beträgt 50 Millionen Euro. In den „Astorius Capital PE Fonds III“ können semi-professionelle und institutionelle Anleger ab einer Zeichnungssumme von 200.000 Euro investieren. Der Vertrieb erfolgt über Direktvermarktung, Family Offices, Vermögensverwalter und Privatbanken. „Die volatilen Kapitalmärkte führen zu einer kontinuierlich wachsenden Nachfrage nach unternehmerischen Beteiligungen bei unseren Kunden“, sagte **Julien Zornig**, Partner der Astorius

Capital. Dabei gebe es in diesem Bereich weiterhin ein recht begrenztes Angebot für private Investoren, Family Offices und kleine institutionelle Investoren. **Der Fokus der meisten Finanzberater liege weiterhin auf Immobilien, obwohl viele Investoren großes Interesse an Private Equity zeigten.**

„Im Gegensatz zu den liquiden Aktienmärkten bietet Private Equity die Möglichkeit, mit umfassender Unternehmensanalyse Mehrwerte zu erzielen“, stellte **Georg Remshagen** fest. Dies war für ihn ein entscheidender Grund, nach über 23 Jahre Aktienanalyse für namhafte Bankhäuser zu Astorius Capital in den Bereich Private Equity zu wechseln (EXXECNEWS berichtete in Ausgabe 12/2015). (DFPA/TH) www.astoriuscapital.com

Jupiter lanciert Absolute-Return-Fonds

Die britische Fondsgesellschaft **Jupiter Asset Management** baut mit dem „Jupiter Global Absolute Return“ ihre Fondspalette weiter aus. Als neuer Teilfonds des in der Rechtsform der SIVAV in Luxemburg aufgelegten „Jupiter Global Fund“ strebt der Absolute-Return-Fonds **positive Erträge über einen rollierenden Zeitraum von drei Jahren unabhängig von den jeweiligen Marktbedingungen an.** Dazu investiert der neue Fonds auf globaler Basis in Aktien, Anleihen und Derivate. Verwaltet wird der Fonds von **James Clunie**, Head of Strategy, Absolute Return. Clunie ist in erster Linie Bottom-up-Investor. Als solcher stützt er sich bei der Portfoliokonstruktion auf eine Mischung aus quantitativen und fundamentalen Analysen. **Potenzielle Long- und Short-Ideen identifiziert er mithilfe quantitativer Aktienfilter.** Der Fondsmanager hat dabei das makroökonomische Umfeld stets im Auge und führt Top-down-Analysen durch, um das Risiko zu reduzieren. Sein Anlageprozess bleibt von Makro-



James Clunie

überlegungen jedoch unberührt. „Für mich beruht erfolgreiches Investieren auf einer nicht minder erfolgreichen Suche nach Informations- und Verhaltensvorteilen. So bemühe ich mich, die Ökologie des Marktes, seine verhaltensspezifischen und emotionalen Neigungen sowie die Anomalien zu verstehen, die daraus erwachsen können“, sagt Clunie. „Der Leerverkauf oder das Short-Selling von Einzeltiteln ist ein Bereich, in dem ich über umfangreiche theoretische und praktische Erfahrung verfüge. Ich glaube, hier für Anleger einen erheblichen Mehrwert generieren zu können.“

Kevin Scott, Head of EMEA bei Jupiter: „Unser internationaler Kundestamm wächst beständig und wir freuen uns über den entsprechenden Ausbau unseres Produktangebots, um diese Nachfrage zu bedienen. James Clunie ist ein außerordentlich talentierter Fondsmanager und wir sind überzeugt, dass der Fonds für Anleger eine spannende Gelegenheit bietet, an der erfolgreichen Absolute Return Strategie zu partizipieren.“ (DFPA/TH) www.jupiteram.com

In eigener Sache:

Liebe EXXECNEWS-Leser,

seit dem 1. Februar 2012 erreicht EXXECNEWS mit seiner Print-Ausgabe einen ausgewählten Leserkreis. In diesem Zeitraum haben sich erhebliche Änderungen bei den Leser-Daten ergeben. Nicht von allen Lesern erhielten wir entsprechende Mitteilungen. Deshalb haben wir jetzt alle Leser auf die Korrektheit der Adressen hin überprüft und viele Wechsel bei Unternehmen unserer Adressaten registriert. Auch haben wir eine Vielzahl neuer Executives ermittelt; diese erhalten ab sofort ebenfalls EXXECNEWS. Gerne erneuern wir unseren Vorschlag, dass wir EXXECNEWS Führungskräften auch online zustellen: Einfach zur Online-Zustellung registrieren unter: www.exxecnews.de/index.php/newsletter.html

auf steigende oder fallende Märkte. **Dadurch sei sein Investmentansatz weitgehend unabhängig von Prognosen oder Markt-Timing.** „Aufgrund der erwarteten niedrigen Korrelationen zum Aktien- und Rentenmarkt bei stabilen Renditen soll der Fonds zu nahezu jedem bestehenden Portfolio einen positiven Beitrag liefern“, so Crasovschi. Positionen in Risikoprämien werden nur dann eingegangen, wenn das Risiko-Rendite-Niveau attraktiv erscheint. In Börsenphasen, in denen keine attraktiven Risikoprämien identifiziert werden, können bis zu einhundert Prozent des Fondsvolumens in Bankguthaben gehalten werden. (DFPA/JF) www.portfolio-advice.com, www.universal-investment.de



KVGen

Weitere Jahresberichte/Lageberichte 2015 erschienen

Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGen) müssen nach § 38 Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) i.V.m. §§ 340 ff. HGB und § 26 KWG ihren Jahresabschluss und Lagebericht über das zum 31. Dezember abgelaufene Geschäftsjahr bis zum 31. Mai des folgenden Jahres beim Bundesanzeiger zur Veröffentlichung einreichen. EXXECNEWS informiert über die veröffentlichten Berichte - in dieser Ausgabe über die von KGAL, IntReal und ILG.

KGAL: Platzierungsvolumen von über 800 Millionen Euro geplant

In ihren drei bedeutendsten Assetklassen Immobilien, Flugzeuge und erneuerbare Energien-Anlagen (Infrastruktur) plant die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **KGAL Investment Management** (KGAL IM) mit einem Gesamtplatzierungsvolumen von rund 815 Millionen Euro im Jahr 2016. **Davon entfallen jeweils rund 38 Prozent auf die Bereiche Immobilien und Infrastruktur und knapp ein Viertel auf den Flugzeugsektor.** Das geht aus dem Lagebericht der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2015 hervor. Im vergangenen Geschäftsjahr 2015 platzierte die KGAL IM in den drei Assetklassen rund 591 Millionen Euro. Zusätzlich steuerte der Bereich „Sonstiges“ noch 90,8 Millionen Euro zum Gesamtergebnis (681,3 Millionen Euro) bei. **Während das Platzierungsergebnis im Immobilienbereich mit 520 Millionen Euro über der ursprünglichen Planung lag, blieben die Segmente erneuerbare Energien (38 Millionen Euro) und Flugzeuge (33 Millionen Euro) hinter den Erwartungen der KVG zurück.** Auch der in 2015 erzielte Jahresüberschuss in Höhe von 3,045 Millionen Euro unterschritt das geplante Ergebnis von zehn Millionen Euro deutlich, was laut Bericht darauf zurückzuführen ist, dass wesentlich weniger Investitionen

getätigt werden konnten als geplant waren. Zum Beginn des Geschäftsjahres verwaltete die KGAL IM als KVG drei Übergangsfonds gemäß § 353 Abs. 1 KAGB, von denen einer bereits aufgelöst wurde und acht Geschlossene inländische Spezial-AIF. **Neue Fonds wurden im Berichtsjahr nicht aufgelegt.** Auf Basis des zum Jahresanfang 2016 bestehenden hohen Volumens von Kapitalzusagen und den erwarteten weiteren Eigenkapitalplatzierungen für bestehende und neu konzipierte Fonds wird für 2016 eine deutlich über dem Volumen des Vorjahres liegende Investitionstätigkeit in Höhe von rund 1,2 Milliarden Euro erwartet. **Die KGAL IM plant damit für das Geschäftsjahr 2016 einen Jahresüberschuss, der über dem Ergebnis von 2015 liegt.** Die KGAL IM verfolgt eine Internationalisierungsstrategie. Angestrebt wird, zunehmend auch institutionelle Anleger insbesondere aus Staaten der Europäischen Union für Kapitalanlagen zu gewinnen. *„Der eingeschlagene Pfad der Internationalisierung mit der Ausweitung des Geschäftsfeldes auf ausländische institutionelle Anleger birgt dabei substantielle Chancen für das Geschäftsmodell in der Zukunft durch die Erweiterung des etablierten Kundenstammes“*, so die KGAL IM. (DFPA/TH) ♦ www.kgal.de

IntReal: Deutlicher Anstieg der Fondsvolumina erwartet

Die auf die Administration sowie die Auflage von regulierten Immobilienfonds für Dritte spezialisierte **IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft** (IntReal) konnte im Geschäftsjahr 2015 nach eigenen Angaben die führende Position beim Netto-Mittelaufkommen der durch den deutschen Fondsverband BVI gelisteten Spezialfondsanbieter behalten. **Mit rund 1,8 Milliarden Euro lag das Netto-Mittelaufkommen/der Nettofondsvermögenszuwachs „wieder deutlich“ über dem Vorjahresvolumen.** Für 2016 rechnet die Geschäftsführung der Service-KVG mit einem erneut *„deutlichen Anstieg der Fondsvolumina und damit einem leicht erhöhten Jahresüberschuss“*. Das geht aus dem veröffentlichten Jahresabschluss und Lagebericht der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2015 hervor. Die Volumina der Assets und der Administration (AUA) der über die Service-KVG verwalteten Immobilien-AIF (Partnerfonds) stiegen 2015 um mehr als die Hälfte auf 4,2 Milliarden Euro (2014: 2,1 Milliarden Euro). Die Zahl der von IntReal administrierten eigenen Investmentvermögen erhöhte sich von 25 (Ende 2014) auf 39 zum Jahresende 2015. Im Servicefeld KVG-Geschäftsbesorgungsmandat, der Übernahme

der Back-Office Tätigkeiten, betrug das verwaltete Vermögen fünf Milliarden Euro für 26 Investmentvermögen. **Erstmals wurden im vergangenen Jahr sowohl Offene als auch Geschlossene Immobilien-Publikums-AIF für Privatanleger realisiert.** Der Jahresüberschuss der KVG hat sich im Geschäftsjahr 2015 entsprechend der Prognose im Vorjahr entwickelt und beträgt 1,268 Millionen Euro (2014: 0,1 Millionen Euro). In 2016 soll neben dem konsequenten Nutzen der Möglichkeiten des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB), so zum Beispiel die Investment-KG, auch das Geschäftsfeld der Geschäftsbesorgungsmandate verstärkt angeboten werden. **Beide Bereiche erfreuen sich großer Nachfrage und stellen eine gute Diversifikationsmöglichkeit dar.** Im Bereich der Geschäftsbesorgungsmandate soll auch das Geschäft der Tochter, der **IntReal Solutions (IRS)**, weiter vorangetrieben werden. Insbesondere kleinere KVGen zählen zu den potenziellen Kunden. Was die Risiken anbelangt, so könnten sich diese laut IntReal aus einer erneuten Finanzmarktkrise sowie der weiteren nationalen wie internationalen wirtschaftlichen Entwicklung ergeben. (DFPA/TH) ♦ www.intreal.de

ILG: Erhebliche Chancen für Geschäftsausweitung

Das große Interesse privater und institutioneller Anleger bietet der **ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft** (KVG) erhebliche Chancen für eine Ausweitung des Geschäftsumfanges. **Insbesondere im institutionellen Bereich können neue Kunden gewonnen werden.** Durch die langjährige Marktpräsenz der ILG Gruppe sieht sich der Fondsanbieter

in der Lage, trotz der angespannten Angebotsituation bei Handels- und Pflegeimmobilien attraktive Objekte zu erwerben. Das geht aus dem Lagebericht der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2015 hervor. In 2015 hat die ILG KVG ihren ersten Publikums-AIF, den „ILG Fonds 41“, mit einem Fondsvolumen von 52 Millionen Euro aufgelegt. Der

Immobilienfonds war Ende 2015 zu rund 28 Prozent platziert. Die Vollplatzierung erfolgte im März 2016. Gespräche zum Ankauf neuer Immobilienobjekte werden geführt. **Die ILG KVG geht davon aus, dass diese Gespräche in 2016 erfolgreich abgeschlossen werden und weitere Fonds in diesem Jahr beziehungsweise in 2017 plat-**

ziert werden können. In diesem Jahr erwartet die Geschäftsführung einen Anstieg der Erträge durch die Vollplatzierung des „ILG Fonds 41“ und damit ein besseres Ergebnis. Auch für die kommenden Jahre wird mit steigenden Fondsvolumen und einer stabilen Ertragslage gerechnet. (DFPA/TH) ♦ www.ilg-fonds.de

Lloyd Fonds: Erweiterung der Unternehmensleitung

Klaus M. Pinter wurde zum **Generalbevollmächtigten** des Investment- und Assetmanagers **Lloyd Fonds** berufen. Das haben Aufsichtsrat und Vorstand des Unternehmens beschlossen. **Pinter wird ab sofort bei Lloyd Fonds die Aktivitäten im Schifffahrtsbereich verantworten und mit neuen Projekten ausbauen.** **Holger Schmitz** verantwortet als Generalbevollmächtigter die Bereiche Finanzen und Immobilien. Mit dem Ausbau der Unternehmensleitung will Lloyd Fonds ihre Zielsetzung unterstreichen, als langjährig am Markt aktiver Investment- und Assetmanager neue Projekte zu entwickeln und diese nachhaltig zu etablieren. Das Unternehmen wird damit vom CEO **Dr. Torsten Teichert** sowie Schmitz und Pinter geführt. „Wir

sind überzeugt, dass börsennotierte Aktiengesellschaften eine nachhaltige Struktur für Investitionen in Sachwerte durch institutionelle und private Investoren bieten. Dies gilt gleichermaßen für die Immobilien - wie für die im Moment noch besonders herausfordernden Schifffahrtsmärkte. So planen wir zum Beispiel im Immobilienbereich eine börsennotierte Gesellschaft für geförderten Wohnungsbau sowie im maritimen Bereich den Aufbau und das Management einer Plattform für Schiffe“, sagt Teichert. Pinter arbeitete von 2006 bis 2015 in verschiedenen leitenden Positionen bei der **Commerzbank**. Zuletzt hatte er



Klaus M. Pinter

Foto: Gesellschaft

dort mit der **Hanseatic Ship Asset Management** (HSAM) eine sehr erfolgreiche Schifffahrtsplattform aufgebaut. Als Geschäftsführer manage er eine Flotte von 18 Containerschiffen und Bulkern. Schmitz war in den Jahren 2001 bis 2007 bereits maßgeblich am Aufbau von Lloyd Fonds inklusive des Börsenganges beteiligt, seit 2004 als Finanzvorstand. Von 2010 bis 2011 war Schmitz Vorstand eines auf Sozialimmobilien spezialisierten Unternehmens. 2012 kehrte er als Generalbevollmächtigter zu Lloyd Fonds zurück. (DFPA/JF) ♦ www.lloydfonds.de

HKA erhöht das Kapital

Die **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung** (die Hanseatische) hat ihr **Grundkapital von 200.000 Euro auf 500.000 Euro erhöht.** Die alleinige Gründungsaktionärin der Hanseatischen, die **Profunda Vermögen GmbH**, hat das Erhöhungskapital eingezahlt. Die Kapitalmaßnahme erfolgt laut Mitteilung in Übereinstimmung mit dem Wachstumskurs der Hanseatischen seit Aufnahme ihres Geschäftsbetriebes im März 2014. Die HKA ist eine voll lizenzierte Hamburger Kapitalverwaltungsgesellschaft, die gemeinsam mit **Immac** und **DFV Deutsche Fondsvermögen** alternative Investmentfonds in Spezialimmobilien für private und institutionelle Kunden anbietet. (DFPA/TH) ♦ www.diehanseatische.de

Allianz steigt bei Start-up Simpleurance ein

Der Versicherungskonzern **Allianz** beteiligt sich an dem Start-Unternehmen **Simpleurance**. Der Berliner Produktversicherer **vertreibt künftig EU-weit in 28 Ländern auch Allianz-Produkte auf Portalen wie Schutz-klick.de sowie in mehr als 1.500 Online-Shops**. Die internationale Präsenz der Allianz ermögliche Simpleurance schneller als bisher in neue internationale Märkte vorzudringen, um so eine breitere Kundenbasis ansprechen zu können. Das Unternehmen habe die Allianz als Kooperations- und Investmentpartner gewinnen können,

zu Details über die Höhe einer Beteiligung wurden jedoch keine Angaben gemacht. „Die Zusammenarbeit mit der wertvollsten Versicherungsmarke der Welt stärkt unsere Marke und ermöglicht Simpleurance beschleunigtes internationales Wachstum“, sagt Simpleurance-CEO **Robin von Hein**. „Die Kooperation erweitert außerdem unser bisheriges Portfolio an renommierten Versicherungspartnern.“ Onlineshops wie **Re-Buy, Weltbild** und **OnePlus** haben die Software von Simpleurance in ihr Shop-System integriert. (DFPA/MB) ♦ www.simpleurance-group.com

Telis meldet historisch höchsten Umsatz

Im Geschäftsjahr 2015 erzielte der Regensburger Finanzdienstleister **Telis** eigenen Angaben zufolge **mit 91,61 Millionen Euro einen neuen Höchstwert bei den Gesamterlösen**. Dies ist ein **Zuwachs von 5,48 Millionen Euro** gegenüber dem Vorjahr.



Martin Pöll

triebsorganisationen und der Übergang in die digitale Welt gehörten laut Unternehmensangaben zu den strategischen Schwerpunkten. Über alle Vertriebswege erreichte man damit ein organisches Wachstum. So wurden, Stand Ende 2015, 200 Makler im

Eine konstante Steigerung kann das Unternehmen auch bei der Eigenkapitalbildung vorweisen. Mit 51,1 Millionen Euro Eigenkapital beläuft sich die Quote auf 53,9 Prozent. „Für die **Telis-Unternehmensgruppe geht das Jahr 2015 als ein sehr erfolgreiches in die Firmengeschichte ein. Die positive Entwicklung unterstreicht, dass die strategischen Maßnahmen zur Geschäftsförderung und der Ausbau der Vertriebsorganisationen sehr wirkungsvoll waren**“, so **Dr. Martin Pöll**, Vorstandsvorsitzender der Telis-Holding. **Der Ausbau der Ver-**

Tochterunternehmen **DMF Deutsches Maklerforum** durch Beratungstools und Produktkonzepte unterstützt. Als Spezialistin für das Kompositgeschäft stand innerhalb des Konzerns die **Dema Deutsche Versicherungsmakler** rund 1.000 freien und unabhängigen Maklern mit prämierten Deckungskonzepten für private Haushalte und Unternehmen zur Verfügung. Neu seit Jahresanfang 2016 ist der zusätzliche Vertriebsweg **DVMA Deutsche Vermögensmakler**. (DFPA/JF) ♦ www.telis-finanz.de

Die Bayerische kauft Digitalisierungs-Spezialisten

Die Versicherungsgruppe **die Bayerische** erwirbt 100 Prozent der Anteile an der **Sum.cumo AG** mit Sitz in Zürich und Hamburg, einem der „**innovativsten E-Commerce-Anbieter**“ der Branche. Zum Kaufpreis werden keine Angaben gemacht. „Wir freuen uns, mit dem Kauf zugleich ein ausgewiesenes Expertenteam für integrierte, internetbasierte Versicherungslösungen mit an Bord zu haben“, sagt **Martin Gräfer**, Vorstand der Bayerischen. „Die Übernahme ist ein

wesentlicher Teil unserer Digitalisierungsstrategie, die schlanke Abwicklungsprozesse und innovative Services für Vertriebspartner und Kunden zum Ziel hat.“ Sum.cumo wird weiterhin unabhängig für verschiedene Kunden in der Versicherungs- und Lotterieberanche arbeiten. Das Unternehmen überträgt Geschäftsmodelle ins digitale Zeitalter und bietet Kommunikations- und Softwarelösungen aus einer Hand. (DFPA/TH) ♦ www.diebayerische.de

HCI Capital: Umfirmierung beschlossen

Die Hauptversammlung der **HCI Capital** hat dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zur **Umfirmierung des Unternehmens in Ernst Russ AG** zugestimmt. Damit soll die neue Geschäftsausrichtung, die eine Stärkung der maritimen Dienstleistungssparte und die Positionierung als Asset- und Investmentmanager mit maritimem Schwerpunkt vorsieht, unterstrichen werden. Das zukünftige Geschäftsmodell, **das Leistungsspektrum der Gruppe als One-Stop-Shop entlang der gesamten Wertschöpfungskette anzubieten**, wurde den Aktionären im Rahmen der Haupt-

versammlung präsentiert. Die Gruppe ist nicht mehr ausschließlich auf das vormalige Geschäftsmodell - das reine Emissionshausgeschäft - festgelegt. Die Umfirmierung erfolgt, um dieser Verlagerung des Schwerpunktes der Geschäftstätigkeit, aber auch dem Neuanfang nach außen hin sichtbar Ausdruck zu verleihen. Weiterhin wurde die Erhöhung der Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder von drei auf vier Mitglieder beschlossen. Neu in den Aufsichtsrat gewählt wurden **Robert Lorenz-Meyer** und **Robert Gärtner**. (DFPA/TH) ♦ www.hci-capital.de

Andrea Daniela Bauer hat die Leitung der Investmentgesellschaft **LBBW Asset Management** übernommen. Als stellvertretende Vorsitzende der Geschäftsführung ist Bauer seit Oktober 2015 für Retailkunden, Marketing, Unternehmens- und Risikocontrolling, Recht und Compliance zuständig. Künftig verantwortet sie zusätzlich die Bereiche Back Office und IT. Bauer folgt auf **Achim Koch**. Zuvor war Bauer fünf Jahre lang Sprecherin der Geschäftsführung der Landesbank Berlin Investment. ♦



Andrea Daniela Bauer

Harald Lechner ist zum 1. Juli 2016 in die Geschäftsführung der **Meag Munich Ergo Asset Management** eingetreten. Er ist seit 2002 Geschäftsführer der **Meag Munich Ergo Kapitalanlagegesellschaft**. Vor seiner Tätigkeit bei der Meag war Lechner bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft **KPMG** in München und New York beschäftigt, zuletzt als Partner bei der **KPMG** in New York. ♦



Harald Lechner

Dr. Ulrich Gauß ist zum künftigen Vorstandsvorsitzenden der **VPV Versicherungen** berufen worden. Die **VPV** etabliert mit Gauß bereits jetzt einen Nachfolger für den altersbedingt ausscheidenden Vorstandsvorsitzenden **Dr. Hans Bücken**. Gauß verantwortet seit Januar 2015 das Vorstandsressort **Mathematik/Produktentwicklung Leben** und **Tarifenwicklung Komposit** der **VPV**. Gauß kam 2007 von der **Allianz Lebensversicherung**, dort leitete er zuletzt das **Asset-Liability-Management**. ♦



Dr. Ulrich Gauß

GASTBEITRAG

EXXECNEWS-Gastautor Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG für TSO-DNL Funds



„Seit 1988 hat kein Anleger bei diesem Initiator Geld verloren – die Renditen für deutsche Anleger waren pro Jahr immer zweistellig.“

Diese Schlagzeile ist in der aktuellen Marktsituation sowohl provozierend, als auch ein Hoffnungsschimmer für viele Anleger, die Geld verloren haben. Bei **DNL** und **TSO** handelt es sich um zwei sehr erfahrene Marktplayer, die im Sinne der deutschen Anleger ihre Expertise bündeln. Während **TSO** seit 1988 im Südosten der USA vom Hauptsitz Atlanta aus unterbewertete Gewerbeimmobilien mit erheblichen Preisnachlässen erwirbt und nach Haltezeiten von unter fünf Jahren mit zweistelligen Renditen pro Jahr wieder verkauft, hat die **DNL Real Invest AG** als Krisenmanager für drei Geschlossene US-Immobilienfonds eines Schweizer Initiators das Kapital von über 500 deutschen Anlegern gerettet und dabei gelernt, wie deutsche Investoren bei US-Investments abgesichert sein müssen. Experten bescheinigen der **DNL** ein Alleinstellungsmerkmal im Know-how Investitionen in US-Gewerbeimmobilien nach deutschen Anlegerwünschen anzubieten.

Kapital plus Verkaufsgewinn zurück, dabei erzielten sie Renditen von 13,1 Prozent bis 46 Prozent pro Jahr. Am Beispiel der Immobilie „**Peachtree Dunwoody Pavilion**“ in Atlanta wird deutlich, wie diese Gewinne erzielt werden. Die aktuell noch bis zum 30.06.2016 in der Platzierung befindliche Vermögensanlage **TSO-DNL Active Property, LP** kaufte vier Bürogebäude auf einem rund 80.000 Quadratmeter großen Grundstück in bester Lage von Atlanta mit einem Preisabschlag von rund 40 Millionen US-Dollar (da der Vermietungsstand der Immobilie nur rund 50 Prozent betrug) für nur rund 51 Millionen US-Dollar. **TSO** erkannte schnell, dass hier außer dem Potenzial der Erhöhung der Vermietungsstände auch Erträge aus dem Verkauf von Grundstücksflächen zu erzielen waren. So sind per heute von den vier möglichen Grundstücksentwicklungen drei an Projektentwickler verkauft und werden zu einem Ertrag von 16 Millionen US-Dollar führen. Aus dem ehemaligen Vermietungsstand von nur 50 Prozent hat **TSO** aktuell Vermietungsstände von 78 Prozent erzielt. Bei einem Vermietungsstand von über 90 Prozent werden auch diese Bürogebäude verkauft.

In den vergangenen 26 Monaten wurden acht Gewerbeimmobilien verkauft. Die deutschen Anleger erhielten jeweils ihr eingezahltes



Die Immobilie **Peachtree Dunwoody Pavilion**

Während der Vorbesitzer, ein institutioneller, über vier Jahre den geringen Vermietungsstand akzeptierte, konnte **TSO** durch aktives Projektmanagement diese enormen Ergebnisse erzielen.

www.dnl-invest.com

Immobilienmarkt Deutschland
Büro- und Wohnungspreise steigen

Die anhaltend hohe Nachfrage nach Büro- und Wohnimmobilien in Deutschland führt aufgrund des knappen Angebots zu weiter steigenden Miet- und Kaufpreisen. **Die gesamte Immobilienbranche profitiert dabei von einer weiterhin positiven Wirtschaftslage und wachsenden Investments aus dem Ausland.** Dies sind die zentralen Ergebnisse des Berichtes „Investmentmarkt Deutschland“, den



Karsten Jungk

das Beratungsunternehmen **Wüest & Partner** Deutschland halbjährlich erstellt. Die positive Konjunktur in Deutschland zeigt sich in einem Wirtschaftswachstum von 1,7 Prozent, einer steigenden Erwerbstätigenquote und einem um zwei Prozent gewachsenen Konsumindex als Folge einer Inflation auf Nullniveau. *„Das gegenwärtige konjunkturelle Klima ist rundum positiv und wirkt sich auf alle Segmente des Im-*

mobiliemarktes in Deutschland aus. Der damit verbundene allgemeine Preisanstieg wird sich zukünftig nur durch eine erhebliche Aufstockung des Angebots in einem maßvollen Rahmen halten lassen“, sagt **Karsten Jungk**, Geschäftsführer und Partner von Wüest & Partner Deutschland. Der Markt für Büroimmobilien verzeichnete 2015 den höchsten Flächenumsatz seit 2010 mit einem Anstieg von 20 Prozent im Vergleich zu 2014. **Der Markt für Miet- und Eigentumswohnungen bleibe besonders in den Ballungsräumen sehr angespannt.** Die Zunahme der Mietwoh-

nungsinvestments um 90 Prozent auf rund 24 Milliarden Euro sei zwar im Wesentlichen Folge von Großtransaktionen, die drei Viertel der Investments stellten. **Doch das Angebot könne besonders in den Großstädten nicht mit der Nachfrage mithalten, die durch die Unterbringung der Flüchtlinge zusätzlich angekurbelt wurde.** *„Wir raten daher bei Investments in Wohnimmobilien zu einem verstärkten Blick auf die peripheren Lagen und Gemeinden mit guter Verkehrsanbindung im Umland der Großstädte“*, so Jungk. (DFPA/MB) ♦ www.de.wuestundpartner.com

Anleihenmarkt
„Umfeld durchaus positiv“

Chris Iggo, CIO Fixed Income bei **AXA Investment Managers (IM)**, geht davon aus, dass die US-Notenbank den Kurs ihrer behutsamen Normalisierung der Geldpolitik fortführen wird. **Daher bleibe das Umfeld für Anleihen durchaus positiv.** Dies gelte erst recht, wenn man das globale Umfeld betrachte - denn in Europa und Japan seien Zinserhöhungen noch nicht in Sicht. Die Schlussfolgerung des Strategen: *„Wenn Kapitalerhalt Priorität hat, aber auch etwas Rendite benötigt wird, sind Anleihen die beste Option. Dabei sind Short-Duration-Strategien, also Investments in Bonds mit zwei bis drei Jahren Restlaufzeit, eine attraktive Möglichkeit, Zugang zu Investmentgrade-Unternehmensanleihen, High Yield Bonds und Schwellenländeranleihen zu bekommen. Diese Strategien sind weniger volatil als der Markt insgesamt, bieten zusätzliche Liquidität durch die Fälligkeit von Anleihen und sind wegen ihrer kurzen*

Restlaufzeit auch weniger empfindlich für Änderungen der Markttrendite.“ **Derzeit schein es allgemeine Ansicht zu sein, dass die amerikanische Notenbank die Zinsen im Juli erhöht.** Denn immerhin sei der Zustand der US-Wirtschaft keineswegs katastrophal. *„Die Arbeitslosenquote fiel auf den niedrigsten Stand seit November 2007, und der Anstieg der Stundenlöhne liegt annualisiert immer noch bei 2,5 Prozent. Es gibt also wenig Anzeichen dafür, dass die Wirtschaft zusammenbricht“*, so Iggo. **Zudem habe er viel Sympathie für die Auffassung, dass es immer schwieriger werde, neue Jobs zu schaffen, je mehr sich die Wirtschaft der Vollbeschäftigung nähere.** *„Es gibt einfach nicht genügend gut ausgebildete Arbeitnehmer - insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Partizipationsrate am Arbeitsmarkt in den vergangenen Jahren zurückgegangen ist.“* (DFPA/TH) ♦ www.axa-im.de

Anleihenmarkt
„Linker“ mit Potenzial

Das Fixed-Income-Team der britischen Investment-Management-Gesellschaft **Kames Capital** konzentriert sich verstärkt auf inflationsgeschützte Anleihen, sogenannte „Linker“, **da die Inflationsrate nach Einschätzung der Experten schneller als vom Markt erwartet steigen wird.** *„Meines Erachtens beurteilt die Konsensmeinung die künftige Inflationsentwicklung falsch“*, sagt **James Lynch**, Investmentmanager und Mitglied des 28-köpfigen Fixed-Income-Teams von Kames Capital. *„Die Folgen des vor kurzem beobachteten Ölpreisverfalls sind nach wie vor spürbar und wirken sich übermäßig stark auf die Inflationsrate und folglich auf die Psyche der Marktteilnehmer aus. Sobald diese Basiseffekte verblassen, dürften sich die Inflationsraten nach unserer Einschätzung rascher entwickeln als der Markt derzeit erwartet.“* **Lynch unterstreicht in diesem Zusammenhang, dass die Inflation im Euroraum derzeit zwar bei minus 0,2 Prozent**

liegt, der Markt jedoch prognostiziert, dass es mindestens fünf Jahre dauern wird, bis die Marke von 1,0 Prozent überschritten wird. Die Inflationsrate in den USA beträgt aktuell 1,1 Prozent, und der Markt preist eine durchschnittliche Inflationsrate von 1,6 Prozent in den nächsten zehn Jahren ein. **Angesichts einer Kerninflation (ohne stark schwankende Lebensmittel- und Energiepreise) von derzeit 2,1 Prozent verkenne der Markt die tatsächliche Lage.** *„Ich gehe zwar nicht davon aus, dass die Inflation ein wirklich großes Problem bereiten wird, dennoch setzen wir bevorzugt auf die realen Renditen inflationsgeschützter Anleihen. Denn im Gegensatz dazu bieten nominale Anleihen in einem inflationären Umfeld keinen Schutz. Im aktuellen Marktklima bemüht sich Kames ferner um eine aktive Vermögensallokation an den globalen Märkten, um zusätzliches Alpha zu generieren.“* (DFPA/TH) ♦ www.kamescapital.com


Mit einem starken Partner kommt man weiter ...

Entdecken Sie das Leistungsportfolio und die Flexibilität eines global aufgestellten Service Providers. CACEIS ist Verwahrstelle für Wertpapier-, Immobilien- und Sachwertfonds und bietet Ihnen umfassende, KAGB-konforme und auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Dienstleistungen für alle Assetklassen: Wertpapiere, Immobilien, Private Equity, Erneuerbare Energien, Aviation oder Container. Der Fondsadministrations-Service rundet das Angebot ab. Ein interdisziplinäres Team aus den Bereichen Kundenbetreuung, On-Boarding, Verwahrstelle und Rechtsabteilung betreut Sie persönlich und kompetent.

Ihr Ansprechpartner **Thomas Ortner** freut sich auf Sie.
Tel: +49 89 5400 1414 – E-Mail: Thomas.Ortner@caceis.com
www.caceis.com

... und weiter.

Reformbedarf im Risikomanagement institutioneller Anleger



Institutionelle Anleger sollten ihre Strategien im Risikomanagement dringend überarbeiten, das zeigt die aktuelle „RiskMonitor-Umfrage“ des Vermögensverwalters **Allianz Global Investors (Allianz GI)**, für die die Gesellschaft im ersten Quartal des Jahres weltweit 755 institutionelle Investoren mit einem Gesamtanlagevermögen von rund 24 Billionen Euro in 23 Ländern befragt hat. **Die Befragung zeigt, dass sich die Risikomanagementansätze institutioneller Anleger wie Pensionskassen, Versicherungen oder Banken seit der Finanzkrise 2008 kaum verändert haben.** Die drei am häufigsten eingesetzten Risikomanagementstrategien vor der Finanzkrise waren Diversifikation über Assetklassen (57 Prozent), geografische Diversifikation (53 Prozent) und Durationsmanagement (44 Prozent). Obwohl 62 Prozent der Befragten einräumen, dass diese Ansätze ihnen nicht im gewünschten Maße Schutz vor massiven Wertverlusten geboten haben, ist deren Verbreitung seit der Finanzkrise sogar noch gestiegen: **heute setzen 58 Prozent auf Assetklassen-Diversifikation, 56 Prozent auf geografische Streuung und 54 Prozent auf Durationsmanagement.** Zwei Drittel der befragten Institutionen sind folgerichtig auf der Suche nach neuen und innovativen Strategien, die ihnen helfen, eine bessere Balance von Risiko und Rendite sowie größeren Schutz gegen abrupte Abwärtsbewegungen zu erlangen und traditionelle Risikomanagementansätze zu ersetzen. So sagen 48 Prozent der Befragten, dass ihre Organisation auch bereit sei mehr für bessere Risikomanagementstrategien zu zahlen, und 54 Prozent geben an, dass sie bereits zusätzliche Mittel dafür bereitgestellt haben. **Für institutionelle Investoren in Deutschland stellt das Niedrigzinsumfeld mit 43 Prozent der Nennungen noch vor der Marktvolatilität (28 Prozent) die größte Herausforderung in diesem**

Jahr dar. Das spiegelt sich auch in den Planungen für die Asset Allocation wider: 60 Prozent der Befragten planen, 2016 ihre Positionen in europäischen Aktien auszubauen. Auf der Jagd nach Rendite folgen hochverzinsliche Unternehmensanleihen (27 Prozent) und Private Equity (25 Prozent) mit einigem Abstand. Umgekehrt gaben 43 Prozent der Befragten an, ihre Anlagen in Schwellenländeraktien zu reduzieren. Obwohl die Befragten ihre Gelder zu zwei Dritteln aktiv managen und den Anteil auch in den kommenden drei Jahren kaum verändern wollen, sind nur 42 Prozent davon überzeugt, dass aktiv gemanagte Strategien in Phasen erhöhter Volatilität besseren Schutz gegen Verluste bieten. (DFPA/MB) ♦

www.allianzgi.de

Investoren setzen auf alternative Anlageklassen



Europäische Pensionspläne investieren weiter verstärkt in alternative Anlageklassen. Mittlerweile machen diese 16 Prozent des durchschnittlichen Anlagevolumens aus (ein Plus von zwei Prozent seit 2015), während die Aktienquote um einen Prozentpunkt auf 21 Prozent gefallen ist. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „European Asset Allocation Survey 2016“ der Beratungsgesellschaft Mercer, die mehr als 1.100 europäische betriebliche Altersversorgungseinrichtungen mit einem Anlagevolumen von über 930 Milliarden Euro berücksichtigt. **Laut Studie bleiben institutionelle Investoren den Schwellenländern treu. Sechs Prozent der Gesamtanlage ist durchschnittlich in den Emerging Markets investiert, dies entspricht dem Wert aus dem Vorjahr.** Sowohl Emerging-Market-Debt als auch Aktien sind dabei nach wie vor wichtige Komponenten der Investmentstrategie europäischer Pensionspläne. *„Die institutionellen Anleger betrachten Investitionen in den Emerging Markets als langfristiges Investment, ganz im Gegensatz zu vielen Privatanlegern, die nach*

Auslaufen des Anleiheaufkaufprogramms der US-Regierung fast schon panisch geflüchtet sind“, so **Herwig Kinzler**, Leiter des Bereichs Investments bei Mercer in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zwar blieb die Anleihenquote in Europa im Vergleich zum Vorjahr fast unverändert, allerdings haben Pensionspläne in Regionen mit geringen Renditen wie zum Beispiel Schweden oder Deutschland ihre Anteile verringert. **Insgesamt zeigt sich in den Anleihenportfolios in Europa eine Bewegung weg von inländischen Staatsanleihen mit geringen oder negativen Renditen und hin zu ausländischen Staatsanleihen und Unternehmensanleihen, die höhere Erträge versprechen.** Laut Studie ist der Anteil an Pensionsplänen mit negativem Cashflow (das heißt die monatlichen Rentenzahlungen sind höher als die monatlichen Beiträge) von 37 auf 42 Prozent gestiegen. Dies führt zu erhöhter Nachfrage nach Anlagen, die laufende Erträge generieren, sogenannte Cashflow-Driven-Financing-Strategien. Letztere schließen auch die Anpassung des Anlageportfolios an die prognostizierten Verpflichtungszahlungen bei gleichzeitiger Stabilisierung des Deckungsgrades (LDI) mit ein. Erträge aus traditionellen Kapitalmarktanlagen („Easy Beta“) sind aufgrund der derzeitigen Bewertungen der meisten größeren Märkte schwer zu erzielen, so Mercer. Anleger sollten daher eine stärkere Gewichtung von Renditen, die durch aktives Management erzielt werden („Alpha“), in Betracht ziehen. (DFPA/JF) ♦

www.mercer.de

Schroders-Studie: Überzogene Anlageerwartungen



Die „Global Investor Study 2016“ des Vermögensverwalters **Schroders** zeigt, dass die Investoren Anlageerwartungen haben, die eigentlich einer längst vergangenen Zeit angehören. Die wichtigsten Erkenntnisse: **Die Anleger erwarten einen durchschnittlichen Ertrag von 9,1 Prozent; die durchschnitt-**

liche Aktienrendite liegt hingegen bei 3,8 Prozent. Im Durchschnitt halten Investoren ihre Anlagen 3,2 Jahre und damit deutlich kürzer als der von Anlageverwaltern empfohlene Anlagezeitraum von fünf Jahren. Die Anleger sind risikoscheu, wenn es darum geht, ihre Ertragsziele zu erreichen. Angesichts der Tatsache, dass die Zinsen weltweit bei unter einem Prozent liegen, ist ein jährlicher Ertrag von acht oder neun Prozent nahezu unmöglich zu erreichen, ohne dabei erhebliche Risiken einzugehen, so Schroders. Da darüber hinaus der Kapitalerhalt höchste Priorität einnehme und der Anlageausblick bedenklich kurzfristig sei, dürfte ein Ertrag dieser Größenordnung im aktuellen Wirtschaftsklima unwahrscheinlich sein.

Bis vor nicht allzu langer Zeit war man allgemein der Auffassung, dass die außergewöhnlich lockere Geldpolitik, wie sie nach der globalen Finanzkrise verfolgt wurde, ein vorübergehendes Phänomen sein würde. Früher oder später, so der allgemeine Konsens, würde das Wirtschaftswachstum anziehen, die Zinsen würden steigen und es würde wieder eine Art Normalität einkehren – zumindest im Sinne eines Zinsumfelds, wie es vor der Krise geherrscht hatte. Aktuell, acht Jahre später, erscheint es zunehmend unwahrscheinlich, dass sich solche Hoffnungen erfüllen. Zwar wurden in den USA die Zinsen leicht angehoben, aber angesichts der immer noch sehr niedrigen weltweiten Inflation haben es wenige Länder eilig, dem Vorbild der US-Notenbank Fed zu folgen. So halten die geldpolitischen Entscheidungsträger in Japan und der Eurozone an ihrer lockeren Geldpolitik fest. **Wenn das die neue Realität ist, würden zahlreiche Investoren einen schwierigen Anpassungsprozess durchlaufen müssen, so die Einschätzung von Schroders.**

Aus der Studie geht hervor, dass die Erwartungen vieler Anleger hinsichtlich des Anlageertrags überzogen sind. Sie machen sich nicht klar, wie viel oder für wie lange sie sparen müssen. Gleichzeitig bleiben die Anleger relativ kurz investiert – das Mantra, dass Aktienanlagen idealerweise langfristig gehalten werden sollten, bleibt somit unbeachtet. (DFPA/JF) ♦

www.schroders.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@execnews.de
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hüneck (TH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Marc K. Thiel, Wolfgang J. Kunz
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Petra Lüdemann
E-Mail: anzeigen@execnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf
Layout/Design: deVico, Hamburg
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 18. Juli 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

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

steht ab dem 15.08.2016 auf www.execnews.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 aktuelle Fakten aus den Geschäfts- und Lageberichten der KVGs sowie der emittierten AIF zusammengefasst.

Entscheiderumfrage

Immobilienpiloten brauchen Technik und Taktik

Unter ambitionierten Motorrad- und Autofahrern gibt es den Spruch: „Geradeaus kann jeder schnell fahren.“ Im aktuellen Immobilienboom scheint es, als ob es zumindest in Großstädten nur Gewinner gibt, weil es geradeaus nach oben geht. Doch, um im Bilde zu bleiben, der Immobilienmarkt ist keine schnurgerade Einbahnstraße. Erste Kurven und Hindernisse sind in Sicht. Die Bundesbank unkt seit Jahren, dass der Rückwärtsgang nur eine Frage der Zeit ist. Ich würde indes sagen: Nur wer lenken kann und den Fuß an den richtigen Stellen vom Gas nimmt und anderswo Gas gibt, wird künftig vorn mitfahren. Das untermauert eine aktuelle Entscheiderumfrage, für die Soravia Capital rund 80 Fach- und Führungskräfte befragt hat.

Die Ergebnisse zeigen zunächst, dass Immobilien für Investoren bei Pensionsfonds, Family Offices, Banken oder Versicherern eine immer wichtigere Rolle spielen – weit vor anderen Assetklassen. Mit Blick auf die Investmenttrends 2016 gehen 86 Prozent der Studienteilnehmer davon aus, dass Immobilien mindestens so gefragt sein werden wie 2015. Ein wesentlicher Grund ist demnach nicht zuletzt das Agieren der europäischen Notenbanker, die im März 2016 den Leitzins auf null Prozent gesenkt haben und im Kampf für mehr Inflation die Märkte mit immer neuem Geld fluten.

Alles wie gehabt?

Der in der Befragung weiter prognostizierte Immobilienboom ist nicht verwunderlich, aber nach den Gewinnzuwächsen der vergangenen Jahre trotzdem beachtlich. Die Preise für Wohnimmobilien haben seit Beginn



Foto: Geellichhoff

Marc K. Thiel, Geschäftsführer der Soravia Capital GmbH, München
m.thiel@soraviacapital.de

der Finanzkrise in 2008/2009 deutschlandweit um 20 Prozent zugelegt. In den Großstädten haben sich die Wohnungspreise um 46 Prozent verteuert. Die Preise für Gewerbe- und Einzelhandelsimmobilien stiegen um rund 17 Prozent.

Der Fokus der Anleger liegt künftig vor allem auf dem deutschen, dem englischen und dem österreichischen Markt. Ein Blick auf die Detailauswertung zeigt, wie optimistisch Investoren Deutschland einschätzen. Neun von zehn Profianlegern (89,9 Prozent) bewerten die Bundesrepublik kurzfristig als attraktiv (65,8 Prozent als sehr attraktiv). Eine Immobilienblase ist für viele nicht erkennbar – im Gegenteil. Auch Österreich befindet sich unter den Top 3 der beliebtesten Investmentmärkte, knapp zwei Drittel (63,8 Prozent) der Umfrageteilnehmer stufen den österreichischen Immobilienmarkt als attraktiven Standort ein. Weniger im Focus haben Investoren Italien, die Schweiz oder die CEE-Region.

Primär abzielen wollen Anleger auf Wohnimmobilien (69 Prozent), gefolgt von Büroflächen (53 Prozent) und Einzelhandelsobjekten (44 Prozent) – eine

Trendwende weg von bekannten Erfolgsmustern ist also nicht zu erkennen.

Rendite durch Features

Interessant wird ein Blick auf die weiteren Ergebnisse. Bei Wohnimmobilien interessieren sich Investoren laut Studie besonders für Microapartments und Wohnhochhäuser. Die Hintergründe dafür liegen auf der Hand: Gerade Kapitalanleger setzen auf kleine Einheiten, da diese trotz hoher Einstandspreise das beste Renditeverhältnis bei einer Weitervermietung versprechen. Auch das Thema Wohnhochhäuser wird den deutschsprachigen Wohnimmobilienmarkt weiter stark prägen. Denn sie erlauben angesichts hoher Grundstückspreise und Flächenmangel in Großstädten nicht nur eine Nachverdichtung nach oben, sondern versprechen ebenso überdurchschnittliche Renditen. Die Anleger erkennen, dass sich die hohe Nachfrage nach Immobilien schlecht mit dem Ziel einer möglichst hohen Rendite vereinen lässt – zumindest dann, wenn man auf Sicherheit setzt. So zeigen sich 81,3 Prozent aller Befragten überzeugt, dass der Anteil risikoreicher Immobilieninvestments im laufenden Jahr steigen wird. Keine Frage: Immobilienprojekte wie Wohnhochhäuser oder Apartments mit speziellen Nutzungsfeatures erweisen sich als komplexer als das Direktinvestment in eine bestehende 3-Zimmer-Wohnung in der City.

Profis investieren frühzeitig und auch indirekt

Und hier trennt sich in den nächsten Jahren die Spreu vom Weizen – oder der Geradeauspilot vom Slalomkönig. Während kleinere Anleger bis vor einigen Jahren noch mit Direktinvest-

ments am Immobilienboom partizipieren konnten, haben professionelle Investoren längst erkannt: Wer auch in Zukunft Rendite will, muss frühzeitig in Projekte einsteigen – und zwar lange bevor der Bagger angerückt ist. So erwarten 67,5 Prozent der Entscheider, dass indirekte Immobilieninvestments 2016 zunehmen. Auch bei der Art der Finanzierung und bei den agierenden Playern gibt es Veränderungen, die nur konsequent sind.

Zusammenschlüsse verschiedener Investorengruppen, die auf unterschiedliche Weise Eigenmittel einbringen, sind keine Seltenheit mehr. Konkret wird Private Equity 2016 aus Sicht der Experten das gefragteste Finanzierungskonzept für Immobilienprojekte sein (96 Prozent), gefolgt von Real Estate Joint Ventures (90,7 Prozent) und Debt Funds (89,2 Prozent). 44 Prozent der Umfrageteilnehmer glauben zudem, dass auch die Wichtigkeit von Mezzanine-Kapital für die Finanzierung von Immobilienprojekten in den kommenden zwölf Monaten zunehmen wird. 36 Prozent sehen in diesem Zusammenhang Real Estate Joint Ventures im Kommen. Keine Frage: Immobilienpiloten werden sich mehr denn je mit Immobilien- und Finanzierungsformen beschäftigen müssen. Geradeaus fahren reicht nicht mehr. ♦

Das ist Soravia Capital:

Über die Soravia Capital GmbH, München, können sich deutsche und internationale institutionelle und semi-institutionelle Investoren als Joint-Venture-Partner und Co-Investoren an geplanten Immobilienvorhaben der Soravia Group beteiligen. Die Soravia Group zählt mit mehr als 500 realisierten Projekten und einem Projektvolumen von mehr als 3,5 Milliarden Euro zu den führenden Projektentwicklern in Österreich.
www.soravia.at

Dr. Peters ist seit 40 Jahren Ihr vertrauensvoller Partner, wenn es um ein professionelles, hausinternes Asset-Management und nachhaltiges Vermögenswachstum geht. Mit unserer Erfahrung aus Finanzierung und technischem Verständnis sind wir heute ein führender Anbieter in Realwert-Investitionen. Sprechen Sie mit uns, wenn Sie erfolgreich am Aviation-Markt investieren wollen: +49 231 55 71 73-0

Dr. Peters GROUP 

IST EIN INVESTMENT IN DEN AVIATION-MARKT ÜBERHAUPT PROFITABEL?

YAS

dr-peters.de