

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
Meinung
P&R – ein Direktinvestment oder ein Investmentvermögen?

Regulierung
Bundestag ändert mehrere Finanzmarktgesetze.

Dr. Peters Group
Transparenz, die Voraussetzung für künftige Erfolge.

Produkte – Seite 3
Investmentfonds
Belvue lanciert ersten nachhaltigen Gesundheitsfonds.

Resolute Investments und **Universal-Investment** lancieren abgesicherte Aktienstrategie.

Sachwertinvestments
Neuer Publikums-AIF von **Project**.

Wealthcap: Weiterer Immobilien-Publikums-AIF.

Versicherung
Allianz plant neuen Lebensversicherungstarif für junge Kunden.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Generali Deutschland trennt sich von Lebensversicherung.

Debeka erweitert Kapitalanlage-Management.

Fonds Finanz startet Online-Vermögensverwaltung.

Acatis wird KVG.

Deutsche Finance gründet Assetmanager für „Listed Real Estate“.

Wealthcap leistet höchste Ausschüttung in der Unternehmensgeschichte.

5x5 KVG-Portrait
Project Investment AG

Karriere
Neue Aufgaben für **Olivier Kuetgens**, **Patrick Brinker** und **Jochen Sturtzkopf**.

Märkte – Seite 6
Aktien
Berenberg sieht DAX auf Jahressicht bei 14.200 Punkten.

Immobilien Deutschland
Bürovermietungsmarkt: Flächenumsatz nur knapp unter Vorjahresrekord.

Private Equity Europa
Buy-&-Build-Aktivitäten erreichen 2017 neuen Höchststand.

Immobilien Europa
Catella-Analyse: Starker Investorenfokus auf Value-Add-Immobilien.

Marktanalyse: Zunehmender Wohnungsbau sorgt für Preiskorrekturen.

Für Sie gelesen – Seite 7
BaFin: Nachhaltige Investitionstätigkeit im Versicherungssektor.

Deutsche Banken sollten einbrechende Immobilienpreise verkraften, so analysiert die **Bundesbank**.

Capgemini: Gesamtvermögen der Millionäre steigt auf über 70 Billionen US-Dollar.

ING-Diba: Mehrheit der Deutschen sieht digitale Währungen kritisch.

From the Desk – Seite 8
Unser Autor **Christophe Jaubert**, Head of Investment Performance bei **Mediolanum Asset Management**, über Auswahl und Überwachung von Fondsmanagern.

*** TOP STORIES

Meinung

P&R - ein Direktinvestment oder ein Investmentvermögen?

Die größte Anlegerpleite der letzten Jahrzehnte beschäftigt Insolvenzverwalter, Rechtsanwälte und Staatsanwälte. Etwa 54.000 Anleger haben rund 1,6 Millionen Container von vier in Grünwald bei München ansässigen Emittenten der P&R-Gruppe erworben. Nach den bisherigen Feststellungen der Insolvenzverwaltung sind davon nur etwa 600.000 Container im Bestand aufgefunden worden. EXXECNEWS bat Rechtsanwalt Peter Mattil um eine Stellungnahme zum Stand des Insolvenzverfahrens.

Die mit den Anlegern geschlossenen Verträge sahen die folgenden Regelungen vor:

Der Anleger schließt einen Kaufvertrag mit einer der P&R-Gesellschaften in Grünwald und erhält das Eigentum an einem ihm zugewiesenen Container. Die Grünwalder P&R-Gesellschaft mietet den Container von dem Anleger und (unter-)vermietet ihn weiter an die

P&R Equipment & Finance in Zug. Nach fünf Jahren kauft die Grünwalder P&R-Gesellschaft den Container von dem Anleger zurück. Dieselben Vereinbarungen - Mietvertrag und Rückkaufverpflichtung - wurden im Verhältnis der Grünwalder P&R-Gesellschaften zur P&R Equipment & Finance geschlossen. Die Anleger mussten nun erfahren, dass das gesamte Containergeschäft von der Schweiz aus betrieben und das Kapital der Neuanleger seit Jahren dazu verwendet wurde, die Renditen und Rückkäufe zu bedienen. Die von den Anlegern angeforderten Zertifikate weisen zwar Containernummern auf, die wohl aber, nach dem jetzigen Erkenntnisstand, teilweise manipuliert beziehungsweise willkürlich sind. Der Autor dieses Bei-

trags wurde von dem Insolvenzgericht München in allen vier deutschen P&R-Insolvenzverfahren zum Mitglied des Gläubigerausschusses berufen. Ebenso ist er bereits Mitglied des Gläubigerausschusses des insolventen Direktinvestment-Anbieters **Magellan** in Hamburg.

Die P&R-Gruppe gab es seit über 40 Jahren. Die Anlage in ein Direktinvestment - also der Erwerb von Eigentum - war bis zum Kleinanlegerschutzgesetz 2015 prospektfrei, da es sich nicht um Fonds oder sonstige Beteiligungsformen handelte. Mit einer Übergangsfrist mussten die Anbieter ab 1. Januar 2017 Prospekte nach dem Vermögensanlagegesetz (VermAnlG) erstellen. Nach den Einblicken in die P&R-Gruppe stellt sich allerdings die Frage, ob es sich hier tatsächlich um ein Direktinvestment

handelte oder vielleicht eher um ein Investmentvermögen im Sinne des § 1 Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB). Ein Direktinvestment würde verlangen, dass der Anleger selbst und direkt Eigentümer eines ihm zuzuordnenden Containers wurde. Ein Eigentumserwerb verlangt neben dem Kaufvertrag auch eine Übergabe des Containers gemäß der §§ 929 ff. BGB. Das heißt, der Container muss dem Anleger übergeben werden oder ein Übergabeersatz muss stattfinden, zum Beispiel durch Abtretung eines Herausgabeanspruches gegenüber der Leasinggesellschaft oder dem Reeder. Ein solcher Übergabeersatz fand zum Beispiel im Fall **Magellan** in Hamburg statt, sodass die Anleger dort Eigentümer der ihnen zugewiesenen Container wurden. Im Fall **P&R** ist die Eigentumsverschaffung im Einzelnen noch nicht geklärt.

Um ein Investmentvermögen handelt es sich, wenn ein Organismus für gemeinsame Anlagen von Anlegern

Fortsetzung auf Seite 2



Peter Mattil

Foto: Unternehmen

Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS



Mit mehr als 80 Fonds und über 7.800 Anlegern hat sich die Hanseatische Kapitalverwaltung AG als kompetenter und renditestarker Partner auf dem Finanzmarkt etabliert.

Externe Ratings, Analysen und Auszeichnungen unterstreichen das unternehmensinterne Know-How. Für weitere Informationen, auch zu unseren exklusiven Kooperationen mit IMMAC und

DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH, sprechen Sie uns gerne persönlich an. Wir freuen uns auch jederzeit über Ihren Besuch auf unserer Website.

Hanseatische Kapitalverwaltung AG

HKA
Hanseatische Kapitalverwaltung AG

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg

Tel. +49 40.30 38 86-0
Fax: +49 40.30 38 86-20

info@diehanseatische.de

www.diehanseatische.de

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

Kapital einsammelt, um es gemäß einer festgelegten Anlagestrategie zu investieren, und es sich dabei nicht um ein operativ tätiges Unternehmen außerhalb des Finanzsektors handelt. Die wesentlichen Tatbestandsmerkmale eines Investmentfonds dürften zumindest ernsthaft in Betracht kommen: ein verselbständigtes gepooltes Vermögen, eine gemeinsame Kapitalanlage (wenn die Container nicht eigentumsmäßig getrennt wurden), deshalb auch gemeinsame Risiken,

keine Ermessens- beziehungsweise Kontrollbefugnis und eine festgelegte Anlagestrategie. Zweifelhafte könnte sein, ob es sich nicht um ein operativ tätiges Unternehmen handelte. Die Definition dafür lautet: Verfolgung eines allgemein-kommerziellen oder industriellen Zweckes, wie zum Beispiel Kauf und Verkauf von Waren oder Verkehr mit Dienstleistungen (Beispiele sind der Betrieb eines Hotels, Charterer und Reeder eines Schiffes). Da bei der P&R-Gruppe die Anleger-

beziehungsweise Kapitaleinwerbung und die fest zugesagte Bedienung mit einer Rendite im Vordergrund standen, dürfte ein operatives Geschäft eher zu verneinen sein, zumal die vier Emittenten in Grünwald gar keine Tätigkeit ausgeübt haben, soweit es das Containergeschäft betrifft. Dort wurden wohl nur Anlegergelder verwaltet.

Fazit: Nach dem jetzigen Kenntnisstand dürfte die P&R-Gruppe möglicherweise das erlaubnispflichtige Investmentgeschäft betrieben haben,

ohne dass ihr die dafür erforderliche aufsichtsrechtliche Erlaubnis erteilt worden wäre. Den Anlegern nützt das nur leider nichts mehr. ♦

Unser Autor:

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

Dr. Peters Group

Transparenz, die Voraussetzung für künftige Erfolge

Ein Assetmanager verfehlt bei einem Beteiligungskonzept sein Ziel. Was tut er? Er entwickelt einen Plan B, tritt vor seine Anleger, erläutert ehrlich das Warum und Weshalb und wo es jetzt hingeht. Kein Märchen, eine Geschichte im Zeitalter der Transparenz, die das neue Kapitalanlagengesetzbuch hervorgebracht hat. Konkret zum Fall: Die Dr. Peters Group hat vor zehn Jahren einen Airbus A380 durch einen Geschlossenen Fonds von Anlegern finanzieren lassen. Nach Ablauf

der Mindestmietdauer von zehn Jahren hat die Fluggesellschaft den A 380 an die Dr. Peters Group zurückgegeben. Andere Airlines haben kein Kaufinteresse. Die Anleger haben bis zu dem Zeitpunkt erst 72 Prozent ihrer Einlage zurückerhalten. Dr.-Peters-Chef **Anselm Gehling** stellt im Gespräch mit EXXECNEWS sein Konzept der Assetverwertung vor. „Als Assetmanager habe ich das Vertrauen meiner Anleger und ihr Kapital zu erhalten. Es ist meine Pflicht, Transparenz zu zeigen, die Fakten auf den Tisch zu legen und eine bestmögliche Lösung vorzuschlagen, die die Zeichner so nahe an ihr ehemals erwartetes Beteiligungsziel bringt.“ Als Erstes veröffentlichte Anselm Gehling eine Pressemeldung mit seinen Verwertungsplänen des A 380, danach gibt es eine Anlegerversammlung, dort wird alles Wichtige erläutert. Zustimmung der Anleger übrigens 99,65 Prozent beim DS 129 und 99,78 Prozent beim DS 130. Und dann noch dieses Pres-

gespräch. Eine Menge vertrauensbildender Maßnahmen sind das, die auch Mut erfordern und machen. „Wir sind in vielversprechenden Verhandlungen, die Teile des Flugzeuges zu vermarkten und stellen eine gigantische, völlig unerwartete Nachfrage fest, das macht uns sehr zufrieden, eine sehr zufriedene Endabrechnung für die Anleger zu erreichen.“

Auf die Frage, ob Dr. Peters negative Schlussfolgerungen für das Platzierungsgeschäft aus dem A380-Vorgang ableitet: „Im Gegenteil, wir werden unsere drei Assetklassen, Flugzeuge, Schiffe und Immobilien, weiter und verstärkt für Anleger – besonders künftig auch institutionelle Anleger – anbieten.“ Die Gruppe hat konkrete Projekte vor: ein Immobilienprojekt in Düsseldorf, ein multipurpose Schiff mit professionellen Partnern und ein Hotel im Speckgürtel Münchens. Insgesamt sollen fast 180 Millionen Euro Platzierungsvolumen (davon 2/3 professionelle) Anlegermittel hereinkommen. Was war das nun mit dem A380 – ein Ausrutscher? „Nein“, sagt Anselm Gehling, „das ist ein toller Flieger. Jeder, der einmal damit geflogen ist, weiß das, vielleicht ist der A380 zehn Jahre zu früh gekommen. Solche Groß-Flieger werden definitiv gebraucht. Vielleicht sollte Airbus seine Vermarktungsstrategie optimistischer ausrichten und mehr Airlines für den Flieger begeistern. Vielleicht sind auch wir dann wieder dabei.“

Das Interview führte EXXECNEWS-Herausgeber Dr. Dieter E. Jansen ♦ www.dr-peters.de



Anselm Gehling

Foto: Unternehmen

Regulierung

Bundestag ändert mehrere Finanzmarktgesetze

Am 28. Juni 2018 hat der Bundestag den Gesetzentwurf der Bundesregierung zur Ausübung von Optionen der EU-Prospektverordnung und zur Anpassung weiterer Finanzmarktgesetze in der vom Finanzausschuss geänderten Fassung (Bundestagsdrucksache 19/3036) verabschiedet. Damit sollen mehrere Finanzmarktgesetze an europäische Vorgaben angepasst und Auslegungsfragen geklärt werden. Ziel des Gesetzentwurfes ist es laut Finanzministerium, „in einem rechtssicheren Umfeld zu stabilen und transparenten Finanzmärkten beizutragen sowie Anlegern die wesentlichen Informationen verfügbar zu machen.“

Es ist vorgesehen, dass ein Emittent bei Wertpapieremissionen bis zu einem jährlichen Volumen von acht Millionen Euro pro Jahr keinen Wertpapierprospekt mehr erstellen muss. Ausreichend sei die Veröffentlichung eines dreiseitigen Wertpapierinformationsblattes, das „in übersichtlicher und leicht verständlicher Weise den Anleger über das Wertpapier und die damit verbundenen wesentlichen Anlagerisiken informiert“, heißt es aus dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Weitere Hintergrundinformationen wie zum Beispiel der Jahresabschluss des Unternehmens sind parallel dazu auf der Internetseite des Emittenten zu veröffentlichen. Kleinanleger dürfen in Abhängigkeit von ihrer Vermögenssituation maximal 10.000 Euro in diese Wertpapiere investieren. **Die Linke** forderte die Bundesregierung in einem Entschließungsantrag auf, eine obligatorische Zulassungsprüfung für Finanzinstrumente und Kapitalanla-

ger aller Art einzuführen und sich auf EU-Ebene für die Einführung eines „Finanz-TÜV“ einzusetzen. Diese Bemühungen sollten durch die Einrichtung einer öffentlich-rechtlichen Zertifizierungsbehörde für Finanzinstrumente auf nationaler Ebene flankiert werden. Darüber hinaus sollten Anleger ein Recht auf vollständige Übersetzung des Wertpapierprospekts haben. Die Schwellen für die prospektfreie Einwerbung von Kapital wollte die Fraktion bei höchstens 2,5 Millionen Euro und damit niedriger festlegen, um gemeinnützige Projekte oder junge Start-up-Unternehmen zu entlasten. Der Bundestag lehnte diesen Entschließungsantrag bei Enthaltung der **Grünen** ab. Zuvor hatte der Finanzausschuss unter anderem einen Antrag der **FDP** abgelehnt, mit dem der Zugang zu benötigtem Kapital durch die Vereinheitlichung der Schwarmfinanzierungsausnahme erleichtert werden sollte. Dazu sollte zukünftig die im Vermögensanlagen-gesetz bereits bestehende Ausnahme von der Prospektpflicht bis 2,5 Millionen Euro auch für GmbH-Anteile angewendet werden. Durch diese Anpassung sollte eine Schlechterstellung des Erwerbs von GmbH-Anteilen gegenüber dem Erwerb von Anteilen an Aktiengesellschaften korrigiert werden. Durch die unveränderte Regelung des Regierungsentwurfes können Wertpapier-Emittenten Wertpapiere in einem Gesamtgegenwert von bis acht Millionen Euro prospektfrei anbieten, während der Schwellenwert für die GmbHs bei 100.000 Euro verbleibt. (DFPA/JF/JPW) ♦

www.bundestag.de

Lageberichte: EXXECNEWS verleiht erstmals Reporting-Awards

Der Lagebericht ist das wichtigste Bindeglied der Kapitalverwaltungsgesellschaft zur Außenwelt. Salopp formuliert stimmt dieser Satz auf den Punkt. **Der Lagebericht legt Rechenschaft über die Verwendung der anvertrauten Ressourcen ab** – so beschreiben Juristen diesen Report und stützen diese Meinung auf geltendes Recht. Das gilt gleichermaßen für Kapitalverwaltungsgesellschaften und Emittenten nach dem Vermögensanlagengesetz. Bis zum Juni eines jeden Jahres muss der Bericht erstellt und veröffentlicht sein.

Anlageberater und Anlagevermittler müssen sich in ihrem Bemühen, Recht und Gesetz zu entsprechen, über

Qualität, Bonität und Reputation des Emittenten informieren. Die Lageberichte der Emittenten, aber auch die der AIF, sind die Basis dazu. EXXECNEWS hat deshalb regelmäßig über die Lageberichte informiert. Wir haben festgestellt, dass sie unterschiedlich ausfallen: Inhalte, Wertungen, Umfang und Aussagekraft sind uneinheitlich.

Ab 2018 werden wir deshalb Lageberichte würdigen – und Awards verleihen. Zwei Stufen gibt es: „**HERVORRAGEND**“ und „**SEHR GUT**“. Eine Jury entscheidet - in diesem Jahr wird die Redaktion durch den Fachanwalt **Volkhard Neumann**, Hanselaw Hamburg, verstärkt. Preisträger können mehrere Emittenten sein. Am 21.09. werden die Preisträger veröffentlicht.



Allianz: Lebensversicherungstarif für junge Kunden

Der Versicherungskonzern **Allianz** plant einen neuen Lebensversicherungstarif für junge, digital-affine Kunden. Das Angebot soll noch in diesem Sommer starten, so heißt es auf Anfrage von **EXXECNEWS**. Die **Allianz Lebensversicherung** erzielte im Jahr 2017 ein Plus von 21 Prozent im Neugeschäft. Zugleich gebe es vor allem jüngere Menschen, die derzeit nicht systematisch erreicht werden. *„Denn: Für junge Menschen ist das Leben nicht für die nächsten 30 Jahre planbar. Kaum jemand arbeitet heute 30 Jahre lang im gleichen Unternehmen. Oder 30 Jahre ohne Unterbrechung, denn es ergeben sich Möglichkeiten für Auslandsaufenthalte oder ein Sabbatical. Während einer längeren Auszeit vom Beruf zur Kindererziehung oder Pflege der Eltern wird es vielleicht schwierig, monatlich in die Zukunftsvorsorge einzuzahlen“*, sagt **Franz Billinger**, Leiter Kommu-

nikation Leben und Kranken der Allianz Deutschland. Junge Menschen wünschten sich einen flexiblen Vertrag, der sich dem Leben anpasse und nicht andersherum. Diese Rückmeldung erhalte die Allianz auch immer wieder von Vermittlern. *„Aus dieser Erfahrung entstand die Herausforderung für Experten und Entwickler von Allianz Leben: Das neue Angebot soll so überzeugend sein, dass gerade junge Menschen einfach mal beginnen, Geld für die Zukunft zurückzulegen – flexibel und ohne Verpflichtung. Digital vom ersten bis zum letzten Schritt und so flexibel wie nie zuvor – das wird daher die DNA des neuen Angebots“*, sagt Billinger.

Das neue Angebot biete Funktionen wie einfaches Einzahlen und Auszahlen, keine Zahlungsverpflichtungen, Beitragsgarantie und Renditechancen durch eine weltweite Kapitalanlage. (DFPA/MB) ♦ www.allianz.de

Wealthcap: Weiterer Immobilien-Publikums-AIF

Der Münchner Fondsinitiator **Wealthcap** hat mit dem „**Wealthcap Immobilien Deutschland 41**“ einen weiteren Geschlossenen Publikums-AIF für Anleger aufgelegt. **Bis zu 200 Millionen Euro soll das geplante Kommanditkapital betragen**. Die Mindestbeteiligung beträgt 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio. Verwahrstelle ist **State Street Bank International** (München). Das Kapital der Anleger dient dem Erwerb von Beteiligungen an Immobilien-Objektgesellschaften mit Schwerpunkt Büro- und/oder Handelobjekte. Der Fokus liegt dabei auf möglichen Standorten in besonders **zukunfts-fähigen deutschen Städten. Drei für den Fonds identifizierte mögliche Gewerbeimmobilien befinden sich**

in Hamburg, Nürnberg und München. Die geplante Fondslaufzeit beträgt rund zwölf Jahre (bis zum 31. Dezember 2030). Der „**Wealthcap Immobilien Deutschland 41**“ erzielt voraussichtlich überwiegend Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Das Basisszenario unterstellt ab dem Geschäftsjahr 2019 prognostizierte laufende Auszahlungen vor Steuern an die Anleger in Höhe von 4,0 Prozent per annum sowie, dass aus den Veräußerungserlösen ein Rückfluss in Höhe von circa 102 Prozent des investierten Zeichnungsbetrages ohne Ausgabeaufschlag erfolgt. Insgesamt ist so eine Gesamtausschüttung von 150 Prozent vorgesehen (laut Basisszenario). (DFPA/TH) ♦

www.wealthcap.com

Resolute Investments und Universal Investment lancieren abgesicherte Aktienstrategie

Der neu gegründete Fondsberater **Resolute Investments** und die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Universal Investment** haben den Aktienfonds „**Resolute European De-Risked Equities UI**“ an den Markt gebracht. Ziel des Fonds ist, mittelfristig eine aktienähnliche Rendite bei deutlich reduziertem Risiko zu erreichen – unabhängig vom Gesamtmarkt. Der Fonds investiert dafür in ein konzentriertes Aktienportfolio von derzeit 24 europäischen Titeln, wobei zwischen 50 und 100 Prozent des Marktrisikos mit Index-Futures abgesichert werden. Die Aktienselektion und dynamische Absicherungsstrategie folgen einem systematischen Ansatz.

„Unsere hohe Konzentration ist ungewöhnlich sowohl für einen quantitativen Manager als auch einen marktneutralen Ansatz. Allerdings zeigen unsere Analysen immer wieder, dass eine hohe Konzentration deutlich mehr Potenzial bietet als breiter gestreute Portfolios“, so **Dr. Marco Willner**, Mitgründer von Resolute Investments. Wer auf hohe

Konzentration setze, müsse auch bei der Absicherung neue Wege gehen: Die Absicherung anhand von Index-Futures sei sehr kosteneffizient. Der Absicherungsgrad im Fonds hänge von der Konjunktur, Geldpolitik und Markttrends ab; entsprechende Indikatoren zeigten, wo der Marktzyklus steht. Mit der Absicherungsstrategie soll das Marktrisiko um bis zu 80 Prozent reduziert werden.

„Der Fonds passt gut in unsere Zeit, welche gekennzeichnet ist von Konjunktursorgen, Nullzinsen und einem fortgeschrittenen Aktienzyklus“, so **Stefan Baumbach**, Geschäftsführer bei Resolute Investments. Durch die Absicherung entkoppelt sich der Fonds weitgehend vom Markt und setzt vielmehr darauf, dass sich Aktien mit positiven Eigenschaften in den vier Bereichen Bewertung, Qualität, Wachstum und defensives Profil besser entwickeln als der Markt. (DFPA/JF) ♦

www.resolute-invest.com, www.universal-investment.de

Neuer Publikums-AIF von Project im Vertrieb

Die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** hat die Vertriebszulassung für den Immobilienentwicklungsfonds „**Metropolen 18**“ erteilt. Der Publikums-AIF des Kapitalanlage- und Immobilienspezialisten **Project Investment** ist Anfang Juli in die Platzierung gestartet und folgt damit auf den Immobilienentwicklungsfonds „**Metropolen 16**“, der nach zweijähriger Platzierungszeit zum 30. Juni 2018 geschlossen wurde. „**Metropolen 18**“ wird von der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Project Investment AG** verwaltet, als Verwahrstelle fungiert die **Caceis Bank**. Private Anleger können den neuen AIF „**Metropolen 18**“ ab 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Ausgabeaufschlag zeichnen. Der Anleger hat die Wahl zwischen der vollständigen Thesaurierung der Gewinne oder zwei Entnahmevarianten mit vier oder sechs Prozent des gezeichneten Kommanditkapitals pro Jahr, bei denen die Auszahlungen monatlich erfolgen. Dabei kann der Investor den Beginn seiner Entnahme frei wählen. Frühzeichner erhalten zudem einen Bonus von vier Prozent.



Alexander Schlichting

Die Zielrendite nach Fondskosten beträgt sechs Prozent pro Jahr und darüber. Die Laufzeit des Immobilienentwicklungsfonds endet am 30. Juni 2029. Der AIF ist mit einem Desinvestitionskonzept ausgestattet, das für Investoren Kapitalrückflüsse frühestens ab dem 1. Januar 2026 ermöglicht. *„Das langjährig bewährte Investitionskonzept mit reiner Eigenkapitalbasis und breiter Streuung ist Fundament des konzeptionell analog zum Vorgängerfonds aufgebauten ‚Metropolen 18‘“*, sagt **Alexander Schlichting**, geschäftsführender Gesellschafter der **Project Vermittlungs GmbH** und ergänzt: *„Wir behalten unsere erprobte und erfolgreiche Beteiligungsarchitektur bei, wobei weiterhin der Leitsatz ‚Sicherheit vor Renditemaximierung‘ gilt.“* Für den „**Metropolen 16**“ wurden aktuell insgesamt rund 134 Millionen Euro von rund 3.500 privaten Investoren eingesammelt und somit bislang circa 13 Prozent mehr als beim Vorgängerangebot „**Wohnen 14**“, das mit 119 Millionen Euro geschlossen wurde. (DFPA/JF) ♦

www.project-investment.de

Bellevue lanciert ersten nachhaltigen Gesundheitsfonds

Mit dem „**BB Adamant Sustainable Healthcare (Lux) Fonds**“ hat die Schweizer Fondsgesellschaft **Bellevue Asset Management** ihren ersten Healthcare-Fonds mit Fokus auf Nachhaltigkeit aufgelegt. Der neue Gesundheitsfonds investiert in nachhaltig geführte Gesundheitsfirmen mit innovativen Geschäftsmodellen. Kostenstruktur und Ressourcenschonung kommen dabei eine zentrale Bedeutung zu. Grundlage des Fonds ist der seit 2007 geführte



Dr. Cyrill Zimmermann

„**Adamant Healthcare Index**“. Aus einem Investmentuniversum von 600 Gesundheitsfirmen werden die 40 attraktivsten Werte (jeweils zehn pro Region) aus den Regionen Westeuropa, Nordamerika, Japan/Ozeanien und den Emerging Markets in einem Portfolio zusammengefasst. Das Portfolio wird halbjährlich überprüft und angepasst. Der Index, auf dem der neue Fonds konzeptionell basiert, erzielte seit Lancierung eine annualisierte Performance von 16 Prozent bei einer 14-prozentigen Volatilität (in US-Dollar, per 31. Mai 2018). Er hat damit den MSCI World Index in dieser Periode um 292 Prozent und den MSCI World Healthcare Index um über 231 Prozent übertroffen. Der „**BB Adamant Sustainable Healthcare Fonds**“ bedient sich der

Methode des „**Adamant Healthcare Index**“, es wird jedoch zusätzlich ein Nachhaltigkeitsfilter berücksichtigt, der das Investmentuniversum auf unter 300 investierbare Unternehmen reduziert. *„Unternehmen müssen, um im Fondsportfolio zu bestehen, mehrere Kriterien erfüllen: Sie sollten zu den nachhaltigsten Unternehmen ihrer Branche zählen (Best-in-Class-Ansatz), keine schwerwiegenden ESG-relevanten Kontroversen vorweisen, die Prinzipien des UN Global Compact einhalten und in keinem kontroversen Geschäftsfeld des Gesundheitsbereichs aktiv sein, wobei wir alle Kriterien individuell prüfen“*, fasst **Dr. Cyrill Zimmermann**, Head Healthcare Fonds & Mandate und Mitglied der Geschäftsleitung, zusammen. Bei der Nachhaltigkeitsbewertung wird das Fondsmanagement-Team, zu dem auch **Zahide Donat** und **Samuel Stursberg** gehören, von der auf Nachhaltigkeit spezialisierten internationalen tätigen ESG-Ratingagentur **Sustainalytics** unterstützt, die weltweit 11.000 Aktien- und Anleihenemittenten aus 42 Industrien hinsichtlich ihrer ESG-Leistungen analysiert und bewertet. (DFPA/JF) ♦

www.bellevue.ch



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die Project Investment AG erhielt am 11. Dezember 2014 die KVG-Zulassung von der BaFin. Sie hatte den 5x5-Fragebogen bereits im Februar 2015 beantwortet und nun eine Neufassung bereitgestellt.

Project Investment AG

Sitz: Bamberg

Kapitalausstattung: eine Million Euro
Handelsregister: HRB 5867

Eintragung ins Handelsregister:
Mai 2013

Geschäftsführer:

Matthias Hofmann, Risikomanagement
Ralf Cont, Portfoliomanagement



I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die Aktien der Project Investment AG sind zu 96 Prozent in Besitz der Project Beteiligungen AG und zu vier Prozent in Besitz des Vorstandes Matthias Hofmann. Die Project Beteiligungen AG fungiert als Holding-Gesellschaft der Project Investment-Gruppe und ist mehrheitlich im Besitz der Familie Dipold und minderheitlich im Besitz der Familie Seeberger.

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

Matthias Hofmann (Dipl. Betriebswirt (FH) ist seit Mitte 2002 in der Fondsverwaltung, dem Fondsmangement, dem Risikomanagement und der Konzeption tätig und war Geschäftsführer des Project Emissionshauses und der Fondsverwaltung. Ralf Cont (Rechtsanwalt, Steuerberater) ist seit Mitte 2009 als Leiter Finanzen im Rechnungs-

wesen und der Portfoliosteuerung tätig und war Geschäftsführer in der Project Beteiligungen GmbH.

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

[...]Die Geschäftsleiter erhalten neben einer fixen Vergütung auch eine variable Vergütung gemäß der Vergütungsrichtlinie der KVG.

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

Der Aufsichtsrat der KVG besteht aus vier Mitgliedern: Ottmar Heinen (Vorsitzender, Vorstand der Project Beteiligungen AG), Markus Schürmann (Vorstand der Project Beteiligungen AG), Alexander Schlichting (geschäftsführender Gesellschafter der Project Vermittlungs GmbH Martin Klein (Rechtsanwalt und geschäftsführender Vorstand des Votum Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e.V.).

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investmentvermögen wollen Sie anbieten und verwalten (offen/geschlossen, OGAW/AIF, Assetklassen)? Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Die KVG hat die Erlaubnis, Geschlossene Publikums-AIF und Spezial-AIF der Assetklasse Immobilien zu verwalten.

(2) Werden Sie unter dem KAGB neue Assetklassen/Fondskonstruktionen anbieten oder Ihre bewährte Produktstruktur – unter Beachtung des Aufsichtsrechts – fortführen?

[...]Wir bieten neben dem Publikumsfonds-Portfolio auch Spezial-AIF für institutionelle und semi-professionelle Investoren an und werden dieses Portfolio zukünftig noch erweitern.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Die Project Investment AG wurde zu diesem Zweck im Frühjahr 2013 gegründet und verwaltet mittlerweile 14 AIF. Der fünfzehnte AIF wurde kürzlich von der BaFin genehmigt und geht ab Juli 2018 in den Vertrieb. Alle Geschäftsprozesse sind auf die KVG gebündelt, mit lediglich zwei Auslagerungen in den Bereichen Datenschutz und Revision. Der eigene exklusive Assetmanager ist die Project Immobilien Gruppe.

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

Die Geschäftsführung obliegt der Project Fonds Reale Werte GmbH als Komplementärin des AIF.

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

Die KVG erfasst die mit den einzelnen Investmentvermögen verbundenen Risiken sowie deren Auswirkungen auf das Gesamtrisikoprofil. Die Risiken werden laufend erfasst, gemessen, gesteuert und überwacht. [...]

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

Die Compliance-Funktion wird seitens der KVG wahrgenommen. Die Funktion der internen Revision wurde an eine externe Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ausgelagert.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

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

Freie Vertriebe, Banken im Bereich der Publikumsfonds.

Semi-professionelle und institutionelle Anleger werden über Vermögensverwalter, Multi Family Offices und Consultants beziehungsweise Eigenvertrieb angesprochen.

(4) Haben Sie sich für eine Depot-

Acatis wird Kapitalverwaltungsgesellschaft

Der Vermögensverwalter Acatis und die Kapitalverwaltungsgesellschaft Universal-Investment stellen ihre langjährige Zusammenarbeit neu auf. Acatis übernimmt

die Verwaltung der im Rahmen der bisherigen Kooperation gemeinsam aufgelegten Publikumsfonds selbst über eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft. Die Übertragung der Publikumsfonds erfolgt ab September schrittweise. Auch in dieser Konstellation werden die beiden Häuser künftig eng zusammenarbeiten.

Acatis konzentriert sich auf das Portfolio- und Risikomanagement. Für alle anderen Prozesse setzt Acatis auch weiterhin auf Universal-Investment im Rahmen eines Sourcing-Mandates. Die Acatis Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH verfügt über eine Zulassung durch die Bundes-

anstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin nach §§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB. Geschäftsführer sind Dr. Claudia

Giani-Leber und Dr. Hendrik Leber. „Bereits seit der Auflage unseres ersten Value-Fonds begleitet uns Universal-Investment intensiv als wichtiger Partner bei unserer Entwicklung zu einem der führenden Value-Manager. Deshalb freuen wir uns sehr, diese gute Partnerschaft auszubauen und

gemeinsam auf eine neue Ebene zu heben. Die Gründung einer eigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft gibt uns die grundsätzliche Möglichkeit, unsere Fonds auf unserer eigenen Plattform zu bündeln“, begründet Leber, geschäftsführender Gesellschafter von Acatis, diesen Schritt. (DFPA/JF) ♦

www.acatis.de
www.universal-investment.de



Dr. Hendrik Leber

Foto: Unternehmen

Fonds Finanz startet Online-Vermögensverwaltung

Mit Easyinvesto bringt der Münchner Maklerpool Fonds Finanz eine Online-Vermögensverwaltung auf den Markt, die alle angebotenen Vermittler auch ohne Erlaubnis nach § 34f Gewerbeordnung (GewO) aktiv nutzen können. Damit bietet sich die Möglichkeit eines einfachen und profitablen Einstiegs in das Investmentgeschäft. Easyinvesto wurde in Kooperation mit der DWS entwickelt, dem Asset Manager der Deutschen Bank. Deren Investmentexperten managen die

Online-Vermögensverwaltung aktiv. Dadurch stehen individuelle Anlagestrategien zur Verfügung. Die Kunden erhalten gemäß ihrer individuellen Risikobereitschaft, ihren Kenntnissen und Erfahrungen sowie ihres persönlichen Anlageziels eine von 19 möglichen Anlagestrategien, auf deren Basis die DWS das angelegte Vermögen aktiv verwaltet. (DFPA/JF) ♦

www.fondsfinanz.de
www.dws.com
www.easyinvesto.de

Deutsche Finance gründet Asset Management-Gesellschaft für „Listed Real Estate“

Der internationale Investmentmanager Deutsche Finance Group hat mit der Deutsche Finance Securities eine neue Asset Management-Gesellschaft mit Fokussierung auf international gelistete Immobilienwerte gegründet. Als Geschäftsführer der neuen Gesellschaft zeichnet Michael Steindler verantwortlich, der über langjährige Erfahrung im internationalen „Listed

Market“ verfügt. Steindler war zuvor 16 Jahre lang als Portfoliomanager bei der MEAG - dem Asset Manager von Munich Re und Ergo - tätig. „Wir werden mit der Deutsche Finance Securities privaten, professionellen und institutionellen Investoren exklusiven Zugang zu internationalen Immobilienaktien und REITS bieten“, so Steindler. (DFPA/TH) ♦ www.deutsche-finance-group.de

bank oder eine „alternative Verwahrstelle“ entschieden?

Wir haben uns für eine Depotbank entschieden.

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

Nein. Dies ist nicht vorgesehen.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden 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?

Wir bieten unseren Anlegern neben dem obligatorischen Jahresbericht und der jährlich erscheinenden Leistungsbilanz Quartalsberichte zu den AIF und unseren Immobilienentwicklungen. Durch die erfolgreiche Einbindung institutioneller Investoren hat der Umfang der Berichte zugenommen. Für unsere Vertriebspartner gibt es darüber hinaus noch monatliche Newsletter mit den wesentlichen Informationen zur Project Gruppe und Immobilienentwicklungen. Im Publikumsbereich bieten wir qualifizierte regionale Präsentationen an.

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

Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – im Risikomanagement der KVG steuern?

Haftungsrisiken (auch Risiken der Prospektierung) werden im Risikomanagement erfasst und gesteuert.

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

Wir werden die jährlichen Ergebnisse

der AIF auch zukünftig transparent darstellen. Bis jetzt ist geplant, weiterhin Leistungsbilanzen zu erstellen.

(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Fonds oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Wie informieren Sie die Presse?

Die Kommunikation mit den Anlegern findet überwiegend postalisch beziehungsweise direkt statt. Aktuelle Informationen werden direkt an die Vertriebspartner und Investoren geschickt. Ab Juli 2018 wird es zusätzlich einen persönlichen Investoren-Login Bereich geben. Neben der Anlegerkommunikation kann der Investor auch gewisse Stammdatenänderungen selbst vornehmen. Zukünftig besteht außerdem die Möglichkeit für den Investor sämtliche Korrespondenz ausschließlich auf den Login-Bereich umzustellen.

Darüber hinaus informieren wir auch über grundlegende und aktuelle Themen auf unserer Homepage, des Weiteren über einen monatlichen Newsletter an die Vertriebsgesellschaft. Die Presse wird regelmäßig über Pressemitteilungen beziehungsweise individuell und direkt informiert.

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

Generell ja. Die professionellen Investoren entscheiden allerdings selbst, welche Beirats-beziehungsweise Ausschussstrukturen sie einrichten wollen. Für den Fonds „Vier Metropolen“ wurde ein Anlageausschuss durch die professionellen Investoren gebildet, der regelmäßig tagt. Die Anleger der Pu-

Patrick Brinker leitet seit dem 1. Juli 2018 die Abteilung Client Solutions im Bereich Capital Markets bei Hauck & Aufhäuser Privatbankiers. Mit Brinker soll insbesondere die Immobilien-Kompetenz bei Hauck & Aufhäuser weiter ausgebaut und ein noch größerer Schwerpunkt auf diese Assetklasse gelegt werden. Brinker war zuletzt als Geschäftsführer bei dem Immobilien-Investment und Asset Manager redos in Hamburg tätig. Davor war er Geschäftsführer bei der HTB-Gruppe in Bremen. ♦



Patrick Brinker



Olivier Kuetgens

Olivier Kuetgens wurde für das Ressort Marktfolge (Kredit-Management) in den Vorstand der Privatbank Merck Finck berufen. Seit 1. Juli 2018 verstärkt er den Vorstand als Chief Financial Officer (CFO), als Chief Operating Officer (COO) und als Chief Risk Officer (CRO). Kuetgens ist seit 2009 für Merck Finck tätig und hat dort bisher das Risikomanagement verantwortet. Zuvor war Kuetgens unter anderem für Pricewaterhouse-Coopers in Luxemburg tätig. ♦

Jochen Sturtzkopf wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2018 als weiteres Vorstandsmitglied der Hamburger Lloyd Fonds AG bestellt. Sturtzkopf verantwortet den Vertrieb sowie den Immobilienbereich des Lloyd Fonds-Konzerns. Zuvor war er Geschäftsführer der Unternehmensberatung Trimpont Value Partner. ♦



Jochen Sturtzkopf

Generali Deutschland trennt sich von Lebensversicherung

Der Versicherer **Generali Deutschland** wird einen Anteil von 89,9 Prozent seiner Tochtergesellschaft **Generali Leben** an den Run-off-Spezialisten **Viridium** verkaufen. Die übrigen 10,1 Prozent und einen Sitz im Aufsichtsrat an der Generali Leben wird Generali behalten. Viridium und Generali verfügen auf diese Anteile über Put-beziehungsweise Call-Optionen, die drei Jahre nach dem Closing ausgeübt werden können. **Die Gesamtbewertung der Generali Leben (100 Prozent) beträgt bis zu eine Milliarde Euro**, inklusive 125 Millionen Euro als Earn-out, falls die Regelungen zur Dotierung der Zinszusatzreserve (ZZR) geändert werden. Darüber hinaus wird Viridium Darlehen mit einem Volumen von 882 Millionen Euro an die Generali Group zurückführen. Die Transaktion unterliegt der Zustimmung der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)**. Darüber hinaus bedarf es der Freigabe durch die zuständigen deutschen Kartellbehörden. Generali Leben steht für rund

36 Prozent der versicherungstechnischen Rückstellungen im Bereich der Lebensversicherung der Generali in Deutschland (inklusive Krankenversicherung) und konzentriert sich hauptsächlich auf das Geschäft mit klassischen Garantieprodukten. **Sie verwaltet rund vier Millionen Verträge mit garantierten Kapitalanlagen in Höhe von 37,1 Milliarden Euro** und umfasst mehrere Bestände ehemaliger, inzwischen fusionierter Gesellschaften. Der Vorstandsvorsitzende der Generali Deutschland, **Giovanni Liverani**, erklärte: „Dies ist der finale Schritt im strategischen Turnaround der Generali in Deutschland, der es uns ermöglicht, in diesem Markt zu wachsen und stärker zu werden. Wir verpflichten uns, größtmögliche Kontinuität für unsere Kunden, Chancen für unsere Mitarbeiter und weitere Investitionen in Wachstum zu gewährleisten.“ **Die Generali erhält die Möglichkeit, eine Minderheitsbeteiligung an Viridium zu erwerben.** (DFPA/JF) ♦

www.generali-deutschland.de;

Wealthcap leistet höchste Ausschüttung in der Unternehmensgeschichte

Der Münchner Fondsiniciator **Wealthcap** plant im Jahr 2018 rund 735 Millionen Euro an seine Privatkunden auszuschütten. Das ist die höchste Ausschüttung der gesamten Unternehmensgeschichte. **Die Regelausschüttungen belaufen sich auf 145 Millionen Euro, Sonderausschüttungen aus Verkäufen und Liquidationen tragen mit rund 590 Millionen Euro zum Ergebnis bei.** Damit schütten die deutschen Privatkunden-Immobilienfonds von Wealthcap **im Schnitt mehr als 4,0 Prozent aus**, die in US-Dollar notierten Immobilienfonds weisen eine **Ausschüttung von 4,4 Prozent**

im Durchschnitt aus. Der „**HFS Deutschland 10**“ schüttet mit bevorstehenden Objektverkäufen in Frankfurt und Berlin voraussichtlich rund 380 Millionen Euro an seine Anleger aus. Damit werden die Kunden rund 120 Prozent des eingezahlten Kapitals aus den Verkäufen dieses Jahres erhalten. Nach dem geplanten Verkauf der letzten Fondsimmoblie in 2019 wird mit einem Gesamtrückfluss von über 210 Prozent gerechnet. Der „**HFS Deutschland 16**“ konnte einen **Gesamtrückfluss von über 241 Prozent und eine IRR von rund 6,8 Prozent erzielen.** (DFPA/JF) ♦

www.wealthcap.com

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.
Nicht wiedergegeben: I1; I13,4,5; III5; IV2,3
Alle Fragen/Antworten demnächst unter www.dfpa.info.

Debeka erweitert Kapitalanlage-Management

Die **Debeka-Versicherungsgruppe** will die Kernkompetenzen im Bereich der Kapitalanlage ausbauen. Dafür hat sie bereits im Oktober vergangenen Jahres die **Debeka Asset Management GmbH (DebekAM)** gegründet. Ende Mai erhielt sie die Zulassung der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)**. Die neue Gesellschaft soll künftig Aktien in Fondsstrukturen der Unternehmensgruppe verwalten. Langfristig soll damit ein effizientes Portfoliomanagement den Wert des verwalteten Vermögens steigern. **Voraussichtlich im Oktober nimmt die Gesellschaft hierzu ihren Geschäftsbetrieb auf.** „Die Kapitalanlage ist eine Kernkompetenz der Debeka, die wir mit der Gründung zusätzlich fest im eigenen Hause verankern. Traditionell spielten Aktien bei uns eine eher untergeordnete Rolle. Mit der neuen Gesellschaft reagieren wir

auf aktuelle Kapitalmarktanforderungen und bleiben zukunftsfitig“, erklärt Finanzvorstand **Ralf Degenhardt**. „Insbesondere auf der Produktseite gehen wir mit neuen Tarifen in der Altersvorsorge andere Wege als früher. Indem wir Aktien in Fondsstrukturen eigenverantwortlich managen, bietet uns die DebekAM vielfältige Kostenersparnisse. Zusätzlich erhöht sie unsere Flexibilität und richtet die Aktienanlage der Debeka-Versicherungsunternehmen neu aus.“ Die DebekAM ist eine 100-prozentige

Tochter der **Debeka Krankenversicherung**. Organisatorisch ist sie in den Konzern eingebunden: Geschäftsführer sind **Marcus Müller**, Hauptabteilungsleiter der Debeka im Bereich Anlagemanagement, **Frank Heise**, Abteilungsleiter der Debeka im Bereich Aktienhandel und **Markus Mies**, Debeka-Hauptabteilungsleiter für Risikomanagement. (DFPA/JF) ♦

www.debeka.de



Ralf Degenhardt

Aktien**Berenberg sieht DAX bei 14.200 Punkten**

Nach gut sechs Monaten in 2018 zeigt sich ein gemischtes Bild an den internationalen Kapitalmärkten. Vor allem politische Risiken prägen das Geschehen, resümiert **Henning Gebhardt**, Leiter Wealth and Asset Management bei der Hamburger Privatbank **Berenberg** und seit einem Jahr Fondsmanager des Flaggschifffonds „Berenberg Aktien-Strategie Deutschland“. **Er bleibt optimistisch und setzt darauf, dass der deutsche Aktienindex DAX noch deutlich Luft nach oben hat.** Laut Gebhardt sprechen vor allem ein solides Gewinnwachstum und moderate Bewertungen für Aktien - auch wenn das Sentiment etwas abgekühlt sei. Politische Risiken dürften im Sommer weiter für Volatilität sorgen. Dennoch bleibt



Henning Gebhardt

Foto: Unternehmen

er optimistisch: So boome die US-Konjunktur und in Europa und Japan dürfte die Wachstumsdelle bald enden. **Gebhardt rät weiter zu Aktien, den DAX sieht er zu Jahresende bei 13.700 Punkten, auf Sicht von zwölf Monaten traut er dem deutschen Leitindex einen Anstieg auf 14.200 Punkte zu.** Die Anleiherenditen dürften mit abnehmender Zentralbankunterstützung steigen. Gebhardt leitet seit Januar 2017 das Wealth and Asset Management bei Berenberg. Seit dem 16. Juni 2017 managt er zudem den Deutschland-Aktienfonds „Berenberg Aktien-Strategie Deutschland“. Seitdem legte der 94 Millionen Euro schwere Fonds um 7,8 Prozent zu. (DFPA/JPW) ♦

www.berenberg.de

Immobilien Europa (II)**Starker Investorenfokus auf Value-Add-Immobilien**

Laut einer Analyse des Immobiliendienstleisters **Catella** ist in den vergangenen zwölf Monaten auf den europäischen Immobilienmärkten ein **deutliches Interesse institutioneller Investoren an sogenannten Value-Add-Investments zu erkennen** - sowohl aus dem Segment der bisher als Core-Investoren auftretenden Gesellschaften als auch aus dem Bereich der sogenannten Opportunisten. Bei der jährlichen Analyse von 28 europäischen Immobilienmärkten in den Teilsegmenten „office“ und „retail“ gab es erstmals eine Änderung in der Rangfolge beim Marktpotenzial. **Im Vergleich zum Vorjahr gibt Deutschland (17,34 Prozent) den Spitzenplatz an Frankreich (20,21 Prozent) ab.** Der deutsche Markt nimmt nun nach Großbritannien (20,01 Prozent) den dritten Rang ein. Des Weiteren ergab die Analyse, dass im europäischen Vergleich durchschnittlich jede fünfte transaktionierte Immobilie eine Value-Add-Immobilie ist. **Die Value-**

Add-Quote liegt bei 18,9 Prozent. Der Anteil im gesamten Non-Core-Segment dürfte gleichwohl höher sein, da oft keine stringente Trennung zwischen Core und Core-Plus vollzogen werde. Die höchsten relativen Value-Add-Potenziale existieren der Analyse zufolge in Lettland (58 Prozent) und Estland (49,9 Prozent). **In Dänemark (5,9 Prozent), Norwegen (7,4 Prozent) und den Niederlanden (11,3 Prozent) hingegen finden sich deutlich geringere Value-Add-Potenziale.** In Deutschland ist jede zehnte Immobilie dem Value-Add-Segment zuzuordnen. „*Es ist in den letzten Jahren eine deutliche Mutation der Anlegerschaft zu erkennen*“, analysiert **Dr. Thomas Beyerle**, Head of Group Research bei Catella, das aktuelle Investorensentiment. „*Aus der risikoadjustierten Gemengelage wird dem Werthebel ‚Asset Management‘ deutliche Beachtung geschenkt bei aktuellen Ankäufen*“, so Beyerle. (DFPA/JF) ♦

www.catella.de

Immobilien Deutschland**Bürovermietungsmarkt: Flächenumsatz nur knapp unter Vorjahresrekord**

Der Flächenumsatz in den sieben größten deutschen Büromärkten betrug zur Jahresmitte 2018 rund 1.765.000 Quadratmeter. **Diese nach 2017 zweithöchste Vermietungsleistung der vergangenen zehn Jahre verfehlt den Vorjahresrekordwert um lediglich vier Prozent und übertrifft den Zehnjahresdurchschnitt um über 18 Prozent.** Das meldet der Immobilienberater **Colliers International**. **Wolfgang Speer**, Head of Office & Occupier Services bei Colliers International Deutschland: „*Der Rückenwind für den deutschen Bürovermietungsmarkt hält weiter an. Wir befinden uns inmitten eines langanhaltenden Wirtschaftsaufschwungs. Dieser wird vermutlich*

wegen zahlreicher externer Krisen wie einer drohenden Eskalation im internationalen Handelstreit, der noch unklare Ausgestaltung des Brexits oder angesichts einer zunehmenden Zahl von politischen Konfliktherden abkühlen. Ein Ende ist aber derzeit noch nicht absehbar.“ Dafür würden zahlreiche auf hohem Niveau befindliche Frühindikatoren sprechen. **Wachstumsgrenzen der Bürovermietung, die sich an manchen Standorten vor allem im größeren Flächensegment zeigten, sind in der aktuellen Zyklusphase angebots-**



Wolfgang Speer

Foto: Unternehmen

Immobilien Europa (I)**Mehr Wohnungsbau sorgt für Preiskorrekturen**

Die europäischen Wohnungsmärkte zeigen seit Mitte 2017 Ermüdungsercheinungen - vor allem im Norden Europas. **Die deutlichsten Preiseinbrüche gab es in Metropolen wie Oslo, Stockholm, Zürich und London.** Das meldet das Analysehaus **Scope** und führt aus, dass als ein Grund für die jüngsten Hauspreiskorrekturen in der Ausweitung des Wohnungsangebots in den vergangenen drei Jahren liegen könnte. Im vergangenen Jahr wuchs das Wohnungsangebot fast flächendeckend in Europa - auch wenn die Wachstumsdynamik in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich ist. Vor allem in Schweden liegt die Produktion neuer Wohnungen massiv über dem langfristigen Durchschnitt. In Deutschland liege die Bauintensität hingegen im „normalen“ Bereich. Der jüngste Rückgang der Wohnungspreise in Europa dürfe aber nicht mit

dem Platzen einer spekulativen Blase aufgrund zu optimistischer Erwartungen oder „irrationalen Überschwangs“ verwechselt werden. Eine breite spekulative Bautätigkeit sei in Europa nicht zu beobachten. Insofern seien die Preiskorrekturen nach jahrelangen realen Preiszuwächsen nicht ungewöhnlich. **Die weiterhin robusten ökonomischen und demografischen Rahmenbedingungen werden laut Scope Ratings dafür sorgen, dass sich die Preise für Wohneigentum stabilisieren werden.** Eine für die Gesamtwirtschaft und das Finanzsystem gefährliche Erosion der Preise für Wohneigentum könne dann eintreten, wenn die europäische Wirtschaft in eine schwere Rezession gerate oder das Zinsniveau massiv und sprunghaft ansteige. Beide Szenarien seien derzeit unwahrscheinlich, so Scope. (DFPA/JF) ♦ www.scooperatings.com

Private Equity Europa**Buy-&Build-Aktivitäten erreichen Höchststand**

Mit einem Transaktionswert von 7,8 Milliarden britischen Pfund (rund 8,86 Milliarden Euro) hat die europäische Buy-&-Build-Aktivität im vergangenen Jahr den höchsten Stand seit Beginn der Aufzeichnung der Daten erreicht. **Großbritannien und Irland waren dabei die aktivsten Regionen Europas.** Dies zeigt der europäische Buy-&-Build-Monitor des Private-Equity-Unternehmens **Silverfleet Capital**. Der Buy-&-Build-Monitor misst die weltweiten Add-on-Aktivitäten der in Europa ansässigen und Private-Equity-finanzierten Unternehmen. **Für 2017 identifiziert er vorläufig 619 Add-ons und damit einen Anstieg um 7,8 Prozent im Vergleich zu 574 Zukäufen im Jahr 2016.** Die durchschnittliche Größenordnung der Deals stieg von 82 Millionen Pfund im Jahr 2016 auf 87 Millionen Pfund in 2017 an. Insgesamt wurden 33 Zukäufe mit einem Wert von mehr als 60 Millionen Pfund gemeldet - der höchste Wert seit Start der Aufzeichnung. „*Die europäische Buy-&-Build-Aktivität hat ihren Höchststand seit Beginn unserer Aufzeichnungen im*

Jahr 1998 erreicht“, so **Neil MacDougall**, Managing Partner von Silverfleet Capital. „*Die Triebfedern dafür sind eindeutig: Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa und die Liquidität bei Finanzierungen sind optimal und zusätzlich stehen die Private-Equity-Fonds in Sachen regelmäßiger Renditen in der Bringschuld.*“ Großbritannien und Irland sind nach wie vor die aktivsten Regionen und führen die Liste mit 123 Transaktionen an - gefolgt von Skandinavien mit 111 Zukäufen. **Die DACH-Region und Frankreich zeigten sich 2017 entgegen der Erwartungen mit 57 beziehungsweise 56 Zukäufen schwächer und verzeichneten damit einen Rückgang um 15 Prozent beziehungsweise 25 Prozent gegenüber dem Jahr 2016.** Die Add-on-Aktivität außerhalb Europas machte 13,4 Prozent des Gesamtvolumens aus, wobei Nordamerika die bevorzugte Zielregion war; dort tätigten europäische Unternehmen mehr als dreimal so viele Zukäufe wie im asiatisch-pazifischen Raum. (DFPA/TH) ♦

www.silverfleetcapital.com

seitig bedingt. Das kontinuierliche Abschmelzen der Leerstandsreserve ist weiterhin in allen Top-7-Standorten zu beobachten. Insgesamt standen zur Jahresmitte nur noch rund 3,3 Millionen Quadratmeter zur kurzfristigen Verfügung. **Die Leerstandsrate erreicht mit 3,7 Prozent einen neuen Tiefstwert.** Auch die bis Ende 2020 hinzukommenden Neubaufächen mit einem Gesamtvolumen von 3,7 Millionen Quadratmetern werden die angespannte Lage nur bedingt verbessern. **Bereits**

zwei Drittel der Flächen sind vorvermietet. „*Der Aufschwung am deutschen Bürovermietungsmarkt erweist sich als nach wie vor dynamisch und bleibt dem Vorjahresrekordwert dicht auf den Fersen. Die Auswirkungen der zunehmenden Angebotsknappheit bleiben aber, wie das aktuelle Quartal zeigt, das bestimmende Moment des Flächenumsatzes. Unsere Prognose vom Jahresanfang mit 3,5 Millionen Quadratmetern balten wir aus diesem Grund als konservatives Basisszenario aufrecht. Bei der Fortschreibung des aktuellen Marktgeschehens wird aber auch ein Ergebnis von rund 3,8 Millionen Quadratmetern immer wahrscheinlicher*“, so Speer. (DFPA/TH) ♦

www.colliers.de

Deutsche Banken sollten einbrechende Immobilienpreise verkraften



In den vergangenen sieben Jahren ist die Preisentwicklung auf dem deutschen Immobilienmarkt immer stärker in den Fokus der Öffentlichkeit geraten. **Aktuellen Schätzungen der Bundesbank zufolge gab es Preisüberhebungen in deutschen Städten zwischen 15 und 30 Prozent. Wohnimmobilienkredite machen mit rund 30 Prozent einen wesentlichen Teil der Gesamtkreditvergabe aus. Deshalb können systematische Ausfälle bei Wohnimmobilienkrediten zu beträchtlichen Verlusten bei Banken führen.** In zwei aktuellen Bundesbank-Studien wird jeweils ein Stresstestmodell präsentiert, das entwickelt wurde, um Risiken aus der Wohnimmobilienkreditvergabe abzuschätzen. Stresstests helfen den Bankaufsehern dabei zu untersuchen, ob Banken für schlechte Zeiten ausreichend kapitalisiert sind, um mit solchen Verlusten umgehen zu können. In jedem der beiden Modelle in den aktuellen Studien wird ein einheitliches gesamtwirtschaftliches Stressszenario verwendet, dem zufolge die Wohnimmobilienpreise um 30 Prozent einbrechen, während zeitgleich die Arbeitslosenquote von weniger als fünf Prozent auf fast acht Prozent steigt. Der Stresseffekt wird jeweils über einen Zeitraum von drei Jahren (2017 bis 2019) simuliert. Beide Studien kommen trotz unterschiedlicher Herangehensweise sowohl qualitativ als auch quantitativ zu sehr ähnlichen Ergebnissen: **Im letzten Stressjahr würden die Institute im Schnitt einen Verlust von 0,7 bis einen Cent pro ein Euro der ausstehenden Wohnimmobilienkredite erleiden. Diese Verluste würden bei den deutschen Kreditinstituten zu erheblichen Kapitalreduktionen führen: Ihre harte Kernkapitalquote würde, einzig durch Verluste auf Wohnimmobilienkredite, insgesamt um rund 0,6 bis 0,9 Prozentpunkte zurückgehen. Im Schnitt würde die harte Kernkapitalquote am Ende des Stresshorizonts zwischen 14,5 Prozent und 14,7 Prozent und somit weit oberhalb regulatorischer Mindestkapitalanforderungen liegen.** Somit wären die Institute ausreichend kapitalisiert, um mit den Verlusten aus den vergebenen Wohnimmobilienkrediten umzugehen, die sich in einem solchen gesamtwirtschaftlichen Stressszenario ergäben. Das Fazit der Bundesbank: **„Die große Ähnlichkeit der Ergebnisse beider Tests trotz unterschiedlicher Daten und Modellierung spricht dafür, dass der Befund nicht durch Daten oder Modellrahmen verzerrt ist. Zu berücksichtigen ist, dass die Tests ausschließlich den Stresseffekt auf die Portfolios von Wohnimmobilienkrediten erfassen.** Mögliche Ansteckungseffekte zwischen Kreditportfolios und Instituten werden nicht berücksichtigt. Die Ergebnisse der Stresstests stellen insofern eine Untergrenze der möglichen Auswirkungen dar.“ (DFPA/JF) ♦ www.bundesbank.de

Um zu ermitteln, wie und in welchem Umfang die deutsche Versicherungswirtschaft nachhaltig investiert, hat die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** eine Branchenabfrage durchgeführt. **Die Auswertung zeige, dass sich viele Unternehmen bereits gründlich mit diesem Thema auseinandergesetzt haben. Die Abfrage umfasste alle Erst- und Rückversicherungsunternehmen – mit Ausnahme der Sterbekassen – sowie Einrichtungen der betrieblichen Altersversorgung, die unter der Aufsicht der BaFin stehen.** Konkret befragte die BaFin die Unternehmen dazu, wie diese die ESG-Kriterien (Environmental, Social and Governance – Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) in ihrer Kapitalanlage berücksichtigen. Demnach stufen die Versicherer rund 73 Prozent ihrer für die Abfrage relevanten Kapitalanlagen als nachhaltig ein. **Mit rund 49 Prozent ist die Negativliste gegenwärtig die am häufigsten verwendete Anlagestrategie in Bezug auf Nachhaltigkeit. Hierbei erstellen die Unternehmen anhand zuvor festgelegter Kriterien eine Einzeltelliste, durch die Investitionen in bestimmte Unternehmen, Staaten oder Sektoren vermieden werden. Rund 13 Prozent verwenden eine Positivliste. Im Gegensatz zur Negativliste bestimmt das Unternehmen Kriterien, anhand derer ein**

Kapitalanlagen: Nachhaltige Investitionstätigkeit im Versicherungssektor



Unternehmen, ein Staat oder ein Sektor als nachhaltig eingestuft wird. In der Praxis kommen Anlagestrategien auch kumulativ zur Anwendung, sodass die Unternehmen zum Teil mehrere Strategien angeben. Die Ergebnisse zeigen, dass 57 Prozent der Unternehmen bei der Auswahl der Anlagen Umweltaspekte berücksichtigen, 56 Prozent soziale Kriterien und knapp 55 Prozent Aspekte der Unternehmensführung. Knapp 16 Prozent der Unternehmen haben die Prinzipien für verantwortungsvolle Investitionen unterzeichnet oder folgen den Prinzipien für nachhaltige Versicherung, die beide von den Vereinten Nationen initiiert wurden. (DFPA/MB) ♦ www.bafin.de

„World Wealth Report“ : **Gesamtvermögen der Milliardäre steigt auf über 70 Billionen US-Dollar**

Das Vermögen der US-Dollar-Milliardäre hat im vergangenen Jahr zum ersten Mal in der Geschichte bedingt durch den Rückenwind einer prosperierenden Wirtschaft die Marke von 70 Billionen US-Dollar überschritten. **Es stieg damit zum sechsten Mal in Folge. Der Vermögensanstieg betrug 10,6 Prozent, damit ist 2017 das Jahr mit dem zweithöchsten Wachstum seit 2011.** Das sind Ergebnisse des „World Wealth Report 2018“ des Unternehmensberaters **Capgemini**. Die Zahl der Privatanleger mit einem frei verfügbaren Vermögen von mehr als einer Million US-Dollar, sogenannte High Net Worth Individuals (HNWI), legt in allen Regionen der Welt zu, wobei Asien-Pazifik und Nordamerika allein knapp für drei Viertel (74,9 Prozent) der neuen Millionäre (1,2 Millionen neue HNWI) und 68,8 Prozent des Vermögensanstiegs bei HNWI stehen (4,6 Billionen US-Dollar). Auch in Europa wuchs das Vermögen der HNWI 2017 um 7,3 Prozent. **In Deutschland stieg die Zahl der vermögenden Privatanleger von 1.280.300 auf 1.364.600 (Plus 6,6 Prozent). Die stärksten Einzelmärkte, bestehend aus den USA, Japan, Deutschland und China, stellen 61,2 Prozent der weltweiten HNWI-Population und repräsentieren 62 Prozent aller neuen HNWI.** Die Anlageergebnisse des von Vermögensverwaltern gemanagten Vermögens der HNWI sind 2017 um 27,4 Prozent gestiegen. Aktien bleiben dabei auch im ersten Quartal 2018 mit 30,9 Prozent des Vermögens der HNWI die größte Anlageklasse, gefolgt von Bargeld und bargeldähnlichen Anlagen (27,2 Prozent). Immobilien stehen für 16,8 Prozent des Vermögens (bei einem Zuwachs von 2,8 Prozentpunkten). Anleger unter 40 Jahren berichten von einer deutlich höheren Performance ihrer Anlagen als ältere Anleger (37,9 Prozent gegenüber 16,9

Prozent). Die gute Performance bei der Vermögensanlage in den Jahren 2016 und 2017 habe nicht zu einer höheren Zufriedenheit mit der Beratungsleistung geführt. Und das, obwohl Vertrauen und Zuversicht in den Vermögensmanager wie auch das Vermögensverwaltungsunternehmen insgesamt hoch seien. Das deutet darauf hin, dass Rendite allein kein nachhaltiges Kriterium für die Vermögensberaterbranche sein kann. (DFPA/MB) ♦ www.capgemini.com

Mehrheit der Deutschen sieht keine Zukunft für digitale Währungen als Zahlungsmittel



Verbraucher in Deutschland sind unschlüssig, was sie von digitalen Währungen wie Bitcoin halten sollen. **Zwei Drittel der Deutschen lehnen die Verwendung von Kryptowährungen durchweg ab – vorwiegend, weil sie ihre Zahlungsgewohnheiten nicht ändern wollen.** Aber auch die meisten übrigen europäischen Länder stehen Kryptowährungen skeptisch gegenüber: 59 Prozent der Befragten lehnen die Verwendung generell ab. Dies sind einige Ergebnisse einer Umfrage der Privatkundenbank **ING-DiBa**, die im Frühjahr 2018 in 13 europäischen Ländern sowie Australien und den USA durchgeführt wurde. Gehört haben schon mehr als 70 Prozent der Deutschen von Kryptowährungen, etwas mehr als der europäische Durchschnitt mit 66 Prozent. **In den USA hingegen gaben nur 57 Prozent der Befragten an, digitale Währungen zu kennen.** Ein Blick auf die Altersklassen zeigt, dass in Deutschland vor allem jüngeren Befragten zwischen 18 und 24 Jahren Kryptowährungen am wenigsten bekannt sind, dabei gilt diese Bevölkerungsgruppe als besonders technikaffin. Mit 62 Prozent gaben die Wenigsten an, schon mal von Kryptowährungen gehört zu haben. Auch der Besitz von digitalen Währungen liegt sowohl im europäischen Durchschnitt als auch in Deutschland im einstelligen Prozentbereich. **Zudem gehen nur rund 25 Prozent der Europäer davon aus, in Zukunft Kryptowährungen zu besitzen; in Deutschland sind es sogar nur 21 Prozent, die sagen, zukünftig solche Währungen zu halten.** Danach gefragt, für welche Zwecke mit Bitcoins und anderen Kryptowährungen gezahlt wird, wären europaweit wie auch hierzulande tendenziell mehr Befragte bereit, für einmalige Zahlungen, etwa im Online-Shopping oder der Buchung eines Flugtickets, digitale Währungen zu verwenden. Für bedeutendere Zahlungsvorgänge wie dem Gehaltseingang oder dem Ansparen für die Universitätsausbildung der Kinder stehen die meisten Befragten Kryptowährungen weniger offen gegenüber. (DFPA/MB) ♦ www.ing-diba.de

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Thomas Stuwe (TS), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Christophe Jaubert, Peter Mattil
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €.
Nächste Ausgabe: E-Magazin: 13. August 2018

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

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2018

Investmentfonds

So machen Sie es richtig: Auswahl und Überwachung von Fondsmanagern

Die Auswahl eines Fondsmanagers ist wichtig und wird nicht dadurch erleichtert, dass erstklassige Fondsmanager nur sehr begrenzt verfügbar sind und es um sie einen starken Wettbewerb gibt, der trotz des jüngsten Anstiegs in passives Investieren immer noch wächst. Wo also soll der Auswahlprozess beginnen?

Ein Ansatz ist es, die Erfolgsgeschichte eines Managers zu überprüfen, um jedes Glückselement in einer scheinbar beeindruckenden Investmentgeschichte herauszufiltern. Auf quantitativer Basis sollte eine Menge Arbeit geleistet werden, um das Glück zu vermeiden, zum richtigen Zeitpunkt im richtigen Sektor aktiv zu sein. Die wahre Stärke eines Managers ist ziemlich unabhängig von Zufall oder Glück. Solche Einflussgrößen müssen aus der Erfolgsbilanz entfernt werden. Die einzigen Einflussgrößen, die übrig bleiben sollten, sind die Fähigkeiten eines Managers.

Wenn Sie sich davon überzeugt haben, dass die Erfolgsbilanz unabhängig von kurzfristigen Faktoren Bestand hat, ist die nächste große Frage, ob sie wiederholt werden kann oder nicht. Dies ist eine qualitative Einschätzung - wie zuversichtlich können Sie sein, dass die erfolgreiche Vergangenheit in Zukunft in einem anderen Umfeld wieder auftaucht? In dieser Hinsicht ist Erfahrung ein Schlüsselfaktor. Nachdem Sie die quantitativen Überprüfungsinstrumente verwendet haben, müssen Sie dies mit einer starken qualitativen Überprüfung untermauern. Im Mittelpunkt dieser qualitativen Überprüfung steht der Versuch, eine starke Beurteilung vom betreffenden Manager zu entwickeln. Dies kann nur durch das

tatsächliche Wissen über den Manager erfolgen, bei persönlichen Treffen, um unter anderem die Stabilität des Unternehmens auf Teamebene zu beurteilen



Foto: Unternehmen

Christophe Jaubert

Head of Investment Performance bei Mediolanum Asset Management, Dublin
www.linkedin.com/in/jaubertchristophe

und einzuschätzen, was diesen Manager und diese Strategie von anderen unterscheidet.

Sobald ein Manager ausgewählt wurde, hat die harte Arbeit in gewisser Weise gerade erst begonnen. Der Fondsmanager wurde in einen Gesamtinvestitionsprozess eingebunden, bei dem zunächst das makroökonomische Bild berücksichtigt wird, da dies sich wahrscheinlich auf seine Strategien auswirken wird. Dies führt wiederum zu Entscheidungen über die richtige Asset-Mischung, die wiederum dazu tendiert, die Art des Assetmanagers zu bestimmen, der für die Umsetzung dieser Strategie benötigt wird.

Nach der Auswahl muss der Manager beobachtet werden, nicht nur in Bezug auf die Leistung, sondern auch in Bezug auf dessen Gesamtzustand. Starke Überzeugungen für Manager

entstehen, wenn man sie tatsächlich kennt, und auch hier spielen persönliche Treffen eine entscheidende Rolle. Eine solche Beziehung sollte es Ihnen ermöglichen, Änderungen auf der Unternehmensebene zu erkennen, die sich auf die Dauer negativ auf die Performance auswirken können. Üblicherweise sollte man, während ein Manager engagiert wird, feststellen, wer wirklich für das Team verantwortlich ist, unabhängig von Titeln. Wer ist die Schlüsselperson? Unternehmen setzen routinemäßig drei oder vier Personen als „Führungsteam“ ein, und wenn einer von ihnen das Unternehmen verlassen sollte, können sie plausibel argumentieren, dass das kein großes Problem ist. Generell neigen Unternehmen dazu, alle personellen Veränderungen positiv darzustellen. Fundierte Kenntnisse des Teams können Ihnen helfen, dies in den Fällen zu durchschauen, in denen eine positive Interpretation nicht gerechtfertigt ist. Parallel dazu kann gutes, praktisches Wissen über ein Team Sie warnen, wenn ein Manager aus seinem natürlichen Investitionsumfeld herausgeht und in unbekanntem Terrain tätig wird. Auch wenn dies zunächst erfolgreich ist, sollte es immer noch ein Alarmsignal sein. Der Manager sollte gefragt werden, warum er nicht an dem festhält, was er weiß, an seinen bewährten Alpha-Return-Quellen.

Dann gibt es natürlich Under- und Over-Performance. Beide könnten Schwierigkeiten bedeuten. Wenn Sie Manager sehr gut kennen, sollten Sie von ihrer Performance nicht überrascht sein. Wenn Sie eine Abweichung von einem etablierten Muster bemerken, müssen Sie nach dem Grund dafür

fragen. Es ist eine qualitative Einschätzung, ob sich etwas verändert hat oder ob es ein Mark-to-market-Verlust oder -Gewinn ist.

Wenn Sie Vertrauen in einen Manager haben, kann eine Under-Performance zeigen, dass der Manager den Ereignissen voraus ist, was bedeutet, dass es die Möglichkeit gibt, billig zu kaufen. Im Gegensatz dazu kann eine Over-Performance bedeuten, dass Sie ein höheres Risiko eingehen.

Zusammenfassend suchen wir nach einem echten, selbstbewussten Investmentmanager, der nicht nur die Sell-Side-Story kauft, sondern auch in der Lage ist, quer zu denken und Verbindungen herzustellen, zum Beispiel zwischen aktuellen Nachrichten und möglichen Anlagetrends. Das ist eine echte Fähigkeit, um die es, wie eingangs erwähnt, eine Menge Wettbewerb gibt. Allerdings ist der Markt im Allgemeinen derzeit stark von quantitativen Anlagetechniken abhängig, was bedeutet, dass diejenigen, die einen solchen Manager suchen, sich dem Trend widersetzen. Sorgfältige Auswahlverfahren, verbunden mit einer klaren Vorstellung davon, was einen guten Manager ausmacht, sind wesentliche Voraussetzungen, um in diesem wichtigen Bereich die richtigen Entscheidungen zu treffen. ♦

Das ist Mediolanum AM:

Mediolanum Asset Management Limited (MAML) ist die Asset-Management-Gesellschaft der italienischen Mediolanum Banking Group. Das 1999 gegründete Unternehmen managt die in Irland aufgelegten Investmentfonds der italienischen Privatbank.
www.maml.ie



Die DNL Gruppe ist seit über 15 Jahren erfolgreich im US-Geschäft tätig.

Zweiter Standort: Die DNL GmbH und Co. KG hat sich in Düsseldorf-Oberkassel niedergelassen.

Die DNL GmbH & Co. KG berät und unterstützt sowohl Privatinvestoren als auch Banken und institutionelle Anleger/ Family Offices bei deren US-Investitionen.

In Vorbereitung: Unser Portfolio wird um KVG-regulierte Produkte erweitert.

Neben den bekannten, typischen Bürogebäuden werden zusätzlich Immobilien aus den Bereichen „Light Industrial“ und „Multi Family“ aufgenommen.

DNL US Invest LP, Atlanta Midtown – beschafft und verwaltet die US-Immobilien.