

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2 Regulierung

Versicherungsvertriebsrichtlinie sorgt für erheblichen Mehraufwand bei allen Beteiligten.

Umfrage nach US-Präsidentenwahl, Teil 2

Finanzbranche zwischen Pragmatismus und Unsicherheit.

Produkte – Seite 3 Sachwertinvestments

RWB bringt Private-Equity-Fonds mit kurzer Laufzeit auf den Markt.

7x7finanz erweitert Produktpalette um Crowdinvestment.

Investmentfonds

Allianz Global Investors lanciert fünf globale Rentenstrategien.

BLI investiert in europäische Familienunternehmen.

Pictet mit siebtem Total-Return-Fonds.

Unternehmen – Seiten 4 und 5 Berenberg

mit neuer Führungsstruktur.
Lloyd Fonds expandiert in sozialen Wohnungsbau.

MPC Capital meldet „erfreuliche Geschäftsentwicklung“.

Aquila Capital erwirbt weiteres Windprojekt in Schweden.

Morgen & Morgen kooperiert mit Vergleichsportal.

Publity-Fonds zahlt 85 Prozent des Kommanditkapitals an Anleger aus.

Allianz GI investiert weitere 350 Millionen Euro in erneuerbare Energien.

SDV übernimmt **Pecupool**.

Performancebericht

ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Karriere

Neue Aufgaben für **Emmanuel Parrenin**, **Bernd Lönner** und **Øyvind Schanke**.

Märkte – Seite 6

Goldmarkt

GAM: „Entwicklung des Goldpreises deutet auf höhere Inflationswahrscheinlichkeit hin“.

Immobilienmarkt Deutschland

Feri EuroRating gibt Entwarnung: „Keine Blase am deutschen Wohnimmobilienmarkt“.

Beteiligungsmarkt

State Street ermittelt steigenden Private-Equity-Index.

Für Sie gelesen – Seite 7

Vermögenspreise steigen laut **Flossbach von Storch** auf Jahreshoch.

Studie: Goldbestand der Deutschen wächst, so analysiert die **Reisebank**.

Laut **Yougov** großes Potenzial für Online-Beratungsroboter.

Union Investment: Neues Modell zur Erklärung von Finanzmarktblasen.

From the Desk – Seite 8

Unsere Autoren **Martin Krause-Ablaß** und **Daniel Hildebrand** vom Financial Services Team bei **Roland Berger** über Fintechs als neue Wettbewerber.

*** TOP STORIES

Regulierung

Versicherungsvertriebsrichtlinie sorgt für erheblichen Mehraufwand bei allen Beteiligten

Am 21. November hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie den Referentenentwurf für das Umsetzungsgesetz zur europäischen Richtlinie über Versicherungsvertrieb (Insurance Distribution Directive, IDD) veröffentlicht. Die Richtlinie wird mit der Umsetzung in nationales Recht bis Februar 2018 die Vermittlerrichtlinie von 2002 ablösen, die derzeit die Basis für eine Reihe nationaler Vorschriften darstellt, unter anderem in der Gewerbeordnung (GewO) und im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG).

Zentrale Bedeutung hat dabei die Stärkung des Verbraucherschutzes. Nach den Vorgaben der Richtlinie soll die Aufsicht über vertriebsbezogene Aktivitäten von Versicherungsvermittlern und -unternehmen erheblich ausgeweitet werden. Dies spiegelt sich entsprechend im deutschen Gesetzesentwurf zur Umsetzung der Richtlinie wider, so die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Während die alte Vermittlerrichtlinie im Wesentlichen die fachliche

Eignung und die gewerberechtliche Zuverlässigkeit der Versicherungsvermittler im Blick hatte, soll die BaFin über Vertriebstätigkeiten nach der neuen Richtlinie bereits frühzeitig beim Produktentwicklungsprozess in den Versicherungsunternehmen ansetzen (Produktfreigabeverfahren).

Auch soll es unter anderem umfassende Regelungen zur Vertriebsvergütung und zur Vermeidung von Interessenkonflikten zwischen Vermittlern und Versicherern auf der einen und Kunden und Versicherern auf der anderen Seite geben. Sie sollen im Jahr 2017 durch delegierte Rechtsakte der Europäischen Kommission ergänzt und konkretisiert werden. Zudem müssen die Versicherungsunternehmen künftig nicht nur Beschwerden von Kunden über Vermittler beantworten, sondern auch von Verbraucherschutzverbänden. Wichtig sei auch, dass Verstöße gegen die neuen Regeln zu

empfindlichen Sanktionen führen können. Wie sich die Aufsicht über Versicherungsunternehmen und -vermittler in Zukunft im Detail gestalten wird, könne derzeit noch nicht genau vorhergesagt werden. Schon heute ist nach Einschätzung der BaFin jedoch absehbar, dass durch die steigenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen für alle Beteiligten – also Versicherungsvermittler, Versicherer und Aufsicht – erheblicher Mehraufwand entstehen wird.

Im Rahmen der Umsetzung erfahren überdies zwei weitere nationale Themenkomplexe eine Neuregelung, die jedoch nicht auf die europäische Richtlinie zurückgehen: das Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot und der Honorar-Versicherungsberater. Der Honorar-Versicherungsberater wird erstmals gesetzlich geregelt. Der provisionsbasierte Vertrieb hingegen bleibt in der bisherigen Form erhalten.



Michael H. Heinz

Foto: Verband

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) begrüßt in einer ersten Stellungnahme ausdrücklich, dass Provisionen in Deutschland als Leitvergütung für den Versicherungsvertrieb erhalten bleiben sollen. „Nur dank Provisionen können hunderttausende Versicherungskaufleute ihre Kunden qualifiziert und anspruchsvoll beraten und ihnen den für sie angemessenen Versicherungsschutz vermitteln“, so BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Wir freuen uns auch, dass das BMWi den Anwendungsbereich auf den Direktvertrieb und Internetvertrieb (inklusive Vergleichsportale) ausweitet, wie in der IDD vorgesehen. Damit ist eine Gleichbehandlung aller Vertriebswege gewährleistet und der Online-Vertrieb muss künftig dieselben Beratungs- und Dokumentationspflichten erfüllen wie der stationäre Vertrieb über Versicherungskaufleute.“ Auch wird begrüßt, dass trotz kleinerer Ausnahmen grundsätzlich kein Vertrieb ohne Beratung erlaubt ist.

Zudem freut sich der BVK, dass sein Vorschlag aufgegriffen wurde, das Provisionsabgabeverbot gesetz-

Fortsetzung auf Seite 2

NEU! KOSTENFREIE NUTZUNG mit individueller Nachrichtenzustellung



Kapitalanlage-News für Finanzdienstleister.

Der beste Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche. Fach-Informationen über Märkte und Recht, Produkte und Akteure. Aktuell, vollständig, unabhängig.

Der DFPA-Newsletter: unentgeltlich zum Zeitpunkt Ihrer Wahl geliefert → www.dfpa.info

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

lich im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) zu fixieren. „Dank des Gesetzgebers wird nun ein ruinöser Wettbewerb zwischen den Vermittlern um die höchste Rabattierung gegenüber den Kunden verhindert. Dies ermöglicht weiterhin die volle Konzentration auf den angemessenen Versicherungsschutz“, so Heinz. Der BVK ist auch zufrieden mit der Er-

füllung des Transparenzgebots im Gesetzentwurf. Diese übernimmt - wie vom BVK empfohlen - die Regelungen aus dem erst 2014 in Kraft getretenen Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) als Vorbild. **Demnach wird bei Versicherungsabschlüssen von Versicherungsanlageprodukten ein Ausweis der Gesamtkosten in Euro und Cent**

gestaltet. Weniger zufrieden ist der BVK mit den Regelungen zu Kopp lungsgeschäften beziehungsweise Querverkäufen, die es vornehmlich Finanzinstituten erlauben, die Ver gabe von Krediten an Kunden mit dem gleichzeitigen Abschluss einer Versicherung zu koppeln. „Diese sollte der Gesetzgeber zukünftig ver bieten“, fordert der BVK-Präsident.

„Sie sind verbraucher-schädlich, denn sie nutzen die schwache Verhandlungsposition der Kreditnehmer aus und bieten zudem selten den richtigen Versicherungsschutz. Dass der Gesetzgeber hier der Finanzbranche mit Umgehungsregelungen Brücken baut, ist für uns völlig unverständlich.“ (JF/JPW) ♦

www.bafin.de, www.bvk.de

Umfrage nach der US-Präsidentenwahl, Teil 2

Finanzbranche zwischen Pragmatismus und Unsicherheit

Welche Auswirkungen ergeben sich aus dem Wahlsieg Donald Trumps für die private Kapitalanlage in Deutschland? Dazu haben die DFPA und die Kapitalanlage-Zeitung EXXECNEWS Unternehmen der Finanzbranche befragt und veröffentlichen in dieser Ausgabe weitere Antworten.

Nach Einschätzung von **Per Erikson**, Chief Investment Officer von **Swiss Life Deutschland**, ist die mittel- bis langfristige Wirtschaftsentwicklung sehr stark vom politischen Prozess abhängig und in welcher Form die Wahlkampfversprechen umgesetzt werden. Aufgrund des Wahlkampfs und der vorgestellten Programme geht er insgesamt von höheren Staatsinvestitionen aus. „Trumps Haltung zum Freihandel und seine aggressive außenpolitische Rhetorik gefährden die aktuelle konjunkturelle Stabilisierung in den Schwellenländern“, so Erikson. „Insgesamt werden die politischen Unsicherheiten, wie Präsident Trump seine Wahlversprechen umsetzen wird, in den nächsten Monaten deutlich im Markt spürbar sein.“

Carsten Mumm, Leiter der Kapitalmarktanalyse bei der Privatbank **Donner & Reuschel**, erwartet in den



Freiheitsstatue in New York

kommenden Wochen keinen Absturz der Aktienmärkte - zumindest nicht allein aufgrund des Trump-Themas. „Vielmehr werden schnell auch die altbekannten Themen auf die Agenda rücken“, so Mumm. Das Italien-Referendum am 4. Dezember, der Fed-Zinsentscheid, die EZB-Sitzungen sowie in 2017 dann die Staatsschuldenkrise und die Wahlen in Deutschland und Frankreich. „Längerfristige Auswirkungen der Trump-Wahl werden sich erst mit der Zeit zeigen“, so Mumm weiter. **Denn viele der von ihm angekündigten Wahlversprechen könnten nicht ein zu eins umgesetzt werden**, weil selbst der republikanische Senat nicht bei jedem Thema hinter Trump stehe und gewichtige Interessengruppen ihre individuellen Anliegen vorbringen werden. Die vielleicht deutlichste negative Aus-

wirkung der US-Wahl werde eine Unterstreichung des global sowieso vorhandenen Trends zu steigendem Protektionismus sein. „Darunter leiden besonders sehr exportorientierte Staaten wie Deutschland. Allerdings wird dies erst langsam wirken“, so Mumm, der

indes kaum konkrete Auswirkungen auf die Kapitalanlage der Deutschen erwartet. „Da die deutschen Anleger vornehmlich im Segment der verzinslichen, sehr risikoaversen Anlagen investiert sind, wird die überwiegende Mehrheit direkt kaum Auswirkungen spüren. Die Zinsen in Euroland werden - mit oder ohne Trump - voraussichtlich auf Jahre hinaus sehr niedrig bleiben“, so Mumm. Für Aktienanleger erwartet er kurzfristig erhöhte Schwankungen, die jedoch nicht in einem allgemein und länger anhaltenden negativen Marktrend münden dürften.

Jörg von Nostitz-Wallwitz, Ressortleiter

Kapitalanlegerservice des Finanzdienstleisters **Plansecur**, leitet erste Anlageempfehlungen aus dem Wahlausgang ab: „Aus der Perspektive des Privatanlegers sorgt Trump zumindest zunächst für Unsicherheit. Das sollte das Interesse an Sachwerten verstärken. Trump hat angekündigt, seine politischen Vorhaben durch vermehrte Kreditaufnahme zu finanzieren und gegebenenfalls auch inflationäre Tendenzen in Kauf zu nehmen. Das sollte der Wertentwicklung US-amerikanischer Investments zu Gute kommen.“

Jakob Trefz, Leiter Vermögensmanagement beim Finanzdienstleister **MLP**, rät Anlegern zu Besonnenheit. „Geeignet ist ein breit aufgestelltes Depot, das die maximale Verlusttoleranz des Anlegers berücksichtigt. Dabei

empfehlen sich flexible Fonds, die nicht nur Aktien, sondern auch Gold, Rohstoffe und Immobilien berücksichtigen können. Diese Sachwertorientierung bietet sich angesichts derzeitiger politischer Unsicherheiten besonders an“, so Trefz. (DFPA/JPW) ♦

www.dfpa.info



Jörg von Nostitz-Wallwitz

Foto: Unternehmen

Member of UniCredit

Real estate on my mind

Auch uns geht es nicht anders. Wir sind ständig auf der Suche nach Top-Immobilien in Deutschland und Nordamerika. Ein führender Experte mit 30 Jahren Erfahrung und einem Ziel: Wir eröffnen professionellen und privaten Investoren den einfachen Weg zu hochwertigen Sachwertbeteiligungen.

WWW.WEALTHCAP.COM/IMMOBILIEN

30 Jahre
Erfahrung

PRODUKTE

7x7 erweitert Produktpalette um Crowdinvestment

Mit dem neuen Crowdinvestment „7x7 Energiezins I.“ können sich nachhaltig orientierte Kleinanleger ab sofort an der Energiewende beteiligen. Mit dem Geld der Anleger finanziert die Emittentin 7x7 Energiewerte Deutschland I. Projekte zur Erzeugung von erneuerbaren Energien, hauptsächlich Photovoltaik-Anlagen. Anleger können Anteile von 250 Euro bis 10.000 Euro in Form eines Nachrangdarlehens mit einer Verzinsung von 4,0 Prozent per annum zeichnen. Dazu stellt die 7x7finanz GmbH die neue Investment-Plattform fairzinsung.com bereit. Insgesamt sollen auf diesem Weg 2,5 Millionen Euro eingeworben werden. **Andreas Mankel**, Geschäftsführer der 7x7 Energiewerte Deutschland



Solarpark in Eschenburg-Hirzenhain

Foto: Unternehmen

I.: „Wir wollen mit unserem Angebot vor allem die Jüngeren erreichen, die sich mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigen und sich dafür auch finanziell engagieren wollen.“ Die 7x7 Energiewerte Deutschland I. hält bereits Anteile an drei Solar-Projekten in Mittelhessen: einer Bürgersolaranlage auf einem Feuerwehrgerätehaus sowie an zwei Freiflächenanlagen. Eine davon ist der Solarpark in Eschenburg-Hirzenhain: Pro Jahr produziert die Anlage etwa 1.926.000 Kilowattstunden Strom und könnte damit ganzjährig ungefähr 440 Haushalte mit Strom aus Sonnenenergie versorgen. Jahr für Jahr spart der Solarpark somit circa 1.350 Tonnen Kohlendioxid ein. (DFPA/JF) ♦ www.7x7finanz.de, www.fairzinsung.com

BLI investiert in europäische Familienunternehmen

Die Luxemburger Fondsgesellschaft **BLI - Banque de Luxembourg Investments** wird am 7. Dezember 2016 den „BL-European Family Businesses“ auflegen. Der Aktienfonds, der unter anderem in Deutschland vertrieben wird, hält Beteiligungen an etwa 60 börsennotierten europäischen Familienunternehmen, die nach folgenden strikten und konsequent angewandten Kriterien ausgewählt werden: eindeutiger Wettbewerbsvorteil, hohe Rentabilität, überzeugende, langfristig orientierte Unternehmensstrategie sowie attraktives Bewertungsniveau. **Der „BL-European Family Businesses“ wird in Aktien von europäischen Familienunternehmen investiert sein**, wobei keine Beschränkung hinsichtlich deren Börsenkapitalisierung besteht. Diese börsennotierten Unternehmen erfüllen die BLI-Definition eines Familienunternehmens dann, wenn die Person

oder die Familie, die die Gesellschaft gegründet oder das Gesellschaftskapital erworben haben, mindestens 25 Prozent der Stimmrechte besitzen oder wenn die Familie im Unternehmensmanagement beziehungsweise im Verwaltungsrat in einer führenden Rolle tätig ist und der Wille besteht, die Firma im Familienvermögen zu erhalten. „Eine Eigenheit von Familienunternehmen ist, dass sie nicht durch zwingende finanzielle Voraussetzungen kurzfristig beeinflusst werden. Im Falle eines generationenübergreifenden Engagements konzentriert sich die Unternehmensstrategie selbstverständlich auf einen langfristig zu erwartenden Kurswechsel mit dem Willen, in der Entwicklung auf Kontinuität und Zuverlässigkeit zu setzen“, sagt Fondsmanager **Ivan Bouillot**, der seit 2004 den europäischen Aktienfonds „BL-Equities Europe“ verwaltet. (DFPA/JF) ♦ www.bli.lu

RWB bringt Private-Equity-Fonds mit kurzer Laufzeit

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **RWB Private Capital Emissionshaus** hat mit dem Geschlossenen Publikums-AIF **RWB Direct Return** (GmbH & Co. geschlossene Investment-KG) ein neues Beteiligungsangebot speziell für Anleger konzipiert, die nach Private-Equity-Investitionen mit einer kurzen Laufzeit suchen. Er ist wie die bisherigen RWB-Fonds als Private-Equity-Dachfonds konzipiert, der seinerseits in geeignete Zielfonds investiert. Dabei verfügt er als **erster Fonds einer neuen Fondsgeneration über eine kürzere Laufzeit und eine neue Kostenstruktur**. Die Platzierungsphase des „RWB Direct Return“ startete am 17. November 2016 und endet spätestens am 31. Dezember 2017, die Mindestbeteiligung beträgt 5.000 Euro

zuzüglich fünf Prozent Agio. Darüber hinaus werden keine „anfänglichen Emissionskosten“ kalkuliert. Das Platzierungsvolumen beträgt insgesamt 30 Millionen Euro und kann durch einseitige Erklärung der Fondsgeschäftsführung auf bis zu 50 Millionen Euro erhöht werden. **Die Investitionsphase des Fonds läuft bis Ende 2020**, danach beginnt planmäßig die Auflösung des Fonds; die Rückflüsse werden nicht thesauriert oder reinvestiert. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft erhält eine erfolgsabhängige Vergütung, wenn die Ausschüttungen an die Anleger bestimmte prospektierte Schwellenwerte überschreiten. Verwahrstelle des „RWB Direct Return“ ist die Caceis Bank Deutschland. (DFPA/JPW) ♦ www.rwb-ag.de

Allianz GI lanciert fünf globale Rentenstrategien

Der Asset Manager **Allianz Global Investors** legt die ersten Strategien des im Juni 2016 übernommenen britischen Vermögensverwalters **Rogge Global Partners** (EXXECNEWS berichtete) als Publikumsfonds in Luxemburg auf. **Die Anleihefonds richten sich an private und institutionelle Kunden in Deutschland und anderen Ländern Europas**. Sie investieren in Unternehmensanleihen unterschiedlicher Bonität beziehungsweise kurzlaufende verbrieft Immobilienhypotheken und werden vom Portfoliomanagement-Team um **Malie Conway** in London gemanagt. Die neuen Fonds sind „Allianz Global Credit“, „Allianz Global Multi-Asset Credit“, „Allianz Global High Yield“, „Allianz Selective Global High Yield“ und „Allianz Short Duration Global Real Estate Bond“. Der „Allianz Global Credit“ investiert in erster Linie in Unternehmensanleihen hoher Bonität (Investment Grade) und kann zu Diversifikationszwecken besicherte Wertpapiere beimischen. Fondsmanagerin Conway wählt aktiv Sektoren und Einzelmissionen aus einem globalen Anlageuniversum. Dabei bildet ein stringentes Credit Reseach auf Einzeltitlebene das Herzstück des Anlageprozesses, den Conway mit „Win by not losing“, also der Vermeidung von Kreditausfällen beschreibt, wodurch mittel- bis langfristig überdurchschnittliche Renditen erzielt werden sollen. Bei vergleichbar hoher Bonität soll der „Allianz Short Duration Global Real Estate Bond“ ein höheres Renditepotenzial bieten, indem er in durch Gewerbeimmobilien besicherte Wertpapiere (commercial mortgage-backed securities) investiert. Darüber hinaus kann Conway bis zu zehn Prozent

des Portfolios in andere besicherte Wertpapiere und Immobilienaktien (REITs) investieren. Die Strategie soll sich durch eine geringe Zinssensitivität und einen gewissen Puffer gegen steigende Inflation auszeichnen. Der „Allianz Global High Yield“ investiert in globale Anleihen mit einem Bonitätsrating unterhalb von „BBB-“. Portfoliomanager **David Newman** geht ausgehend von einem internen Credit Research aktive Positionen auf Emittenten und Marktsegmenten ein. Beim „Allianz Selective Global High Yield“ investiert er in Hochzinsanleihen höherer Kreditratings, die möglicherweise von einer Ratingverbesserung zu Investment Grade profitieren könnten. Daher ist die Volatilität des Fonds eher mit der globaler Unternehmensanleihen



Malie Conway

Foto: Unternehmen



Tobias C. Pross

Foto: Unternehmen

als mit der eines globalen High-Yield-Indizes vergleichbar. Den „Allianz Global Multi-Asset Credit“ managen Conway und Newman gemeinsam mit einem flexiblen Ansatz. Der Fonds kann das weiteste Anlageuniversum nutzen und unterliegt bei der Auswahl der Anleihen, Ratings, Länder, Sektoren und Anleihetypen keinen Beschränkungen. **Tobias C. Pross**, Head of EMEA bei Allianz GI: „Das ist ein wichtiger Schritt, weil wir damit die von Malie Conway und ihrem Team gemanagten Strategien international einer deutlich größeren Anlegergruppe zugänglich machen. Die fundamental ausgerichteten globalen Anleihestrategien können aus einem globalen Universum aus Emittenten, Ländern und Marktsegmenten auswählen und so unter Berücksichtigung unterschiedlicher makroökonomischer Rahmenbedingungen Portfolien mit verschiedenen Ertragsprofilen zusammenstellen.“ (DFPA/JF) ♦ www.allianzgi.de

Pictetweitert Total-Return-Fondsangebot aus

Der Schweizer Asset Manager **Pictet** hat am 15. November 2015 den „PTR-Atlas“, einen global investierenden Aktienfonds mit Long/Short-Investmentansatz, aufgelegt. Mit dem OGAW-IV-richtlinienkonformen Fonds mit täglicher Liquidität und Bewertung erweitert Pictet seine Total-Return-Palette auf sieben Fonds. **Das Anlageziel des neuen Fonds ist langfristiges Kapitalwachstum mit einem starken Fokus auf Kapitalerhalt** bei sinkenden Märkten. Das vierköpfige Portfoliomanagement-Team unter der Leitung von **Matthieu Fleck** will von der Unterbewertung von Aktien profitieren, indem es eine detaillierte Top-Down-Analyse mit intensiver fundamentaler Bottom-Up-Titelauswahl kombiniert. Für das Fondsportfolio wählt das Team anhand einer fundamentalen Bottom-

Up-Analyse liquide Unternehmen aus. Es passt dann das Portfolioexposure bei Regionen und Sektoren mithilfe einer detaillierten Top-Down-Makroanalyse an, die Konjunkturindikatoren und Liquiditätsbedingungen beinhaltet. Der Teamleiter Fleck erklärt: „Die weltweiten Aktienmärkte bleiben volatil, was auf immer kürzere Konjunkturzyklen und den weltweiten Übergang von geld- zu fiskalpolitischen Maßnahmen zurückzuführen ist. Dies unterstützt unseren Long/Short-Ansatz, der bei der Portfoliopositionierung das Top-Down-Umfeld berücksichtigt und die besten Ertragschancen für das eingegangene Risiko identifiziert. Zudem nutzen wir die Bottom-Up-Titelauswahl, um das Verhältnis zwischen Kurs und Fundamentaldaten zu bewerten.“ (DFPA/JF) ♦ www.pictet.com



Performanceberichte

In der Regel veröffentlichen die Fondsiniiatoren einmal jährlich einen Überblick über ihre Managementleistungen. Die Mitglieder des bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen e.V. haben sich dafür einem einheitlichen Standard für ihre Performanceberichte unterworfen. Daneben hat die Leistungsbilanz in der Branche weiterhin Bedeutung. In dieser Ausgabe: ZBI.

ZBI meldet über acht Prozent Anlegerrendite bei verkauften Anleger-Fonds

Der Fondsiniiator **ZBI Zentral Boden Immobilien AG**, Erlangen, hat für das Geschäftsjahr 2015 seinen Performancebericht vorgelegt.

Demnach beträgt die mittlere jährliche Rendite (IRR) der Anleger der sechs bisher verkauften Wohnimmobilien-Fonds insgesamt durchschnittlich 8,05 Prozent per annum. Bei den derzeit in der Verwaltung befindlichen Fonds erhalten die Anleger laufende Ausschüttungen von bis zu

fünf Prozent per annum. Die ZBI legt seit 2002 geschlossene Beteiligungsmodelle auf. Die Kernkompetenzen der ZBI liegen im Einkauf, der Werterhöhung und im Management von Wohnimmobilien-Portfolios bis hin zum Verkauf der Objekte. Bisher haben sich über 12.000 Gesellschafter an den 13 aufgelegten Fonds beteiligt. Über 754 Millionen Euro Kommanditkapital investierten sie in ein Investitionsvermögen von über 1,6 Milliarden



ZBI-Performancebericht 2015

Euro. Die ZBI-Gruppe verwaltet aktuell über 14.500 Wohn- und Geschäftseinheiten. Das Transaktionsvolumen der ZBI Gruppe liegt bei über 3,8 Milliarden Euro. Derzeit befinden sich der „ZBI Professional 10“ und der „ZBI Regiofonds Wohnen“ im Vertrieb. Der „ZBI Regiofonds Wohnen“ hat sich auf die Metropolregion Nürnberg fokussiert. Bei diesem Fonds ist noch eine Beteiligung bis zum 31. Dezember 2016 möglich. Der

„ZBI Professional 10“ setzt die Professional-Produktlinie fort. Die Wiederanlagequote von über 50 Prozent in den Professional Fonds dokumentiert laut Unternehmensangabe das Vertrauen der Anleger in die Kompetenz und Managementqualität der ZBI. „Das uns entgegengebrachte Vertrauen der Anleger auch in Zukunft zu rechtfertigen, ist unsere Herausforderung“, so **Dr. Bernd Ital**, Vorstandsvorsitzender von ZBI. (DFPA/JF) ♦ www.zbi-ag.de

Aquila Capital erwirbt weiteres Windprojekt in Schweden

Mit der Akquisition von „Höglöken“ erweitert die Hamburger Investmentgesellschaft **Aquila Capital** das Portfolio erneuerbarer Energien in Skandinavien um ein weiteres Windprojekt in Schweden. Der Windpark wird bei Netzanschluss im Jahr 2018 über eine installierte Kapazität von 64,8 Megawatt (MW) verfügen. „Höglöken“ ist nach „Lehtirova“ die zweite Transaktion in Windenergie in Schweden, die Aquila Capital in kurzer Zeit für institutionelle Investoren umgesetzt hat. Wie der Windpark „Lehtirova“ wurde auch „Höglöken“ von OX2, einem der größten Windentwickler Schwedens,

projektiert und wird schlüsselfertig übergeben. **In den vergangenen beiden Jahren hat Aquila Capital im Bereich Windenergie Projekte und Parks mit einer Kapazität von fast 400 MW in Skandinavien angebunden.** „Skandinavien ist für institutionelle erneuerbare Energien-Investments eine sehr attraktive Zielregion und bietet bei entsprechender Marktkenntnis beste Voraussetzungen für die Umsetzung großvolumiger Projekte“, erklärt **Susanne Wermter**, Head Special Infrastructure Team bei Aquila Capital. (DFPA/JF) ♦ www.aquila-capital.de, www.ox2.com

Allianz GI investiert weitere 350 Millionen Euro in erneuerbare Energien

Mit dem finalen Closing des „**Allianz Renewable Energy Fund 2**“ („AREF2“) am 15. November 2016 wurde das avisierte Zielvolumen des zweiten Spezialfonds für erneuerbare Energien des Vermögensverwalters Allianz Global Investors (Allianz GI) weit übertroffen. **Knapp 350 Millionen Euro werden für institutionelle Kunden wie Versicherungen, Pensionskassen, Stiftungen, Kirchen und Family Offices in europäische Wind- und Solaranlagen investiert.** Das verantwortliche Team um **Armin Sandhövel**, CIO Infrastructure Equity, ist bereits aktiv geworden. Als erstes Projekt für das „AREF2“-Portfolio konnte am 9. November der Kauf des schwedischen Windparks „Bohult“

bestätigt werden. Auch für weitere Investitionen in absehbarer Zeit zeigt sich Sandhövel sehr zuversichtlich: „In der Vergangenheit wurden in ganz Europa in großem Umfang vor allem Wind- und Solaranlagen geplant und gebaut. Vor diesem Hintergrund wird der Sekundärmarkt mit bestehenden Anlagen für uns immer wichtiger und wir sehen aktuell sehr gute Kaufmöglichkeiten in Deutschland, Frankreich, Großbritannien oder Skandinavien.“ Nach der Investmentphase des „AREF2“ wird das Infrastructure Equity Team von Allianz GI insgesamt rund 1,6 Milliarden Euro in erneuerbaren Energien und Infrastruktur-Projekten verwalten. (DFPA/JF) ♦ www.allianzgi.de

Lloyd Fonds expandiert in sozialen Wohnungsbau

Nach 18-monatiger Vorbereitung hat der Investment- und Assetmanager **Lloyd Fonds** die **Lloyd WohnWert GmbH & Co. KGaA** (Lloyd WohnWert) gegründet. Sie etabliert damit eigenen Angaben zufolge deutschlandweit **die erste kapitalmarktorientierte Investmentgesellschaft, über die vorwiegend institutionelle Anleger in den wachsenden Markt des staatlich geförderten Wohnungsbaus investieren können.** Die Gesellschaft wird als

Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA) strukturiert, bei der die Aktionäre als Kommanditaktionäre und Lloyd Fonds als Eigentümerin der geschäftsführenden Komplementärin fungiert. Die Aktien werden zunächst vorbörslich an langfristig orientierte institutionelle Investoren

platziert. Der anschließende Börsengang erfolgt voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2017. Die Lloyd WohnWert strebt eine Ausschüttungsrendite von drei Prozent pro Jahr an. Ziel der Gesellschaft ist es, in den kommenden Jahren über Kapitalerhöhungen ein attraktives Portfolio aus Immobilienobjekten im Segment des geförderten Wohnungsbaus mit einer langfristigen Haltestrategie aufzubauen und so ein

deutschlandweit aktives Wohnungsbauunternehmen zu etablieren. Dabei werden die Investments maßgeblich in Metropolregionen stattfinden, in denen der Bedarf an bezahlbarem Wohnraum angesichts wachsender Bevölkerungszahlen und steigender Wohnungs- und Mietpreise besonders groß ist. **In einem ersten Schritt wird ein Startportfolio mit Projekten in der Metropolregion Hamburg finanziert.** „Bei allen zukünftigen Wohnungsbauprojekten

in Metropolregionen wird der geförderte Wohnungsbau eine entscheidende Rolle spielen. Die Lloyd WohnWert bietet langfristig orientierten Investoren die Möglichkeit, an diesem Wachstumsmarkt mit geringem Risiko und planbarem Cash-Flow teilzuhaben“, so **Dr. Torsten Teichert**, CEO von Lloyd Fonds.

„Mittelfristig sehen wir die Lloyd WohnWert als maßgeblichen Investor im Bereich des sozialen Wohnungsbaus in ganz Deutschland.“ Die Geschäftsführung übernehmen **Holger Schmitz**, Generalbevollmächtigter von Lloyd Fonds, und **Timo Wolf**, Leiter Immobilien bei Lloyd Fonds und vormals Vorstand der TAG Gewerbeimmobilien AG. (DFPA/JF) ♦ www.lloydfonds.de



Dr. Torsten Teichert

Foto: Unternehmen

Morgen & Morgen kooperiert mit Vergleichsportal

Das unabhängige Analysehaus **Morgen & Morgen** und **Covomo**, ein unabhängiges Vergleichsportal für Zusatzversicherungen, kooperieren. **Damit wird die M&M Office Vergleichssoftware mit digitalen Vertriebsoptionen im Zusatzbereich verknüpft.** Morgen & Morgen bietet mit M&M Office der Vermittlerschaft eine Vergleichs- und Analysesoftware mit Prozessunterstützung für alle gängigen Lebens-, Kranken- und SHU-Versicherungen. Der kostenlose Zugang zum Vergleichsportal Covomo bietet dem Vermittler eine profitable,

haftungssichere und kundenfreundliche Vermittlung von über 1.200 Zusatzversicherungen. Registrierte Partner erhalten über das angebundene Covomo-Partnerportal die Übersicht über ihre Abschlüsse, Courtagevereinbarungen und Bestandsprovisionen. Sie haben Zugriff auf alle Policen sowie auf das komplette Marketingmaterial in Form von E-Mail-Kampagnen oder auf vorformulierte E-Mails für die häufigsten Anfragen inklusive Link zum Online-Vergleich zur Vertriebsunterstützung. (DFPA/JF) ♦ www.morgenundmorgen.com

„Publity Performance Fonds Nr. 4“ zahlt 85 Prozent des Kommanditkapitals an Anleger aus

Der von der Leipziger Finanzgruppe **Publity** aufgelegte „**Publity Performance Fonds Nr. 4**“ nimmt laut Unternehmensangaben im Dezember **eine Auszahlung in Höhe von 25 Prozent des jeweils eingezahlten Kommanditkapitals beziehungsweise rund 34,1 Millionen Euro an die betreffenden Anleger vor.** Der „Publity Performance Fonds Nr. 4“ hat bis zum Ende der Emissionsphase am 30. Juni 2013 von 2.147 Anlegern ein Emissionskapital in Höhe von rund 34,1 Millionen Euro eingeworben. Neben dem im Mai 2013 vorfristig ausbezahlten Frühzeichnerbonus in

Höhe von fünf Prozent wurden weitere Auszahlungen in 2014, 2015 und 2016 in Höhe von insgesamt rund 21,1 Euro an die Anleger vorgenommen. Eine weitere Auszahlung wird nun im Dezember 2016 in Höhe von 25 Prozent, in Summe rund 8,5 Millionen Euro, durch die Treuhandkommanditistin, die Rödl & Richter Fondstreuhand GmbH, Berlin, vorgenommen. Damit hat der „Publity Performance Fonds Nr. 4“ zum Ende des Jahres bereits insgesamt 85 Prozent des gezeichneten Kommanditkapitals an die Anleger ausgezahlt. (DFPA/JF) ♦ www.publity.de

Augsburger Versicherungsdienstleister SDV übernimmt Münchener Maklerpool

Am 17. November 2016 wurde die **Pecupool GmbH** durch den Augsburger Dienstleister **SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG** (SDV AG) übernommen. Die Pecupool GmbH wurde 2004 als B2B-Plattform gegründet, die sich seitdem **zu einem unabhängigen Pool für die unterstützende Abwicklung von Versicherungsgeschäften für Finanzdienstleister weiterentwickelt hat.** Zu den Kunden von Pecupool gehören neben Internetportalen auch Versicherungs-

makler und online-basierte Vertriebsformen. Nach der Übernahme durch die SDV AG wird das Geschäftsmodell wie auch das Unternehmen Pecupool fortgeführt und weiterentwickelt. Für die bestehenden Kooperationspartner von Pecupool ändert sich Unternehmensangaben zufolge nichts. Durch die SDV AG würden den Maklern weitere unkomplizierte Services und perspektivisch eine deutlich verbreiterte Produktpalette geboten. (DFPA/JF) ♦ www.sdv.ag, www.pecupool.de

Berenberg mit neuer Führungsstruktur

Bei Deutschlands ältester Privatbank **Berenberg** haben sich die Bruttoerträge von 2006 bis 2015 mehr als verdreifacht und auch 2016 ist der Geschäftsumfang weiter gewachsen, sodass seit Jahresbeginn 2016 die Mitarbeiterzahl um 13 Prozent von 1.331 auf 1.500 erhöht wurde. Mit einer neuen Führungsstruktur startet Berenberg ins Jahr 2017. **Henning Gebhardt, Christian Kühn** und **David Mortlock** werden Mitglieder der erweiterten Geschäftsführung und übernehmen neu geschaffene Zentralbereiche, die die Zusammenarbeit zwischen den Geschäftsbereichen vertiefen sollen. Gebhardt kommt zum 1. Januar 2017 von der Deutschen Asset Management zu Berenberg. Er wird den **Zentralbereich Wealth and Asset Management** verantworten. Durch die Anbindung auch der Leitung Asset Management soll der im institutionellen Asset Management bereits erfolgreich eingeschlagenen Weg im Bereich quantitative Konzepte und Overlay Management weiter ausgebaut werden. Christian Kühn, seit 1997 für das Hamburger Bankhaus tätig, ist für den **Zentralbereich Banksteuerung** verantwortlich. Dieser umfasst die Bereiche Risikocontrolling, IT und

Transaction Services. David Mortlock wird den **Zentralbereich Investment and Corporate Banking** verantworten. „Mit dieser Führungsstruktur wollen wir in die Zukunft gehen und unsere Geschäft in allen vier Geschäftsbereichen weiter ausbauen“, erklärt **Dr. Hans-Walter Peters**, Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter. Im Geschäftsbereich Wealth Management (bisher Private Banking) wird sich Berenberg aufgrund der verschärften Anforderungen an die Wertpapierberatung nach MiFID II noch stärker als bisher auf Zielkunden mit einem Vermögen von über einer Million Euro konzentrieren und die Dienstleistung Vermögensverwaltung weiter ausbauen. Damit ist auch eine Anpassung der regionalen Struktur verbunden. Die Wealth-Management-Standorte in Hamburg, Frankfurt, Stuttgart und München werden in unveränderter Form fortgeführt. „Das Wealth Management hat für uns eine strategische Bedeutung, und wir werden es trotz der nun aufgrund von MiFID II notwendigen strukturellen Anpassungen ausbauen und werden hierzu auch weiter in Qualität und Know-how investieren“, so Peters. (DFPA/JF) ♦ www.berenberg.de



Dr. Hans-Walter Peters

MPC Capital: „Erfreuliche Geschäftsentwicklung“

Der auf Sachwerte spezialisierte Asset- und Investmentmanager **MPC Capital** verzeichnete im dritten Quartal 2016 Umsätze in Höhe von **14,5 Millionen Euro. Dies stellt ein Plus von 29 Prozent gegenüber dem dritten Quartal 2015** (11,2 Millionen Euro) dar. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag bei 3,8 Millionen Euro nach 2,0 Millionen Euro im Vorjahresquartal. Nach den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2016 lagen die Umsätze bei 37,4 Millionen Euro (Vergleichszeitraum 2015: 36,4 Millionen Euro). Die Management Fees konnten dabei um 18 Prozent auf 28,3 Millionen gesteigert werden, während die Transaction Fees trotz eines transaktionsstarken dritten Quartals mit 9,0 Millionen Euro noch hinter den Erlösen der ersten neun Monate des Vorjahres zurück lagen (11,9 Millionen Euro).

Für das vierte Quartal ist jedoch mit weiteren Transaktionserlösen im deutlich siebenstelligen Bereich zu rechnen. Das EBT konnte in den ersten neun Monaten 2016 auf 11,2 Millionen Euro gesteigert werden (Vergleichszeitraum 2015: 9,9 Millionen Euro). Durch die Barkapitalerhöhung im September hat die MPC Capital 36,5 Millionen Euro an zusätzlicher Liquidität aufgenommen, die für das weitere Wachstum - zum Beispiel über Co-Investments - zur Verfügung steht. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum 30. September 2016 auf 69 Prozent. Vor dem Hintergrund der „erfreulichen Geschäftsentwicklung“ hält der Vorstand unverändert an seiner Prognose fest, das Geschäftsjahr 2016 mit einem Umsatzplus von zehn Prozent abschließen zu können. (DFPA/JF) ♦ www.mpc-capital.de

Bernd Lönner wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2017 als neues und viertes Vorstandsmitglied des Immobilien-Assetmanagers Real I.S. AG berufen. Lönner wird das Ressort Risk & Finance mit den Aufgaben Risikomanagement, IT sowie Bilanzierung & Controlling übernehmen. Darüber hinaus wird er das wichtige Thema Digitalisierung in der Real I.S. vorantreiben. Lönner kommt von der BayernLB, wo er zuletzt als Bereichsleiter der internen Non-Core Unit tätig war. ♦



Bernd Lönner



Emmanuel Parrenin

Emmanuel Parrenin ist seit September 2016 Mitglied der Geschäftsleitung der KGAL UK Limited. Als Managing Director soll er neue Geschäftsfelder für die KGAL-Gruppe erschließen. Vor seinem Eintritt bei der KGAL war er als Managing Director bei Credit Suisse in London tätig, wo er das europäische Credit-Solutions-Geschäft verantwortete. ♦

Mit Wirkung zum 1. Februar 2017 wird **Øyvind Schanke** neuer Chief Executive Officer (CEO) des norwegischen Asset Managers Skagen Funds. Schanke kommt von Norges Bank Investment Management (NBIM) – dem Asset Manager der norwegischen Zentralbank. Er folgt auf Leif Ola Rød. Seit 2014 verantwortete Schanke bei NBIM als Chief Investment Officer für Asset Strategien den staatlichen Pensionsfonds der norwegischen Regierung, auch Öl-Fonds genannt. ♦

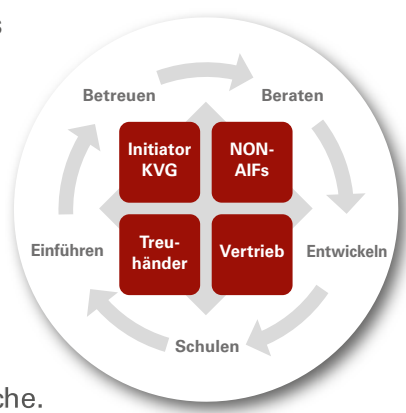


Øyvind Schanke



talonec und xpecto Ihre Nr. 1 bei IT-Lösungen für Sachwertanlagen

Als unabhängiges IT System- und Beratungshaus mit über 30-jähriger Branchenerfahrung bieten wir innovative Softwarelösungen für die Beteiligungsbranche.



Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

089 / 745586 - 0 vertrieb@talonec.com

Immobilienmarkt Deutschland „Keine Blase am deutschen Wohnimmobilienmarkt“

Die Gefahr einer Immobilienpreisblase ist in Deutschland trotz der anhaltenden Preisanstiege für Wohnimmobilien als gering einzustufen. Das zeigt die Untersuchung „**Fokus Wohnimmobilien: Deutschland im internationalen Vergleich**“, die auf der 29. Herbsttagung des Analysehauses **Feri EuroRating Services**, einem Unternehmen der **Scope-Gruppe**, vorgestellt wurde. Die Untersuchung stellt fest, dass in Deutschland eine **Überhitzungsgefahr zwar tendenziell zunimmt, aber weitgehend auf regionale Hot-Spots begrenzt bleibt**. „Die jüngsten zahlreichen rechtlichen Maßnahmen wie die Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie sollen die Finanzstabilität in Deutschland gewährleisten. Diese Maßnahmen sind verständlich, treffen aber nicht das Problem. Sie führen eher dazu, dass Wohnungsneubau gebremst wird. Es ist aber das Gebot der Stunde, dass der Wohnungsneubau gefördert wird“, so **Manfred Binsfeld**, Teamleiter Immobilienmarktresearch bei Feri

EuroRating Services. Eine weitere auf der Herbsttagung vorgestellte Untersuchung zeigt, dass deutsche institutionelle Investoren den Anteil von Immobilienanlagen in ihren Portfolios weiter steigern. Seit 2010 steigt die Immobilienquote institutioneller Anleger konstant von 6,1 Prozent auf nunmehr 9,4 Prozent. Zudem planen knapp 80 Prozent der institutionellen Investoren, den Immobilienanteil ihrer Investmentportfolios bis 2019 weiter auszubauen. „Immobilien bleiben bei institutionellen Investoren hoch im Kurs“, erklärt **Wolfgang Kubatzki**, Mitglied der Geschäftsleitung von Feri EuroRating Services. „Die Attraktivität von Immobilien dürfte im Vergleich zu Staatsanleihen weiterhin Bestand haben. Der Renditebestand ist sehr hoch und mit einem Puffer versehen. Selbst bei steigenden Anleihenrenditen und schrumpfendem Abstand zu den Immobilienrenditen bleiben Immobilien attraktiv“, so Kubatzki. (DFPA/JF) ♦ www.feri.de

Beteiligungsmarkt Private-Equity-Index: Anstieg im zweiten Quartal

Der Finanzdienstleister **State Street** hat einen Referenzindex zur Vergleichsanalyse der Wertentwicklung von Private-Equity-Fonds veröffentlicht. Der „**State Street GX Private-Equity-Index**“ (PEI) beinhaltet umfassende bis ins Jahr 1980 zurückreichende Daten. Im zweiten Quartal 2016 verzeichnete der Index eine Gesamtrendite von 2,7 Prozent, wobei die Teilssegmente Buyout, Private Debt und Venture Capital jeweils eine positive Wertentwicklung aufwiesen. „Die vergangenen acht Quartale waren für alle Private-Equity-Fonds schwierig. Seit dem zweiten Quartal 2014 ist die rollierende Jahresrendite von fast 30 Prozent auf einen einstelligen Prozentsatz gefallen, was hauptsächlich an dem anhaltend langsamen Wirtschaftswachstum, wirtschaftlichen und politischen Unwägbarkeiten sowie einem schwachen Markt für Börsengänge lag“, sagt **Will Kinlaw**, Senior Managing Director und Global Head von State Street Associates, einem Bereich von State Street GX. „Allerdings verzeichneten Buyout-Fonds zuletzt Wertzuwächse, was zu einem Großteil auf die starke Wertentwicklung der auf den Energiebereich fokussierten Fonds zurückzuführen ist.“ Einige Ergebnisse des zweiten Quartals 2016: **Das Buyout-Segment konnte seinen Wertzuwachs über die vergangenen vier Quartale steigern und erzielte im zweiten Quartal einen Zuwachs von 3,41 Prozent**, während im ersten Quartal in diesem



Will Kinlaw

Foto: Unternehmen

Bereich ein Wertzuwachs von 1,25 Prozent zu verzeichnen war. Nachdem sich in den ersten drei Monaten des Jahres das Anlageergebnis von Private-Debt-Fonds auf 0,75 Prozent belief, lag der Wertzuwachs im zweiten Quartal bei 2,61 Prozent. Das Venture-Capital-Segment verzeichnete einen Wertzuwachs von 0,28 Prozent im zweiten Quartal, nachdem die Rendite im ersten Quartal mit minus 1,49 Prozent im negativen Bereich lag. Unter den drei Hauptanlagestrategien **erzielten Buyout-Fonds im zweiten Quartal 2016 ein Gesamtjahresergebnis von 4,98 Prozent, Private Debt von 1,77 Prozent und Venture Capital von 0,84 Prozent**. Zuletzt litten die Fonds mit Fokus auf Europa laut Index unter der Volatilität des Euro-Wechselkurses. Die Rendite sank von 3,51 Prozent im ersten Quartal 2016 auf 0,67 Prozent im zweiten Quartal. Das Gesamtjahresergebnis ging ebenfalls von 14,95 Prozent per Ende März 2016 auf 7,27 Prozent per 30. Juni 2016 zurück. „Im zweiten Quartal sorgte eine erhebliche Anzahl an Investoren für Bewegungen in Fonds mit Fokus auf Europa. Die Investoren wollten von den Investitionsmöglichkeiten, die sich in der Eurozone durch den Brexit sowie der Abwertung des Euros und des britischen Pfunds ergaben, profitieren“, sagte **Anthony Catino**, Managing Director, Alternative Investment Solutions bei State Street. (DFPA/MB) ♦ www.statestreet.com

GASTBEITRAG: TSO-DNL

Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG für TSO-DNL Fonds, informiert:

Die Situation nach Donald Trumps Wahl

Vier Tage nach der Wahl von Donald Trump zum 45. Präsidenten der Vereinigten Staaten der USA landeten meine Frau und ich in Atlanta.

Aber am Flughafen war nichts von negativer Stimmung wahrzunehmen – im Gegenteil, alle Mitarbeiter des Flughafens, mit denen wir Kontakt hatten, waren bester Laune.

Als wir Angestellte im Supermarkt, der Pharmacy, im Restaurant und anderswo auf die Wahl ansprachen, teilten uns neun von zehn Befragten mit, dass sie sich sehr viel von dem Wahlsieg Donald Trumps versprochen, weil nun endlich wieder auch Politik für den Mittelstand gemacht würde. Diese Aussagen sind identisch mit dem, was wir hier aktuell im Südosten der USA täglich erleben: der Mittelstand, der sich die letzten Jahre unter der Obama-Regierung mit Investitionen und Einstellungen total zurück hielt, ist im Aufbruch begriffen. Neue, größere, Büroräume werden ebenso gesucht und angemietet wie Lagerflächen.

Die sogenannten Self Storages sind nahezu ausgemietet und neue Flächen sind in der Planung. Bisher leerstehende Büroflächen finden nun Mieter und was viel wichtiger ist: Sowohl an den Tankstellen, als auch im Supermarkt, kleinen Shopping Centern, Ladengeschäften, Hotels und Restaurants sehe ich Schilder, dass zusätzliche Mitarbeiter gesucht und eingestellt werden. Diese Einstellungen sind das Ergebnis der positiven Erwartungen, die Trump geweckt hat und die durch seine ersten Ankündigungen, was er nach seinem Amtsantritt in den USA sofort umsetzen will, untermauert werden. Ich erfuhr, seit ich wieder in Atlanta bin, dass Restaurants die bisher zwar gut besucht, aber nie ausgebucht waren, nun für die nächsten Wochen ausgebucht sind. Die Umsätze des Einzelhandels waren am Freitag, den 25. November (dem sogenannten „Black Friday“ nach Thanksgiving), gegenüber denen der letzten Jahre extrem gestiegen.

Ein guter Bekannter, der sehr erfolgreich als Immobilienmakler in Atlanta und Florida tätig ist, sagte zu mir: „Als überzeugter Demokrat bin ich mit dem Wahlausgang absolut nicht einverstanden, aber besser konnte es für mich nicht kommen, denn nun ist unser Präsident ein Immobilienmann und das ist gut für alle, die im Immobiliengeschäft tätig sind.“

Ich habe dem nichts hinzuzufügen, denn seit der Wahl von Trump erfahren wir gesteigerte Nachfrage von Investoren nach Immobilienangeboten, und deutsche Family Offices fragen unsere Beratung bei Investitionen an.



DNL Real Invest AG • Am Seestern 8 • 40547 Düsseldorf •
Tel.: 0211-52 28 71 -0 • www.dnl-invest.com



Foto: Unternehmen

Goldmarkt

„Entwicklung des Goldpreises deutet auf höhere Inflationswahrscheinlichkeit hin“

Der Goldmarkt verzeichnete nach der US-Wahl zunächst umfangreiche Handelsaktivität, die selbst den bisherigen Rekordtag nach dem „Brexit“-Votum um ein Vierfaches überstieg. Doch bereits einen Tag später notierte das Edelmetall wieder auf dem gleichen Niveau wie vor den Wahlen, zwischenzeitlich ging der Goldpreis sogar zurück. „Der Goldbergbau hat in den letzten Jahren einen schweren Abschwung durchgemacht. Die Kostenfaktoren wurden massiv reduziert, die Wartungsinvestitionen zurückgeschraubt und die Explorationsaktivitäten praktisch komplett eingestellt. Dennoch können Edelmetalle für Anleger immer noch ergiebige Chancen bieten“, erklärt **John Lambert**, Investment Director bei dem Assetmanager **GAM**. Das Minenangebot dürfte dem Experten zufolge auch in den kommenden Jahren unter erheblichem Druck stehen: „Auf der einen Seite werden die Fundamentaldaten des Goldpreises dadurch gestützt. Der Goldpreis ist jedoch mehr als nur das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage und wird von gesamtwirtschaftlichen Größen wie Inflation, Zinssätzen und Kreditkonditionen

beeinflusst“, so Lambert. Gold gelte traditionell als Absicherung gegen extreme Entwicklungen in Wirtschaft und Politik. **Dass es sich bei Goldinvestments um eine Art Versicherungspolice für ein defensives Portfolio handelt**, sei auch in diesem Jahr durch Ereignisse wie die Einführung von Negativzinsen durch die **Bank of Japan** oder den „Brexit“ bestätigt worden. Die Entwicklung des Goldpreises in diesem Jahr deute jedoch auf mehr als ein zufälliges Zusammentreffen unwahrscheinlicher Ereignisse hin, so der Experte. „Gold ist dem Rest von uns häufig ein oder zwei Schritte voraus. Damit stellt sich die Frage, ob der Goldpreis noch etwas Wesentlicheres signalisieren könnte. Konträre Anleger müssen sich also schwierige Fragen stellen. Zum Beispiel, ob das exzessive Geldrücken der Zentralbanken nun schließlich doch zu einer Inflation führt. Oder was wäre, wenn statt der anhaltenden Stagnation eine langfristige Stagflation einsetzt.“ Dafür gebe es bedeutende Präzedenzfälle, die jedoch außerhalb des Erfahrungsbereichs von fast allen Marktteilnehmern liegen. (DFPA/MB) ♦ www.gamholding.com

Neues Modell zur Erklärung von Finanzmarktblasen



Angesichts volatiler Märkte und hoher Handelsvolumina fürchten sich Investoren zunehmend vor Finanzkrisen. Die Mehrheit (55 Prozent) der im Auftrag des **Asset Managers Union Investment** befragten europäischen Großanleger sieht gegenwärtig ein verstärktes Herdenverhalten an den Kapitalmärkten und ein dadurch deutlich gestiegenes Risiko für Crashes. Wie Blasen an den Finanzmärkten entstehen, hat **Professor Martin Hellmich** von der Frankfurt School of Finance & Management untersucht. „Die Erkenntnis setzt sich durch, dass die Marktentwicklungen von eingeschränkt rational handelnden Marktteilnehmern mit unterschiedlichen Erwartungen bestimmt werden, die in einem komplexen Netzwerk dynamisch interagieren“, stellt Hellmich fest. Seine zentrale Fragestellung lautet: Wie könnte ein Modell aussehen, mit dem sich Finanzmarktkrisen in einem System heterogener Erwartungen und sich selbst verstärkender Dynamiken erklären und vorhersehen lassen? In einem solchen System bilden sich Vermögenspreise stets neu, wobei es zu Rückkoppelungseffekten kommt, so Hellmich. **Preisschwankungen resultierten dabei wesentlich daraus, dass Investoren ihre Anlagestrategien wechseln.** Kommt es zu Schocks, seien die Marktteilnehmer gezwungen, ihre Erwartungen und die Zusammensetzung ihrer Portfolios zu revidieren. Welche Tragweite ein Schockereignis hat, hänge wesentlich von Rahmenbedingungen wie regulatorischen Vorgaben ab. Schlimmstenfalls würde eine Abwärtsspirale in Gang gesetzt, die zu Notverkäufen der Anleger führt, so dass die Turbulenzen auch auf ursprünglich nicht betroffene Segmente des Finanzmarkts übergreifen. **Aus Sicht von Alexander Schindler, im Vorstand von Union Investment zuständig für das Geschäft mit institutionellen Kunden, unterstreicht die Studie die Notwendigkeit, heutige Risikomodelle angesichts steigender Systemrisiken weiterzuentwickeln.** „Das bessere Ver-

ständnis komplexer Marktdynamiken kann dazu beitragen, Marktanomalien frühzeitig zu erkennen. Dadurch erschließen sich Investoren auch zusätzliche Renditechancen.“ (DFPA/JF) ♦
www.union-investment.de

Vermögenspreise steigen auf Jahreshoch



Zum Ende des dritten Quartals 2016 sind die Vermögenspreise in Deutschland um 5,8 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal angestiegen, was für das Jahr 2016 die bisher höchste Preiswachstumsrate darstellt. Getragen wird der Anstieg erneut durch das Sachvermögen, welches sich um 6,7 Prozent im Jahresvergleich verteuert hat. **Das Finanzvermögen, welches in 2016 bisher negative Wachstumsraten aufwies, verzeichnet nun eine positive Wachstumsrate von plus 2,0 Prozent.** Dies sind die Ergebnisse des Vermögenspreisindex des **Vermögensverwalters Flossbach von Storch (FvS)**, der die Preisentwicklung des Vermögens deutscher Haushalte erfasst. **Innerhalb des Sachvermögens sind erneut Immobilienpreise mit einem Preisanstieg von 6,7 Prozent im Jahresvergleich treibende Kraft.** Preise für Betriebsvermögen steigen nach den geringen Wachstumsraten des Jahresbeginns nun um 8,3 Prozent und die Preise langlebiger Verbrauchsgüter um 1,0 Prozent. Sammel- und Spekulationsgüter geben nun zum dritten Mal in Folge nach und stellen die einzige Kategorie mit einem Preisverfall in diesem Quartal dar (minus 4,8 Prozent). **Alle Kategorien des Finanzvermögens verzeichnen Preiszuwächse.** Aktienpreise steigen um 3,9 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal, während sie im ersten und zweiten Quartal 2016 noch deutlich gefallen waren. Rentenwerte legen um 3,0 Prozent zu und das sonstige Finanzvermögen verzeichnet mit plus 12,0 Prozent den größten Preisanstieg aller Kategorien. (DFPA/JF) ♦
www.fvsag.com

Studie: Goldbestand der Deutschen wächst



Der Wert der Goldanlagen, die die Deutschen besitzen, liegt inzwischen aufgrund von Zukäufen und dem Anstieg des Goldpreises bei rund 375 Milliarden Euro. Das ist eines der Ergebnisse der Studie „Goldinvestments 2016: Indikatoren, Motive und Einstellungen von Privatpersonen“ des Edelmetallhändlers **Reisebank**. **Der Goldbesitz der Deutschen ist gegenüber dem Jahr 2014 nochmals um rund 500 Tonnen auf nunmehr 8.700 Tonnen angestiegen, während der Goldbesitz der Bundesbank (3.381 Tonnen) unverändert geblieben ist.** Der größte Teil des Goldes in der Hand von Privatpersonen wird in der Form von Goldmünzen oder -barren gehalten. Dieser Anteil hat gegenüber 2014 um 300 Tonnen auf rund 4.700 Tonnen zugelegt, was einem Gegenwert von rund 181 Milliarden entspricht. Jeder Deutsche über 18 Jahren besitzt im Durchschnitt 58 Gramm Goldschmuck, 69 Gramm Gold in Form von Barren oder Münzen sowie 636 Euro in goldbezogenen Wertpapieren. **Während die Nutzung goldbezogener Wertpapiere einen Rückgang zu verzeichnen hat, ist der Anteil der Personen, die physisches Gold besitzen, gestiegen und liegt nunmehr bei 37,8 Prozent (ab 18 Jahren), was 25,7 Millionen Bundesbürgern entspricht. Für mehr als die Hälfte der Befragten ist Gold in Form von Barren die beliebteste Anlageform.** In den vergangenen beiden Jahren haben 27 Prozent der Befragten angegeben, Gold gekauft zu haben und dabei einen Durchschnittsbetrag von 4.197 Euro angelegt. In Bezug auf den Einkaufsweg hat sich laut Studie der Anteil der Onlinekäufer erhöht. Rund ein Viertel kauft inzwischen nur noch über das Internet. **Die wichtigsten Gründe für den Golderwerb seien der Werterhalt und der Inflationsschutz.** Gleichzeitig sehen 90 Prozent von ihnen aber auch Kurssteigerungspotenziale. (DFPA/MB) ♦
www.reisebank.de

Großes Potenzial für Online-Beratungsroboter in Deutschland



Die Digitalisierung macht auch vor der traditionsbehafteten Branche der Finanzprodukte und -dienstleistungen keinen Halt. **Mehr als ein Drittel der Finanzentscheider (37 Prozent) kann sich grundsätzlich vorstellen, für eine kurzfristige Geldanlage einen Anbieter außerhalb der klassischen Banken über digitale Kanäle zu nutzen.** Erste Unternehmen reagieren mit Online-Beratungsrobotern (sogenannten Robo Advisor) auf diesen Trend. Dies sind die Ergebnisse des „FinTech Tracker“, einer Studie des **Marktforschungsinstituts Yougov** zum Thema „Digitale Beratung zu Geldanlagen“, für die 2.000 private Finanzentscheider befragt wurden. Das Potenzial für Anlageroboter sei insgesamt groß, die Bekanntheit und aktuelle Nutzung sind laut Studie aber noch recht gering. Werden Finanzentscheider und -mitentscheider konkret nach Online-Beratungsrobotern gefragt, sagen 17 Prozent, sie kennen Robo Advisor. Genutzt werden sie bisher von einem Prozent. Das Konzept der Online-Beratungsroboter wird positiv aufgefasst: Jeder Zehnte kann sich „bestimmt“ oder „wahrscheinlich“ vorstellen, aufgrund der Empfehlung eines Robo Advisors einen bestimmten Betrag zu investieren. Jeder Dritte (31 Prozent) zieht diese Investitionsmöglichkeit immerhin vielleicht in Betracht, 59 Prozent lehnen sie hingegen ab. „Um Finanzentscheider und -mitentscheider für Online-Beratungsroboter zu sensibilisieren, sollten FinTechs ihnen die Möglichkeit geben, diese erstmal mit kleinen Investitionsbeträgen zu testen“, so **Markus Braun**, Head of Business Unit Reports bei Yougov. Darüber hinaus weisen Online-Beratungsroboter aus Sicht der Befragten Vorteile gegenüber einem persönlichen Bankberater auf. So sind diese ständig erreichbar und beeinflussen ihre Kunden nicht. Aber die Befragten sehen nicht nur Vorzüge: Fehlerhafte Programmierungen oder unpersönliche Bedienung werden beispielsweise als Nachteile genannt. (DFPA/JF) ♦
www.yougov.de

i 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), Julia Tünnecke (JT), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Martin Krause-Ablaß und Daniel Hildebrand, Wolfgang J. Kunz
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Carolin-Louise Sartori-Filor
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Jaana Desimeier, Ines Fengler, Silveria Grotkopf
Layout/Design: deVico, Hamburg
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 19. Dezember 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

Immobilien Energie Multi Asset

SACHWERTE. SEIT 1976.

Wohnimmobilien
USA

Immobilienportfolios
Deutschland

Wohn- und Handelsimmobilien
Deutschland

40

Jahre
Kompetenz in
Kapitalanlagen

Mehr erfahren: E-Mail: interesse@bvt.de
Telefon: +49 89 381 65-206
www.bvt.de

Finanzdienstleistungen

Fintechs: Herausforderer oder Partner der Finanzindustrie?

Rund 19 Milliarden US-Dollar flossen 2015 weltweit in Fintechs – ein Plus von fast 60 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das Kalkül der teilweise namhaften Investoren: Technologiegetriebene Startups sollen mit innovativen Produkten und Services Marktanteile von Banken und Versicherungen erobern. Sind Fintechs also die Zukunft und versetzen der aktuell ohnehin gebeutelten Branche den Todesstoß?

Um dieser Frage nachzugehen, hat die Beratung Roland Berger in ihrer neuen Studie „Fintechs in Europe – Challenger and Partner“ 248 Fintech-Unternehmen aus 18 europäischen Ländern befragt, was sie von der Zukunft erwarten.

Asset Management, Zahlungsverkehr und Crowdfunding mit Potenzial

Fintechs gehen davon aus, dass die drei Segmente „Investitionen und Asset Management“, „Zahlungsverkehr“ und „Crowdfunding“ das größte Wachstumspotenzial für Fintechs bieten. Und über zwei Drittel der Befragten gehen dabei für ihr Segment – trotz eines insgesamt eher gesättigten Marktes – von einem starken Wachstum aus. Internationale Expansion spielt dabei eine große Rolle: Während Fintechs aktuell mehrheitlich nur in einem Markt operieren, planen sie in den kommenden Jahren in neue Länder zu expandieren. Und Deutschland ist dabei neben Großbritannien und Frankreich als Zielland besonders attraktiv. Dass die Bäume aber auch für Fintechs nicht in den Himmel wachsen, zeigt sich, wenn Geschäftsmodelle breiter ausgerollt werden sollen. Gerade im Asset Management haben viele Fintechs inzwischen gemerkt, dass eine ausreichende Endkunden-Basis nur schwer



Foto: Unternehmen

Martin Krause-Ablaß

Principal, Financial Services
Roland Berger GmbH, Frankfurt am Main
Martin.Krause-Ablass@rolandberger.com

alleine zu erreichen ist und versuchen daher, mit bestehenden Finanzdienstleistern zu kooperieren. Insgesamt werden Fintechs, die keine wirklich disruptiven Geschäftsmodelle entwickeln und relativ leicht zu kopieren sind, eher als Innovationstreiber denn als substantielle Gefahr für etablierte Anbieter gesehen.

Kundenbezogene Erfolgsfaktoren besonders wichtig

Fintechs schätzen kundenbezogene Erfolgsfaktoren wie Vertrauen der Kunden, transparente Produkte/Services, Kundenverständnis und einfache Prozesse am wichtigsten ein. Während sie sich bei den meisten dieser Erfolgsfaktoren deutlich im Vorteil sehen, liegen etablierte Dienstleister beim Vertrauen der Kunden deutlich vorne: Die krisenbehafteten Jahre haben zwar deutliche Spuren hinterlassen, dennoch bleiben die klassischen Anbieter nach wie vor erste Anlaufstelle für viele Firmen und Privatkunden. Weiterhin sind Fintechs skeptisch, dass die etablierten Wettbewerber für einen digitalen Wandel tatsächlich bereit sind. Nur 15 Prozent



Foto: Unternehmen

Daniel Hildebrand

Principal, Financial Services
Roland Berger GmbH, München
Daniel.Hildebrand@rolandberger.com

erkennen hier gute Voraussetzungen bei Banken – bei Versicherungen sind es auch nur 14 Prozent. 95 Prozent sind überzeugt, über umfangreichere digitale Kompetenzen zu verfügen als klassische Dienstleister. Umfassenden Kenntnissen über regulatorische Rahmenbedingungen hingegen wird keine große Bedeutung beigemessen, was auch daran liegen mag, dass aktuell die meisten Fintechs überwiegend in bisher weniger regulierten Bereichen tätig sind.

Fintechs setzen auf Kooperationen

Die Einschätzung der eigenen Stärken und Schwächen gegenüber etablierten Anbietern führt auch dazu, dass 86 Prozent der jungen Firmen eben nicht auf Konfrontation setzen, sondern auf Kooperation mit den Branchenführern. Zudem glauben zwei Drittel, dass sie klassische Finanzinstitute nicht ersetzen können. Und folgerichtig versprechen sich die Gründer von einer Zusammenarbeit vor allem Zugang zu einer breiten Kundenbasis. Hinzu kommt, dass nach Meinung der Fintechs die größere Bedrohung für etablierte Anbieter von

Tech-Giganten ausgeht – und somit auch in dieser Hinsicht beide Seiten voneinander profitieren können.

Fazit: Fintechs sind Herausforderer und gleichzeitig Partner

Einzelne Fintechs werden mit neuen Geschäftsmodellen sicherlich neue Marktstandards setzen und damit etablierten Anbietern das Leben schwermachen. Insgesamt entwickeln insbesondere deutsche Fintechs die Finanzindustrie aber derzeit eher weiter, als im Alleingang eine Revolution einzuläuten. Für Banken und Versicherungen ergeben sich durch Kooperationen mit Fintechs wiederum Chancen, die eigene digitale Transformation voranzutreiben. Dabei geht es für sie nicht nur um einen technischen, sondern vor allem um einen kulturellen Wandel. Genau aus diesem Grund beginnt Digitalisierung im Kopf – hier kommt es vor allem auf die richtige Mentalität an. Die skizzierten Änderungsprozesse sind schmerzhaft, aber angesichts neuer Wettbewerber unvermeidlich: Neben Fintechs werden mittelfristig auch Schwergewichte aus dem Technologiebereich etablierte Finanzdienstleister unter Druck setzen – dafür müssen sich die Unternehmen wappnen. ♦

Das ist Roland Berger:

Roland Berger, 1967 gegründet, ist die einzige der weltweit führenden Unternehmensberatungen mit deutscher Herkunft und europäischen Wurzeln. Mit rund 2.400 Mitarbeitern in 34 Ländern ist das Unternehmen in allen global wichtigen Märkten aktiv. Die 50 Büros von Roland Berger befinden sich an zentralen Wirtschaftsstandorten weltweit. Das Beratungsunternehmen ist eine unabhängige Partnerschaft im ausschließlichen Eigentum von rund 220 Partnern.
www.rolandberger.com

500 tagesaktuelle Branchen-News für Finanzdienstleister veröffentlicht DFPA jeden Monat.

Können Sie es sich leisten,
eine davon nicht zu kennen?

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

www.dfpa.info

SO PROFITIERT IHR UNTERNEHMEN VON DER **DFPA**:

Wir machen Ihr Unternehmen und Ihre Angebote in der Branche weiter bekannt

Der **DFPA**-Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche veröffentlicht laufend aktuelle Fach-Informationen zur privaten und institutionellen Kapitalanlage - über Märkte und Recht bis hin zu Produkten und Akteuren.

Nutzen Sie diese wichtige Informationsquelle der Finanzdienstleister, um Ihr Unternehmen, Ihr Produkt oder Ihr Angebot bekannter zu machen. Mit Bannern und Advertorials auf dfpa.info, im täglichen **DFPA**-Newsletter oder in der neuen App.



DFPA Deutsche Finanz Presse Agentur GmbH ■ Alsterdorfer Straße 245 ■ 22297 Hamburg
E-Mail: info@dfpa.info ■ www.dfpa.info