

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2 Exklusiv-Umfrage Teil 2

Vermögensanlagen: Anbieter bereiten neue Produkte vor.

Unternehmen

Netfonds: Hamburger Finanzplattform an Aktienbörse notiert.

Institutional Investment Group übernimmt IT-Dienstleister **Connos**.

JDC Group platziert Barkapitalerhöhung bei institutionellen Investoren.

Ombudsstelle veröffentlicht Jahresbericht 2017.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Immac Group expandiert mit neuem Publikums-AIF nach Irland.

HTB: Weiteres Immobilienportfolio am Markt.

Neuer Publikums-AIF der **PI-Gruppe** in den Startlöchern.

Investmentfonds

Oddo BHF AM setzt US-Aktienstrategie in Publikumsfonds um.

Mischfonds von **Bantleon** investiert in Zukunftstrends.

Unternehmen – Seiten 4 und 5 KVG-Portrait

Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft

Lageberichte

DeWert: Veraltetes Immobilienvermögen nimmt weiter zu.

HTB steigert verwaltetes Investmentvermögen auf über 150 Millionen Euro.

Karriere

Neue Aufgaben für **Michael Fink, Dr. Gaston Michel** und **Bart Schlatmann**.

Märkte – Seite 6

Devisen/Anleihen

„Korrektur bei US-Dollar und deutschen Staatsanleihen möglich“, meint **Columbia Threadneedle Investments**.

Emerging Markets

Experten: „Schwellenländer mit stärkeren Fundamentaldaten bieten Anlagechancen“.

Immobilien Deutschland

Experten: „Preise steigen in allen Immobilienklassen“.

Wealthcap: Büroimmobilien-Indikator bestätigt robusten Markt.

Edelmetalle

Gold: Ein sicherer Hafen?

Für Sie gelesen – Seite 7

Versicherungswirtschaft laut **GDV** mit höherem Wachstum.

PwC: Blockchain könnte Geschäftsprozesse revolutionieren.

Finanzdienstleister halten nicht Schritt, analysiert **Roland Berger**.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Jürgen App** über die Ergebnisse der aktuellen **App Audit-Studie** zu Ertrags-, Vergütungs- und Kostenstrukturen bei unabhängigen Vermögensverwaltern.

*** TOP STORIES

Exklusiv-Umfrage Teil 2

Vermögensanlagen: Anbieter bereiten neue Produkte vor

Nur noch vier Monate, dann ist das Jahr 2018 bereits vorüber. Was planen Kapitalverwaltungsgesellschaften und Anbieter von Vermögensanlagen bis Jahresende? Wie zufrieden sind die Gesellschaften mit dem Platzierungsverlauf im ersten Halbjahr 2018? EXXECNEWS hat nachgefragt und folgende Antworten (auszugsweise) erhalten. Heute Teil 2 - die Anbieter von Vermögensanlagen:



Andreas Mankel, Vorstand 7x7invest AG: In der Planung befinden sich folgende Produkte: „Festverzinsliche Wertpapiere, Erneuerbare Energien: 7x7 Energieanleihe 2028, Volumen zehn Millionen Euro, Immobilien ‚Greenbuilding‘: 7x7 Umweltanleihe 2023, Volumen zehn Millionen Euro.“ Mit der Platzierung im ersten Halbjahr 2018 sind wir „sehr unzufrieden. Die

langen Bearbeitungszeiten bei der BaFin von fast acht Monaten für eine Prospekt-Billigung haben enorm Schwung gekostet. Dazu kamen die MiFID II und die DSGVO, die lähmend auf den Vertrieb gewirkt haben.“



Tobias Wölky, Unternehmenskommunikation Buss Group: „Wir werden erst im neuen Jahr ein neues Investment in den Vertrieb geben. Voraussetzungen sind ein Container-Direktinvestment. Das erste Quartal 2018 war gut. Danach hat sich der Umsatz im zweiten Quartal aufgrund der P&R-Insolvenz verringert.“



Elena Ebert-Florin, CH2 Contorhaus Hansestadt Hamburg: „Eine weitere BoxDirect-Vermögensanlage ist der-

zeit bei der BaFin vorgelegt.“ Aktuell befinden sich noch zwei Angebote im Vertrieb. „Beide Angebote der Vermögensanlage trafen seit Platzierungsbeginn Anfang Januar 2018 trotz der Verunsicherung, die die Insolvenz der P&R-Gruppe verursacht hat, auf eine lebhaftere Nachfrage.“



Roman Teufel, Geschäftsführer bei der Deutschen Lichtmiete: „Nach bis Oktober können Anleger über das Direkt-Investitions-Programm ‚LichtmieteEnergieEffizienz A+‘ in ausgewählte Deutsche Lichtmiete LED-Industrieleuchten investieren. Daneben bieten wir mit der ‚Deutsche Lichtmiete EnergieEffizienz-Anleihe 2022‘ eine renditestarke und zugleich ökologisch sinnvolle Anleihe an. Wir sind mit den Umsätzen bei unseren Direkt-Investments seit Jahresanfang zufrieden, aber natürlich könnte es

besser sein. Auch bei uns zeigen sich Auswirkungen der P&R-Pleite.“



René Ronz, Pressereferent Forest-Finance-Gruppe: „Das Portfolio an Investments in Agroforstsysteme, die einen frühen und kontinuierlichen Ertrag ermöglichen, wird in Kürze um das Produkt ‚Oase 1‘ erweitert. Dabei handelt es sich um Direktinvestments in Bio-Oliven und Bio-Datteln in Marokko, mit einem Gesamtvolumen von 8,24 Millionen Euro. Die Platzierung im ersten Halbjahr 2018 entspricht unseren Erwartungen.“



Marc Banasiak, Geschäftsführer Luana Capital New Energy Concepts: „Die geplante Platzierungsdauer des ‚Blockheizkraftwerke Deutschland 4‘

Fortsetzung auf Seite 2

800

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

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

**Kostenfrei
im Web und als App**

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

www.dfpa.info

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

läuft noch bis März 2019 und insofern werden wir bis dahin auch kein neues Produkt anbieten.“



Malte Thies, Geschäftsführer der One Group: „Seit April 2018 befindet sich der ‚ProReal Deutschland 6‘ im Vertrieb. Daneben haben wir in diesen Tagen mit der Platzierung des ‚ProReal Private 1‘, dem ersten Private Placement aus dem Hause One

Group, begonnen. Zudem bereiten wir die Einreichung des ‚ProReal Deutschland 7‘ vor. Der Nachfolger im Retail-Segment wird voraussichtlich Anfang 2019 in den Vertrieb gehen. Parallel beschäftigen wir uns mit diversen weiteren interessanten Produktideen, die bei gegebener Produktreife veröffentlicht werden.“



Christiane Pieper, Direktorin

Presse & Marketing reconcept: „reconcept arbeitet derzeit an weiteren Beteiligungsangeboten sowie fest verzinslichen Kapitalanlagen. Wir hoffen, mit neuen Produkten im vierten Quartal 2018 auf den Markt zu kommen.“



Solvium: „Es sind derzeit keine Vermögensanlagen geplant. Das Neugeschäft hat sich 2018 bisher auf dem gleichen

Niveau wie im Vorjahr entwickelt.“



Christa Jäger-Schrödl, PR & Öffentlichkeitsarbeit UDI Beratungsgesellschaft: „Wir haben verschiedene Nachrangdarlehen mit einem Gesamtvolumen von rund 35 Millionen Euro in der Vorbereitung. Mit der Platzierung im ersten Halbjahr 2018 sind wir nicht ganz zufrieden und liegen auch etwas unter dem Plan.“

Hamburger Finanzplattform Netfonds an der Aktienbörse notiert

Netfonds, eine Plattform für Administration, Beratung, Transaktionsabwicklung und Regulierung für die deutsche Finanzindustrie, hat ihr Listing im m:access der Börse München vollzogen. Die Erstnotierung erfolgte zum Kurs von 29,50 Euro je Aktie. Dies entspricht einer Marktkapitalisierung von rund 62 Millionen Euro. „Mit dem heute vollzogenen Schritt an die Börse haben wir einen weiteren wichtigen Meilenstein in der Umsetzung unserer Unternehmensstrategie erreicht“, erklärt



Karsten Dümmler

Foto: Unternehmen

Karsten Dümmler, Vorstandsvorsitzender von Netfonds. „Seit dem Entschluss im Jahr 2016, Netfonds zu einem Technologieunternehmen für die Finanzindustrie weiterzuentwickeln, haben wir uns konsequent auf die Entwicklung unserer neuen Plattform konzentriert und bereits mehrere Millionen Euro in die Programmierung der Softwarelösung investiert.“ **Im Fokus der Unternehmensentwicklung steht die vollständige Digitalisierung aller Geschäftsabläufe**, vor allem durch die Technologieplattform **FinFire**, deren modularer Roll-out nach gut zweijähriger Entwicklung und umfangreicher Testphase im Herbst 2018 beginnen soll. „FinFire ist die erste Technologieplattform ihrer Art und ermöglicht es ihren Nutzern aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft,

Transaktionen und Prozesse vollumfänglich, sicher und vor allem in jeder Hinsicht konform mit den regulatorischen Vorgaben abzuwickeln. Das Angebot ist maßgeschneidert auf vielfältige Anforderungen des Tagesgeschäfts von Finanz- und Versicherungsberatern, Vermögensverwaltern, Fondsgesellschaften, bis hin zu Banken und Versicherungen“, so das Unternehmen.

Die Erstnotierung von Netfonds erfolgte als reine Notierungsaufnahme ohne die Durchführung einer begleitenden Kapitalerhöhung. Neben den Ankeraktionären der Gesellschaft, zu denen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie deren Familienmitglieder zählen, verfügt Netfonds über mehr als hundert private und institutionelle Anteilseigner, die dem Streubesitz zuzurechnen sind. Der Streubesitz der Gesellschaft beläuft sich derzeit auf rund 46 Prozent. Vor dem Hintergrund einer anhaltend dynamischen Unternehmensentwicklung geht der Netfonds-Vorstand für das laufende Geschäftsjahr 2018 von Bruttoumsätzen zwischen 92 und 97 Millionen Euro (2017: 86 Millionen Euro) und von einem Netto-Konzernumsatz zwischen 19 und 20 Millionen Euro (2017: 17,1 Millionen Euro) aus. (DFPA/TH) ◆

www.netfonds.de

JDC Group platziert Barkapitalerhöhung bei institutionellen Investoren

Der Finanzberater JDC Group hat eine Kapitalerhöhung durchgeführt. **Insgesamt wurden 1.193.490 neue Aktien im Rahmen einer Privatplatzierung bei qualifizierten Anlegern platziert.** Der Platzierungspreis wurde auf 8,70 Euro je neuer Aktie festgelegt. Das Grundkapital der JDC Group wurde im Zuge der Transaktion von 11.934.971 Euro um 1.193.490 Euro auf 13.128.461 Euro gegen Bareinlagen unter Ausschluss des Bezugsrechts der Altaktionäre erhöht. Die Transaktion wurde durch die **Hauck & Aufhäuser Privatbankiers Aktiengesellschaft**,

Frankfurt am Main, begleitet. Dem Unternehmen fließt aus der Kapitalerhöhung ein Bruttoemissionserlös in Höhe von 10.383.363 Euro zu. **Die Kapitalerhöhung soll das Eigenkapital für das weitere Wachstum und insbesondere für potenzielle Akquisitionen stärken.** Die neuen Aktien sind ab dem 1. Januar 2018 gewinnanteilsberechtigend und wurden am 27. August 2018 in die bestehende Notierung im Teilbereich des Open Market (Scale) der Deutschen Börse an der Frankfurter Wertpapierbörse (FWB) einbezogen. (DFPA/JF) ◆

www.jdcgroup.de

Institutional Investment Group übernimmt IT-Dienstleister Connos

Die Administrationsplattform **Institutional Investment Group (ZIG)** hat die auf Asset Manager und Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) spezialisierte IT-Dienstleistungs- und Unternehmensberatungsgesellschaft **Connos** übernommen. Damit wächst ZIG auf rund 300 Mitarbeiter und verwaltet Assets im Gesamtwert von mehr als 25 Milliarden Euro. Gemeinsam mit der von der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** regulierten **ServicInvest Kapitalverwaltungsgesellschaft** und der **acb GmbH** als Spezialist für das Rechnungswesen von Immobilienfonds vervollständigt Connos den neuen Geschäftsbereich „Asset Servicing“ innerhalb der ZIG. „Wir nehmen seit längerem bei Kapitalver-



Johannes Zahn

Foto: Unternehmen

waltungsgesellschaften den zunehmenden Trend wahr, sich auf ihre Kernkompetenzen zu fokussieren und Dienstleistungen, insbesondere im administrativen und regulatorischen Umfeld, an hochspezialisierte Dienstleister auszulagern“, erläutert **Georg Klusak**, Mitgründer und Geschäftsführer von ZIG. „Unsere fachlich auf KVG spezialisierten Projektmanager und unsere Prozesslösungen, etwa die Softwaresuite AIFM Control mit den Modulen Risikomanagement, Melde- und

Berichtswesen für KVG, ergänzen das Rechnungswesen der acb GmbH und die Administrationsleistungen der ServicInvest Kapitalverwaltungsgesellschaft perfekt“, so **Johannes Zahn**, Geschäftsführer von Connos. (DFPA/JF) ◆

www.zig.de

Ombudsstelle veröffentlicht Jahresbericht 2017

Die Ombudsstelle für Investmentfonds des Branchenverbands BVI Bundesverband Investment und Asset Management hat ihren abschließenden Jahresbericht 2017 veröffentlicht. Im Fondsgeschäft sind die Verbraucherbeschwerden 2017 auf niedrigem Niveau **um 14 Prozent gestiegen.** **Die Ombudsstelle verzeichnete 91 Eingaben gegenüber 80 im Vorjahr.** In 50 Prozent der Fälle konnte die vom **Bundesamt für Justiz** anerkannte Verbraucherschlichtungsstelle des BVI erfolgreich vermitteln und für Rechtsfrieden zwischen Verbrauchern und Fondsgesellschaften sowie -dienstleistern sorgen. Verbraucher hatten hierbei in 45 Prozent der Fälle Erfolg. Der thematische Überblick betrachtet die Eingaben vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 und die daraufhin eröffneten Ombudsverfahren. Die Ombudsstelle erreichten im Berichtszeitraum 40 Eingaben, die in ihre Zuständigkeit fielen. Das klassische Fondsgeschäft, das heißt die Verwaltung eines Fonds durch eine Kapitalverwaltungsgesellschaft ebenso wie der Vertrieb von Fonds waren dabei, wie in den Vorjahren, nur in

geringem Maß von Verbraucherbeschwerden betroffen. **Die meisten Eingaben entfielen auf fondsbaasierte Altersvorsorgeverträge** (zum Beispiel Riester) gefolgt von Eingaben zur Depotführung im Zusammenhang mit Fondsinvestments. Bei vier Eingaben ging es Verbrauchern um produktbezogene Fragen rund um Fonds. Bei weiteren drei um den Vertrieb von Fonds/-produkten. Diese Eingaben hatten nur in einem Fall Bezug zu einem sogenannten richtlinienkonformen Fonds (OGAW) im Sinne der OGAW-Richtlinie, fünf betrafen sogenannte alternative Investmentfonds (AIF) im Sinne der AIFM-Richtlinie und eine ein fonds-basiertes Vermögensverwaltungsprodukt. Bei fünf Eingaben ging es dabei um offene Fonds (-produkte), im Wesentlichen offene Immobilienfonds sowie einen Aktienfonds, und bei zwei Eingaben um geschlossene Private-Equity-Dachfonds. **Im laufenden Jahr 2018 verzeichnet die Ombudsstelle bislang 54 Eingaben.** Das Beschwerdeaufkommen 2018 bewegt sich damit leicht über Vorjahresniveau. (DFPA/JF) ◆

www.bvi.de

Immac Group expandiert mit neuem Publikums-AIF nach Irland

Zusammen mit der konzerneigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung** hat die Hamburger Investmentgesellschaft **Immac** den Vertriebsstart für den neuen Publikums-AIF „Immac Irland Sozialimmobilien I Renditefonds“ bekanntgegeben. Nach über einem Jahr Marktrecherche hatte Immac im Dezember 2017 drei Pflegeheime in Dublin erworben, die nun als Investitionsobjekte in den ersten Irland-Pflegefonds eingehen. Die Pflegeeinrichtungen **Beechfield Manor Nursing Home**,



Fondsobjekt Glengara Park

Glengara Park Nursing Home und **Mount Hybla Nursing Home** sind laut Immac am Markt etabliert und nachhaltig hoch ausgelastet und befinden sich in sehr guten Lagen des Großraums Dublin. **Das Investitionsvolumen des Fonds beträgt 37,716 Millionen Euro.** Davon sollen 20,92 Millionen Euro (zuzüglich fünf Prozent Agio) Eigenkapital bei Anlegern eingeworben werden. Die Mindestbeteiligung beträgt 10.000 Euro. Geplant sind jährliche Auszahlungen an die Anleger in Höhe von 5,25 Prozent per annum. Im Laufe der Bewirtschaftungsphase der Pflegeimmobilien sind Rückflüsse von insgesamt circa 78,75 Prozent der Zeichnungssumme prognostiziert. In der Prognoserechnung wird unterstellt, dass die Fondsobjekte nach einem Halbezeitraum von 15 Jahren veräußert werden. Der geplante

Veräußerungserlös im Jahr 2033 beträgt 128,50 Prozent. Inklusive der kalkulierten Liquiditätsreserve sollen Auszahlungen vor Steuern in Höhe von circa 215,44 Prozent der Einlage vorgenommen werden. Nach Steuern wird Anlegern im Verkaufsprospekt ein durchschnittlicher Wertzuwachs von insgesamt 5,01 Prozent per annum

in Aussicht gestellt.

Tim Sauer, bei Immac für Auslandsinvestments zuständiger Geschäftsführer: *„Mit der Gestattung des Vertriebs durch die BaFin zeigt Immac, dass sie gemeinsam mit der HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG die Strukturierungskompetenz und Erfahrung aus 20 Jahren Investments in Sozialimmobilien erfolgreich in ein neues attraktives Investmentprodukt mit der Assetklasse Unternehmensbeteiligungen in einem neuen europäischen Markt überführt hat. Ich freue mich sehr, unsere weiteren Expansions-Pläne in Irland gemeinsam mit unserer Niederlassung in Dublin zu verfolgen und weitere Investitionsmöglichkeiten in diesem fundamental sehr interessanten europäischen Pflegemarkt für die Anleger von Immac AIF zu realisieren.“* (DFPA/TH) ♦

www.immac.de, www.diehanseatische.de

Mischfonds von Bantleon investiert in Zukunftstrends

Der Asset Manager **Bantleon** hat mit dem „Bantleon Changing World“ einen globalen Mischfonds lanciert, der flexibel in die Zukunftstrends demografischer und digitaler Wandel investiert. Der Fonds soll vom überdurchschnittlichen Wertsteigerungspotenzial dieser beiden Segmente profitieren und dazu in Megatrends wie Industrie 4.0, Medizin-Technologie und Autonome Systeme ebenso wie Basis-Infrastruktur aus den Bereichen Energietransport, Kommunikation, Logistik, Mobilität und Wasser investieren. Die Portfoliomanager wählen weltweit Aktien und Anleihen nach fundamentalen Kriterien aus und berücksichtigen dabei auch das Thema Nachhaltigkeit. **Im Bereich der industriellen Technologie arbeiten die Portfoliomanager mit führenden Wissenschaftlern verschiedener Forschungsgebiete zusammen, die den „Bantleon Technology Council“ bilden.** Gemeinsam wählen sie diejenigen Unternehmen aus, die technologische Wegbereiter sind und Lösungen für die großen industriellen und gesellschaftlichen Herausforderungen der Zukunft anbieten. Investitionen in Social-Media- und Lifestyle-

Unternehmen werden weitestgehend vermieden. Mit dem Fokus auf Basis-Infrastruktur nutzt das Portfoliomanagement deren Eigenschaft als globaler Wettbewerbsfaktor beim digitalen Wandel. Investiert wird vor allem in Autobahnbetreiber, Wasserversorger und Netzanbieter mit monopolistischen Geschäftsmodellen und stabilen laufenden Erträgen. *„In Verbindung mit ihren materiellen, schwer austauschbaren Assets sind diese Unternehmen ein Substanzinvestment im Zeitalter der Inflation von Vermögenspreisen“*, erklärt **Susanne Linhardt**, Senior Portfolio Manager Globale Aktien.

Um die Wertschwankungen möglichst gering zu halten, steuern die Portfoliomanager das Fondsvermögen abhängig vom Konjunkturzyklus flexibel zwischen offensiven Technologieaktien, defensiven Infrastrukturaktien und stabilen Anleihen. *„Auch die Anleiheauswahl folgt mit dem Fokus auf Staatsanleihen aus Kernländern der Eurozone, besicherte Anleihen und solide Unternehmensanleihen konsequent dem Substanzgedanken“*, betont **Andreas Dagsan**, Leiter globale Aktien bei Bantleon. (DFPA/JF) ♦

www.bantleon.com

Neuer Publikums-AIF der PI-Gruppe in den Startlöchern

Die auf Wohnimmobilien spezialisierte Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **PI Fondsmanagement** hat für den 10. September 2018 den Vertriebsstart ihres neuen Publikums-AIF „PI Pro-Investor Immobilienfonds 4“ angekündigt. Die Anlagestrategie der Fondsgesellschaft besteht darin, unmittelbar oder über Objektgesellschaften mehrere Bestandsimmobilien (Wohnimmobilien, gemischt genutzte Wohn- und Geschäftsimmobilien sowie Gewerbeimmobilien) in Deutschland zu erwerben und in deren Erhaltung, Sanierung sowie mögliche Ausbau- und Erweiterungsmaßnahmen zu investieren. **Das geplante Investitionsvolumen beträgt 59,3 Millionen Euro. Von Anlegern sollen 30 Millionen Euro Eigenkapital eingeworben werden.** Mit Zustimmung der KVG kann das Kommanditkapital auf maximal 50 Millionen Euro erhöht werden. Dabei beträgt die Mindestbeteiligung 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio. Die Platzierungsphase endet

spätestens am 31. Dezember 2021. Die Grundlaufzeit des Fonds geht bis zum 31. Dezember 2026 und kann zweimal um jeweils maximal 24 Monate verlängert werden. **Der im Verkaufsprospekt kalkulierte Gesamtkapitalrückfluss beträgt circa 153,7 Prozent des eingesetzten Kapitals** (Kommanditeinlage zuzüglich Ausgabeaufschlag). Bei einer angenommenen Beteiligungsdauer von 7,7 Jahren würde dies einem durchschnittlichen Jahresertrag von circa 7,0 Prozent des eingesetzten Kapitals entsprechen.

Zum Zeitpunkt der Prospekterstellung ist die Fondsgesellschaft noch nicht investiert („Blind Pool“). Auch liegt derzeit noch kein risikogemischtes Investmentvermögen gemäß KAGB vor. Die dafür erforderlichen Investitionen der Fondsgesellschaft sollen spätestens 18 Monate nach Vertriebsbeginn abgeschlossen und grundsätzlich bis zu dem Beginn der Liquidationsphase beibehalten werden. (DFPA/TH) ♦

www.proinvestorfonds.de

Oddo BHF AM setzt US-Aktienstrategie in Publikumsfonds um

Der Vermögensverwalter **Oddo BHF Asset Management** (Oddo BHF AM) hat den „Oddo BHF Algo Trend US“ aufgelegt und setzt damit ein Faktormodell für US-Aktien in einem Luxemburger Publikumsfonds um, das bereits seit 18 Jahren Anlageerfolge für institutionelle Kunden erzielt. **Der Aktienfonds ist Teil der Algo-Fondsfamilie quantitativer Aktienstrategien**, die Algorithmen und mathematische Formeln für die Aktienauswahl verwenden und zum Vertrieb in Deutschland zugelassen. Er wird in Düsseldorf von **Dr. Stefan Braun** und **Karsten Seier** verwaltet, die das zugrundeliegende Faktormodell entwickelt haben.

Während Faktorstrategien in den vergangenen 15 Jahren in vielen Fällen laut Oddo BHF AM besser als der Markt abschnitten, erzielte der Momentum-Faktor im Vergleich zum S&P 500 die höchste Rendite. Eine Momentum-Strategie nutzt kurz- bis mittelfristige

Kursentwicklungen. Portfoliomanager, die diese Trends systematisch erkennen und nutzen, könnten konsequent besser abschneiden als der Marktdurchschnitt. Allerdings könnten Momentum-Strategien bei abrupten Trendänderungen, die zu verzögerten Anpassungen führen, weniger effizient sein. Darüber hinaus könnten durch „branchenspezifische Booms“ Klumpenrisiken entstehen. Um diese Risiken zu minimieren, haben Braun und Seier das Modell weiterentwickelt: *„Bei der Aktienauswahl achten wir nicht nur darauf, dass der Aufwärtstrend intakt bleibt, sondern bevorzugen auch Unternehmen mit niedriger Volatilität und einer langfristig stabilen Kursdynamik“*, erklärt Braun. Das Portfolio sei breit diversifiziert und wird nicht von bestimmten Aktien oder Branchen dominiert, wodurch die Volatilität insgesamt reduziert werden könne. (DFPA/JF) ♦

www.am.oddobhf.com

Weiteres Immobilienportfolio von HTB am Markt

Das Bremer Fondshaus **HTB** bietet mit dem „HTB 10. Immobilien Portfolio“ einen weiteren Portfoliofonds aus seiner Reihe der Immobilien-Zweitmarktfonds an. Das Fonds-konzept sieht vor, vielversprechende Immobilienfondsanteile günstig einzukaufen und so ein diversifiziertes Beteiligungspportfolio aufzubauen. Die Zielfonds können Publikums- oder Spezial-AIF sein, die mittel- oder unmittelbar in deutsche Immobilien investiert sind. **Wie seine jüngeren Vorgänger wird das neue Immobilienportfolio aktiv gemanagt**, statt auf eine Buy-and-Hold-Strategie zu setzen. Anleger können sich mit einer Mindestanlagesum-

me von 5.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio an dem Publikums-AIF beteiligen. **Insgesamt soll für den reinen Eigenkapitalfonds ein Kommanditkapital von rund 15 Millionen Euro bei Anlegern eingeworben werden**; eine Erhöhung auf bis zu 30 Millionen Euro ist prospektgemäß zulässig. Die Laufzeit ist befristet bis zum 31. Dezember 2029. Sie kann um bis zu ein Jahr verkürzt und um bis zu drei Jahre verlängert werden. Bei prognosegemäßem Verlauf können Anleger mit einem Gesamtrückfluss von 158 Prozent des eingesetzten Kapitals (vor Steuern) rechnen. (DFPA/JPW) ♦

www.hbb-fondsinvest.de



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft erhielt am 16. April 2014 die KVG-Zulassung von der BaFin. Sie hatte den 5x5-Fragebogen bereits im April 2015 beantwortet und nun eine Neufassung bereitgestellt.

Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft

Sitz: Dortmund

Kapitalausstattung: 750.000 Euro

Handelsregister: HRA 17712

Eintragung ins Handelsregister:

17. Mai 2013

Geschäftsführer:

Dr. Albert Tillmann: Portfolio Management

Marc Bartels: Organisation und Compliance

Christoph Seeger: Strukturierung von Private Equity Produkten



I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die Dr. Peters Group ist ein Familien-Unternehmen mit extern ausgelagertem Management. Eine Vertreterin der Familie sitzt im Beirat. Die Dr. Peters Holding GmbH ist hundertprozentige Gesellschafterin der Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft.

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

Dr. Albert Tillmann studierte nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann an der Universität Münster Betriebswirtschaftslehre. Nach seinem Abschluss zum Diplom-Kaufmann arbeitete er als wissenschaftlicher Mitarbeiter und promovierte an der Universität Greifswald zum Dr. rer. pol. Im Jahr 2000 wechselte er in die Beteiligungsbranche. In zwei namhaften Unternehmen der Branche bekleidete er verschiedene Positionen vom

Projektmanager bis hin zum Vorstand. Seit September 2006 ist er bei der Dr. Peters Group. Als Geschäftsführer der Dr. Peters GmbH & Co. Emissionshaus KG verantwortete er zunächst die Projektentwicklung, bevor er im Jahr 2013 in die Geschäftsführung der Dr. Peters Holding GmbH und der Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft berufen wurde.

Marc Bartels ist seit Mai 1999 bei der Dr. Peters Group. Nach seinen anfänglichen Tätigkeiten als Fondsmanager, Leiter Fondsmanagement sowie seiner Bestellung zum Prokuristen, wurde er im Dezember 2008 zum Geschäftsführer der Dr. Peters GmbH & Co. KG berufen. Im Oktober 2013 wechselte er in die Geschäftsführung der DS-Fonds-Treuhand GmbH und im Juli 2014 zusätzlich in die Geschäftsführung der neu gegründeten DS-AIF Treuhand GmbH. Seit Februar 2017 ist er außerdem in der Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG zunächst als Prokurist tätig gewesen. Seit März 2018 ist er als Geschäftsführer tätig und für den Geschäftsbereich Organisation und Compliance zuständig. Christoph Seeger ist seit April 2014

als Geschäftsführer bei der Dr. Peters Group zuständig für den weiteren Ausbau des Geschäfts mit institutionellen Investoren sowie für alternative Asset-Finanzierungen. Seit November 2016 ist er außerdem Geschäftsführer der Dr. Peters Asset Invest GmbH & Co. KG und dort zuständig für den Vertrieb. Im Oktober 2017 wurde er zum Geschäftsführer der Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft berufen. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaft an der Universität Mannheim hat er über 14 Jahre umfangreiche Erfahrungen im Investment Banking, im Private Equity und im Asset Management in London und Frankfurt sammeln können.

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

Als Beiratsvorsitzender fungiert der CEO der Dr. Peters Group, Herr Anselm Gehling. Daneben ist der Beirat der KVG mit Herrn Univ.-Prof. Dr. Busse, München, sowie Herrn Christian Mailly, Geschäftsführer der DS Aviation besetzt.

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 Genehmigung beinhaltet die Verwaltung von geschlossenen inländischen Publikums-AIF und geschlossenen inländischen Spezial-AIF und erstreckte sich zunächst auf die Asset-Klassen Flugzeuge, Immobilien, Schiffe und Infrastruktur. Seit 2017 wurde die Zulassung durch die BaFin um die Bereiche Private Equity und Kreditfonds erweitert.

(4) Wird das Produktspektrum der

KVG ergänzt durch weitere (nicht KAGB-regulierte) Finanzierungs-lösungen in Ihrer Unternehmensgruppe?

In Gesprächen mit Institutionellen stellt sich heraus, dass individuelle Konzepte nicht unbedingt KAGB-reguliert sein müssen. Daher ist es durchaus denkbar, für diesen Investorenkreis auch alternative Möglichkeiten anzubieten.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Als KVG wurde mit der Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft eine neue Gesellschaft gegründet und qualifiziertes Personal eingestellt. Strukturell sind das Portfoliomanagement sowie das Controlling in der KVG gebündelt. Im Hinblick auf assetbezogene Fragestellungen und Beratungen bedient sich die KVG der gruppeneigenen Assetmanager. Die interne Revision ist ausgelagert an eine externe Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

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

Wir präferieren die zweite Variante, das heißt Asset- und Risikomanagement stimmen sich ab.

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

Lageberichte

DeWert: Verwaltetes Immobilienvermögen nimmt weiter zu

Im EXXECNEWS-E-Magazin sind Zusammenfassungen der Lageberichte von 22 KVGen erschienen. Nach Redaktionsschluss des E-Magazins publizierte Lageberichte werden fortlaufend in EXXECNEWS veröffentlicht. Heute: DeWert Deutsche Wertinvestment und HTB Hanseatische Fondshaus.

Die Geschäftsführung der Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) DeWert Deutsche Wertinvestment (DeWert), eine Tochtergesellschaft der auf Handelsimmobilien spezialisierten Hahn Gruppe, sieht sich weiterhin in einer guten und starken Ausgangslage, um in den kommenden Jahren von der positiven Nachfrage nach Handelsimmobilieninvestments zu profitieren. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2017 hat die KVG ihre gute Geschäftsentwicklung fortgesetzt. Von Privatanlegern und institutionellen Investoren wurde Eigenkapital in Höhe von rund 98 Millionen Euro eingeworben. Das verwaltete Immobilienvermögen erhöhte sich entsprechend auf 751 Millionen Euro. Das geht aus dem veröffentlichten Lagebericht der KVG für das Geschäftsjahr 2017 hervor. Das Geschäftsjahr

2017 wurde stark durch die Akquisition von Investments für etablierte Investmentvermögen und dem Abruf von bereits eingeworbenem Eigenkapital geprägt. Die Investitionsvolumina mit Einzelhandelsimmobilien in diesem Bereich erhöhten sich um rund 408 Millionen Euro auf 751 Millionen Euro. Für den Privatkundenbereich wurden drei Publikums-AIF aufgelegt und platziert. Hierzu hat DeWert in 2017 rund 36 Millionen Euro (Vorjahr: 39 Millionen Euro) Eigenkapital bei Privatanlegern eingeworben. Die KVG hat im vorigen Jahr im Segment Bestandsmanagement die Ertragsziele aufgrund der frühzeitigeren Anbindung von Verwaltungsvermögen übertreffen können. Im Segment Neugeschäft konnten die Ertragsziele aufgrund der beschränkten Produktverfügbarkeit

im Bereich der großflächigen Einzelhandelsimmobilien dagegen nicht erreicht werden. Das Ergebnis nach Steuern lag insgesamt mit 1,08 Millionen Euro in der oberen Hälfte der prognostizierten Bandbreite von 0,8 Millionen Euro und 1,2 Millionen Euro. Die Geschäftsführung der DeWert erwartet, dass aufgrund der weiterhin niedrigen Verzinsung alternativer Investments und der hohen Volatilität an den Aktienmärkten das Interesse der institutionellen Investoren und Anleger an gemanagten Immobilieninvestments konstant hoch bleiben wird. Auch bei privaten Anlegern sei die Investitionsbereitschaft positiv zu bewerten. Mit dem regulierten Finanzprodukt des Publikums-AIF stehe ein attraktives Anlagevehikel zur Verfügung, das Privatanlegern hohe Transparenz und

Anlegerschutz biete. Im Neugeschäft erwartet die Gesellschaft in 2018 im institutionellen Fondsgeschäft Neuinvestitionen mit einem Volumen von 274 Millionen Euro, wobei der Großteil der Investitionen für bereits aufgelegte geschlossene Spezial-AIF sowie für ein offenes Spezial-Sondervermögen der DeWert erfolgen wird. Im Privatkundengeschäft ist geplant, Publikums-AIF mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 66 Millionen Euro neu aufzulegen und zu platzieren. Auf Grundlage der Annahmen und Prognosen für die einzelnen Geschäftsbereiche rechnet die Geschäftsführung der DeWert mit einem Ergebnis nach Steuern, das sich in einer Bandbreite zwischen 1,0 Millionen Euro und 1,5 Millionen Euro bewegen wird. (DFPA/TH) ♦
www.hahnag.de

KARRIERE

Wir sind der Überzeugung, dass ein AIF sicherheitsorientiert ausgelegt sein sollte und diese Leitlinie werden wir auch zukünftig mit unseren Produkten umsetzen.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

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

Wir werden weiterhin sowohl freie Vermittler als auch den Bankenvertrieb mit unseren Produkten bedienen. Außerdem nehmen Family Offices und institutionelle Investoren eine wichtige Rolle in unserer Vertriebsstrategie ein. Die digitale (Direkt-)Zeichnung wird auch ein wachsender Vertriebsweg sein.

(3) Bieten Sie auch Direktvertrieb beziehungsweise Private-Placement-Lösungen (nach VermAnlG) an?

Grundsätzlich konzentrieren wir uns weiterhin auf den B2B-Vertrieb. Andererseits müssen wir uns mit dem Vertrieb mittels neuer Medien intensiv auseinandersetzen. Das ist neben dem Trend zur Digitalisierung auch deshalb wichtig, weil die Zahl von B2B-Vertriebspartnern deutlich zurückgegangen ist oder beispielsweise einige Banken derzeit den Vertrieb von Sachwertinvestments nicht weiter verfolgen. Private-Placement-Lösungen streben wir nicht an.

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

Wir haben uns für eine Zusammenarbeit mit der Depotbank Caceis Bank Deutschland GmbH als Verwahrstelle entschieden.

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

Wir haben diesbezüglich zu Beginn

der Regulierung Gespräche geführt und verschiedene Ansätze durchdacht. Wir haben uns bisher dagegen entschieden, als Master-KVG zu fungieren.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondperformance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Unsere Vertriebspartner erhalten regelmäßige Rundschreiben von uns und werden überdies auch mit allen Informationen, die an unsere Anleger verschickt werden, versorgt. Dies sind jährliche Geschäftsberichte, kürzer gefasste Zwischeninformationen, steuerliche Schreiben und Berichte über aktuelle Marktentwicklungen.

(2) Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag? Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – im Risikomanagement der KVG steuern?

Ein Beherrschungsvertrag wird mit der gesetzlich festgelegten Unabhängigkeit einer KVG obsolet, einen Ergebnisabführungsvertrag gibt es nicht. Haftungsrisiken sollen durch ein adäquates Risikomanagementsystem minimiert werden.

(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?

Ein Kundenportal ist fester Bestandteil unserer Anlegerkommunikation.

Michael Fink ergänzt die Geschäftsführung der Berliner Investmentgesellschaft Catella Residential Investment Management GmbH. Fink verantwortet den Bereich Business Development & Investor Relations und ist für alle Wohnungsfonds- und -strategien zuständig. Fink kommt von Robeco Deutschland, wo er als Executive Director institutionelle Kunden wie Banken, Pensionsfonds oder Investment Consultants betreute. ♦



Michael Fink



Dr. Gaston Michel

Dr. Gaston Michel wurde in den Vorstand des Frankfurter Vermögensverwalters Source For Alpha bestellt. Er folgt auf Joachim Raif, der nach seinem Ausscheiden aus dem Vorstand zum 1. Oktober 2018 in den Aufsichtsrat der Gesellschaft berufen wird. Michel ist bereits seit 2010 als verantwortlicher Portfolio-Manager Teil des Source For Alpha-Teams. ♦

Bart Schlatmann wurde mit Wirkung zum 1. September 2018 zum CEO des europäischen Direktgeschäfts des Versicherungskonzerns Allianz ernannt. Er kommt von der russischen Sberbank zur Allianz. Dort war er als Chief Transformation Officer dafür verantwortlich, die Kundenservices digitaler zu machen. Davor war er 22 Jahre bei der ING Group tätig, die letzten zehn Jahre als Chief Operating Officer von ING Netherlands. ♦



Bart Schlatmann

HAUSMITTEILUNG: TSO-DNL

Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG für TSO Europe Funds, informiert:

Die TSO-DNL Vermögensanlagen schütten aktuell rund 9,6 Millionen US-Dollar aus

Die TSO Europe Funds, Inc. („TSO“) gibt bekannt, dass die quartalsmäßigen Ausschüttungen von 2 Prozent für das zweite Quartal 2018 der jährlichen Vorzugsrenditen von 8 Prozent p.a. wie geplant aus erwirtschafteten Erträgen erfolgten und in den Vermögensanlagen TSO-DNL Fund II, III, IV und Active Property, LP vorgenommen wurden. In Summe wurden etwa 7,5 Millionen US-Dollar ausgeschüttet. Zusätzlich wird der einmalige Frühzeichnerbonus von 4 Prozent an die berechtigten Limited Partner der Vermögensanlage „TSO-DNL Active Property II, LP“ in Höhe von 2,1 Millionen US-Dollar ausgezahlt.



Foto: Unternehmen

Ich möchte unsere Anleger über die aktuelle Situation der TSO-DNL Active Property, LP unterrichten. Die Vermögensanlage hat am 15. August 2018 ihren Anteil an TSO Jacksonville Self-Storage, einem Self-Storage in Jacksonville Beach, Florida, verkauft. Dies ist die zweite, vollständig abgeschlossene Veräußerung der Vermögensanlage.

Die TSO-DNL Active Property, LP wurde ab September 2014 zur Beteiligung angeboten und warb von den Limited Partnern Eigenkapital in Höhe von 225 Millionen US-Dollar ein. Die Vermögensanlage erwarb Anteile an insgesamt fünfzehn Holdings, die Immobilien im Südosten der USA besitzen.

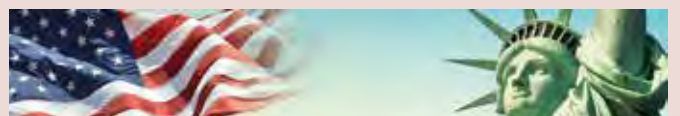
Vor dem Verkauf des Objektes TSO Jacksonville Self-Storage erhielten die Limited Partner knapp 54 Millionen US-Dollar aus dem operativen Cashflow und aus einem Verkauf zurück. Dies sind 23,95 Prozent der ursprünglichen Investitionen.

Das anteilige Beteiligungskapital inklusive Veräußerungsgewinn beläuft sich auf 123,41 Prozent. Hierbei wurden die laufenden Ausschüttungen von 8 Prozent p. a. aus dem Bewirtschaftungsüberschuss noch nicht berücksichtigt.

Alle Angaben verstehen sich vor Steuern. Zurzeit werden weitere Immobilien der Vermögensanlage am Markt angeboten. Die vollständige Abwicklung der Vermögensanlage ist bis Ende 2024 geplant.

Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung.

w.kunz@dnl-invest.de



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

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

HTB steigert verwaltetes Investmentvermögen auf über 150 Millionen Euro

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) HTB Hanseatische Fondshaus (HTB) hat im Geschäftsjahr 2017 die Vermögensverwaltung für 14 alternative Investmentvermögen (AIF) erbracht. Das verwaltete Investmentvermögen ohne Spezial-AIF konnte im Jahresverlauf auf rund 155 Millionen Euro gesteigert werden. Trotz der positiven Entwicklung haben sich die Erwartungen der HTB laut Lagebericht 2017 im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht vollständig erfüllt. Das gesteckte Ziel der Platzierung von einem oder mehreren Erstmarkt-Immobilienfonds konnte trotz Prüfung zahlreicher Immobilienassets und Bindung personeller und finanzieller Ressourcen nicht umgesetzt werden. Dafür ist mit der Genehmigung der HTB Erste Immobilien Investment AG seit dem 9. Januar 2018 ein Produkt mit einem Platzierungsvolumen in Höhe von 50 Millionen Euro im Vertrieb, welches laut HTB eine „echte“ Innovation dar-

stellt. Das Geschäftsjahr 2017 schließt die HTB mit einem Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit in Höhe von rund 403.000 Euro (Vorjahr: 350.318 Euro). Die KVG verfolgt das Ziel, ihr Profil als nachhaltiger Anbieter von KAGB-konformen Investmentvermögen stetig auszubauen. Chancen sieht das Unternehmen darin, neue Produkte und Lösungen, die sich unter Beachtung von Rendite und Risiko gezielt an spezielle Kundenwünsche orientieren, zu entwickeln. Service-KVG-Leistungen sollen auch weiterhin ausgewählten Partnern angeboten werden. Ein weiteres wesentliches Augenmerk soll auf die aktive Vertriebsunterstützung gerichtet werden. Vorrangiges Ziel ist dabei, den Bekanntheitsgrad regulierter Fondsprodukte zu erhöhen und neue Vertriebskanäle zu generieren. Für das Geschäftsjahr 2018 wird ein Ergebnis über Vorjahresniveau erwartet. (DFPA/TH) ♦

www.htb-fondsinvest.de

Immobilien Deutschland
Büroimmobilien-Indikator bestätigt robusten Markt

Der Fondsiniciator **Wealthcap** hat seinen halbjährlichen Büroimmobilien-Indikator veröffentlicht. **Im Mittelpunkt stehen dabei die Entwicklungen in den vier Bereichen Marktumfeld, Verhaltensvariablen, Büroinvestment- und Vermietungsmarkt.** „Unser aktueller Büroimmobilien-Indikator spiegelt die Marktlage auf einen Blick wider und das Fazit ist weiter klar positiv. Leerstände sinken, die Mieten steigen im Schnitt und in der Spitze und es besteht ein deutlicher Nachfrageüberhang. Trotz leicht sinkender Rendite bleibt die Assetklasse Büro gerade in zukunftssicheren Lagen für Anleger attraktiv“, erklärt **Sebastian Zehrer**, Head of Research bei Wealthcap. Auf Investoreseite verzeichnet der Indikator weiter starke Nachfrage nach Immobilien aufgrund des niedrigen Zinsniveaus und des nach wie vor deutlichen Renditespreads zwischen Immobilienrenditen und deutschen Staatsanleihen. **Die Risikobereitschaft der Anleger steigt dabei leicht und Value-Add sowie Nebenlagen rücken stärker in den**



Sebastian Zehrer

Foto: Unternehmen

Fokus. Das Gesamtfazit für den Investmentmarkt fällt eher negativ aus. Zwar stabilisierte sich das gewerbliche Transaktionsvolumen bei 25,6 Milliarden Euro, doch die generelle Angebotsknappheit bleibt bestehen. **Im ersten Halbjahr 2018 zeigt sich eine Seitwärtsbewegung der Rendite bei 3,24 Prozent.** Insgesamt bleibt die Spitzenrendite auf einem historisch niedrigen Niveau, wobei eine Bodenbildung erkennbar ist. **Für den Bürovormietungsmarkt fällt das Wealthcap-Fazit eindeutig positiv aus.** Die Leerstände sinken über die Top-7-Märkte hinweg weiter und angesichts der hohen Vorvermietungsquoten bei Projektentwicklungen ist kein spekulativer Neubau zu erkennen. **Die Spitzenmiete steigt aufgrund des stabil hohen Nachfrageüberhangs weiter an und wird wohl im Jahresverlauf im Schnitt der Top 7 die Marke von 30 Euro pro Quadratmeter erreichen.** Das begrenzte Flächenangebot führt zu steigenden Mieten auch abseits der klassischen Top-Lagen. (DFPA/JF) ♦ www.wealthcap.com

Immobilien Deutschland
„Preise steigen in allen Immobilienklassen“

Der Anlage-Immobilienverband Dave, ein Zusammenschluss von elf deutschlandweit aktiven Immobilienberatungsunternehmen, erwartet bis zum Ende des Jahres weiter steigende Preise in allen Immobilienklassen. **Dabei stehen Standorte, die sich demographisch positiv entwickeln, im Anlegerfokus.** **Peter Schürer**, Dave-Geschäftsführer: „Eine erhöhte Nachfrage ausländischer Kapitals erwarten wir bei Gewerbe-, nicht aber bei Wohnimmobilien in den Ballungszentren aufgrund niedriger Renditefaktoren.“ Auch im Jahr 2018 wird ein hoher Nachfrageüberhang bei Wohnimmobilien zu verzeichnen sein. Objekte mit einem Volumen zwischen zehn und 100 Millionen Euro, bei ausländischen Investoren je nach Lage auch erst ab 50 Millionen Euro, in demografisch wachsenden Standorten sind bei in- und ausländischen Investoren sowie Family Offices stark gefragt. **Die Nachfrage weitet sich zunehmend auf gut angebundene B- und C- sowie auf das Umland von A-Standorten aus.**



Peter Schürer

Foto: Unternehmen

Die hohe Nachfrage bei einem überschaubaren Neubauangebot lässt die Leerstandsquote in A- und B-Standorten auf ein laut Dave teilweise ungesundes Maß sinken. Dementsprechend seien steigende Mieten zu erwarten, und die Bereitschaft für spekulative Neubauten an A- und B-Standorten nehme spürbar zu. **Für 2018 rechnet Dave mit weiter leicht fallenden Renditen.** Die Kaufpreiskriterien würden selektiver steigen als im Vorjahr, sie hätten sich auf einem hohen Niveau eingependelt. Treiber der Entwicklung im Bereich Logistikimmobilien sei der Online-Handel. **Die Anlageklasse habe sich dementsprechend am Markt behauptet und werde weiterhin für Investoren attraktiv.** Aufgrund dieser hohen Akzeptanz des Produktes steigt die Zahl der Anleger, die sich mit Logistik- und Industrieimmobilien auseinandersetzen, so dass 2018 von erhöhten Preisen und einem weiteren Nachgeben der Renditen auszugehen sei. (DFPA/JF) ♦ www.dave-net.de

Edelmetalle
Gold: Ein sicherer Hafen?

Der Goldpreis hat sich nach seinem Mitte August erreichten Jahrestief erholt und hält sich derzeit über der psychologisch wichtigen Schlüsselmarke von 1.200 US-Dollar je Feinunze. **Aber die steigenden Zinsen in den USA und die anhaltenden Spannungen zwischen China und USA belasteten den Markt weiterhin**, so merkt **Salah Bouhmid** an, Marktanalyst von IG Markets. Der jüngste Abverkauf zeige, dass niemand das gelbe Edelmetall über 1.210 US-Dollar halten will. Dort liege aktuell eine starke Widerstandszone. Zurecht, denn es könnten weitere US-Zinserhöhungen im September und Dezember folgen, und das sei laut Bouhmid eine Belastung für Gold. **Das Edelmetall hat in jüngster Zeit seine Attraktivität als sicherer Hafen verloren.** Die Anleger wandten sich zunehmend dem US-Dollar zu. Solange die Handelsspannungen zwischen den USA und China weiter bestehen, werde der US-Dollar profitieren. Der Goldpreis könnte nochmals die Unterstützung bei 1.200 US-Dollar pro Unze testen. **Sollte die psychologische Marke unterschritten werden, könnte dies einen Rückgang in Richtung 1.193 US-Dollar verursachen.** Wenn sich der Goldpreis jedoch um die gegenwärtigen Niveaus konsolidieren kann und wieder 1.215 US-Dollar erreicht, dann könnten die Preise auf 1.235 bis 1.240 US-Dollar steigen. (DFPA/MB) ♦ www.ig.com

Emerging Markets
„Schwellenländer mit stärkeren Fundamentaldaten bieten Anlagechancen“

Seit Anfang Februar werden Anlagen in Schwellenländern auf breiter Basis veräußert. Es stellt sich die Frage, was die Gründe dafür sind. **Sind es schlechtere Fundamentaldaten, schwächere Wachstumsaussichten oder eine willkürliche Neubewertung von Emerging-Markets-Investitionen?** „Die Schwäche der Schwellenländer ist vor allem auf Abflüsse aus Emerging-Markets-Index-Fonds und Preisanpassungen in Erwartung höherer Zinsen in den USA und im europäischen Währungsraum zurückzuführen. Aber in einigen wenigen Schwellenländern haben schwache Fundamentaldaten zusammen mit politischer Unsicherheit zu einem raschen Rückgang der Devisen- und Rentenmärkte beigetragen“, sagt **Magdalena Polan**, Senior Economist bei Legal & General Investment Management. **Um die Situation in**

den Schwellenländern angemessen zu beurteilen, lohnt sich nach Ansicht der Expertin ein Blick über die breiten Schwellenländerindizes hinaus, da diese die Entwicklung der größten Volkswirtschaften besonders stark abbilden. „Die stärksten Rückgänge beschränken sich auf wenige Länder wie Argentinien, Türkei, Brasilien, Südafrika und Russland, die mit großen Leistungsbilanzdefiziten, schwachen öffentlichen Haushalten oder höheren Ölpreisen zu kämpfen haben“, erklärt Polan. Trotz allgemein solider Fundamentaldaten reagieren Schwellenländer-Wertpapiere weiterhin empfindlich auf Veränderungen in den etablierten Märkten. Einen besonders starken Einfluss hätten das Niveau und der Verlauf der US-Zinskurve, die Stärke des US-Dollar und die Volatilität an den Aktienmärkten. „Die

Abhängigkeit der Emerging Markets von den Industriestaaten lässt sich darauf zurückführen, dass die Finanzmärkte der Schwellenländer kleiner sind und ausländische Investoren und Anleger in Indexfonds einen relativ hohen Anteil ausmachen. Somit haben sie einen vergleichsweise hohen Einfluss auf die Preisbildung“, erklärt die Expertin. **Gleichzeitig eröffneten diese Bedingungen beträchtliche Chancen.** „Sobald sich die Stimmung der Anleger stabilisiert hat, dürften insbesondere die Schwellenländer mit stärkeren Fundamentaldaten und höheren Renditeaussichten reichlich Gelegenheit für profitable Investitionen bieten“, so Polan. Anleger sollten dabei vor allem die Entwicklung von auf US-Dollar lautenden Schwellenländeranleihen beobachten. (DFPA/JF) ♦ www.lgim.com

Devisen/Anleihen
„Korrektur bei US-Dollar und deutschen Staatsanleihen möglich“

Der US-Dollar und deutsche Staatsanleihen könnten der Fondsgesellschaft Columbia Threadneedle Investments zufolge vor einer Korrektur stehen. „Basierend auf unseren langfristigen Bewertungsmodellen halten wir den Dollar für überbewertet“, schreibt **Adrian Hilton**, Leiter globale Zinsen und Währungen im Bereich Anleihen bei Columbia Threadneedle, in einem Kommentar. **Die fiskalischen Impulse in den USA dürften das Zwillingdefizit des Landes vergrößern - ein Phänomen, das oft mit einer schwächeren Währung einhergeht.**

„Darüber hinaus dürfte eine protektionistischere US-Regierung, die die Bedingungen für den Handel mit dem Rest der Welt verbessern will, einen schwächeren Dollar anstreben.“ Die Renditen deutscher Staatsanleihen liegen nach Ansicht von Columbia Threadneedle deutlich unter dem neutralen Niveau in der Eurozone. „Der Wert spiegelt derzeit nicht die Inflationserwartungen oder eine angemessene Laufzeitprämie in Deutschland wider. Die gesamte Zinskurve ist deutlich niedriger, als sie sein sollte“, schreibt Hilton und schlussfolgert daraus: „Wir glauben, dass die

Europäische Zentralbank Zinserhöhungen viel näher steht, als es die Zinskurve vermuten lässt.“ Aus Bewertungskorrekturen, wie Columbia Threadneedle sie für den US-Dollar und deutsche Staatsanleihen erwartet, können sich der Fondsgesellschaft zufolge Anlagechancen ergeben. **Wertpotenzial bestehe zudem in europäischen Peripherieländern einschließlich Italien.** „Italienische lokale Anleihen sind insbesondere für inländische Anleger ziemlich attraktiv“, so Hilton. (DFPA/MB) ♦ www.columbiathreadneedle.com

Versicherungswirtschaft mit höherem Wachstum



Die deutsche Versicherungswirtschaft ist 2017 gemessen an Beitragseinnahmen und Vertragsbestand stärker gewachsen als im Vorjahr. Auch die Kapitalanlagen legten deutlich zu, berichtet der **Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** im „Statistischen Taschenbuch 2018“. Das Buch liefert Daten zur deutschen Versicherungswirtschaft sowie internationale Vergleichszahlen. **Die Beitragseinnahmen der Erstversicherungsunternehmen beliefen sich 2017 auf annähernd 198 Milliarden Euro und lagen damit um 1,9 Prozent über dem Vorjahresniveau. Im Jahr 2016 hatte die Branche ein Beitragswachstum von 0,2 Prozent verzeichnet.** „Die Versicherungswirtschaft passe sich zunehmend an die herausfordernden Rahmenbedingungen wie Niedrigzinsumfeld und schärferer Regulierung an. Zudem profitiere sie von der anhaltend robusten Konjunkturentwicklung in Deutschland. Für das laufende Jahr ist mit einem Beitragswachstum in etwa auf Vorjahresniveau zu rechnen“, sagt **Dr. Klaus Wiener**, GDV-Chefvolkswirt und Mitglied der Geschäftsführung. **Der Versicherungsbestand erhöhte sich auf 434,9 Millionen Policen. Auch dort fiel das Wachstum mit 0,9 Prozent höher aus als im Jahr 2016 (0,5 Prozent). In der Schaden- und Unfallversicherung stieg der Vertragsbestand auf 312,3 Millionen Policen (plus 1,3 Prozent), in der Krankenversicherung auf 34,3 Millionen (plus 1,2 Prozent).** Demgegenüber gab es in der Lebensversicherung einen Rückgang um 1,0 Prozent auf 88,3 Millionen Policen. Das Beitragswachstum schlägt sich auch in einem Anstieg des Kapitalanlagevolumens nieder. Der Buchwert der Kapitalanlagen der Erstversicherungsunternehmen legte um 3,1 Prozent auf 1,35 Billionen Euro zu. Das entspreche etwa dem Vierfachen des Bundeshaushalts für 2018. Der größte Teil der Kapitalanlagen entfällt auf die Lebensversicherung (rund 909 Milliarden Euro), gefolgt von der Krankenversicherung (rund 273 Milliarden Euro) sowie der Schaden-/Unfallversicherung (rund 169 Milliarden Euro). (DFPA/MB) ◆

www.gdv.de

Blockchain könnte Geschäftsprozesse revolutionieren



Die Blockchain-Technologie verändert die Unternehmenswelt nachhaltig und mit rasantem Tempo. Entsprechend setzen sich vier von fünf Unternehmen (84 Prozent) intensiv damit auseinander. Das ergab eine Umfrage der **Wirtschaftsprüfung- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC)**. 15 Prozent von ihnen nutzen Blockchain bereits. An der branchenübergreifenden Umfrage zum Entwicklungsstand und Potenzial der Blockchain-Technologie in der Unternehmenswelt nahmen 600 Führungs- und Fachkräfte aus 15 Ländern teil. **Die Studie ergibt zudem, dass 20 Prozent der Firmen das Thema Blockchain eingehend erforschen, 32 Prozent an Eigenentwicklungen arbeiten und weitere zehn Prozent der Firmen bereits Blockchain-Pilotprojekte gestartet haben.** Die Umfrage verdeutlichte, dass die befragten Führungskräfte und Verantwortlichen von Technologiebereichen das Potenzial der Blockchain längst erkannt haben und zeitnah von den Entwicklungen profitieren wollen. Demnach können das bei der Blockchain verwendete dezentrale Register („Distributed Ledger“) und digitale Tokens den Handel und Geschäftsprozesse revolutionieren. **In den ersten fünf Monaten dieses Jahres sammelten Blockchain-Plattformen bei sogenannten Initial Coin Offerings (ICOs) 13,7 Milliarden US-Dollar an Risikokapital ein.** International führend bei der Entwicklung von Blockchain-Anwendungen sind laut Studie derzeit die USA (29 Prozent), China (18 Prozent) und Australien (sieben Prozent). Innerhalb von drei bis fünf Jahren dürfte nach Meinung der Befragten China (30 Prozent) die USA an der Spitzenposition ablösen. Die Mehrzahl der Befragten (46 Prozent) sieht den höchsten Mehrwert der Blockchain für die Finanzbranche – 41 Prozent erwarten dies auch für die nächsten drei bis fünf Jahre. Als größte Hürden einer Blockchain-Einführung nennen die Befragten regulatorische Unsicherheiten (48 Prozent) und fehlendes Vertrauen von Nutzern in die Technologie (45 Prozent). (DFPA/MB) ◆

www.pwc.de

Finanzdienstleister halten nicht Schritt mit der Digitalisierung



Die Digitalisierung und neue Geschäftsmodelle sorgen für eine wachsende Kluft zwischen Bereitstellung und Vertrieb von Finanzprodukten. Über digitale Plattformen erreichen Konkurrenten klassischer Banken bereits einen Großteil von deren Kundschaft. In Zukunft könnten sie den Konsumenten in noch größerem Stil Leistungen verkaufen. **Retail-Banken müssen sich nun entscheiden, ob sie sich weiter an der Kundenschnittstelle positionieren und dafür selbst aktiv Plattformen gestalten und nutzen oder in Zukunft primär als Produkthanbieter auftreten möchten. Wie der „Europäische Retail Banking Survey“ der Unternehmensberatung Roland Berger zeigt, zielen zwei Drittel der Institute weiterhin auf eine Positionierung direkt an der Kundenschnittstelle.** Allerdings sind sie derzeit noch zu sehr

damit beschäftigt, ihr herkömmliches Geschäftsmodell zu digitalisieren: Als Innovationstreiber sehen sich nur zwei Prozent der klassischen Retail-Banken. „Den Retail-Banken ist es bisher nicht richtig gelungen, den Abstand auf die digitalen Vorreiterunternehmen zu verkürzen“, sagt **Wolfgang Hach**, Partner von Roland Berger. „Sie digitalisieren zwar ihre bestehenden Geschäftsmodelle und Prozesse. Aber die Umsetzung tiefgreifender digitaler Innovationen steht noch am Anfang.“ Um den nötigen digitalen Aufholprozess zielgerichtet zu starten, brauchen die Banken eine grundsätzliche Neuorientierung: „Viele der Akteure im Retail Banking sind in einer Welt groß geworden, in der sie sich nicht entscheiden mussten, ob Kundenzugang oder Produktangebot im Vordergrund stehen“, sagt **Sebastian Steger**, Partner von Roland Berger. Für echte Innovation bleibe da zu häufig kein Raum. Retail-Banken sollten zunächst eine klare und realistische strategische Positionierung erarbeiten und entscheiden, wo ihr zukünftiger Fokus liegt: Kundenbeziehung, Produkt oder Technologie. (DFPA/JF) ◆

www.rolandberger.de



Ihr Partner für individuelle Sachwertinvestments

Wir beraten Sie in allen Themen rund um die Auflage, Strukturierung und den Vertrieb von Sachwertinvestments.

Unsere Leistungen:

- Beratung
- Fondsgeschäftsführung
- Sourcing
- Vertriebskoordination

Unabhängig. Effizient. Professionell.

Sunrise Capital GmbH • Maximiliansplatz 12 • D-80333 München
Tel. +49 (0) 89 2154 7099-0 • E-Mail: info@sr-capital.de

www.sr-capital.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), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Jürgen App
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketingleitung: Thomas Stuwe (TS)
Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €.

Nächste Ausgabe: 24. September 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

App Audit-Studie

Wachstumstrend bei unabhängigen Vermögensverwaltern unterbrochen

Unsere nunmehr im vierten Jahr durchgeführte Studie analysiert Ertrags-, Vergütungs- und Kostenstrukturen unabhängiger Vermögensverwalter. In die Studie wurden rund 180 Unternehmen einbezogen. Datenbasis waren die zuletzt veröffentlichten Geschäftsabschlüsse 2016 der Unternehmen. Zusätzlich wurden die Ergebnisse in einen Mehrjahreskontext gestellt, der auch eine Analyse längerfristiger Trends ermöglicht. Hierbei wurde ein Datenbestand verwendet, der Jahresabschlussinformationen der Jahre seit 2007 enthält.

Im Ergebnis wurde das Wachstum (gemessen an den Provisionsüberschüssen) bei den Top-Ten-Unternehmen der unabhängigen Vermögensverwalter insgesamt und auch bei der Mehrzahl der darin enthaltenen Unternehmen im untersuchten Jahr erstmals seit einigen Jahren unterbrochen. Auch bei den mittleren und kleineren Marktteilnehmern ergab sich insgesamt ein Rückgang, der aber vergleichsweise moderater ausfiel. Der Rückgang ergibt sich insbesondere auf Grund des für Viele durchwachsenden Börsenjahres. Im Einzelnen:

Provisionserträge

Die zehn führenden Vermögensverwalter erwirtschaften den überwiegenden Anteil der Provisionserträge. Die erzielten Provisionsüberschüsse (Provisionserträge nach Abzug der Provisionsaufwendungen) lagen wie erwähnt im betrachteten Jahr zum ersten Mal seit 2008 unter dem Niveau des Vorjahres. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Provisionsüberschüsse der auswertbaren Unternehmen insgesamt von 548 Millionen auf 520 Millionen Euro, das heißt um rund fünf Prozent gesunken.



Foto: Unternehmen

Jürgen App, Wirtschaftsprüfer
Geschäftsführer der App Audit GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Gensingen
juergen.app@app-audit.de

Mitarbeiterproduktivität

Anhand dieser Kennzahl ist bei näherer Analyse zu erkennen, dass die Provisionserträge je Mitarbeiter zwischen 2012 und 2016 bei den Top Ten von durchschnittlich 553.000 Euro auf 738.000 Euro (plus 31 Prozent) gestiegen sind, während sie in der Gesamtheit aller betrachteten Unternehmen von durchschnittlich 257.000 Euro auf 368.000 Euro (plus 43 Prozent) anstiegen. Allerdings war bei den Top Ten im Jahr 2016, offenbar bedingt durch das durchwachsende Börsenjahr, erstmals seit Jahren im Vergleich zum Vorjahr wieder ein absoluter Rückgang zu verzeichnen. Die Studienergebnisse deuten im Weiteren darauf hin, dass im Wesentlichen die Verwaltung großer und/oder institutioneller Vermögen die Ertragskraft je Mitarbeiter beeinflusst. So erzielen die Top-Ten-Vermögensverwalter teilweise ein Mehrfaches an Provisionserträgen je Mitarbeiter als die der kleinsten Gruppe von Unternehmen.

Umsatzrentabilität

Die „Umsatzrentabilität“ (hier defi-

niert als das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit bezogen auf das Provisionsergebnis) zeigt tendenziell schlechtere Werte bei kleineren Unternehmen. Dies zeigt folgende Übersicht, welche die Umsatzrentabilität der Institute, sortiert nach abnehmender Unternehmensgröße, zeigt:



Es zeigt sich allerdings auch, dass einige kleinere Institute überdurchschnittliche Werte aufweisen. Dies erhärtet die These, dass kleine Institute ebenfalls sehr effizient arbeiten können.

Cost-Income-Ratio

Eine Analyse im Mehrjahresvergleich lässt folgende Tendenz der durchschnittlichen Cost-Income-Ratio (CIR) über alle betrachteten Unternehmen hinweg erkennen: Die CIR hat sich im Durchschnitt aller Unternehmen von 52 Prozent im Jahr 2015 auf 59 Prozent in 2016 verschlechtert und liegt somit wieder etwa auf dem Niveau von 2013. Diese Entwicklung kann neben der Ertragsschwäche auch dadurch entstanden sein, dass die Unternehmen damit beschäftigt waren, die MiFID-II-Anforderungen umzusetzen.

Vergütungsstrukturen

In der Summe der betrachteten Unternehmen machten die Geschäftslei-

terbezüge durchschnittlich rund zwölf Prozent der gesamten Personalaufwendungen aus. Die Geschäftsleiterbezüge betragen im Durchschnitt 236.000 Euro je Geschäftsleiter, wobei die Unterschiede je nach Unternehmen erheblich sind. Der höchste Durchschnittsbetrag je Mitglied eines Geschäftsleitungsgremiums wurde mit 849.000 Euro ermittelt. Ebenso wurde der Anteil der variablen Vergütungen untersucht. Knapp 30 Prozent der ausgewerteten Unternehmen ha-

ben die Höhe der variablen Vergütungen an das Personal angegeben. Tendenziell erscheint bei größeren Unternehmen, die höhere absolute Beträge variabel vergüten, auch der relative Anteil der variablen Vergütungen höher als bei den anderen Unternehmen. Hinsichtlich der Vergütungen an den Aufsichtsrat sind ebenfalls größenbedingt deutliche Unterschiede zu erkennen. Während in der Spitze an das Gremium 165.000 Euro vergütet wurden, lag der Durchschnitt hier bei rund 20.000 Euro.

Informationen zur kompletten Studie sind über folgenden Link erhältlich:

www.app-audit.de/studie-asset-manager/

Das ist App Audit:

App Audit ist eine Prüfungsgesellschaft spezialisiert auf die Prüfung und Beratung regulierter Finanzdienstleister.
www.app-audit.de

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