

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Gastbeitrag
Nächste Etappe in Sachen **MiFID II**:
Stellungnahme des Bundesrats.

Versicherungen

Finanzbranche im Visier von **Cybercrime** - so gehen die Unternehmen mit dem Problem um.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments
Buss Capital startet Vertrieb von Tank- und Standardcontainer-Direktinvestments.

One Group legt Wohnimmobilien-Kurzläufer nach Vermögensanlagen-gesetz auf.

Solvium Capital mit zwei neuen Wechselkoffer-Direktinvestments.

Investmentfonds

Long-Short-Aktienfonds für den Digitalsektor von **Candriam**.

LFDE bringt Value-Aktienfonds nach Deutschland.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Patrizia: Positive Geschäftsentwicklung von 2016 setzt sich fort.

Ampega bietet hybrides Beratungsmodell.

Hansainvest launcht Portal für Vermögensverwalter.

Immac übernimmt DFV.

OVB mit Umsatz- und Ergebnisanstieg.

MLP meldet Ergebnissprung.

Investmentfonds

Netfonds Fonds-Klima im April: Frostig!

Karriere

Neue Aufgaben für **Roger Baumann**, **Christian Hanke** und **Hermann Schrögnauer**.

Märkte – Seite 6

Anleihenmarkt
AXA IM hält Wandler für aussichtsreich.

Fisch AM: „EM-Bonds bieten höhere Renditen bei vergleichbarer Qualität“.

Immobilien Shoppingcenter

Cushman & Wakefield: „Deutschland ist Top-Investitionsziel in Europa“.

Rohstoffe

„Die Märkte steuern auf eine Hausse zu“.

Aktienmarkt

„Europäische Aktien attraktiver als US-Werte“.

Für Sie gelesen – Seite 7

Professionelle Fondsanleger setzen auf aktives Management, so **Natixis**.

Deutsche Großstädte laut **Postbank** klar im Aufwärtstrend.

Sopra Steria Consulting: Künstliche Intelligenz soll Kunden glücklicher machen.

Erträge der Banken aus Firmenkundengeschäft laut **Roland Berger** rückläufig.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Daniel Fallmann**, CEO der **Mindbreeze GmbH**, über künstliche Intelligenz im Finanzwesen.

*** TOP STORIES

Gastbeitrag

Nächste Etappe in Sachen MiFID II: Stellungnahme des Bundesrats

Durch das Finanzmarktnovellierungsgesetz (FiMaNoG) soll bis zum 3. Juli 2017 unter anderem die im Zuge der Finanzkrise vom europäischen Gesetzgeber überarbeitete Finanzmarkttrichlinie (MiFID II) nebst der dazu gehörigen Verordnung (MiFIR) umgesetzt werden. In diesem Zusammenhang sind vorrangig Anpassungen im Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) und Kreditwesengesetz (KWG) vorgesehen.

Der Bundesrat hat am 10. Februar 2017 zum Entwurf des 2. FiMaNoG Stellung genommen. Der Gesetzentwurf wird entsprechend dem Bundestagsbeschluss derzeit auch in anderen Ausschüssen, das heißt für Finanzen, für Recht und Verbraucherschutz, für Wirtschaft und Energie sowie im Haushaltsausschuss des Bundestages beraten.

Der Bundesrat begrüßt den Gesetzentwurf der Bundesregierung, regt aber darüber hinausgehend die gesetzliche Schaffung eines „unabhängigen Finanzberaters“ an, der alle denkbaren kapitalansparenden Finanzprodukte in seine unabhängige Beratung auf Honorarbasis einbeziehen darf. Das bedeutet eine

Abkehr vom derzeit vom Gesetzgeber verfolgten produktspezifischen Regulierungsansatz für Wertpapiere, Vermögensanlagen sowie Versicherungen.

Weiteren Verbesserungsbedarf sieht der Bundesrat hinsichtlich der Dokumentationspflichten bei der Geeignetheitsprüfung. Die Pflicht zur Übergabe einer Erklärung über die Geeignetheit (Geeignetheitserklärung) der Anlageempfehlung soll nicht an den „Vertragsschluss“, sondern an „die Durchführung des Geschäfts“ geknüpft werden. Dem bisherigen Wortlaut zufolge wären nur Handlungsempfehlungen zu dokumentieren, aber die Empfehlung, ein Finanzinstrument zu halten, also nicht zu veräußern, wäre nicht dokumentationspflichtig.

Für einen besseren Anlegerschutz schlägt der Bundesrat in Sachen Dokumentation ebenso die Erstellung einer Mus-

terdokumentation vor, die über alle Produktklassen so weit wie möglich vereinheitlicht ist. Bei der bisherigen Beratungsdokumentation sei teilweise problematisch gewesen, dass durch die Ausgestaltung der Protokolle die Haftungsrisiken der Anlageberater verringert, Gesprächsinhalte und Produktempfehlungen teilweise nicht vollständig dokumentiert, Protokolle erst gar nicht ausgehändigt oder Angaben für Anleger nicht hinreichend verständlich oder unübersichtlich dargeboten wurden.

Hinsichtlich einer Pflicht zur Überreichung eines Produktinformationsblattes soll die Aktienberatung ausgenommen werden. Die Stellungnahme argumentiert mit einem Rückgang der Aktienberatung in Deutschland in den letzten Jahren. Aktien könnten aber einen wichtigen Beitrag zum Vermögens-

aufbau und zur Altersvorsorge liefern. Um dieses Ziel zu erreichen, sollten die regulatorischen Anforderungen betreffend die Produktinformationsblätter, die insbesondere für kleine und mittelgroße Institute heute kaum noch leistbar seien, bei der Aktienberatung entfallen.

Ebenfalls Gegenstand der Stellungnahme sind die im Gesetzentwurf enthaltenen Strafvorschriften, insbesondere die Strafverschärfungen für Institutsmitarbeiter, Doppelzuständigkeiten von Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und Deutscher Bundesbank sowie redaktionelle Änderungen und Klarstellungen. ♦



Foto: Kanaleit

Dr. Matthias Gündel
Rechtsanwalt und
geschäftsführender
Gesellschafter von
GK-law.de, Göttingen
m.guendel@gk-law.de

Das ist GK-law.de:

Die Gündel & Katzorke Rechtsanwalts-gesellschaft mbH (GK-law.de) mit Sitz in Göttingen bietet Dienstleistungen in den Bereichen Mittelstandsfinanzierung durch Mezzanine-Kapital und Private Equity, Konzeption von Verkaufs- und Wertpapierprospekten, Projektfinanzierung durch geschlossene Fondsmodelle sowie bankaufsichtsrechtliche Betreuung von Finanzdienstleistern.
www.gk-law.de



Für jeden
Fonds die
richtige Lösung.
Win denken wie Sie.

HAUCK & AUFHÄUSER
PRIVATBANKIERS SEIT 1796

Gemeinsam Zeichen setzen. Sie benötigen einen kompetenten Partner für die Umsetzung Ihres Fondsproduktes? Wir betreuen sämtliche REAL-ASSETS-Fondsprodukte in Deutschland und Luxemburg für KVG und Asset-Manager, Versorgungswerke, Pensionsfonds, Versicherungen, Family Offices und Stiftungen. Dabei verfolgen wir stets einen partnerschaftlichen Ansatz. Sprechen Sie uns an und profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung als spezialisierter Dienstleister. www.hauck-aufhaeuser.com

— Asset Servicing — Financial Markets — Wealth Management —

Ludger Wibbeke
+49 69 2161 1625

ludger.wibbeke@hauck-aufhaeuser.de

Marc Kriegsmann
+352 451314 440

marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.lu

Mario Warny
+352 451314 450

mario.warny@hauck-aufhaeuser.lu

Dr. Philipp Wösthoff
+49 69 2161 1624

philipp.woesthoff@hauck-aufhaeuser.de

Versicherungen

Finanzbranche im Visier von Cybercrime

Datenspionage, Systembeschädigung und Computersabotage – die Angriffe aus dem Netz sind innerhalb weniger Jahre von einer diffusen Bedrohung zu einer konkreten Gefahr geworden, wie die jüngste, in dieser Form noch nie dagewesene weltweite Cyber-Angriffe gezeigt hat. EXXECNEWS fasst zusammen, wie die Finanzbranche, die zunehmend ins Visier der Hacker gerät, mit diesem Problem umgeht. „Finanzdienstleister, denen Menschen ihr Geld und ihre intimsten materiellen Daten anvertrauen, zählen zu den beliebtesten Zielen von Cyberangriffen“, so machte **Felix Hufeld**, Präsident der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)**, auf der Jahrespressekonferenz der Behörde auf die Gefahren der Cyberkriminalität aufmerksam. Die BaFin sehe mit Blick auf die IT-Sicherheit von Banken, Versicherern und anderen Akteuren noch großen Verbesserungsbedarf.

Dass die Bedrohung steigt, belegen aktuelle Studien. So waren laut einer **KPMG-Umfrage** zum Thema 38 Prozent der befragten deutschen Wirtschaftsunternehmen in den vergangenen zwei Jahren von Computerkriminalität betroffen. **Insgesamt 83.000 Fälle von Cybercrime hat die Polizei nach Angaben des Bundeskriminalamts 2016 in Deutschland erfasst. Dabei sei ein Schaden von über 51 Millionen Euro entstanden. Viele Unternehmen beginnen daher, in einen besseren Schutz ihrer Systeme zu investieren.**

Seit 2011, als die erste Cyberpolice auf den deutschen Markt kam, ist das Angebot dementsprechend stetig gewachsen. Eine der rund 20 Cyberversicherungen, die momentan angeboten werden, ist die „Allianz Cyber Protect Premium“ der **Allianz** - eine Kombination aus Sach-, Haftpflicht- und Vermögensschadensversicherung, das etwa bei Betriebsunterbrechungsschäden einspringt. Allerdings sind laut Allianz gerade mittlere und kleine Unternehmen oft noch der Ansicht, dass sie nicht im Fokus der Kriminellen stehen – ein Irrtum, komme es doch nicht allein auf die Unternehmensgröße an, sondern auch, ob das Unternehmen technologisch interessante Produkte herstellt oder über sensible Personendaten verfügt. Trotzdem habe sich die Nachfrage nach dem Produkt positiv entwickelt. „Wir nehmen eine sehr deutliche Steigerung der Anfragen nach einer Cyberversicherung wahr“, sagt **Susanne Seemann**, Pressesprecherin Sachversicherung der Allianz, auf EXXECNEWS-Anfrage. Die Cyberversicherung sei ein Baustein eines „Dreiklangs“, der Unternehmen Sicherheit bringt: Die Grundlage sind technische Sicherheiten wie ständig zu aktualisierende Firewalls und

Backups. Dann kommen im zweiten Schritt organisatorische Sicherheiten, zum Beispiel dass die Mitarbeiter sensibilisiert und geschult werden und dass Passwortrichtlinien eingeführt

der Konzern einen Anstieg um bis zu 500 Prozent im Vergleich zum jeweiligen Vorjahresmonat. Bei **Ergo** stößt das Angebot auf ein „stetig wachsendes Interesse“. Ein lohnen-



Hackerangriff: Die unterschätzte Gefahr

werden. Und schließlich der Risikotransfer auf ein Netzwerk aus Experten sowie - eine Versicherung. „Aber dennoch gilt: zu einhundert Prozent kann man sich wohl nie absichern, auch weil die Entwicklung unheimlich rasant ist“, sagt Seemann.

Der Ansicht, dass die Gefahr der Cyberangriffe gerade von mittelständischen und Selbstständigen unterschätzt wird, teilen auch die Experten der **HDI**. Das Unternehmen hat unter anderem die Versicherung „Cyber + Smart“ für mittelständische Unternehmen im Angebot „Der Verlust oder die Beschädigung des Datenhaushal-

tes führt zwangsläufig zu Folgekosten, etwa dann, wenn beschädigte Daten aufwendig wieder hergestellt werden müssen. Dazu gehört auch ein möglicher Betriebsunterbrechungsschaden, weil das Unternehmen online nicht erreichbar ist oder Kundendaten nicht verfügbar sind. Bevor das geschehen kann, muss außerdem zunächst die Schadenursache von Fachleuten forensisch analysiert werden, damit sich der Schaden nicht wiederholen kann“, sagt **Daniel Koch**, Leiter Produktmanagement Firmen der HDI Versicherung. Für diese Zielgruppe bietet der Konzern seit Anfang letzten Jahres eine Deckung gegen Cyber-Kriminalität als Zusatzdeckung zur Betriebshaftpflicht-Versicherung an, die auch sogenannte Eigenschäden abdeckt, wie beispielsweise Kosten zur Wiederherstellung der Daten, Betriebsunterbrechung und forensische Untersuchungen. Seit der Einführung der Cyberdeckung sei die Nachfrage nach diesem Schutz beständig gestiegen. Auch **AXA** meldet eine gestiegene Nachfrage - seit Jahresbeginn verzeichnet

des Geschäft also für die Branche. Damit der Vertrieb der Cyberversicherung auch an den Mittelstand noch mehr in Schwung kommt, hat der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** kürzlich Musterbedingungen für ein entsprechendes Produkt vorgestellt (DFPA berichtete am 19. April 2017). Diese sollen den Versicherern die Entwicklung eigener Angebote erleichtern. Die Musterbedingungen sind speziell auf die Bedürfnisse von Unternehmen mit einem Umsatz bis 50 Millionen Euro und einer Größe bis 250 Mitarbeiter zugeschnitten und richten sich beispielsweise an Anwaltskanzleien und Industrielieferer. Die Versicherung leistet demnach nicht nur bei Datendiebstahl und Betriebsunterbrechungen, sondern übernimmt auch Kosten für IT-Forensiker oder Krisenkommunikation. **GDV-Präsident Alexander Erdland:** „Die Versicherungswirtschaft kann so als Teil der Lösung dazu beitragen, den Kampf mit den Cyberkriminellen aufzunehmen.“

Doch auch die Versicherer waren in den vergangenen Jahren im Branchenvergleich weit überdurchschnittlich von Wirtschaftskriminalität betroffen. Während im Durchschnitt aller Branchen 51 Prozent der Unternehmen Opfer entsprechender Delikte wurden, waren es bei den Versicherern laut Auswertung der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft **PwC** 70 Prozent. Dies ist die höchste Belastung seit 2007. Ein Drittel der befragten Versicherer berichtete über mindestens einen Fall von Cybercrime - und 39 Prozent über Cybercrime-Verdachts-

fälle. Die Straftäter begehen vor allem Computerbetrug, manipulieren Konto- und Finanzdaten und entwenden Kunden- und Unternehmensdaten. Doch wie schützen sich die Versicherer? Spätestens seit Juli 2015, als das „Gesetz zur Erhöhung der Sicherheit informationstechnischer Systeme“ in Kraft trat, mussten die Versicherer nachbessern. Mit dem Gesetz sollen die Betreiber besonders gefährdeter Infrastrukturen (sogenannte Kritische Infrastrukturen) wie Energie, Gesundheit, Telekommunikation und große Versicherer verpflichtet werden, ihre Netze besser vor Hacker-Angriffen zu schützen. Neben der obligatorischen Meldung von IT-Sicherheitsvorfällen wurden zudem Mindeststandards für die IT-Sicherheit bei den Betreibern solcher Infrastrukturen festgelegt. „Das Thema Angreifbarkeit des Unternehmens aus dem Netz ist angesichts der steigenden Anzahl von Hackerangriffen, über die beinahe täglich in der Presse zu lesen ist, auch bei uns ein großes Thema“, sagt **Dirk Kalinowski**, Experte für Cyberversicherungen bei AXA. Die

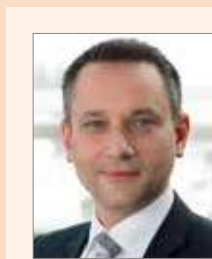
Einheit Informationssicherheit beschäftige sich täglich mit Warnungen und Empfehlungen hinsichtlich etwaiger Security-Schwachstellen, neuer Bedrohungen oder Gefahren. „Ein absoluter Schutz ist dabei aber niemals möglich, so dass wir unser Augenmerk auch auf Maßnahmen zur schnellen Entdeckung und

Beseitigung von möglichen Sicherheitsvorfällen richten. Insgesamt haben wir ein breites Netz von präventiven, aufdeckenden und reaktiven Sicherheitsmaßnahmen im Einsatz, die technische aber auch organisatorische Maßnahmen und die Bewusstseinsbildung umfassen. Ebenfalls ist die Sicherheit ein zentraler Aspekt unserer Anwendungsentwicklung, insbesondere bei den Webanwendungen. Das gleiche Maß an Sicherheit fordern wir auch bei unseren Dienstleistern ein“, sagt Kalinowski. Auch die Allianz beschäftigt Vollzeit Experten-Teams für den Umgang mit Cyber Risiken, um mit der wachsenden Bedrohungslage Schritt zu halten. Doch dort gilt ebenfalls: „Auch wir sind für das nicht gänzlich auszuschließende Restrisiko versichert“, sagt Seemann von der Allianz. (Melanie Bobrich) ♦



Susanne Seemann

Foto: Unternehmen



Daniel Koch

Foto: Unternehmen



Dirk Kalinowski

Foto: Unternehmen

Der beste News-Service für Finanzdienstleister

DEUTSCHE FINANZ **DFPA** PRESSE AGENTUR

Kostenfrei Jetzt App downloaden!

www.dfpa.info
Im Web und als App.

Buss Capital startet Vertrieb von Tank- und Standardcontainer-Direktinvestments

Die Hamburger Investmentgesellschaft **Buss Capital** startet den Vertrieb seines zweiten nach Vermögensanlagegesetz konzipierten Direktinvestments „**Buss Container Direkt 2017**“. Dieses besteht aus den vier **Angebots-tranchen** „Buss Container 63 - US-Dollar“ und



Marc Nagel

Foto: Unternehmen

„Buss Container 64 - Euro“ sowie „Buss Container 65 - US-Dollar“ und „Buss Container 66 - Euro“, über die Anleger neue Tank- und Standardcontainer erwerben und von deren Vermietung profitieren können. Mietrate, Mietdauer und Rückkaufpreis sind dabei vertraglich festgelegt. Die Mindestabnahme liegt jeweils bei einem Tankcontainer beziehungsweise drei CEU Standardcontainern. Bei einer Laufzeit von zwei Jahren beträgt die prognostizierte Rendite (nach IRR-Methode) der Tankcontainer-Direktinvestments 4,19 Prozent beziehungsweise 3,64 Prozent vor Steuern. Bei den Standardcontainer-Direktinvestments liegt sie bei 3,67 Prozent beziehungsweise 3,21 Prozent vor Steuern.

Buss-Capital-Geschäftsführer **Marc Nagel**: „Nach Platzierung von „Buss Container

Direkt 2016 Anfang des Jahres und dem hohen Anlegerinteresse freuen wir uns, jetzt mit „Buss Container Direkt 2017“ zu starten. Die positive Entwicklung des Standardcontainermarkts seit Mitte 2016 ermöglicht es uns, neben Tankcontainer-Direktinvestments erstmals auch wieder Direktinvestments in dem größten Teilcontainersegment anzubieten. In den vergangenen drei bis vier Jahren haben wir nur sehr selektive Investitionsmöglichkeiten in Standardcontainer vorgefunden.“ (DFPA/JF) ♦ www.buss-capital.de

„Buss Container 64 - Euro“ sowie „Buss Container 65 - US-Dollar“ und „Buss Container 66 - Euro“, über die Anleger neue Tank- und Standardcontainer erwerben und von deren Vermietung profitieren können. Mietrate, Mietdauer und Rückkaufpreis sind dabei vertraglich festgelegt. Die Mindestabnahme liegt jeweils bei einem Tankcontainer beziehungsweise drei CEU Standardcontainern. Bei einer Laufzeit von zwei Jahren beträgt die prognostizierte Rendite (nach IRR-Methode) der Tankcontainer-Direktinvestments

One Group legt Wohnimmobilien-Kurzläufer nach Vermögensanlagegesetz auf

Der Hamburger Anbieter von Vermögensanlagen und Investmentvermögen **One Group** führt seine Wohnimmobilien-Kurzläuferserie mit dem „**ProReal Deutschland 5**“ fort. Der Verkaufsprospekt wurde in der vergangenen Woche durch die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** gebilligt. Beim „ProReal Deutschland 5“ handelt es sich um eine nachrangige Namensschuldverschreibung nach dem Vermögensanlagegesetz (VermAnlG). Das geplante Emissionsvolumen beträgt bis zu 35 Millionen Euro. **Schwerpunkt der Vermögensanlage ist das Wohnimmobiliensegment in wirtschaftsstarken deutschen Metropolregionen wie zum Beispiel München oder Hamburg.** Finanziert werden sowohl Neubau-

als auch Revitalisierungsvorhaben. Als Tochterunternehmen der Isaria Wohnbau AG besitzt die One Group nach eigenen Angaben Zugang zu „hochwertigen Bauvorhaben“. Die mögliche Investmentpipeline umfasse Wohnungsbauprojekte in München und Hamburg mit einem Verkaufsvolumen von aktuell über einer Milliarde Euro. Anleger können sich am neuen „ProReal Deutschland 5“ ab 10.000 Euro zuzüglich 3,5 Prozent Agio beteiligen. Die geplante Laufzeit beträgt drei Jahre. Geplant ist eine Verzinsung in Höhe von anfänglich 3,0 Prozent per annum (Frühzeicherverzinsung bis 31. Dezember 2017) sowie 6,0 Prozent per annum ab 1. Januar 2018. (DFPA/TH) ♦ www.onegroup.ag

Long-Short-Aktienfonds von Candriam

Mit dem „**Candriam Dynamix Long Short Digital Equity**“ legt die **Candriam Investors Group** einen Long-Short-Aktienfonds für den digitalen Sektor auf. Er ist ab sofort zum Vertrieb in Deutschland zugelassen. Der Fonds investiert in Unternehmen, die vom digitalen Fortschritt profitieren. Dazu wählt Fondsmanager **César Zeitouni**, Head of Long Short Equity bei Candriam, innovative Firmen aus, die er zu den Gewinnern im Bereich digitale Wirtschaft zählt. Außerdem geht er Short-Positionen in Unternehmen ein, die in Schwierigkeiten geraten und daher zu den Verlierern zählen. Die Aktien werden aus einem internationalen Anlageuniversum



César Zeitouni

Foto: Unternehmen

ausgewählt. Dabei setzt sich das Fondsportfolio aus höchstens 50 Einzelwerten zusammen. Nach den Anlagerichtlinien kann Zeitouni long in digitale Marktführer und Hidden Champions investieren sowie Short-Positionen in Unternehmen eingehen, die an alter Technologie festhalten und deshalb schwache Gewinnaussichten haben. Darüber hinaus nutzt Candriam auch marktneutralere Pair-Trade-Strategien. „Der digitale Fortschritt betrifft alle Sektoren. Auch Traditionsunternehmen müssen sich verändern, oder es droht ihnen das wirtschaftliche Aus“, so Zeitouni. (DFPA/JF) ♦ www.candriam.com

ausgewählt. Dabei setzt sich das Fondsportfolio aus höchstens 50 Einzelwerten zusammen. Nach den Anlagerichtlinien kann Zeitouni long in digitale Marktführer und Hidden Champions investieren sowie Short-Positionen in Unternehmen eingehen, die an alter Technologie festhalten und deshalb schwache Gewinnaussichten haben. Darüber hinaus nutzt Candriam auch marktneutralere Pair-Trade-Strategien. „Der digitale Fortschritt betrifft alle Sektoren. Auch Traditionsunternehmen müssen sich verändern, oder es droht ihnen das wirtschaftliche Aus“, so Zeitouni. (DFPA/JF) ♦ www.candriam.com



Ihr Partner für professionelle Anleger- und Treuhandverwaltung

PECURA Anleger- und Treuhandservice GmbH

Herdentorsteinweg 7
28195 Bremen

Tel.: +49 (0)421 5173-8100
Fax: +49 (0)421 5173-8900

info@pecura-service.de
www.pecura-service.de

Solvium mit zwei neuen Wechselkoffer-Direktinvestments

Der Hamburger Anbieter von Direktinvestments **Solvium Capital** bringt zwei neue Vermögensanlagen in Wechselkoffer in den Vertrieb. Die Angebote sehen eine Mietlaufzeit von fünf Jahren vor, die Anleger frühestens nach 36 Monaten kündigen können. Bei normaler Laufzeit ist eine Rendite von jährlich bis zu 4,41 Prozent (nach IRR-Methode) erzielbar. Die beiden Angebote unterscheiden sich im Alter der Wechselkoffer, in der Höhe der Mietzahlungen und im Verkaufs- sowie Rückkaufpreis.

Beim Angebot „Euro Wechselkoffer Select 3“ beträgt der Kaufpreis für die maximal 18 Monate alten Wechselkoffer 10.200 Euro, der Rückkaufpreis 6.105 Euro. Die jährliche Miete beträgt 11,60 Prozent, die IRR-Rendite 4,41 Prozent.

Beim Angebot „Euro Wechselkoffer Select 4“ beträgt der Kaufpreis für die maximal fünf Jahren alten Wechselkoffer 6.825 Euro, der Rückkaufpreis 3.175 Euro. Die jährliche Miete beträgt 13,90 Prozent, die IRR-Rendite 4,29 Prozent. Durch Rabatte sind IRR-Renditen von 4,60 bis 4,69 Prozent pro Jahr möglich.

„Es sind mittlerweile unsere Angebote 5 und 6 nach der Änderung des Vermögensanlagegesetzes. [...]“, so Geschäftsführer **André Wreth**. „Als besondere Highlights bietet Solvium einen Frühzeicherrabatt sowie einen Rabatt für Kunden, die durch das Einverständnis zur Online-Korrespondenz per E-Mail dazu beitragen, den administrativen Aufwand und die Versandkosten bei Solvium zu reduzieren.“ (DFPA/JF) ♦ www.solvium-capital.de

LFDE bringt Value-Aktienfonds nach Deutschland

Der auf europäische Value-Aktien ausgerichtete „**Echiquier Value**“ der französischen Fondsboutique **La Financière de l'Echiquier (LFDE)** ist jetzt auch in Deutschland erhältlich. Auf Basis eines aktiven Stock-Picking-Ansatzes identifiziert das Managementteam unterbewertete Aktien aus der Eurozone, das heißt Titel bei denen das Verhältnis von Kurs- zu Buchwert sowie von Unternehmenswert zu eingesetztem Kapital niedrig ist. Dabei gibt es keinerlei Einschränkungen hinsichtlich Marktkapitalisierung oder Sektoren. Bis zu zehn Prozent des Fondsvermögens dürfen in nicht europäische Aktien investiert werden. Der „Echiquier Value“ wurde im

Dezember 2012 in Frankreich aufgelegt und hat seitdem eine kumulierte Wertentwicklung von mehr als 98 Prozent erzielt, wobei die durchschnittliche annualisierte Performance 17,6 Prozent beträgt. Das verwaltete Fondsvermögen liegt aktuell bei rund 700 Millionen Euro. Das Fondsmangement konzentriert sich auf ein Portfolio von 40 bis 50 Werten. Dabei darf die Top 10 rund 35 bis 40 Prozent der Gesamtallokation und ein Einzelwert maximal vier Prozent des Portfolios ausmachen. Der Fonds richtet sich an private und institutionelle Anleger mit einem Anlagehorizont von fünf Jahren. (DFPA/JF) ♦ www.lfde.com



Investmentfonds

Netfonds Fonds-Klima im April: Frostig!

Die Hamburger Netfonds-Gruppe hat ihre monatliche Fondsabsatzstatistik, das „Fonds-Klima“, für April 2017 veröffentlicht. Das „Fonds-Klima“ listet die Top 20 und die Worst 20, die offenen Investmentfonds mit den höchsten Netto-Mittelzuflüssen und -abflüssen. Die Daten

stammen vom Maklerpool Netfonds, dem Haftungsfach NFS und dem Investmentpool Argentos und geben damit Aufschluss über die Absatzentwicklungen innerhalb des Vertriebssegments der unabhängigen Finanzberater. EXXECNEWS veröffentlicht die Top 10 und Worst 10:

☀️ Top 10 Nettomittelzuflüsse: 20,91 Mio. Euro			☁️ Worst 10 Nettomittelabflüsse: -11,27 Mio. Euro		
1.	LU0323578657	Flossbach von Storch SICAV - Multiple Opportunities R	1.	LU0136412771	Ethna-AKTIV A
2.	LU0553164731	DJE - Zins & Dividende PA (EUR)	2.	LU1100107371	AGIF - Allianz Floating Rate Notes Plus - VarioZins A - EUR
3.	LU0599946976	Deutsche Concept Kaldemorgen LD	3.	LU0163675910	Sauren Global Defensiv A
4.	DE0009848119	DWS Top Dividende LD	4.	DE0008471012	Fondak A
5.	LU0406025261	Value Opportunity Fund P	5.	LU0256839944	AGIF - Allianz Euroland Equity Growth - A - EUR
6.	LU1394856451	IP White A	6.	LU0048580004	Fidelity Funds - Germany Fund A (EUR)
7.	DE0006791825	Leading Cities Invest	7.	LU0548153443	SLI Global SICAV Global Absol. Return Strategies A auss
8.	DE000A0M8HD2	Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen T	8.	LU0280778662	ACATIS Champions Select - Acatis ELM Konzept
9.	LU1530873931	Kruse & Bock Kompass Strategie - R	9.	LU0247992398	JPM Global Macro Opportunities A (inc) - EUR
10.	LU0454071019	Sauren Absolute Return D	10.	LU0128522157	Templeton Asian Growth Fund Class A (acc) USD

Ampega bietet hybrides Beratungsmodell

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft im **Talanx** Konzern, **Ampega Investment Management GmbH** zu den größten bankunabhängigen Asset Management Unternehmen in Deutschland. Vertriebspartnern möchte der Fondsanbieter künftig einen digitalen Beratungsprozess basierend auf Asset-Klassen in Kombination mit persönlicher Beratung bieten – laut Unternehmen das „hybride Modell“ der Zukunft. Für die Umsetzung wurde der Software-Spezialist **Niio** aus Görlitz ins Boot geholt. Digitale Geldanlage sei ein Wachstumssegment, das einen entscheidenden Anteil am Kapitalanlagemarkt einnehmen wird. Ziel von Ampega sei es, in Zukunft diesen Vertriebskanal zu erschließen und somit neue Zielgruppen zu adressieren, allerdings nicht in Konkurrenz zu dem bestehenden klassischen Geschäftsmodell, sondern zu dessen Unterstützung. Richtig umgesetzt biete die digital gestützte Beratung Vorteile für Kunden und Berater. Werden Beratungsprozesse

von intelligenten webbasierten Anwendungen unterstützt, ergebe sich die Möglichkeit, die Qualität der persönlichen Beratung nachhaltig zu verbessern. Die persönliche Situation des Kunden wird laut Unternehmen im Vorfeld des Beratungsgesprächs stärker als bisher analysiert und berücksichtigt. Die Optimierung der Abläufe vor den Kundenterminen lasse mehr Zeit für komplexere Fragestellungen im Beratungsgespräch. Darüber hinaus könne über eine stärkere Einbindung des Kunden die Transparenz erhöht werden. **Johann Horch**, CEO von Niio: „Automatismen schaffen Freiraum und mindern Fehler. Aus unserer Sicht hat das hybride Modell die besten Zukunftsaussichten. Denn es kombiniert die Effizienz, Einfachheit und Skalierbarkeit der digitalen Geldanlage mit der menschlichen Komponente. Der Vorteil für den Anleger ist, dass seine persönlichen Präferenzen mehr Berücksichtigung finden und somit sein Vertrauen in die Lösung gestärkt wird.“ (DFPA/MB) ♦ www.niio.finance

Immac übernimmt Deutsche Fondsvermögen

Das Hamburger Investmentunternehmen im Bereich Healthcare-Immobilien, **Immac**, hat 100 Prozent der Deutsche Fondsvermögen (DFV) übernommen. Die DFV wurde im Jahr 2008 als Emissionshaus gegründet und hat sich auf Investments in Hotelimmobilien spezialisiert. Immac beabsichtigt, die DFV in 2017 auszubauen und mit der Marke das Investitionsvolumen im Hotelsektor deutlich zu steigern. „Bei Hotels besteht eine große Nähe zu den Immobilien unseres Kerngeschäftes bei Immac. Es sind ebenfalls Single-Tenant-Immobilien, die über

eine stark vergleichbare Architektur und Haustechnik verfügen“ sagt **Thomas F. Roth**, Vorstand der Immac. Noch in diesem Jahr plant die DFV den Einkauf von zwei bis drei weiteren Hotels im In- und Ausland. Auch die bestehende Auslandstochter der DFV wird hierbei erhalten und weiter ausgebaut werden. Die vollständige Integration der DFV in den Im-



Thomas F. Roth

mac Konzern soll bis zum Jahresende 2017 abgeschlossen sein. Über den Kaufpreis haben die Parteien Still-schweigen vereinbart. (DFPA/JF) ♦ www.immac.de

Hansainvest launcht Portal für Vermögensverwalter

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH** bündelt Datenanalyse und -vorhaltung für Vermögensverwalter in einem neuen Portal. Das **Hansainvest Informationsportal (HIP)** wurde im April gelauncht. Mit der neu entwickelten Web-Anwendung wollen die Hamburger ihren Anspruch als beste Service-KVG im Bereich der unabhängigen Vermögensverwalter und Asset Manager unterstreichen. Die **Finventions GmbH** und die **Connos GmbH** waren als Partner mit



Dr. Jörg W. Stotz

IT- und Prozess-Know-how an der Realisierung des neuen Service- und Informationsangebotes beteiligt. „Die zunehmende Regulierung durch Maßnahmen wie die MiFID-II-Richtlinie und das Investmentsteuerreformgesetz 2018, volatile Kapitalmärkte sowie ein starker Wettbewerb bilden ein anspruchsvolles Umfeld für die Vermögensverwaltung. In einem solchen Umfeld ist die schnelle und effiziente Verfügbarkeit entscheidungsrelevanter Daten für das Asset Management und die Berichterstattung gegenüber Auf-

sichtsbehörden und Kunden ein entscheidender Faktor für den Geschäftserfolg“, erklärt **Dr. Jörg W. Stotz**, Geschäftsführer des Service-KVG-Bereichs Financial Assets bei der Hansainvest. Stotz weiter: „Aus diesem Grund hatten wir bei der Entwicklung unseres neuen Informationsportals HIP insbesondere eine hohe Datenqualität und eine nutzerorientierte Anwendung im Fokus, um unseren Geschäftspartnern auch in diesem Thema den bestmöglichen Service bieten zu können.“ Die ausgewählte Plattform von Finventions wurde in gemeinsamer Projektarbeit

mit Connos an die spezifischen Anforderungen und Bedürfnisse der KVG und ihrer Kunden aus der Vermögensverwaltung angepasst. **Den Nutzern stehen mehr als einhundert verschiedene Auswertungsmöglichkeiten zur Verfügung.** Dabei können sie aus der Datenanalyse heraus ihre Berichte hinsichtlich des Detaillierungsgrades individuell gestalten und zwischen verschiedenen Ausgabeformaten und Exportmöglichkeiten wählen. (DFPA/JF) ♦ www.hansainvest.de

MLP meldet Ergebnissprung im ersten Quartal 2017

Der Wieslocher Finanzdienstleister **MLP** ist mit einem deutlichen Ergebnisanstieg ins Jahr 2017 gestartet. In den ersten drei Monaten **stieg das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (operatives EBIT) um 51,1 Prozent auf 13,3 Millionen Euro.** Dabei profitierte MLP vor allem von Erlöszuwächsen in den Beratungsfeldern Vermögensmanagement (plus 17 Prozent) und Immobilien („Übrige Beratersvergütungen“ plus 83 Prozent). Die Gesamterlöse stiegen um sieben Prozent auf

163,0 Millionen Euro. Als ein wesentlicher Frühindikator für den weiteren Geschäftsverlauf entwickelte sich auch die Neukundengewinnung positiv: Zwischen Januar und Ende März gewann MLP 4.900 neue Familienkunden, ein Plus von neun Prozent. Rund 15 Prozent dieser Kunden hat MLP online gewonnen. Bei den von MLP neu vermittelten Verträgen stieg der Geschäftsanteil ohne klassische Garantien weiter auf 91 Prozent (84 Prozent) an. (DFPA/JF) ♦ www.immac.de

KARRIERE

Das aktuelle „Fonds-Klima“ kommentiert **René Louis Delrieux** vom Produktmanagement Investment bei Netfonds:

Frostiger April! Richtige Aufbruchsstimmung wollte trotz positiver Signale aus Politik und Wirtschaft im April nicht aufkommen.

Während einige Indizes neue All-Time-Highs markierten, gingen die Fondsabsätze leicht zurück. Insgesamt entfielen auf die Top-20-Fonds nur rund 21 Millionen Euro an Nettomittelzuflüssen. Die Verteilung der Zuflüsse je Fonds war verhältnismäßig ausgewogen. Wirkliche Überraschungen gab es im April auch nicht, weder bei den Wahlergebnissen, noch bei den Fondspositionen innerhalb der Top 20 und Worst



René Louis Delrieux

Foto: Unternehmen

20. Daher lassen wir das Fonds-Klima im April 2017 an dieser Stelle auch weitestgehend unspektakulär und kurz hinter uns und hoffen auf interessantere Entwicklungen im laufenden Mai. ♦

Das ist Netfonds:

Die Netfonds AG ist ein 2000 gegründeter Maklerpool mit Sitz in Hamburg. Er agiert als Einkaufsgemeinschaft und Service-Dienstleister in den Bereichen Finanzen und Versicherungen. Zur Unternehmensgruppe gehören daneben das Haftungsfach NFS Netfonds Financial Service GmbH und der Investmentpool Argentos AG. Die Netfonds-Gruppe erzielte im Jahr 2015 mit 100 Mitarbeitern und über 4.500 angebundenen Beratern einen Provisionsumsatz in Höhe von rund 78 Millionen Euro. www.netfonds.de

Patrizia weiterhin mit positiver Geschäftsentwicklung

Die Immobilien-Investmentgesellschaft **Patrizia** ist nach einem starken Jahresendgeschäft 2016 erfolgreich in das Jahr 2017 gestartet. „Aufbauend auf der positiven Dynamik des vergangenen Jahres hatten wir einen guten Start in das neue Jahr, der unsere kontinuierliche Entwicklung von einem führenden europäischen Immobilieninvestmenthaus zu einem globalen Anbieter von Immobilieninvestments in Europa dokumentiert“, sagt **Wolfgang Egger**, Vorstandsvorsitzender von Patrizia. „Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung bestätigen wir unsere Prognosen für das Gesamtjahr 2017.“ **Europaweit wurden von Januar bis März Immobilientransaktionen im Volumen von 0,9 Milliarden Euro abgeschlossen**, darunter Ankäufe im Volumen von 0,7 Milliarden Euro und Verkäufe über 0,2 Milliarden Euro. Zu den Akquisitionen zählten unter anderem der Erwerb von nahezu 400 Wohneinheiten in Kopenhagen und Aarhus in zwei Transaktionen. Insgesamt erhöhte sich das verwaltete Immobilienvermögen, die Assets under Management, um 0,5 Milliarden Euro auf 19,1 Milliarden Euro gegenüber 18,6 Milliarden Euro zum Jahresende 2016. Darüber

hinaus hat Patrizia Immobilien im Wert von 1,4 Milliarden Euro kaufvertraglich gesichert, deren Erwerb überwiegend im laufenden Jahr 2017 abgeschlossen wird. **Zudem emittiert Patrizia ein Schuldscheindarlehen, das mehrfach überzeichnet war.** Zum Pricingtag wurden vorliegende Zeichnungsangebote der Investoren in Höhe von 300 Millionen Euro allokiert. „Die zusätzliche Liquidität aus dem Schuldscheindarlehen erweitert unsere finanzielle Flexibilität für weiteres organisches sowie anorganisches Wachstum. Der europäische Markt bietet derzeit zahlreiche attraktive Wachstumsmöglichkeiten für Patrizia. Die Höhe des Emissionsvolumens und die sehr attraktiven Konditionen bestätigen die hohe Ertragskraft und robuste Kapitalstruktur der Patrizia. Die Steigerung des Unternehmenswertes sowie ein hohes Maß an finanzieller Disziplin hat bei allen Investitionsentscheidungen weiterhin Priorität“, kommentiert **Karim Bohn**, Finanzvorstand der Patrizia. Die für weiteres Wachstum verfügbare Liquidität beträgt inklusive der Mittel aus dem Schuldscheindarlehen nun etwa 700 Millionen Euro. (DFPA/JF) ♦ www.patrizia.ag

OVB startet mit Umsatz- und Ergebnisanstieg ins neue Geschäftsjahr

Der europäische Finanzvermittlungskonzern **OVB** konnte in den ersten drei Monaten 2017 im Vergleich zum Vorjahresquartal sowohl die Gesamtvertriebsprovisionen als auch das Ergebnis steigern. „Wir sind gut in das neue Geschäftsjahr gestartet und liegen beim Konzernergebnis um 21,2 Prozent über Vorjahr“, sagte **Mario Freis**, CEO der OVB Holding. „Besonders das Segment Mittel- und Osteuropa hat bei Umsatz und Ergebnis

kräftig zugelegt.“ **Im ersten Quartal 2017 sind die Gesamtvertriebsprovisionen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 2,3 Prozent auf 58,4 Millionen Euro gewachsen.** Zu diesem Anstieg haben vor allem höhere Gesamtvertriebsprovisionen im Segment Mittel- und Osteuropa sowie die anhaltend positive Entwicklung im Segment Süd- und Westeuropa beigetragen. (DFPA/JF) ♦ www.ovb.de

Roger Baumann wurde zum 1. April 2017 in die Geschäftsführung der Credit Suisse Asset Management Immobilien Kapitalanlagegesellschaft berufen. Er ist seit 2006 im Real Estate des Credit Suisse Asset Management tätig. Zuletzt hatte er die Funktionen als Chief Operating Officer (COO) und Head Sustainability im Real Estate des Credit Suisse Asset Management inne, die er zusätzlich zu der neuen Geschäftsführungsposition bekleiden wird. ♦



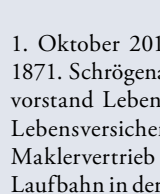
Roger Baumann

Foto: Unternehmen



Christian Hanke

Christian Hanke ist mit sofortiger Wirkung als Head of Institutional Sales bei der Dr. Peters Group tätig. In dieser Position soll er den Vertrieb bei institutionellen Investoren weiter vorantreiben. Zuvor war Hanke von 2011 bis 2015 für SEB Asset Management in Frankfurt als Head of Institutional Clients tätig und anschließend in gleicher Position für Commerz Real. ♦



Hermann Schrögenauer

Hermann Schrögenauer wird per 1. Oktober 2017 neuer Vertriebsvorstand der LV 1871. Schrögenauer war seit Juli 2013 als Vertriebsvorstand Leben bei der Zurich Deutscher Herold Lebensversicherungs AG unter anderem für den Maklervertrieb verantwortlich. Seit Beginn seiner Laufbahn in der Versicherungsbranche im Jahr 1997 hatte er zahlreiche Positionen bei der Uniqa Versicherung und bei Skandia in Österreich und ab 2009 in Deutschland inne. ♦



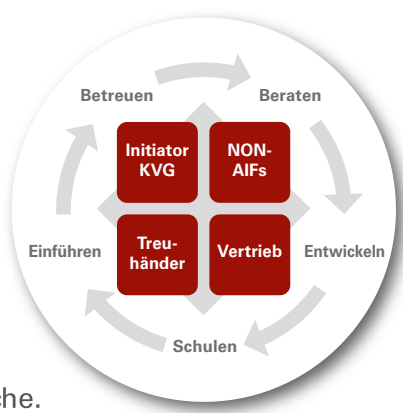
Hermann Schrögenauer

Foto: Unternehmen



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


MÄRKTE
Rohstoffe**„Die Märkte steuern auf eine Hausse zu“**

Rohstoffe sind uneinheitlich in das Jahr 2017 gestartet - der „Bloomberg Commodities Index“ hat im ersten Quartal um 2,5 Prozent nachgegeben. Dies ändert jedoch nichts an der Meinung von **David Donora**, Head of Commodities bei der Fondsgesellschaft Columbia Threadneedle Investments, dass **die Rohstoffpreise in diesem Jahr deutlich zulegen werden**. Die Begrenzung der Ölfördermengen durch die OPEC, Streiks in den größten Kupferminen der Welt und ein stärkeres Weltwirtschaftswachstum sind laut Donora nur einige der Punkte, die 2017 Preiszuwächse bei Rohstoffen unterstützen werden. **Besonders erfolgreich seien die Aussichten für Grundmetalle, aber auch der Ölpreis dürfte dank der Angebotsdisziplin nach oben tendieren**. Steigende Inflationsraten dürften sich vorteilhaft auf Edelmetalle auswirken. Wenn sich mehr Marktteilnehmer Sorgen über

Inflation machten, dann würden sich diese nach Edelmetallen als mögliche Renditequelle zuwenden. **Columbia Threadneedle Investments prognostiziert, dass sich Gold gegenüber dem derzeitigen Niveau von rund 1.200 US-Dollar je Feinunze verteuern und die alten Hochs von etwa 1.900 US-Dollar je Feinunze antesten wird**. Letztlich könnte diese Marke sogar noch nach oben durchbrochen werden. **Die Baisse der Rohstoffmärkte sei vorüber**. „Nachdem die Rohstoffpreise Anfang 2016 die Talsohle erreicht hatten, sind sie geringfügig gestiegen. Dies ist jedoch erst der Anfang. Der Bloomberg Commodities Index legte 2016 um 11,8 Prozent zu, das stellt jedoch noch keinen ausgewachsenen Bullenmarkt dar. Meiner Ansicht nach haben wir dann einen Bullenmarkt, wenn die Rohstoffpreise erheblich anziehen“, so Donora. (DFPA/TH) www.columbiathreadneedle.de

Aktienmarkt**„Europäische Aktien attraktiver als US-Werte“**

Nach Überzeugung von **Lukas Daalder**, CIO der Fondsgesellschaft Robeco Investment Solutions, sprechen vier Faktoren für die Anlageregion Europa. In einem Marktkommentar weist Daalder darauf hin, **dass der US-Markt viele gute Nachrichten eingepreist hat und Unsicherheiten ignoriert**, während in Europa umgekehrt sämtliche Unsicherheiten eingepreist und alle guten Nachrichten ignoriert werden. Das biete Chancen - allerdings sollten Anleger die Risiken im Auge behalten. Für europäische Titel spreche laut Daalder die positive wirtschaftliche Entwicklung. Die Wirtschaft der Eurozone expandiere seit zwei Jahren genauso schnell wie die US-Wirtschaft. Da die Bevölkerung Europas langsamer wächst als die der USA, bedeute dies, dass Europa ein höheres Wachstum beim Bruttoinlandsprodukt pro Kopf aufweise. Politisch sei die Lage in Europa nach dem Wahlsieg von Emmanuel Macron „weit weniger bedrohlich“. Auch das Umsatzwachstum und die Bewertung europäischer Aktien seien ein Pluspunkt gegenüber US-Titeln. Europa kann möglicherweise ein zweistelliges Umsatzwachstum für

die ersten drei Monate 2017 melden. Es überrasche daher nicht, dass daraus ein starker zweistelliger Anstieg des Gewinns je Aktie resultiere, wobei der europäische Markt im Vorjahresvergleich die Führung übernommen habe. Je nach Bewertungsmaßstab seien europäische Aktien gegenüber US-Titeln um bis zu fünf Prozent überbewertet beziehungsweise um bis zu 48 Prozent unterbewertet. **Der von Robeco bevorzugte langfristige Bewertungsmaßstab, das reale, zyklisch bereinigte Kurs-Gewinn-Verhältnis (CAPE), weise auf einen Kursabschlag von 48 Prozent hin**. Daalder warnt jedoch davor, sich mitreißen zu lassen: „Die Bewertung ist nie ein guter Indikator für das richtige Timing. Wer europäische Aktien nur deshalb kauft, weil sie billig sind, hat in den letzten sieben Jahren überwiegend Verluste gemacht. Verbindet man niedrige Bewertungskennzahlen dagegen mit anderen Faktoren wie einer besser werdenden Stimmung in der Wirtschaft, abnehmenden politischen Risiken und der Gesamtdynamik, können sie sich als ein sehr starkes Element der Anlagestrategie erweisen.“ (DFPA/TH) www.robeco.com

Immobilien Shoppingcenter**Deutschland ist das Top-Investitionsziel in Europa, so Cushman & Wakefield**

Die Studie „European Shopping Centre Development Report“ des Immobilienberaters **Cushman & Wakefield** zeigt, dass Einkaufszentren europaweit die Steigerung der Kundenfrequenz und den Ausbau von Gastronomie und Freizeit fokussieren. **Neubau steht nur vereinzelt auf der Tagesordnung**. Der Neubaufächenzuwachs dürfte in den kommenden zwei Jahren bei schätzungsweise 6,8 Millionen Quadratmetern liegen - bei einem Gesamtflächenbestand in Einkaufszentren in Europa von 159,4 Millionen Quadratmetern (Stand: Anfang 2017). **Justin Taylor**, Head of EMEA Retail bei Cushman & Wakefield: „Hauptmerkmal der Entwicklungstätigkeit liegt

zunehmend auf neuen Konzepten mit einem starken Fokus auf Gastronomie sowie Freizeit und Unterhaltung, um die Kundenfrequenz, die Aufenthaltsdauer und die Konsumausgaben zu steigern.“ **Die Investitionsvolumina bei westeuropäischen Einkaufszentren sind laut Studiestark rückläufig**. Das Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2016 lag bei lediglich 9,3 Milliarden Euro, was einem Rückgang von 40 Prozent im Jahresvergleich entspricht.



Justin Taylor

Anleihenmarkt**„EM-Bonds bieten höhere Renditen“**

Das Volumen der Unternehmensanleihen, die in den Emerging Markets (EM) gehandelt werden, ist in den vergangenen zehn Jahren über 600 Prozent gewachsen. Sie stellen damit alle anderen Anlageklassen in den Schatten. Diese Entwicklung sollten Investoren nach Meinung des Vermögensverwalters **Fisch Asset Management** berücksichtigen und **Bonds beispielsweise aus Südamerika oder Asien sukzessive höher gewichten gegenüber ihren Pendants** aus den Industrieländern. Dabei würden Anleger auch von höheren Renditen profitieren. EM-Bonds sind allerdings eine äußerst heterogene Anlageklasse, daher sei Differenzierung wichtig. Dazu sagt **Hannes Boller**, Senior Portfolio Manager bei Fisch Asset Management: „Innerhalb einer Region hat jedes Land seine eigene Dynamik, weshalb wir die Selektion vor allem auf Länder- und Sektorebene umsetzen. Wir favorisieren Länder mit finanzieller Flexibilität, relativ hohen Währungsreserven,



Hannes Boller

starkem Reformwillen und positiven Wachstumsaussichten. Dazu gehören aktuell beispielsweise China, Indien oder die Arabischen Emirate.“ Gemieden werden tendenziell Länder mit hoher Abhängigkeit von ausländischem Kapital, Haushaltsdefiziten, instabiler politischer Lage und geringen Währungsreserven. Die Türkei oder Brasilien seien entsprechende Beispiele. Für Boller sei zudem das Währungsmanagement auf Firmenebene von großer Bedeutung. **EM-Corporates böten Vorteile gegenüber EM-Staatsanleihen. Sie hätten einen Renditeaufschlag und eine kürzere Duration**. „Sie reagieren somit weniger sensibel auf Zinsänderungen und können etwaige Zinsanstiege deutlich besser abfedern. Entsprechend schätzen wir die Entschädigung für das eingegangene Risiko in USD-denominierten Schwellenländeranleihen als attraktiver ein, da diese eine höhere Rendite bei vergleichbarer Qualität bieten“, so Boller. (DFPA/TH) www.fam.ch

reagieren somit weniger sensibel auf Zinsänderungen und können etwaige Zinsanstiege deutlich besser abfedern. Entsprechend schätzen wir die Entschädigung für das eingegangene Risiko in USD-denominierten Schwellenländeranleihen als attraktiver ein, da diese eine höhere Rendite bei vergleichbarer Qualität bieten“, so Boller. (DFPA/TH) www.fam.ch

Anleihenmarkt**AXA IM hält Wandler für aussichtsreich**

Der Markt für Convertibles konnte in jüngster Zeit mit der Rallye der Aktienkurse nicht mithalten. Nach Meinung von **Marc Basselier**, Wandelanleihen-Experte beim Vermögensverwalter AXA Investment Managers (AXA IM), ist jetzt eine gute Zeit gekommen, Positionen bei Wandelanleihen hoher Qualität auszubauen. **Dabei seien Altanleihen für Investoren im Vergleich mit Neuemissionen oft die bessere Wahl**. Von positiven Entwicklungen an den Aktienmärkten profitieren generell auch Wandelanleihen. „Allerdings haben Convertibles bereits in der Vergangenheit hohe Bewertungen erreicht. Daher konnte das Segment den Anstieg der Aktienkurse zuletzt nicht voll mitgeben und hat sich im Vergleich schlechter entwickelt“, sagt Basselier. Aufgrund dieser relativen Underperformance **seien Wandelanleihen nun jedoch im**

Vergleich zum Aktienmarkt wieder deutlich attraktiver geworden. Baselier hält den Sekundärmarkt derzeit für deutlich attraktiver als Neuemissionen. Zum einen hätten in den USA die Aktivitäten am Primärmarkt insgesamt nachgelassen und zum anderen seien die Emissionen insbesondere in Europa zuletzt wenig überzeugend ausgefallen. Zum Teil haben die Emittenten für Papiere mit einer effektiven Verzinsung von null Prozent Aufschläge von über 40 Prozent verlangt. Viele Altanleihen profitierten zudem von den Rückkaufaktivitäten der Unternehmen, die sich zuletzt auf einem hohen Niveau bewegt haben. „Diese Entwicklung war in den vergangenen Monaten ein wichtiger Performance-treiber für Wandelanleihenportfolios“, so Baselier. (DFPA/TH) www.axa-im.de

Die Investitionstätigkeit verbesserte sich im zweiten Halbjahr 2016 mit einem Transaktionsvolumen von 11,1 Milliarden Euro. Dies ist jedoch immer noch ein Rückgang von 8,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Insgesamt wurden im Jahr 2016 im Investmentmarkt für Einkaufszentren **in Westeuropa 20,4 Milliarden Euro investiert**. In Deutschland lag das Transaktionsvolumen im Jahr 2016 bei 4,1 Milliarden Euro, was einem Rückgang um 28 Prozent verglichen mit 2015

entspricht. Im zweiten Halbjahr 2016 betrug das Gesamtinvestitionsvolumen 3,0 Milliarden Euro. Deutschland ist damit laut Cushman & Wakefield das Top-Investitionsziel in Europa. Da die Nachfrage nach Core-Produkten weiter steige, sei davon auszugehen, dass sich der Druck auf die Spitzenrenditen im Jahr 2017 fortsetzen wird. Großbritannien ist der zweitgrößte Investmentmarkt für Einkaufszentren in Westeuropa. Allerdings ging das Volumen 2016 deutlich zurück. Bei einem Transaktionsvolumen von 3,5 Milliarden Euro bedeutet das einen Rückgang von 42 Prozent im Jahresvergleich. (DFPA/TH) www.cushmanwakefield.de

Professionelle Fondsanleger setzen auf aktives Management



Im aktuellen Investmentumfeld, das durch eine höhere Volatilität sowie niedrige Renditen geprägt ist, setzt die überwiegende Mehrheit der professionellen Fondsanleger bei der Alpha-Generierung auf aktives Management sowie den Einsatz alternativer Investments. Zu diesem Ergebnis gelangt eine Umfrage des Vermögensverwalters **Natisis Global Asset Management**. Befragt wurden Investoren aus 28 Ländern Europas, Amerikas, des Nahen Ostens sowie Asiens. Professionelle Investoren gehen davon aus, **dass eine höhere Volatilität am Markt auch zu einer größeren Streubreite der Aktienerträge führen wird**. So gaben 95 Prozent der Befragten an, bei der Alpha-Generierung aktivem Management den Vorzug vor passiven Investments zu geben. Bei Engagements in nicht-korrelierten Anlageklassen (74 Prozent) sowie an den Schwellenländermärkten (77 Prozent) wird ebenfalls aktives Management favorisiert. **Matthew Shafer**, Executive Vice President für den internationalen Vertrieb bei Natisis Global Asset Management: „Obwohl professionelle Fondsinvestoren die politischen und volkswirtschaftlichen Veränderungen in Europa und Asien aufmerksam im Auge behalten, betrachten sie Wertschwankungen aber auch als Anlagechance. Aus diesem Grund setzen sie sowohl bei der Alpha-Generierung als auch bei der Risikosteuerung auf aktives Management.“ Professionelle Investoren gehen für das kommende Jahr zwar von ausgeprägteren Wertschwankungen aus und befürchten, dass Anleger zu hohe Risiken in Kauf nehmen könnten. Trotzdem scheuen sie sich selbst nicht, Risiken einzugehen. Dies spiegelt sich auch in ihren Zukunftseinschätzungen für die Märkte sowie in ihrer Asset Allocation wider. **Bei der Asset Allocation vertreten professionelle Investoren ganz grundsätzlich die Auffassung, dass sich Schwellenländeraktien im Jahr 2017 hervorragend entwickeln werden**. So rechnen 47 Prozent der

Befragten damit, dass dieses Segment von allen Aktienmärkten die besten Ergebnisse vorlegen wird. Was Anlagechancen an den Schwellenländermärkten betrifft, so dürfte die Anlageregion Asien (ohne Japan) nach Einschätzung professioneller Fondsanleger im Jahr 2017 die beste Performance vorlegen. (DFPA/TH) ♦
www.ngam.natisis.com

Künstliche Intelligenz soll Kunden glücklicher machen



Finanzdienstleister in Deutschland setzen auf künstliche Intelligenz (KI) und haben dabei in erster Linie die Kunden im Blick. **Jede zweite Bank oder Versicherung nutzt bereits eine bestimmte KI-Anwendung, mit der sie ihre Kunden besser verstehen und passende Leistungen entwickeln können. Insgesamt 24 Prozent der Finanzdienstleister lassen große unstrukturierte Datenmengen mit einer speziellen Knowledge Management Software auswerten. Und jedes fünfte Institut sammelt Erfahrungen mit digitalen Assistenten, so genannten Chatbots.** Das sind Ergebnisse der Analyse „Künstliche Intelligenz“ von **Sopra Steria Consulting**, für die mehr als 200 Entscheider befragt wurden. Finanzdienstleister betonen demnach stärker als andere Branchen, dass sie durch Anwendungen von künstlicher Intelligenz vorrangig die Leistung für Kunden verbessern wollen. Sie versprechen sich laut Studie zum Beispiel viel davon, mit einer besseren Datenauswertung Produkte auf einzelne Kunden zuzuschneiden und die Ansprache zu verfeinern. Denkbar seien etwa Auswertungen von Stimmungsbildern in sozialen Netzwerken wie Twitter. „Banken können so zum Beispiel im Vorfeld von Konditionsänderungen austesten, wie Kunden reagieren könnten und ihre Maßnahmen sowie die Kommunikation darauf abstimmen“, so **Martin Stolberg**, KI-Experte von Sopra Steria Consulting. Eines der weiteren zentralen Einsatzfelder für künstliche Intelligenz sei die Automatisierung – dies gelte auch für Finanzdienstleister. Insgesamt 26 Prozent der Banken, Versicherer und anderen Finanzinstitute wollen Kosten sparen und Mitarbeiter von „geistiger Fließbandarbeit“ befreien, indem sie Softwareroboter Zahlenkolonnen abarbeiten und Excel-Tabellen füllen lassen. **Die Investitionen in KI-Vorhaben in der Finanzbranche sollen in den kommenden Jahren ausgeweitet werden. Insgesamt 45 Prozent der befragten Entscheider von Finanzdienstleistern sehen ein großes Potenzial darin, mit digitalen Assistenten Kundenservice und Vertrieb zu verbessern. „Ein großes Ziel der Finanzdienstleister ist, den passenden Vertriebsimpuls zum richtigen Zeitpunkt zu erkennen. Dafür werden künftig selbstlernende**

Recommendation Engines sorgen“, sagt Simon Oberle, Bankenexperte und Leiter der DigiLabs von Sopra Steria Consulting in Berlin und Frankfurt. **Unausgereifte Technik ist übergreifend die zentrale Hürde, die Unternehmen vom Einsatz von KI abhalten, so die Studie. Mehr als in anderen Branchen spürten Finanzdienstleister zudem Gegenwind für ihre KI-Vorhaben durch gesetzliche Regeln.** Dazu zähle vor allem die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), die ab Mai 2018 verbindlich für Unternehmen gelten wird. (DFPA/MB) ♦
www.steria.com

Erträge der Banken aus Firmenkundengeschäft rückläufig



Die deutsche Bankenbranche befindet sich im Wandel. Das betrifft auch das Firmenkundengeschäft (Corporate Banking) – ein zentrales Geschäftsfeld der Institute. **Faktoren wie niedrige Zinsen, digitale Technologien, Professionalisierung auf der Kundenseite oder hohe regulatorische Anforderungen verändern das Umfeld immer schneller und bremsen das Wachstum. Darauf alleine mit Kostensenkungen zu reagieren, wird in Zukunft nicht mehr reichen. Vielmehr müssen die Banken eine klare strategische Positionierung finden und umsetzen, wenn sie weiterhin vom Wachstum der deutschen Wirtschaft profitieren wollen.** Dies sind Ergebnisse der Studie „Corporate Banking 2020 – Das Firmenkundengeschäft in Zeiten von Regulierung, Niedrigzins und Digitalisierung“ der Unternehmensberatung **Roland Berger**. „Bei allen Versuchen der Banken, sich neu zu definieren, wird das Firmenkundengeschäft weiterhin ein wesentlicher Ertragsbringer bleiben“, sagt **Klaus Juchem**, Partner von Roland Berger. „Doch die Herausforderungen nehmen zu: Die Erträge sind unter Druck, während gleichzeitig die Anforderungen durch Digitalisierung und Regulierung steigen und der sowieso schon starke Wettbewerb zusätzlich durch Nicht-Banken angeheizt wird.“ **Konten deutsche Banken im Firmenkundengeschäft 2011 noch rund 35 Milliarden Euro erwirtschafteten, haben die Roland-Berger-Experten für 2016 nur noch gut 30 Milliarden errechnet.** Auch die Bedürfnisse der Kunden änderten sich: Gute Konditionen, Komfort und Professionalität werden selbstverständlich erwartet, zudem spielten Transparenz und ein umfassendes Digitalangebot eine immer wichtigere Rolle. **So sind zwar 76 Prozent der befragten Unternehmen mit ihrer Hausbank sehr zufrieden oder zufrieden. Allerdings wünschen sich 38 Prozent ein stärkeres Digital-Angebot. „Hier besteht ein klarer Nachholbedarf, sonst droht der Verlust von Marktanteilen an neue und dynamischere Anbieter**“, warnt **Dominik Löber**, Partner von

Roland Berger. „In der Vergangenheit haben sich Banken im Firmenkundensegment auf langjährige Kundenbeziehungen und die persönliche Betreuung verlassen können. Doch jetzt ändern sich die Rahmenbedingungen: Mit neuen Anbietern nimmt der Wettbewerb um die Kunden zu, und das in einem praktisch nicht wachsenden Markt.“ Dem Druck nur mit Kostensenkungen zu begegnen, reicht nicht mehr. **Die Institute müssen daher aus ihrer – ohnehin wenig stabilen – Komfortzone kommen und strategisch an ihren Geschäftsmodellen arbeiten.** Das Motto „Eine Bank für alles“ wird den Kundenbedürfnissen nicht mehr gerecht: „Anstatt alle Kunden- und Produktkategorien „durchschnittlich“ zu bedienen, sollten Kreditinstitute ihre Firmenkunden-Geschäftsmodelle stärker differenzieren und ihre Stärken entlang der Wertschöpfungskette besser ausspielen, indem sie entsprechende Schwerpunkte setzen“, rät Juchem. (DFPA/MB) ♦
www.rolandberger.com

Deutsche Großstädte klar im Aufwärtstrend



In mehr als der Hälfte der 402 deutschen Kreise und Städte können Haus- und Wohnungsbesitzer davon ausgehen, dass der Wert ihrer Immobilie bis zum Jahr 2030 stabil bleibt oder weiter zulegt. **Insbesondere Großstädte und die angrenzenden Kreise dürften auch in Zukunft zu den Regionen mit relativ hoher Wertsteigerung gehören.** Dies sind Ergebnisse der **Postbank-Studie „Wohnatlas 2017“**, die die Immobilienmärkte bundesweit unter die Lupe nimmt. Im Vergleich deutscher Großstädte hat München die Nase vorn. In der bayerischen Landeshauptstadt steigen die Preise laut Prognose des Postbank-„Wohnatlas“ bis 2030 jährlich um 1,3 Prozent - gefolgt von Dresden mit einer Steigerungsrate von einem Prozent. „Dresden hat in den letzten Jahren enorm an Attraktivität gewonnen“, sagt Dr. **Marco Bargel**, Chefvolkswirt der Postbank. Die prognostizierte Wertsteigerung in der sächsischen Landeshauptstadt fällt sogar etwas größer aus als in Hamburg und Düsseldorf, dort wird mit einem Plus von 0,9 Prozent jährlich gerechnet. Mit leichten Werteinbußen müssen Käufer in Essen und Dortmund rechnen und - mit Abstrichen - in Hannover, wo der gesamte Landkreis in die Untersuchung eingegangen ist. Die Berechnungen für 402 kreisfreie Städte und Landkreise wurden vom Hamburgischen WeltWirtschaftsinstitut (HWWI) für die Postbank durchgeführt. Anhand verschiedener Regionaldaten zur Bevölkerungs- und Altersstruktur, Haushaltgröße, Einkommensentwicklung und Wohnausgaben wurde die Nachfrageentwicklung berechnet. Am Ende steht die Kaufpreisprognose für den Zeitraum 2016 bis 2030. (DFPA/TH) ♦
www.postbank.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: Daniel Fellmann, Dr. Matthias Gündel

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Carolin-Louise Sartori-Filor, Anastasia Subow

E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf, Anastasia Subow

Layout/Design: helledesign, Hamburg

Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 06. Juni 2017

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 01.01.2017

Digitalisierung

Künstliche Intelligenz im Finanzwesen

Kontaktlos Zahlen an der Kasse, Mobiles Banking über das Smartphone oder Tablet – die Digitalisierung macht auch keinen Halt vor traditionellen Branchen wie dem Finanzwesen. Derzeit steht der Wirtschaftszweig vor enormen Veränderungen, insbesondere auf technologischer Ebene. Innovationen verhelfen neben völlig neuen Kundenerlebnissen im Bereich der Geldanlage und Vermögensverwaltung zu signifikanten Kosteneinsparungen für die Unternehmen selbst.

In diesem Zusammenhang stellt sich häufig die Frage, ob Banken, Versicherer, Vermögensverwalter und andere Finanzdienstleister tatsächlich in der Lage sind, sich schnell genug weiterzuentwickeln. Oft drängt sich der Eindruck auf, dass mit dem Thema der digitalen Transformation in erster Linie der Ausbau der Kommunikations- und Vertriebswege zum Kunden gemeint sind. Eine ansprechende Webseite, eine praktische App und das Thema Digitalisierung scheint erledigt. Doch die Realität sieht anders aus. Der Einfluss der Digitalisierung und der damit einhergehende digitale Strukturwandel sowie seine Implikationen sind viel weitreichender.

Die Datenflut beherrschen

Primär bringt die durch die digitale Transformation resultierende, wachsende Datenmenge für Kreditinstitute und Finanzdienstleister immer neue Herausforderungen mit sich. Handlungsdruck ergibt sich im Kapitalektor vor allem aus den hohen Regulierungs- und Aufsichts-



Foto: Unternehmen

Daniel Fallmann

Gründer und CEO der Mindbreeze GmbH,
Linz (Österreich)
office@mindbreeze.com

rungen sowie aus disruptiven Wettbewerbseinflüssen, beispielsweise durch online-basierte Geschäftsmodelle (FinTechs), die in traditionelle Geschäftsbereiche vordringen.

Jetzt gilt es neue Wege zu gehen, um den sich ändernden Rahmenbedingungen zu entsprechen und gleichzeitig die hohen Auflagen von Regulierungsbehörden zu erfüllen: Insight Engines können hier Abhilfe schaffen. Bei dem vom IT-Analysten Gartner geprägten Begriff handelt es sich um Wissensmanagementlösungen, die auf den von Enterprise Search bekannten Technologien basieren. Sie werden in der Privatwirtschaft bereits in unterschiedlichen Branchen eingesetzt, um Daten zu analysieren, qualitativ aufzubereiten und im richtigen Zusammenhang bereitzustellen. Dadurch wird der Zugang zu benötigten Informationen vereinfacht und es werden beispielsweise interne Prozesse optimiert. Denn Insight Engines sind intelligente Suchsysteme, die Informationen aus unterschiedlichen Datenquellen

(Fachanwendungen, E-Mail-Systeme etc.) abrufen, analysieren und im richtigen Kontext verknüpfen können. Diese Daten werden anschließend in einem Index – ähnlich einem Buchindex – bereitgestellt, wobei keine Kopien in einem weiteren System gespeichert werden. Rechercheabfragen werden gegen diesen Index gestellt und die Lösung zeigt die relevanten Ergebnisse aus allen Datenquellen übersichtlich in einer Vorschau an (360-Grad-Sicht). Der Mitarbeiter erhält so rasch einen Überblick beispielsweise zu Verträgen und Kunden oder Informationen aus anderen Filialen, wenn als Datenquelle auch ein Intranet angebunden ist. Wichtig ist dabei, dass bei jeder Abfrage die Zugriffsrechte direkt am Ursprung der Daten – also der Datenquelle – abgefragt werden. So werden auch kurzfristige Änderungen immer berücksichtigt. Erst bei Aktionen wie „Öffnen“ oder „Bearbeiten“ werden die Daten von der Quelle abgerufen und in der entsprechenden Anwendung geöffnet.

Künstliche Intelligenz im Einsatz

Um diese Leistungsfähigkeit zu erreichen, kommen Teilbereiche aus der Disziplin „Künstliche Intelligenz“ zum Einsatz, etwa zur Unterstützung von Natural Language Processing (NLP) und Natural Language Question Answering (NLQA). Diese sorgen dafür, dass die in natürlicher Sprache gestellte Abfrage richtig verstanden und das Anliegen des Anwenders identifiziert wird. So ist die Technologie im Stande, auf Fragen mit „wo“, „wer“, „warum“, „wann“ etc. adäquat zu reagieren.

Als selbstlernende Technologie ist eine Insight Engine außerdem in der Lage, von Erfahrungen aus der Vergangenheit zu lernen (Deep/Machine Learning). Semantische Analysen verhelfen zu einer Kategorisierung der Informationen. Basierend auf den Arbeitsweisen der Mitarbeiter erhalten beispielsweise häufig aufgerufene Daten eine höhere Relevanz. Wichtige Informationen werden so automatisiert proaktiv und rechtzeitig dem Anwender zur Verfügung gestellt.

Intelligente Lösungen wie Insight Engines sind vielseitig einsetzbar. So können sie zum Beispiel für Leasing oder Immobilien- und Aktienverwaltung individuell angepasst werden sowie Geschäfts- und Informationsprozesse optimieren und agiler gestalten.

Fazit

Die Digitalisierung bedeutet auch für das Finanzwesen eine neue Herausforderung. Auch in diesem Umfeld wächst die Zahl der Start-ups, die in den Markt drängen ständig. Gerade durch die strengen Regulierungen und Auflagen sollte besonderes Augenmerk auf die Auswahl der eingesetzten Produkte gelegt werden. ♦

Das ist Mindbreeze:

Die Mindbreeze GmbH ist ein führender Anbieter von Softwareprodukten für Enterprise Search, Big Data und Wissensmanagement. Die Produkte ermöglichen eine konsolidierte Sicht auf das Unternehmenswissen - unabhängig davon, wo und wie dieses gespeichert ist.
www.mindbreeze.com



DEUTSCHE FINANCE GROUP

INSTITUTIONAL INVESTMENTS

PRIVATE FUND

11

ACHTUNG! PLATZIERUNGSSTART ERFOLGT:
DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 11 | INFRASTRUKTUR GLOBAL

+

Zugang zu einer institutionellen globalen Anlagestrategie in der Assetklasse Infrastruktur für Privatanleger

+

Wahlmöglichkeit unterschiedlicher Anteilklassen

EINMALEINLAGE mit der Strategie Ausschüttung:

Ab 5.000 EUR, 5 %* prognostizierte Ausschüttung,
165 %* prognostizierter Gesamtmittelrückfluss

ERSTEINLAGE + RATIERLICHE EINLAGE mit der Strategie Zuwachs:

Ab 900 EUR Ersteinlage + 25 EUR monatlich ratierliche Einlage, 5 %* prognostizierte Ausschüttung, 146 %* prognostizierter Gesamtmittelrückfluss

+

Laufzeit: plangemäß
bis 31.12.2031

+

Bereits 4 institutionelle Zielfonds
im Startportfolio

AKTUELLE INFORMATIONEN: WWW.DEUTSCHE-FINANCE-BLOG.DE

Diese Anzeige ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Die Angaben können eine Aufklärung oder Beratung durch Ihren Betreuer nicht ersetzen. Die Einzelheiten zu den von der Deutsche Finance Group initiierten geschlossenen Investmentvermögen, insbesondere Angaben zu den mit einer Investition in diese unternehmerischen Beteiligungen verbundenen Risiken, entnehmen Sie bitte jeweils dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt nebst eventuellen Nachträgen, den Anlagebedingungen und den wesentlichen Anlegerinformationen. Sie erhalten die vorgenannten Dokumente in deutscher Sprache kostenfrei bei der DF Deutsche Finance Investment GmbH, Riederstraße 33, 80339 München oder unter www.deutsche-finance-group.de. Bildquelle: Gettyimages/VonHou; *Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.