

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
Regulierung I
Finanzmarktrichtlinie MiFID II:
Taping trifft auf massive Kritik.

Regulierung II
Verbände kritisieren geplanten
Provisionsdeckel in der Lebensversicherung.

Veranstaltungsbericht
Jürgen Braatz hat eingeladen:
„17. Fondsratingtag & 5. Assetmanagement-Tag“

Produkte – Seite 3
Investmentfonds
Berenberg erweitert Fondspalette um nachhaltigen Aktienfonds.

Natixis Investment Managers erweitert Netzwerk um Themenfonds-Boutique.

Lloyd Fonds: Marktstart mit vier Publikumsfonds.

Sachwertinvestments
Asuco emittiert weitere Namensschuldverschreibung.

Renaio Assets legt mit **Hauck & Aufhäuser** ersten offenen Infrastrukturfonds im Bereich Wasserkraft auf.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Mondial erreicht eine Milliarde Euro Assets under Management.

Netfonds bleibt auf Wachstumskurs.
Neuer Ankeraktionär bei der **JDC Group.**

5 x 5 Vermögensanlage
Buss Capital GmbH & Co. KG

Karriere
Neue Aufgaben für **Stefan Herb, Aurélie Fouilleron Masson** und **Jens Hagenbeck.**

Märkte – Seite 6
Anleihen Emerging Markets
Marktkommentar: „Schwellenländer - viel Grund zu Optimismus“, meint **Barings.**

Immobilien/Anleihen
„Immobilienmarkt in Australien unter Druck - Anleihen profitieren“, meint **Jupiter Asset Management.**

Aktienmarkt
Unigestion hört am US-Markt die Alarmglocken läuten.

Shareholder Value Management:
„Mit Smalls Caps mehr verdienen als mit Large Caps“.

Immobilien Deutschland
Colliers International: „Büroflächennachfrage in Berlin kaum zu befriedigen“.

Für Sie gelesen – Seite 7
Deutsche wünschen sich laut Unternehmensberatung **Cofinpro** staatliches Siegel für nachhaltige Geldanlagen.

Terragon: 64 Milliarden Euro Investitionspotenzial beim betreuten Wohnen in Deutschland.

Crowdinvestment-Volumen 2019 erneut gestiegen, so analysiert die Plattform **Crowdfunding.de.**

From the Desk – Seite 8
Unsere Autorin **Dr. Sofia Harrschar**, Head of Alternative Investments-Real Assets bei **Universal-Investment**, zum Anlageverhalten regulierter Investoren.

*** TOP STORIES

Regulierung

Finanzmarktrichtlinie MiFID II: Taping trifft auf massive Kritik

Anfang Januar 2018 trat die europäische Finanzmarktrichtlinie MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive) in Kraft – in Deutschland umgesetzt durch das Zweite Finanzmarktnovellierungsgesetz. Eine Dokumentations-Neuheit stellte das sogenannte „Taping“ dar. Darunter ist die verpflichtende Aufzeichnung von Telefongesprächen zwischen dem Kreditinstitut und dem Kunden zu verstehen, die zu Geschäften mit Finanzinstrumenten führen oder führen können sowie relevanter kreditinstitutsinterner Kommunikation.

Eine Verpflichtung zur Aufzeichnung von Telefongesprächen ist auch im Referentenentwurf zur Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) vom 7. November 2018 vorgesehen. Sollte die FinVermV wie derzeit avisiert noch im ersten Halbjahr 2019 den Bundesrat passieren,

müssen ab diesem Zeitpunkt rund 35.000 gewerbliche Anlagevermittler ebenfalls telefonische Kundengespräche aufzeichnen, soweit diese die Beratung zu oder Vermittlung von Finanzanlagen betreffen. Inwieweit dies praktikabel ist, ist fraglich. Zumal das Bundesministerium für Finanzen ein Jahr nach Inkrafttreten von MiFID II Finanzmarktakteure und Verbände aufgerufen hat, Bilanz zu ziehen: Mit ernüchterndem Ergebnis. „Unsere Zertifikatsträger berichten, dass die Anforderungen der MiFID-II-Richtlinie nur durch den massiven Einsatz kostenaufwändiger

Software und Technik zu leisten ist“, so Prof. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des Financial Planning Standards Board Deutschland (FPSB Deutschland). Die erhebliche Kostenbelastung trifft insbesondere freie Finanzberater und kleine Vermögensverwaltungen hart. In der Praxis stelle die Aufzeichnung die Berater zudem vor kaum zu überwindende Hindernisse, da nicht wenige Kundengespräche spontan vom Kunden auf das Mobiltelefon des Beraters initiiert werden und eine Aufzeichnung zum Beispiel während des Autofahrens

nicht verlässlich möglich sei, erläutert Tilmes. Nicht zuletzt zu erwähnen ist das Kundeninteresse. „Die Tatsache, dass solche Gespräche aufgezeichnet werden, empfinden viele Kunden als grenzüberschreitend und als eine Verletzung ihrer Privatsphäre“, berichtet der FPSB-Vorstand. Den Hinweis, so sollten sie vor Falschberatungen geschützt werden, empfänden viele als unnötig, da zum einen zusätzlich eine schriftliche Dokumentation der Empfehlungen existiere und zum anderen in langjährigen Kundenbeziehungen diese Art des Misstrauens als übertrieben wahrgenommen werde. Dies stützt auch eine Studie der Ruhr-Universität Bochum im Auftrag der Deutschen Kreditwirtschaft. Danach führt die aktuelle Umsetzung von MiFID II zu einer informationellen Überforderung und Verunsicherung der Kunden. Auf Kundenseite dominieren Bedenken wegen Eingriffen in die Privatsphäre. Die Mehrheit

Fortsetzung auf Seite 2



Martin Klein

Foto: Vornum-Verband



Prof. Rolf Tilmes

Foto: FPSB Deutschland

Für jeden Fonds die richtige Lösung. Wenden Sie sich an uns.

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.com

Marc Kriegsmann
+352 451314 440
marc.kriegsmann@hauck-aufhaeuser.com

Mario Warny
+352 451314 450
mario.warny@hauck-aufhaeuser.com

Robert Guzialowski
+49 69 2161 1617
robert.guzialowski@hauck-aufhaeuser.com

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

von 55 Prozent sieht die Vertraulichkeit ihrer Gespräche gefährdet. Einen Nutzen erkennen nur 26,1 Prozent der Kunden. Knapp zwei Drittel (64,5 Prozent) finden das Taping störend, wobei der Anteil jener, die es sogar „sehr störend“ finden, überwiegt. Angesichts dieser ungünstigen Nutzen-/Disnutzen-Relation würden 73,8 Prozent aller Kunden gerne auf das Taping verzichten, so die Studie. In der Gesamtschau scheinen die Kunden der steigenden Rechtssicherheit weitgehend keinen Nutzen beizumessen. Denn auch wenn sie angesichts eines Eingriffs in die Privatsphäre gestört wären, dürfte sich dies nicht anhand geringerer Nutzenwerte (sinnvoll versus nicht sinnvoll), sondern lediglich beim Störfaktor niederschlagen, heißt es. Weiterhin geben 49,1 Prozent der Kunden an, angesichts der Neuregelungen (zukünftig) auf telefonisches

Wertpapiergeschäft zu verzichten. Die Studie zeigt zudem, dass Flexibilität und Individualität in der Beratung durch das starre Regelungswerk immer stärker eingeschränkt würden. In der Konsequenz habe die neu geschaffene Verpflichtung zur Sprachaufzeichnung Banken dazu bewegt, ihr Angebot an telefonischer Beratung einzustellen oder es deutlich zu beschränken. Davon seien insbesondere kleinere und mittlere Institute massiv betroffen, die sich auch in einem klaren Wettbewerbsnachteil gegenüber den Großbanken sehen. **Die regulatorischen Zielsetzungen erscheinen laut Studie damit verfehlt.** Aufgrund dieser Studienergebnisse drängt Rechtsanwalt **Martin Klein**, geschäftsführender Vorstand des **Votum Verbands**, darauf, dass hinsichtlich der rund 35.000 gewerblichen Anlagenvermittler, **auf eine telefonische Aufzeichnungspflicht, wie**

sie im ersten Referentenentwurf zur FinVermV vorgesehen ist, verzichtet wird. Es bestehe kein Anlass zu einer solchen Aufzeichnungspflicht, da ein unmittelbar wirksamer telefonischer Wertpapierauftrag gegenüber einem gewerblichen Anlagenvermittler nicht möglich sei. Hierzu bedarf es vielmehr immer einer schriftlichen Dokumentation, die sodann auch die notwendigen Informationen und Risikobelegungen enthält, so dass vermeintlich abweichende telefonische Beratungsinhalte immer auffallen. Wenn bereits kleine Bankinstitute erkennen, dass die Regelungen zur telefonischen Aufzeichnung im Wettbewerb zu ihren Lasten gehen und auch gegenüber den Kunden keinen Nutzen erbringen, so gelte das laut **Votum Verband** für gewerbliche Anlagenvermittler umso mehr. Diese seien darüber hinaus ohnehin in ihrem Beratungssegment auf Fondsproduk-

te beschränkt. Einzelorder zu Wertpapieren wie Aktien oder Derivaten können von ihnen überhaupt nicht vermittelt werden. Allein der Umstand, dass die Banken bereits diese Regelung umsetzen mussten, könne nicht als Argument dafür herhalten, dass nunmehr auch die gewerblichen Anlagenvermittler mit einer derartigen Regulierung eingeschränkt werden. **Eine wie auch immer geartete Gleichbehandlung zum Nachteil des Kunden sollte daher nicht erfolgen.** Es sei laut **Votum Verband** zu befürchten, dass sich das Beratungsangebot gegenüber dem normalen Verbraucher durch die Verpflichtung zum Taping weiter dramatisch reduziert, obwohl es gerade in Zeiten der weiterhin andauernden Niedrigzinsphase von großer Bedeutung wäre, dass mehr Beratung gegenüber Kunden im Bereich Kapitalmarktanlage erfolgt. (JF) ♦

www.fpsb.de; www.votum-verband.de

Veranstaltungsbericht

Jürgen Braatz hat eingeladen: „17. Fondsratingtag & 5. Assetmanagement-Tag“

„Solche Veranstaltungen sind seltener geworden, weil Produktvorstellungen in Vortragsforen nicht mehr zeitgemäß sind, aber es ist sehr sinnvoll, dass wir uns alle öfter treffen, um miteinander zu sprechen, denn die Probleme haben nicht ab, sondern zugenommen.“ Derjenige, der diesen Satz formulierte, war einer der Teilnehmer des „17. Fondsratingtag & 5. Assetmanagement-Tag“, zu dem Ratingwissen-Chief **Jürgen Braatz** am 20. März nach Hamburg eingeladen hatte. Die 60 Teilnehmer hatten ausreichend Gelegenheit, miteinander zu sprechen, denn Braatz hat klugerweise die Zeit dafür vorgesehen. Er brachte also sein Unternehmercredo „Kommunikation schafft Transparent“ zur Wirkung. Das ist hervorzuheben und zu verstärken durch die Aufforderung an andere potenzielle Veranstalter von Produktpräsentationen, Meetings unbedingt abzuhalten. Allerdings sollten solche Meetings mit der Idee mehr Grundsätzliches zu thematisieren, gekoppelt werden. Braatz hatte das Gespür für



Frank Rottenbacher, Vorstand des Beraterverbandes AfW, Berlin

richtige Themen: Der digitale Vertrieb; AIF im Bereich Immobilien und Erneuerbare Energien. Spitzenrepräsentanten der Verbände **AfW** und **Votum** informierten die Teilnehmer über die letzten Entwicklungen der Regulierung. Dieses Thema interes-

sierte die Teilnehmer an erster Stelle. „**Reden ist Gold**“ ist der Slogan auf dem Internetauftritt von Ratingwissen. Braatz formuliert dort auch: „*Mit strategischer Kommunikation kann die Branche das Verhältnis zu ihren Kunden wieder stärken.*“ Mit dieser Aussage

habe ich allerdings ein Problem. Ich denke, Anleger wollen nicht strategisch kommunizieren, sondern ganz einfach besser und vor allem korrekt informiert werden. Dieses Braatz-Meeting hat dazu beigetragen. (DJ) ♦

www.fondsratingtag.de

Regulierung

Verbände kritisieren geplanten Provisionsdeckel in der Lebensversicherung

Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) hat am 27. März einen Referentenentwurf für ein „Gesetz zur Deckelung der Abschlussprovisionen von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen“ vorgelegt. Demnach sollen die Provisionen auf 2,5 Prozent der Bruttobeitragssumme beschränkt werden. Bei Nachweis bestimmter Qualitätsmerkmale kann der Versicherer die Provision auf vier Prozent erhöhen. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) sieht in dem Entwurf die Gefahr eines ordnungspolitischen Eingriffs, der letztlich zulasten der Qualität der Beratung geht. BVK-Präsident **Michael H. Heinz** in einer ersten Stellungnahme: „Offensichtlich rückt der Referentenentwurf

von einem starren Provisionsdeckel bei Lebensversicherungen ab und verfolgt stattdessen den Korridor-Vorschlag der BaFin mit der Berücksichtigung von qualitativen Vergütungselementen. Ob diese Lösung verfassungsrechtlich so umsetzbar ist, werden wir prüfen. Wir kritisieren, dass im Referentenentwurf immer noch eine Verbindung zwischen Vergütung und Fehlanreizen gesehen wird, die seit der Umsetzung der IDD bereits ausgeschlossen wurde. Insofern ist auch der Provisionsdeckel zur Verhinderung von Fehlanreizen überflüssig.“ Der BVK betont, dass zuletzt die Beschwerdequote über Versicherungsvermittler beim Versicherungsombudsman so niedrig wie noch nie gewesen sei. **Axel Kleinlein**, Vorstandssprecher des **Bund der Versicherten (BdV)**: „Wir erleben

erneut eine weitere, massive Unterstützung der Lebensversicherungsunternehmen zu Lasten der Versicherten.“ Seiner Einschätzung nach erlauben die Regelungen den Unternehmen letztlich sogar noch höhere Provisionen auszukehren, als nach einer strengen aufsichtsrechtlichen Auslegung jetzt erlaubt wäre. Zudem werden die Regelungen immer intransparenter, da die Unternehmen zukünftig selbst einschätzen sollen, wie „hochwertig und zufriedenstellend“ ihre Vermittler arbeiten. „Es ist unklar, ob und wie die Selbsteinschätzung der Unternehmen überprüft und korrigiert werden kann. Hier wäre die Aufsicht gefordert, die das aber nicht umsetzen kann, da sie keine zusätzlichen Mittel für diese Aufgabe bekommen soll“, gibt Kleinlein zu bedenken.

Die Entscheidungen zur Rürup-Rente und zur Restschuldversicherung empfindet Kleinlein als Katastrophe für alle Verbraucher: „Es ist ein Unding, dass reine Rentenverträge ohne Kapitalwahlrecht, wie etwa die Rürup-Rente, anscheinend außen vor bleiben sollen - und die Regelungen zur Restschuldversicherung sind bei weitem nicht ausreichend!“ Kleinleins Fazit: „Der Entwurf liest sich so, als hätte der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) mitgeschrieben. Es sind letztlich nur Elemente aufgegriffen worden, die der Versicherungswirtschaft helfen. Unterm Strich wird die Position der versicherten Personen wieder einmal geschwächt.“ (JPW) ♦

www.bvk.de;

www.bundderversicherten.de

Renaio Assets legt mit Hauck & Aufhäuser offenen Infrastrukturfonds auf

Die Augsburger **Renaio Assets GmbH** legt gemeinsam mit **Hauck & Aufhäuser** als AIF-Verwaltungsgesellschaft den ersten offenen Infrastrukturfonds im Bereich Wasserkraft auf. Ziel des **Renaio Infrastruktur Fonds S.C.A., SICAV-RAIF** ist es, die Energiewende zu begleiten und Investoren die Möglichkeit zu bieten, in kleine und mittlere Wasserkraftanlagen zu investieren und neben einer guten Rendite auch einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten. Die Mindestanlage beträgt 200.000 Euro.

Der in Luxemburg domizilierte Fonds investiert ausschließlich im EU28-Raum und der Schweiz. Im Fokus stehen Wasserkraftwerke mit einer Leistung zwischen 200 Kilowatt und fünf Megawatt und einer Renditeerwartung von mindestens sechs Prozent. Der Fonds wählt die Kraftwerke nach strengen vordefinierten Kriterien aus. So werden überwiegend Bestandskraftwerke im Alpenraum mit einem Track Record von zwei bis drei Jahren ins Portfolio aufgenommen. Als Bei-

mischung werden auch neue, schlüsselfertige und an das Netz angeschlossene Anlagen erworben. Eine Investition in Kraftwerke, die sich noch in der Bauphase befinden, erfolgt nicht. Es werden keine Projektierungsrisiken übernommen.

Nach Einschätzung des Fondsinitiators und -beraters Renaio Assets bietet die Wasserkraft im Vergleich zu anderen Energiequellen die effektivste Erzeugung von elektrischer Energie. Allein ihr Wirkungsgrad von bis zu 90 Prozent spreche für ihre Effektivität. Dazu stehe Wasser prinzipiell 24 Stunden am Tag an 365 Tagen im Jahr zur Verfügung und sei weniger stark von regionalen und unterjährigen Wetterlagen abhängig. Damit unterliege die Stromerzeugung mit Wasserkraft geringeren Schwankungen als beispielsweise Wind oder Photovoltaik. Zudem biete die lange Nutzungsdauer von Wasserkraftwerken aus heutiger Sicht die Basis für stabile und gut prognostizierbare Erträge. (DFPA/JPW) ♦

www.renaio.de, www.hauck-aufhaeuser.de

Lloyd Fonds: Marktstart mit vier Publikumsfonds

Ab sofort startet der Hamburger Vermögensverwalter **Lloyd Fonds** den Vertrieb seiner ersten vier Publikumsfonds. Dabei handelt es sich um die zwei Aktienfonds „**Lloyd Fonds - European Hidden Champions**“ und „**Lloyd Fonds - European Quality & Growth**“, den Mischfonds „**Lloyd Fonds - Best of two Worlds**“ und den Rentenfonds „**Lloyd Fonds - Special Yield Opportunities**“. Alle Fonds verfolgen einen aktiven, auf Selektion fokussierten Investmentprozess und sollen dadurch einen Mehrwert bieten. Die Fonds sind in jeweils drei Anteilklassen R (Retail), I (Institutional) und S (Seed) erwerbbar. Als Kapitalverwaltungsgesellschaft fungiert **Universal-Investment**. Eine Zeichnung ist seit dem 1. April zunächst für Seed-Investoren möglich, der breite Vertriebsstart erfolgt am 2. Mai 2019. Den Vertrieb aller Publikumsfonds der LF-Linie verantwortet seit Monatsan-

fang **Peter Vogel** als neuer Head of Sales.

Lloyd Fonds agiert bei den jeweiligen Fonds als Fondsadvisor. Verantwortlich für die beiden Aktienfonds sind **Maximilian Thaler** („Lloyd Fonds - European Hidden Champions“) sowie **Christian Reindl** („Lloyd Fonds - European Quality & Growth“). Der Schwerpunkt der beiden Aktienfonds liegt dabei auf europäischen Aktien. Beide sind Investmentexperten für innovative und qualitativ hochwertige Wachstumsunternehmen. Der Mischfonds „Lloyd Fonds - Best of two Worlds“ wird gemeinsam von Reindl und **Dr. Tobias Spiess** gesteuert, der auch den Rentenfonds „Lloyd Fonds - Special Yield Opportunities“ verantwortet. Der Rentenexperte investiert bevorzugt in Opportunitäten und Sondersituationen, die durch Ineffizienzen entstehen. (DFPA/JF) ♦

www.lloydfonds.de

Asuco emittiert weitere Namensschuldverschreibung

Das auf geschlossene Zweitmarkt-Immobilienbeteiligungen spezialisierte Emissionshaus **Asuco** hat den Verkaufsprospekt für die Vermögensanlage „**ZweitmarktZins 09-2019**“ veröffentlicht und den Vertrieb der nachrangigen Namensschuldverschreibung gestartet. Das Emissionsvolumen beträgt 50 Millionen Euro und soll laut Prognose bis zum 30. September 2019 voll platziert und von den Anlegern eingezahlt sein. Diese können die Anleihe ab einem Betrag von 5.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio zeichnen.

Potenzielle Anlageobjekte der Emittentin **Asuco Immobilien-Sachwerte GmbH & Co. KG** sind unter anderem direkt zu erwerbende Immobilien, Beteiligungen über

den Zweitmarkt an alternativen Investmentfonds (AIF) mit Immobilieninvestitionen sowie sonstigen Gesellschaften (Zielfonds) und zu gewährende Gesellschafterdarlehen an Zielfonds. Durch die geplante Risikostreuung der Investitionen in Immobilien und auf ein **Portfolio von Beteiligungen an mehr als 250 verschiedenen Zielfonds von voraussichtlich mehr als 60 Anbietern wird die Emittentin nach Vollinvestition an voraussichtlich mehr als 400 Immobilien verschiedener Immobiliengrößen, Immobilien-**



Dietmar Schloz

Berenberg erweitert Fondspalette um nachhaltigen Aktienfonds

Die Hamburger Privatbank **Berenberg** hat zusammen mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Universal-Investment** einen neuen ESG-Fonds aufgelegt. Der von **Bernd Deeken** gemanagte Aktienfonds „**Berenberg Sustainable World Equities**“ investiert mit einem Nachhaltigkeitsfokus in globale Aktien. Nachhaltigkeitsaspekte beziehungsweise ESG-Faktoren (Environmental, Social, Governance) sind bei Aktienfonds von Berenberg bereits seit Längerem ein elementarer Bestandteil der Investitionsentscheidungen. Der neue Fonds ergänzt diese Aspekte um den positiven Effekt (Positive Impact), den Unternehmen zur Lösung globaler Herausforderungen leisten können. So stellen Themen wie Bekämpfung von Wasserknappheit oder auch der Umgang mit dem demografischen Wandel ein strukturelles Wachstumsfeld für die aus-

gewählten Unternehmen dar. Benchmark für das 50 bis 80 Werte umfassende Portfolio des Fonds ist der MSCI World. Nebenwerte mit überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial werden beigemischt. Angestrebt ist ein Active Share von mehr als 80 Prozent und ein hoher Tracking Error. Das Fondsmanagement verfolgt einen aktiven Stockpicking-Ansatz, der mit eigenem ESG-Research verknüpft wird.

Henning Gebhardt, Head of Wealth and Asset Management bei Berenberg: „*Nachhaltigkeitskriterien gewinnen im Fondsmanagement eine immer größere Bedeutung – sowohl bei institutionellen als auch bei Privatanlegern. Mit unseren neuen Fonds sowie unserem ESG-Ansatz tragen wir dieser Entwicklung Rechnung und bekennen uns zu unserer gesellschaftlichen Verantwortung.*“ (DFPA/JF) ♦

www.berenberg.de

Natixis Investment Managers erweitert Netzwerk

Mit der Aufnahme des neu gegründeten Vermögensverwalters **Thematics Asset Management** unter sein Markendach erweitert **Natixis Investment Managers** sein Angebot an aktiven Aktienstrategien.

Die neue Tochtergesellschaft versteht sich als Anbieter von globalen Themenfonds, die unter anderem gezielt in die Bereiche Sicherheit, Wasser sowie Künstliche Intelligenz und Robotik investieren. Erste Fondsstrategien sollen im zweiten Quartal zur Verfügung stehen.

An der Spitze von Thematics stehen **Karen Kharmandarian**, Vorsitzender und Chief Investment Officer, sowie **Mohammed Amor** als geschäftsführender Partner und Leiter Geschäftsentwicklung. Zum Investmentteam zählt neben **Arn- aud Bisschop**, **Frédéric Dupraz**

und **Nolan Hoffmeyer**, die bereits im November zu Natixis IM wechselten, auch **Simon Gottelier**, der als Portfoliomanager vor allem für Strategien im Bereich Wasserinvestments verantwortlich sein wird. Vor seiner

Zeit bei Natixis IM hatte das Team bereits elf Jahre in der Entwicklung und beim Management von Themenfonds zusammen gearbeitet und dabei über 21 Milliarden US-Dollar verwaltet.

„*Die Aufnahme von Thematics Asset Management ergänzt unser Angebot im Aktienbereich um den wichtigen Ansatz spezialisierter Themenfonds. Das große Know-how, der nachgewiesene Track Record sowie der äußerst aktive Investmentansatz des Teams passen perfekt in unser Multi-Affiliate-Modell*“, kommentiert **Jean Raby**, CEO von Natixis IM. (DFPA/JPW) ♦

www.im.natixis.com



Jean Raby

Foto: Unternehmen

und Zusatzzinsen prognostiziert. Die Vermögensanlage „Zweitmarkt-Zins 09-2019“ hat eine Laufzeit von voraussichtlich zehn Jahren (bis zum 30. September 2029 zuzüglich Verlängerungsoptionen). Die Rückzahlung soll zu 100 Prozent des Nominalbetrages erfolgen. „*Überdurchschnittliche laufende Erträge und gleichzeitig attraktive Wertzuwächse sind in unseren Vermögensanlagen weiterhin möglich, denn wir achten auf niedrige Kosten und verfügen durch unsere langjährige Zweitmarkthistorie über einen nahezu unbegrenzten Marktzugang für attraktive Investitionen*“, erläutert **Dietmar Schloz**, produktverantwortlicher Geschäftsführer der Asuco. (DFPA/TH) ♦

www.asuco.de



EXXECNEWS veröffentlicht regelmäßig den 5x5-Fragebogen für die Kapitalverwaltungsgesellschaften alternativer Investmentfonds. Der 5x5-Fragebogen ist zu einem Qualitätsausweis der Transparenz geworden. Nunmehr wurde in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly auch für Anbieter von Vermögensanlagen ein 5x5-Fragebogen entwickelt.

Buss Capital GmbH & Co. KG



Sitz: Hamburg

Handelsregister: HRA 100327

Kapitalausstattung: Kommanditkapital von 1 Million Euro

Eintragung ins Handelsregister: 02.10.2003

Geschäftsführer:

Dr. Dirk Baldeweg (geschäftsführender Gesellschafter),

Marc Nagel (Geschäftsführer Vertrieb und Marketing),

Dr. Johann Killinger (geschäftsführender Gesellschafter)

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Buss Capital ist eine hundertprozentige Tochter der Buss Group GmbH & Co. KG. 15 Prozent der Anteile hält Dr. Dirk Baldeweg, 85,5 Prozent hält die Buss Capital Holding GmbH & Co. KG, die eine hundertprozentige Tochter der Buss Group ist.

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

Dr. Dirk Baldeweg ist neben Dr. Killinger geschäftsführender Gesellschafter von Buss Capital. Er wurde 1970 in Hamburg geboren. 1996 absolvierte er sein Studium als Wirtschaftsingenieur. Ein Jahr später startete er seine berufliche Laufbahn als Unternehmensberater bei Price Waterhouse. Im Jahr 2002 gründete Dr. Baldeweg zusammen mit Geschäftspartnern die

Unternehmensberatung Consulting Kontor. Im Jahr 2005 trat er als geschäftsführender Gesellschafter bei Buss Capital ein und verantwortet seitdem den Bereich Container- und Transportlogistik. Ein Jahr später folgte die Promotion zum Dr. rer. Pol.

Marc Nagel wurde 1973 in Walsrode geboren. Während seines Studiums der Umwelt- und Wirtschaftswissenschaften gründete er eine Firma für Vertriebs- und Marketingberatung. Nach Abschluss seines Studiums im Jahr 2003 stieg er in die Fondsbranche bei einem Emissionshaus für Erneuerbare Energien ein. 2004 erfolgte der Wechsel zu Buss Capital. Im Jahr 2005 wurde Herr Nagel zum Prokuristen bestellt, 2006 folgte die Bestellung zum Geschäftsführer Vertrieb und Marketing.

Dr. Johann Killinger ist geschäftsführender Gesellschafter der Buss-Gruppe. Er wurde 1960 in Hamburg geboren. Im Jahr 1990 absolvierte er das zweite juristische Staatsexamen und promovierte darauf zum Dr. jur. Seine berufliche Laufbahn

begann er bei der Unternehmensberatung Roland Berger. 1991 stieg Dr. Killinger in die Buss-Gruppe ein, an der seine Familie seinerzeit eine Minderheitsbeteiligung hielt. Er baute die Geschäftsbereiche Logistik und Immobilien auf und übernahm im Jahr 2002 die Mehrheitsanteile an der Buss Gruppe. Im Jahr 2003 gründete Dr. Killinger Buss Capital und brachte noch im selben Jahr das erste Containerinvestment auf den Markt.

(5) Steht der Geschäftsleitung ein Aufsichtsrat/Beirat zur Seite und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?
Nein.

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investments wollen Sie anbieten und verwalten (Assetklassen, Genussscheine, Nachrangdarlehen, Sachwerte)?

Vorranging Container-Investitionen, in Form von Container-Direktinvestments und Privatplatzierungen.

(3) Bieten Sie auch Produkte an, die nach dem KAGB reguliert sind?

Ja, AIF von unserer Tochter und Kapitalverwaltungsgesellschaft Buss Investment.

(4) Inwieweit machen Sie von der Ausnahmevorschrift § 2 Abs. 1 VermAnlG Gebrauch (Private Placements)?

Wir bieten auch Privatplatzierungen an.

(5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit dem von Ihnen angebotenen Produktportfolio bedienen?

Private Investoren, über Private Placements auch Großinvestoren und institutionelle Anleger.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(2) Wie halten Sie den Erfolg der von Ihnen angebotenen Produkte nach (Trackrecord)?

Leistungsbilanz für Geschlossene Fonds und AIF, Investmentreport für Direktinvestments.

(3) Welche Rolle spielt das Risikomanagement innerhalb der angebotenen Produkte?

Bei Vermögensanlagen wird das Risikomanagement durch die Emittentin übernommen. AIF (KVG): Wie vorgeschrieben wird Risikomanagement von einem Mitglied der Geschäftsführung übernommen.

(5) Nutzen Sie selbst eine Compliance oder Interne Revision für Ihre Tätigkeit? Ja.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?

Banken und freie Finanzberater.

(2) Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner ausreichend mit WPHG-konformen Vertriebsmaterialien?

Neben Verkaufsprospekt, VIB's und Prospektgutachten durch umfassende Markt- und Produktpräsentation. Zu jedem Angebot gibt es einen Prospektprüfungsbericht sowie ein Testat, das bestätigt, dass die vertrieblieh eingesetzten Unterlagen WPHG konform sind.

(3) Nach welchen Qualitätskriterien entscheiden Sie bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern (Auswahl/Überwachung)?

Wir arbeiten mit langjährigen und erfahrenen Vertriebspartnern zusammen. Die Sachkunde sowie sämtliche rechtlichen Zulassungen müssen vorhanden sein.

(4) Inwieweit nutzen Sie einen elek-

Netfonds bleibt auf Wachstumskurs

Netfonds, eine Plattform für Administration, Beratung, Transaktionsabwicklung und Regulierung für die Finanzindustrie, hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2018 die eigenen Prognosen erfüllt. Auf Basis vorläufiger Zahlen erhöhte sich der Brutto-Konzernumsatz um 9,0 Prozent auf 93,6 Millionen Euro. Der Netto-Konzernumsatz legte um 23,2 Prozent auf 21,1 Millionen Euro zu. Die Rohertragsmarge, also der Netto-Konzernumsatz im Verhältnis zum Brutto-Konzernumsatz, lag mit 22,5 Prozent über der Zielmarke von 19 Prozent. Infolge der massiv erhöhten Investitionstätigkeit in die Digital-Plattform Finfire lag das Ebitda mit 1,1 Millionen Euro erwartungsgemäß unter Vorjahr (2017: 2,6 Millionen Euro).

„Auch im vierten Quartal sind wir weiter geplant im Vorjahresvergleich weiter gewachsen und konnten uns mit der Entwicklung des über unsere Plattform verwalteten Vermögens gegen den allgemeinen Trend an den Kapitalmärkten

stemmen“, sagt Karsten Dümmler, Vorstandsvorsitzender von Netfonds. „Die Netfonds Gruppe kann damit im elften Jahr in Folge Wachstum und positive Ergebnisse miteinander vereinen.“ Erneut trugen die beiden Wachstumssegmente „Regulatory“ und „Technology“ überdurchschnittlich stark zum allgemeinen Wachstum im Konzern bei. Vor allem die Nachfrage im Bereich Haftungsdach zog im zweiten Halbjahr spürbar weiter an.

Gleichzeitig stieg die Nachfrage nach den margenstarken finfire-Services im Bereich der Abwicklungstechnologien für Vermögensverwaltungen und das Portfolio Management sowie im Versicherungsgeschäft. „Aufgrund der hohen Investitionen, die wir 2018 in finfire getätigt haben und auch noch 2019 auf un- verändert hohem Niveau tätigen werden, zeigt unser Ergebnis aktuell noch nicht auf den ersten Blick, wie hoch skalierbar unser Geschäft zukünftig wirklich sein wird“, führt Karsten Dümmler weiter aus. (DFPA/TH) ♦ www.netfonds.de



Karsten Dümmler

Foto: Unternehmen

Neuer Ankeraktionär bei der JDC Group

Die Great-West Lifeco Group beteiligt sich an der JDC Group AG. Der kanadische Finanzdienstleister hat eine Vereinbarung unterzeichnet, durch die er über seine irische Holding Canada Life Irish Holding Limited größter Aktionär der JDC Group AG wird. Er beabsichtigt, 28 Prozent des Aktienkapitals zu erwerben. Hierfür hat Great-West mehrere Aktienkaufverträge mit den bisher größten Aktionären, den Family Offices der JDC-Gründer Ralph Konrad und Dr. Sebastian Grabmaier - Aragon Holding GmbH und Grace Beteiligungs GmbH-, geschlossen. Konrad und Grabmaier werden zusammen mit dem Ex-Google-Manager Stefan Bachmann langfristig an Bord bleiben. „Sowohl als Aktionäre als auch als Vorstände haben wir uns auf viele Jahre an die JDC Group gebunden, um unsere strategischen Ziele konsequent verfolgen zu können“, erklärte Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der JDC Group AG auf Anfrage von EXXECNEWS. Sämtliche Verträge stehen demnach noch unter der Bedingung der Zustimmung der Aufsichtsbehörden. Mit dem Schritt baut die

Great-West Lifeco ihr Deutschlandgeschäft mit Fokus auf den Maklermarkt aus. „Great-West ist für uns der ideale Partner für unsere Digitalstrategie und die Konsolidierung des Maklermarktes. Die Qualitätsmarken Canada Life, Irish Life und Putnam Investments zeigen den hohen Anspruch der Unternehmensgruppe. Der strategische Fokus auf Makler und Banken hat für uns den entscheidenden Ausschlag gegeben“, so Grabmaier. „An der operativen Ausrichtung der JDC Group wird sich nichts ändern. Wir sind und bleiben produktunabhängig und auf das Maklergeschäft fokussiert. Wir suchen ja gerade einen Partner, mit dem wir unsere strategischen Ziele weiterverfolgen und ausbauen können. Great-West sieht sein Engagement bei der JDC Group als langfristige, strategische Beteiligung und nicht als Absatzkanal. Überdies bekräftigte Great-West, dass sie unsere Technologie- und Digitalplattform als große Chance für den Ausbau des eigenen Geschäfts sehen. Übrigens wird Great-West nicht im operativ tätigen Vorstand vertreten sein, sondern nur im Aufsichtsrat“, führt Grabmaier gegenüber EXXECNEWS aus. (DFPA/JPW) ♦ www.jdcgroup.de; www.greatwestlifeco.com

KARRIERE

tronischen Zeichnungsprozess?
Bislang nicht, wir setzen uns aber mit dem Thema auseinander.

(5) Wie wird Ihre Vertriebstätigkeit vor dem Hintergrund neuer Technologien (etwa Blockchain) in der Zukunft aussehen?

Den klassischen Vertrieb wird es weiterhin geben. Elektronische Zeichnungsmöglichkeiten werden sich aber daneben durchsetzen.

V. Transparenz und Haftung

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

Wir veröffentlichen jährlich eine Leistungsbilanz und einen Investmentreport. Entsprechend bieten wir Conference Calls bei wichtigen Informationen zu den Investments an oder stehen für Veranstaltungen zur Verfügung.

(2) [...] Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag? Nein.

Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – in Zukunft steuern? Sorgfältige Arbeit bei der Prospektierung.

Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden? Siehe oben.

(3) Erstellen und veröffentlichen Sie einen Performance-/Leistungsbericht?

Beides, siehe oben.

(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen

Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Produkten oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Wie informieren Sie die Presse?

Es gibt einen geschlossenen Anlegerbereich. Zudem geben wir mindestens zweimal im Jahr unser Anlegermagazin heraus, in dem wir über Marktentwicklungen, gesetzliche Änderungen und Neuigkeiten aus der Buss-Gruppe informieren. Über unsere Internetseite können Vertriebspartner, Anleger sowie die interessierte Öffentlichkeit außerdem unseren Newsletter abonnieren, über den wir über unsere Produkte, Neuigkeiten aus den Containermärkten etc. informieren. Mit Vertriebspartnern kommunizieren wir direkt. Wir bemühen uns, Presseanfragen stets zeitnah zu beantworten und legen dabei großen Wert auf Transparenz.

Ergänzungsfrage:

Bitte erläutern Sie, welche Informationen Ihr Haus über die gesetzlichen Vorschriften hinaus für Anleger, Berater und die Öffentlichkeit bereithält oder publiziert (Managerinformationen beispielsweise?).

Die heutigen Verkaufsprospekte sind sehr ausführlich und enthalten bis hin zum Jahresabschluss sehr umfangreiche Informationen über handelnde Personen, Verflechtungen, Risiken etc. Ansonsten haben wir zahlreiche Informationen auf unseren Websites, geben regelmäßig Newsletter und zwei bis drei Mal im Jahr unser Anlegermagazin heraus. Die Buss Investor Services informiert Anleger zudem regelmäßig über den Stand ihrer Beteiligung.

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.

Nicht wiedergegeben: I 1,4; II 2; III 1,4; V 5

Alle Frage/Antworten demnächst unter: www.dfpa.info.

Mondial erreicht eine Milliarde Euro Assets under Management

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **Mondial** hat mit ihren zwei jüngsten Ankäufen **die Assets under Management auf über eine Milliarde Euro gesteigert**. Zwei zentral in Deutschland gelegene Ärztehäuser konnten für den offenen Spezial-AIF „**Mondial Medico-fonds Deutschland I**“ gewonnen werden. Die Objekte verstärken den Fonds als fünftes und sechstes Objekt mit einem gemeinsamen Verkehrswert von rund 25 Millionen Euro. „Wir freuen uns, dass wir mit der **Mondial KVG einen weiteren Meilenstein der Unternehmensentwicklung erreichen konnten. Mit einem Volumen von über eine Milliarde Euro wurde das für Ende 2019 gestellte Ziel frühzeitig im Jahr übertroffen**“, so **Michael Vogt**, Sprecher der Geschäftsführung der Mondial KVG. Vogt weiter: „Wir planen in 2019 unter anderem die Auflegung zweier neuer Fonds. Gleichzeitig sollen unsere

bestehenden vier Fonds weiter ausgebaut werden! Aktuell investieren wir weiter in die von uns verwalteten Assetklassen Wohnen, Studentisches Wohnen, Einzelhandel und Ärztehäuser. Für 2019 planen wir Investitionen in einer Größenordnung von über 200 Millionen Euro.“



Michael Vogt

Die im Februar 2012 gegründete Mondial Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH mit Sitz in München ist ein unabhängiger Anbieter für offene inländische Spezial-AIF (alternative Investment Fonds) für institutionelle Investoren. Mondial konnte für die bislang sechs von ihr initiierten Spezial-AIF bereits 117 Immobilien mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von über einer Milliarde Euro akquirieren. Die von Mondial aufgelegten Fonds investieren in Einzelhandel, studentisches und konventionelles Wohnen sowie in Ärztehäuser und ambulante Gesundheitszentren. (DFPA/TH) ♦ www.mondial-kvg.de

Aurélie Fouilleron Masson wurde zur Geschäftsführerin von La Française Asset Management (vormals Veritas Investment) ernannt. Sie folgt auf Dr. Dirk Rogowski. Fouilleron Masson ist seit 2007 für La Française in verschiedenen Positionen innerhalb der Gruppe tätig. Als Geschäftsführerin wird Fouilleron Masson für die Entwicklungsstrategie der La Française Asset Management in Deutschland verantwortlich sein. ♦



Aurélie Fouilleron Masson



Stefan Herb

Stefan Herb verstärkt den Vorstand der Kapitalverwaltungsgesellschaft Project Investment neben Ralf Cont und Matthias Hofmann. Herb wechselt von Demire Deutsche Mittelstand Real, wo er die Bereiche Beteiligungsmanagement und Treasury verantwortete. Er bekleidete außerdem in Personalunion die Position des Finanzvorstands der börsennotierten Tochtergesellschaft Fair Value. ♦

Jens Hagenbeck wird in Kürze als Leiter der Projektentwicklung zur Dr. Theissen Group stoßen. Nach dem Strategiewechsel der Dr. Theissen Group soll Hagenbeck mit seiner Erfahrung in der nationalen wie internationalen Projektentwicklung und Projektsteuerung den Wachstumskurs des Unternehmens zukünftig mit begleiten. Hagenbeck war zuvor bei PricewaterhouseCoopers, AviAlliance und der Dr. Peters Group beschäftigt. ♦



Jens Hagenbeck



Die ImmoChance Deutschland-Reihe

- + Ankauf von Wohnimmobilien mit Entwicklungspotenzial in deutschen Mittelzentren
- + Miet- und Wertsteigerungen durch aktive Sanierungs- und Renovierungsmaßnahmen
- + Konsequente Nutzung staatlich geförderter Finanzierungsprogramme (KfW)
- + Erfolgsnachweis seit nunmehr 10 Jahren
- + Erwirtschaftung marktunabhängiger Renditen, geringe Leerstände in den Objekten
- + Investition in Sachwerte bei einfachem, transparentem Konzept
- + Sofortige Auszahlung auch bei vorzeitigem Objektverkauf

Primus Valor AG | Harlachweg 1 | 68163 Mannheim

Tel. 06 21 49 09 66-0

info@primusvalor.de | www.primusvalor.de



Anleihen Emerging Markets

„Schwellenländer - viel Grund zu Optimismus“

Schwellenländer haben sich generell in Zeiten höheren globalen Wachstums und niedrigerer Zinsen gut entwickelt. Ob die etwas zurückhaltendere Haltung der Zentralbanken in den Industrieländern den Anstoß für ein „Goldilocks“-Szenario für die Schwellenländer bedeuten könnte, ist nach Einschätzung von **Ricardo Adrogué**, Leiter des Emerging Markets Debt Teams beim Finanzdienstleister **Barings**, möglich, aber keineswegs sicher. **Doch die Zinspolitik dürfte zu einem gewissen Grad den Gegenwind abschwächen - was für die Schwellenländer ein starkes Positivum darstellt.** Trotz des positiven Umfelds gibt es Bereiche in Schwellenländern, die aus Sicht von Adrogué weiterhin Anlass zu Besorgnis geben. So erscheinen dem Portfoliomanager derzeit zum Beispiel auf lokale Währungen lautende Anlagen im Vergleich zu den auf Hartwährungen lautenden Unternehmens- und

Staatsanleihen nur mäßig attraktiv. **Umgekehrt hält er Hartwährungsanleihen im aktuellen Umfeld für aussichtsreich, da sie von den niedrigeren Zinserwartungen und einem nach wie vor starken Wirtschaftswachstum profitieren, jedoch ein geringeres Währungsrisiko mit sich bringen.** Allerdings müssten Anleger auch bei harten Devisenanleihen selektiv vorgehen. Insbesondere sollten Anleger auf das Laufzeitrisiko achten. **„Zusammenfassend kann daher gesagt werden, dass es angesichts der derzeitigen Situation für die Märkte in den Schwellenländern, die sich seit 2018 deutlich verbessert hat, viel Grund zu Optimismus gibt. Allerdings bleiben eine sorgfältige Auswahl der Wertpapiere, ein aktives Management und die Risikominimierung von größter Bedeutung“**, so Adrogué in seinem Marktcommentar. (DFPA/TH) ◆

www.baring.com

Aktienmarkt

Unigestion hört am US-Markt die Alarmglocken läuten

Der Asset Manager **Unigestion** hält die Bewertungen am US-Aktienmarkt für ähnlich beängstigend wie die Höhe der Unternehmensschulden. **Investoren sollten daher in qualitativ hochwertige Aktien investieren, die in schwierigen Märkten Kapitalschutz bieten.** Obwohl sich die US-Notenbank derzeit eher zurückhaltend anhört, nähert sich die USA dem Ende des Konjunkturzyklus. **Das führt nach Überzeugung von Unigestion nicht nur zu einer Korrektur des Gewinnwachstums, sondern bringt auch den immens hohen Fremdkapitalanteil, der den US-Markt prägt, ans Licht.** Die Anleger konzentrierten sich häufig nur auf die Bewertung, die Ergebnisse und die Gewinn- und Verlustrechnung, anstatt den Gesamtüberblick des Unternehmens zu berücksichtigen. Es könnten jedoch Ereignisse eintreten, die zu Dividendenkürzungen führen. **Solche Dividendenkürzungen seien zwar eher selten, da sie ein negatives Signal an die Anleger senden.** Sie seien auch nicht immer ein Hinweis auf eine sofortige Insolvenz, signalisierten aber häufig die sofortige Notwendigkeit

von Bargeld, um Schuldenzahlungen zu leisten. Viele Unternehmensanleihen werden in den nächsten fünf Jahren fällig. **Und hohe Schuldenberge, die zu einem Zeitpunkt fällig sind, zu dem die Gewinnmargen wahrscheinlich schrumpfen werden, sind ein erhebliches Risiko.** **„Wir bei Unigestion glauben, dass diese Rückzahlungen erhebliche Auswirkungen haben werden. Und die daraus resultierende Erosion der Gewinnmargen wird viele Unternehmen dazu zwingen, ihre Dividendenpolitik zu überprüfen oder sie werden im schlimmsten Fall ihre Anleihen bei Fälligkeit nicht zurückzahlen können, was zu einer Herabstufung ihrer Ratings führt“**, so der Asset Manager. **Da der US-Markt sehr teuer erscheint, müssten Anleger eher früher als später handeln.** Tatsächlich, so Unigestion, könnte man argumentieren, dass die Bewertungen genauso beängstigend sind wie die Höhe der Unternehmensschulden. Das Fazit des Asset Managers: **„Jeder Investor, der über eine mögliche Marktkorrektur besorgt ist, sollte jetzt das Risiko minimieren.“** (DFPA/TH) ◆

www.unigestion.com

Aktienmarkt

„Mit Small Caps mehr verdienen als mit Large Caps“

Um antizyklisch zu investieren bedarf es guter Nerven und Geduld. Für antizyklisches Investieren in Small- und Mid Caps gilt dies sogar in noch höherem Maße. Aber: Bedarf es dafür auch Mut? **„Nein, ganz im Gegenteil“**, meint **Frank Fischer**, CEO & CIO vom Investment-Spezialisten **Shareholder Value Management**. Es bedarf nur eines längeren Anlagehorizonts - und eines klaren Verstands. Denn langfristig erzielen Small Caps eine klare Outperformance gegenüber Large Caps. Small Caps sind performancestark, aber auch konjunkturabhängig. Sie weisen daher eine höhere

Schwankungsbreite auf als Large Caps. Wichtig sei daher laut Fischer der Anlagehorizont. **„Fondsinvestoren, die mindestens fünf Jahre, besser zehn Jahre Geduld mitbringen, werden eine gewisse Volatilität aushalten können. Dann haben sie aber auch die Chance, überdurchschnittliche Renditen zu erzielen. Nebenwerte haben zudem den Vorteil, dass sie bei den meisten Analysten wenig Beachtung finden. Sie segeln also unter dem Radar der meisten Investoren“**, so Fischer. Das genau sei die Chance, echte Perlen im Markt zu finden. (DFPA/TH) ◆

www.shareholdervalue.de

Immobilien Deutschland

„Büroflächennachfrage in Berlin kaum zu befriedigen“

Nach Angaben des Immobilienberaters **Colliers International** wird die aktuelle Büroflächennachfrage in Berlin angesichts kaum vorhandener Flächenreserven und einer Leerstandsquote von 1,5 Prozent kaum befriedigt. **Marcus Lehmann**, Head of Office Letting in Berlin bei **Colliers International**: **„Schon jetzt übersteigt die Nachfrage bei weitem das Angebot. So sind beispielsweise von den rund 494.300 Quadratmetern Büroflächen, die dieses Jahr fertiggestellt werden, bereits jetzt mehr als 75 Prozent vermietet.“**

Im Jahr 2020 kommen laut Colliers International voraussichtlich rund 839.000 Quadratmeter neu auf den Markt, bei denen die Vormietungsquote aktuell bei 50 Prozent liegt. Um der zunehmenden Nachfrage gerecht werden zu können, werden mehr und schnellere Baugenehmigungen für Büroimmobilien benötigt. **Vor diesem Hintergrund hat Colliers International zwei Szenarien zum Büroflächenbedarf bis zum Jahr 2023 untersucht.** Dabei wurde die Fertigstellungspipeline



Marcus Lehmann

Foto: Unternehmen

der Bürobeschäftigtenprognose gegenübergestellt. Sollten alle Objekte fertiggestellt werden, die jetzt entweder im Bau, in Planung oder in der Ideenphase beziehungsweise sogar in Punkto Realisierung fraglich sind, würden dem Berliner Markt bis zum Jahr 2023 rund 3,0 Millionen Quadratmeter Bürofläche zugeführt werden. **Sollten nur Projekte realisiert werden, die sich derzeit im Bau und konkreter Planung befinden, werden es bis**

2023 nur 2,2 Millionen Quadratmeter Bürofläche sein.

Lehmann: **„Dabei sind 2,2 Millionen schon sehr optimistisch, da die schleppende Baurechtvergabe in Berlin ein großes Problem darstellt. Realistisch werden es eher 1,9 Millionen Quadratmeter sein. Zudem sehen wir, dass bei den projektierten Projekten bisher nur rund 1,5 Millionen Neubaufäche nicht vermietet ist. Das bedeutet für Unternehmen, dass sie sich schon heute um einen Mietvertragsabschluss für 2023 kümmern sollten.“** (DFPA/TH) ◆

www.colliers.de

Immobilien/Anleihen

„Immobilienmarkt in Australien unter Druck - Anleihen profitieren“

Strengere Kreditvergabestandards haben den Wohnimmobilienmarkt in Australien im vergangenen Jahr unter großen Druck gesetzt. Dass das Land nun vor dem schwersten Immobilienabschwung seit 35 Jahren steht, meint **Ariel Bezale**, Head of Strategy, Fixed Income und Fondsmanager beim britischen Vermögensverwalter **Jupiter Asset Management**. **In diesem Umfeld ist die Dynamik der Immobilienrezession eine entscheidende Grundlage für das**



Ariel Bezale

Foto: Unternehmen

große Vertrauen, das Bezale in australische Staatsanleihen hat. Der Asset Manager beobachtet seit längerem die zunehmende Schwäche des australischen Wohnimmobilienmarktes und hat Bedenken, dass sich eine schleichende Kreditverknappung anbahnt, deren Ausmaß sich in den nächsten zwölf Monaten deutlich verschlimmern könnte. **„Die Situation des australischen Immobilienmarktes hat erstaunliche Ähnlichkeit mit jener des US-Immobilienmarktes vor der globalen Finanzkrise“**, so der Fondsmanager. **Sorge bereitet ihm auch die schlechte Finanzlage der australischen Verbraucher, die unter den Industrieländern mit einer Schuldenquote von 120 Prozent gegenüber dem Bruttoinlandsprodukt (BIP) die höchste Verschuldung aufweisen.** **„Das ist sogar etwas**

höher als die Verschuldung der US-amerikanischen Verbraucher kurz vor der globalen Finanzkrise. Da Hypotheken 56 Prozent der gesamten Haushaltsverschuldung ausmachen, wirkt sich dies bereits auf die australische Wirtschaft aus“, gibt Bezale zu Bedenken. Jupiter geht davon aus, dass sich die Wirtschaft in den kommenden sechs Monaten weiter abschwächen wird.

Vor diesem Hintergrund ist der Asset Manager optimistisch mit Blick auf länger

laufende australische Staatsanleihen, die ihr ursprüngliches AAA-Rating behalten und während der extremen Volatilität der Aktienmärkte im vierten Quartal 2018 eine starke Performance erzielen konnten. **„Die Zinssätze in Australien liegen bei etwa 1,5 Prozent, und wir glauben, dass sie angesichts der aufgezeigten wirtschaftlichen Risiken möglicherweise auf null fallen könnten“**, so Bezale. **Der stellvertretende Gouverneur der Reserve Bank of Australia (RBA) brachte jüngst Zinssenkungen und sogar quantitative Lockerungen als mögliche geldpolitische Optionen ins Spiel, um dem schwachen Immobilienmarkt entgegenzutreten.** Beide Maßnahmen wären für australische Staatsanleihen sehr positiv. (DFPA/TH) ◆

www.jupiteram.com

64 Milliarden Euro Investitionspotenzial beim betreuten Wohnen in Deutschland



Insgesamt 94 Prozent aller Kommunen verfügen nicht über ausreichend Angebote für betreutes Wohnen beziehungsweise Servicewohnen für Senioren. Daraus resultiert ein Investitionspotenzial von rund 64 Milliarden Euro. Das sind einige Ergebnisse einer Marktuntersuchung des Projektentwicklers **Terragon**. Dabei wurde die Versorgungslage für betreutes Wohnen in allen Kommunen Deutschlands mit mehr als 5.000 Einwohnern erfasst. **Demzufolge besteht in diesem Segment zurzeit ein Bedarf an 550.000 zusätzlichen Wohneinheiten. Zusätzlich untersuchte Terragon die Höhe der Mieten, die für Seniorenhaushalte in Frage kommen. Die Untersuchung erfasste 7.000 Einrichtungen inklusive wichtiger Eigenschaften wie Wohnungszahl und Wohnflächen sowie Entgelte für derzeit circa 1.500 Einrichtungen.** Rund 90 Prozent der 61- bis 70-Jährigen möchten allein oder mit dem Partner in ihren eigenen vier Wänden alt werden, circa 60 Prozent wünschen sich Wohnungen mit einem zusätzlichen Serviceangebot. Auch bei den 71- bis 75-Jährigen ist Servicewohnen die populärste alternative Wohnform. Dabei gehen 65 Prozent der Befragten davon aus, dass eine neue, altersgerechte Wohnung kleiner ausfallen wird. *„Betrachtet man eine Miet- und Servicebelastung von 1.000 Euro pro Monat, dann ist es zunächst keine Überraschung, dass viele Seniorenhaushalte in den Landkreisen Starnberg (83 Prozent) und München (80 Prozent) eine entsprechende Zahlungsfähigkeit aufweisen. Wer aber hat in diesem Zusammenhang beispielsweise Aachen (85 Prozent) als einen der Spitzenreiter auf dem Schirm?“*, fragt **Dr. Walter Zorn**, Head of Research von Terragon. **Die Untersuchung zeige, dass rund 20 Prozent der Seniorenhaushalte sogar ein monatliches Gesamtentgelt**

(Miete, Nebenkosten und Servicepauschale) von 2.500 Euro finanzieren können. Bei einem Blick auf die 30 größten Städte in Deutschland zeigt sich, dass Frankfurt am Main und Leipzig im Segment Servicewohnen am besten versorgt sind. In Mönchengladbach dagegen kristallisiert sich mit 0,5 Prozent das niedrigste Angebot heraus: Nur eine einzige Wohnung steht für 200 Senioren zur Verfügung. **Die Top-5-Städte bei betreutem Wohnen je 100 Einwohner (65 plus) sind Frankfurt am Main (7,7 Prozent), Leipzig (7,6 Prozent), Stuttgart (5,1 Prozent), Hamburg (4,8 Prozent) und Hannover (4,6 Prozent). Die Bundeshauptstadt Berlin liegt mit 3,6 Prozent auf dem zwölften Platz. Duisburg (0,9 Prozent), Gelsenkirchen (0,7 Prozent) und Mönchengladbach (0,5 Prozent) rangieren auf den letzten Plätzen.** (DFPA/MB) ♦

www.terragon-gmbh.de

Deutsche wünschen sich staatliches Siegel für nachhaltige Geldanlagen



Insgesamt 87 Prozent der Bundesbürger fordern ein staatliches Gütesiegel für nachhaltige Geldanlagen. Sie wollen erkennen, welche Wertpapiere den Kriterien einer ökologischen, sozialen und ethischen Unternehmensführung genügen. Inzwischen legt rund jeder zweite Deutsche Wert auf Nachhaltigkeit in der Geldanlage und wäre dafür sogar bereit, auf Rendite zu verzichten. Dies zeigt eine Studie, für die die Unternehmensberatung **Cofinpro** rund 1.000 Bundesbürger ab 18 Jahren befragt hat. **Sicherheit oder Rendite alleine als Kriterien bei der Auswahl von Vermögensanlagen seien den Befragten nicht mehr genug. Sie wollten ihr Geld auch mit gutem Gewissen anlegen. Doch dazu sehen sich neun von zehn Befragten nicht ausreichend in der Lage.** *„Unsere Studie belegt den ganz klaren Wunsch der Bundesbürger nach mehr Orientierung in dieser zu-*

nehmend beliebten Anlageform“, sagt **Melanie Konrad**, Wertpapierexpertin bei Cofinpro. *„Ein großes Problem sind vor allem fehlende einheitliche Standards für nachhaltige Anlagen.“* **Dort wolle die Europäische Kommission schnell Abhilfe schaffen. Geplant sei ein ganzes Paket an Maßnahmen, die in Ergänzung zur EU-Anlegerschutzrichtlinie MiFID II und den bereits bestehenden Leitlinien zur Geeignetheit von Vermögensanlagen verabschiedet werden sollen. Sie reichen von einem Klassifikationssystem für nachhaltige wirtschaftliche Aktivitäten über Informationspflichten in der Beratung bis hin zur Etablierung von Benchmarks.** Konkrete Entwürfe werden in den nächsten Monaten erwartet, die Umsetzung soll ab Mitte 2020 erfolgen. Die Anleger wüssten, wo sie keinesfalls investieren möchten. Laut Studie schließen 59 Prozent aus, ihr Kapital in korrupten Ländern und Unternehmen anzulegen. **Auch mit Tierversuchen (57 Prozent), Kinderarbeit und Menschenrechtsverletzungen (57 Prozent) oder Pornographie (52 Prozent) wollen die Bundesbürger nichts zu tun haben. Damit räumen sie sozialen Aspekten und einer guten Unternehmensführung sogar Vorrang gegenüber Umwelt- und Klimathemen ein.** Lediglich 15 Prozent der Befragten würden von einem Investment in Erdöl, Kohle oder Erdgas absehen. In Gesprächen mit den Banken spielten all diese Aspekte jedoch bislang kaum eine Rolle. 85 Prozent der Befragten könnten sich nicht daran erinnern, mit ihrem Berater über eine nachhaltige Geldanlage gesprochen zu haben. *„Dabei birgt das Thema ein enormes Potenzial für die Banken. Die Institute sollten proaktiv handeln und nicht warten, bis der Regulierer sie mit neuen Auflagen dazu zwingt“*, so Konrad. Je eher sich die Branche auf einheitliche Kriterien verständige, wie beispielsweise bei der Erarbeitung der Zielmarktkriterien im Rahmen der MiFID-II-Umsetzung, umso schneller profitierten Anleger von der besseren Erkennbarkeit und einer breiteren Auswahl an nachhaltigen Anlagemöglichkeiten. (DFPA/MB) ♦

www.cofinpro.de

Crowdfunding-Volumen 2019 erneut gestiegen



Der Crowdfunding-Markt befindet sich in Deutschland seit mehreren Jahren auf Wachstumskurs. **Im Jahr 2018 lag das Volumen erfolgreich platzierter deutscher Crowdfundings bei 297 Millionen Euro. Damit ist der Markt gegenüber 2017 um 50 Prozent gewachsen.** Das sind Ergebnisse eines Marktreports der Plattform **Crowdfunding.de**. Der Report zeigt unter anderem die Entwicklung und Marktanteile der einzelnen Crowdfunding-Segmente. Einige Plattformen realisieren mittlerweile beträchtliche Summen über nichtöffentliche Finanzierungen. Da nach der dem Report zugrundeliegenden Definition nur öffentlich angebotene Investmentangebote zum Crowdfunding-Markt zählen, werden diese Summen nicht erfasst. Um einen ganzheitlichen Überblick zu geben, enthält der Report eine ergänzende Plattformübersicht inklusive dieser nichtöffentlichen Finanzierungen. **In den Jahren 2011 bis 2018 lag die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des deutschen Crowdfunding-Markts bei plus 113,9 Prozent (CAGR). Insgesamt hat die Crowd in diesen Zeitraum 687,7 Millionen Euro in deutsche Unternehmen, Immobilien- und Energieprojekte investiert. Der deutsche Crowdfunding-Markt für Immobilien zeigt seit Jahren starkes Wachstum.** Nachdem der Markt im Jahr 2017 um plus 216,6 Prozent gewachsen ist, lag die Zuwachsrate in 2018 bei 63,2 Prozent. Das Crowdfunding-Volumen für Immobilienprojekte lief im Jahr 2017 mit einem Anteil von 96,4 Prozent fast ausschließlich über Nachrangdarlehen. In 2018 reduzierte sich der Volumenanteil der Nachrangdarlehen auf 45,9 Prozent, während 32,4 Prozent über Forderungverkäufe aus Bankdarlehen und 21,7 Prozent über Anleihen finanziert wurden. (DFPA/MB) ♦

www.crowdfunding.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: Dr. Sofia Harrschar
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: 23. April 2019

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 01.02.2019



Wir suchen eine(n)

Mediaberater(in)/Sales Manager(in)



Zur Verstärkung unseres Vermarktungsteams suchen wir ab sofort einen Mediaberater/Sales Manager in Vollzeit. In dieser Funktion betreuen Sie gemeinsam mit Ihren Kollegen den gesamten Umsatzbereich unserer Medien, sowohl auf strategischer als auch auf operativer Ebene. Gemeinsam stellen Sie die bestmögliche Beratung und Betreuung unserer **Kunden aus der Finanzdienstleistungsbranche** sicher. Es erwarten Sie ein spannendes Aufgabenfeld und ein ausbaufähiger Arbeitsplatz. Die komplette Stellenbeschreibung finden Sie unter www.dfpa.info/jobs

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

DFPA Deutsche Finanz Presse Agentur GmbH ■ **EXXECNEWS** Verlags GmbH ■ Alsterdorfer Straße 245 ■ 22297 Hamburg

E-Mail: info@dfpa.info ■ www.dfpa.info ■ www.exxecnews.de

Alternative Investments

Sachwerte sorgen für Stabilität

Gerade regulierte Investoren wie Versicherungen, Pensionsfonds und Versorgungswerke brauchen Anlagen, die passend zu ihren langfristigen Verbindlichkeiten stabile Cashflows liefern. Weil traditionelle Anlageklassen wie Aktien und Renten in Zeiten von Dauerniedrigzinsen und volatilen Märkten an Grenzen stoßen, nutzen Investoren verstärkt Alternative Investments. Sie versprechen sich davon eine dauerhafte Stabilisierung ihrer Erträge durch ein gutes Verhältnis zwischen Risiko und Rendite. Besonders im Fokus stehen Sachwertanlagen. Gerade hier ist die richtige Struktur entscheidend.

Dass Alternatives ein Performance-treiber sind, zeigt die Analyse der Spezialfonds auf der Plattform von Universal-Investment: Über drei und fünf Jahre lieferten per Ende 2018 nur Immobilien- und Private-Equity-Fonds annualisierte Renditen im zweistelligen Bereich. Es überrascht also nicht, dass Alternatives beliebter werden. Bei Universal-Investment haben Anleger zum Ultimo 2018 schon über 36,8 Milliarden Euro in Alternative Assets investiert, eine Steigerung um 23 Prozent in nur einem Jahr.

Besonders im Blickpunkt stehen Immobilien und andere Sachwertanlagen, die sogenannten „Real Assets“. Darunter versteht man beispielsweise Investitionen in Erneuerbare Energien oder Forstwirtschaft, aber auch Infrastruktur-Investitionen, etwa in Straßen, Wasserwege, Flughäfen, Schienen-, Energie- und Telekommunikationsnetze sowie Schulen, Krankenhäuser und andere öffentliche Einrichtungen. Auf der UI-



Dr. Sofia Harrschar

Head of Alternative Investments-Real Assets
bei Universal-Investment, Frankfurt am Main
sofia.harrschar@universal-investment.com

Plattform machten Immobilien Ende 2018 bereits etwa sechs Prozent aller Anlagen aus, auf Beteiligungs- und Infrastrukturprojekte entfielen 10,7 Prozent. Also steckten insgesamt über 16 Prozent der indirekten Anlagen in Alternatives oder Immobilien. Dass dieser Anteil Anfang 2012 noch bei unter einem Prozent lag, zeigt das enorme Wachstum.

Als Zugangswege zu Alternatives sind Spezialfonds, Dachfonds, Spezialfonds-Segmente oder Gesellschaften verschiedener Rechtsformen in Deutschland oder Luxemburg geeignet. Auch Verbriefungen sind möglich. Wichtig dabei ist: Keine Anlagestruktur passt für jeden Investor gleichermaßen. Mit Blick auf das jeweils gültige Investment-, Steuer- und Aufsichtsrecht, auf die Erfahrung des Anlegers mit alternativen Anlagen und auf seine geplante Investitionssumme kann aber das am besten geeignete Vehikel abgeleitet werden. Wegen der hohen Komplexität der Alternatives im Aufsatz und der Verwaltung sollten

Investoren mit erfahrenen Strukturierungspartnern zusammenarbeiten. Sie haben die Expertise, um gemeinsam mit den Rechts- und Steuerberatern des Kunden die individuell passende Lösung auszuarbeiten. Spezialisierte KVGs können nicht nur bei der Strukturierung der Anlagevehikel helfen, sondern auch in anderen Bereichen: Etwa beim Projektmanagement, der Erwerbbarkeitsprüfung oder dem Reporting.

Anlagen in Eigenkapitalinstrumenten machten auf der UI-Plattform zuletzt rund 60 Prozent aller Alternative Assets aus. 40 Prozent der Strukturen waren Private-Equity-Projekte, Beteiligungen an Infrastrukturprojekten stellten 26 Prozent. Rund elf Prozent der Strukturen waren Private Equity Real Estate (PERE) zuzuordnen, also Beteiligungskapital in Grundstücken oder Immobilien, die nicht an der Börse gehandelt werden. Allein das Volumen von PERE-Strukturen hat sich in den letzten drei Jahren verdoppelt. In Fremdkapitalstrukturen waren zuletzt gut 18 Prozent der Alternative-Asset-Fonds bei Universal-Investment investiert. Wie auf der Eigenkapitalseite zeigt sich auch innerhalb von Debt-Strukturen in den letzten Jahren eine immer größere Vielfalt der zugrundeliegenden Werte: Während in den Jahren 2013 und 2014 noch hauptsächlich in Unternehmensfinanzierungen und Infrastrukturprojekte angelegt wurde, ergänzen inzwischen zunehmend Kredite für Projekte mit Erneuerbaren Energien, Kommunaldarlehen und Schiffsfinanzierungen die Anlagepalette. Anlagen in Verbriefungen machten zuletzt rund zwölf Prozent der Alternative-Asset-

Fonds auf der Plattform aus. Investoren wollen auch bei Alternatives und Immobilien zunehmend diversifizieren. Der Immobiliensektor ist dafür ein gutes Beispiel: Investoren setzen inzwischen verstärkt auf Objekte mit langfristigen Miet- und Pachtverträgen. Reine Wohnobjekte etwa machten noch Mitte 2014 nur sechs Prozent aller Immobilienanlagen aus, dieser Anteil stieg bis Sommer 2017 auf 27 Prozent – und blieb seitdem auf diesem Niveau. Auch die internationale Diversifikation schreitet voran, so sind die Allokationen auf dem deutschen Heimatmarkt tendenziell rückläufig, während mehr Geld in nordamerikanische oder europäische Immobilien außerhalb Deutschlands investiert wird. Insgesamt sind Alternatives aus den Portfolios institutioneller Investoren kaum noch wegzudenken. Sie bieten langfristig relativ attraktive Renditen bei überschaubarem Risiko. Der Haken dabei ist die hohe Komplexität, und Investoren müssen über längere Zeithorizonte planen können und mit Illiquidität rechnen. Wer damit zurechtkommt, kann durch den behutsamen Einsatz alternativer Anlagen Stabilität in sein Portfolio bringen. ♦

Universal-Investment:

Die Frankfurter Universal-Investment-Gesellschaft mbH bietet Dienstleistungen rund um die Fonds- und Wertpapieradministration für Asset Manager, Banken und unabhängige Vermögensverwalter an. Das 1968 gegründete Unternehmen bezeichnet sich mit rund 650 Mitarbeitern, mehr als 1.300 Publikums- und Spezialfondsmandaten und einem verwalteten Vermögen von 432 Milliarden Euro als größte unabhängige Investmentgesellschaft im deutschsprachigen Raum.
www.universal-investment.de

WERBUNG

PI Pro-Investor Immobilienfonds 4

GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

Die Fortsetzung der erfolgreichen Immobilienfondsreihe

- ▶ Stabile und nachhaltige Sachwertkapitalanlage nach KAGB mit kurzer Laufzeit (bis 2026)
- ▶ Investition in Bestandswohnimmobilien in deutschen Mittel- und Oberzentren mit hohem Wertsteigerungspotenzial
- ▶ 7,0 % p.a. prognostizierter durchschnittlicher Jahresertrag mit quartalsweisen Auszahlungen von 4 % - 6,5 % p.a.

Informationen unter Tel.: 0911 91 99 60 | www.pi-gruppe.de

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand 20.07.2018), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen vom 20.07.2018. Diese Unterlagen können kostenlos in deutscher Sprache bei PI Vertriebskoordination GmbH & Co. KG, Am Gewerbepark 4, 90552 Röthenbach a. d. Pegnitz angefordert oder unter www.pi-gruppe.de abgerufen werden.