

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
Umfrage nach US-Präsidentenwahl
Finanzbranche zwischen Pragmatismus und Unsicherheit.

Finanzdienstleistungen
Messebericht DKM 2016, Teil 2.

Produkte – Seite 3
Sachwertinvestments
Deka Immobilien kauft zweites Objekt für neuen US-Immobilienfonds.

Jamestown löst Fonds vorzeitig auf.

Investmentfonds
Natixis bringt Anlagestrategie für Managed Futures auf den Markt.

GAM lanciert quantitativen Aktienfonds.

Vontobel: Ausweg aus negativen Zinsen.

Union Investment ändert Fondsauswahl bei der Riester-Rente.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Adrealis Service-KVG baut Leistungsangebot aus.

Augsburger Aktienbank gründet Fondsservice-Unternehmen.

Baker Tilly Roelfs forciert digitale Zeichnungsmöglichkeiten von AIF.

MLP wird europäische AG.

Integration von **Feri EuroRating** in die **Scope Group** vor Abschluss.

KanAm-USA-Fonds schütten 20 Millionen US-Dollar aus.

Primus Valor mit eigener KVG.

Lageberichte 2015
Hamburg Trust.

Karriere
Neue Aufgaben für **Dr. Dominik Hennen**, **Markus Schürmann** und **Valeriy Bykanow**.

Märkte – Seite 6
Mergers & Acquisitions
Brexit-Votum dämpft Erwartungen.

Nachhaltigen Geldanlagen Europa
Eurosifer erwartet zweistelliges Wachstum.

Rohstoffe
Energierohstoffpreise treiben Index in die Höhe, beobachtet das **HWWI**.

Offshore-Windenergie
Roland Berger: „Kosten sinken, Energieerzeugung wird wettbewerbsfähig“.

US-Immobilien
Marcus & Millichap: Marktstimung auf hohem Niveau.

Für Sie gelesen – Seite 7
Immobilien an der Börse: Marktkapitalisierung legt zu, so der **ZIA**.

Büroimmobilien Deutschland: Berlin ist Top-Performer, so analysiert **JLL**.

Venture-Capital-Investoren nehmen laut **KPMG** weniger Geld in die Hand.

PwC: Asset Manager unterschätzen Fintech-Revolution.

From the Desk – Seite 8
Unser Autor **Harald Elspeger**, Vorstand der Landshuter **xpecto AG**, über die Crowdinvesting-Branche als Vorbild für den AIF-Vertrieb.

*** TOP STORIES

Umfrage nach der US-Präsidentenwahl

Finanzbranche zwischen Pragmatismus und Unsicherheit

Entgegen den letzten Prognosen hat Donald Trump die Präsidentschaftswahlen in den USA gewonnen. Welche Auswirkungen ergeben sich daraus für die private Kapitalanlage in Deutschland? Die DFPA und die Kapitalanlage-Zeitung EXXECNEWS haben dazu Unternehmen der Finanzbranche befragt. Insbesondere die großen Häuser zeigen sich umfassend auf Trumps Wahlsieg, mag er auch überraschend gewesen sein, vorbereitet.

So stellt sich für **Andreas Gruber**, Chief Investment Officer der **Allianz-Gruppe**, die Situation ähnlich dar wie nach der Abstimmung zum „Brexit“: „Die Kapitalmärkte sind nervös und erste Reaktionen auf den unerwarteten Wahlausgang in den USA waren heftig. Aber die Marktausschläge schwächen sich bereits jetzt ab, nach dem die erste Überraschung überwunden ist. Langfristige Konsequenzen werden davon abhängen, wie gut das Weiße Haus künftig mit den beiden Kammern des Kongresses zusammenarbeiten wird. Die Allianz ist für die Zukunft gut gerüstet. Wir sehen keine Notwendigkeit, unmittelbare Veränderungen in der Anlagestrategie vorzunehmen – weder für uns noch für unsere Kunden.“

Für die Zukunft erwarten die Unternehmen überwiegend einen Anstieg der Marktvolatilität. Beispielhaft analysiert **Stefan Kreuzkamp**, Chief Investment Officer der **Deutsche Asset Management**: „Der Sieg von Donald Trump hat die Märkte sicherlich auf dem falschen Fuß erwischt, wie auch die ersten Marktreaktionen zeigen. Wir



Freiheitsstatue in New York

erwarten, dass uns die Marktvolatilität aufgrund der gestiegenen politischen Unsicherheit zunächst erhalten bleiben dürfte. Die Unberechenbarkeit Trumps und seine politische Unerfahrenheit sind Grund genug, die kommenden Monate etwas vorsichtiger anzugehen.“

Die Anbieter von Sachwertinvestments gehen infolgedessen nahezu übereinstimmend davon aus, dass ihre Asset-Klassen, darunter insbesondere die Immobilie, an Bedeutung gewinnen werden. So rät **Wolfgang Dippold**, Vorstand der **Project Beteiligungen AG**: „Es ist kaum absehbar, wie lange die Verunsicherung anhält. Für deutsche Kapitalanleger zählt jetzt mehr denn je die Stabilität der deutschen Immobilie, sowohl im Rahmen direkter als auch indirekter Investments über Immobilienfonds.“ Auch **Gordon Grundler**, Vorstand der **Primus Valor AG**,

empfiehlt Anlegern, ihrem Portfolio Investments beizumischen, die wertstabil und renditeträchtig zugleich sind, wie beispielsweise deutsche

in der Regel zu einem pragmatischen Realismus führe. „Die USA bleiben somit für uns einer der interessantesten Investitionsstandorte und die Perspektiven für US-Immobilieninvestments ungebrochen attraktiv“, so Dürres Fazit. Unsicher zeigt sich dagegen **Dr. Jürgen Gerber**, Geschäftsführer der **Jamestown US-Immobilien GmbH**: „Es ist unseres Erachtens sinnvoll, die nächsten Wochen abzuwarten; erst dann wird sich zeigen, welche Regierungsmannschaft Donald Trump aufstellt und welche der angekündigten Maßnahmen umgesetzt werden sollen.“

Etwas Positives gewinnt **Ingrid Weil**, Geschäftsführerin der **IWF Fondsconsult GmbH**, der Niederlage von Hillary Clinton ab: „Auch wenn Donald Trump etwas schrill ist, ist er unter dem Strich ein erfolgreicher Geschäftsmann. Als solcher wird er sicher verstehen, dass die US-Wirtschaft nur dann robust laufen wird, wenn die wertvollen Geschäftsbeziehungen mit dem Ausland aufrecht erhalten bleiben. Ebenso wird er meines Erachtens außenpolitisch klüger agieren als Hillary Clinton, die nur ausführende Marionette derjenigen wäre, die das jetzige Chaos verursacht haben. Summa Summarum denke ich also, dass die Aktienmärkte und die gesamte Kapitalanlagebranche sich positiv entwickeln werden.“

An der Umfrage haben sich 50 Unternehmen beteiligt, darunter Asset Manager, Banken, Finanzvertriebe, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Versicherungen. Weitere Antworten veröffentlichen wir in Ausgabe 25 von **EXXECNEWS**. (DFPA/JPW) ♦
www.dfpa.info



Christian Dürr

Foto: Unternehmen



Ingrid Weil

Foto: Unternehmen

Finanzdienstleistungen

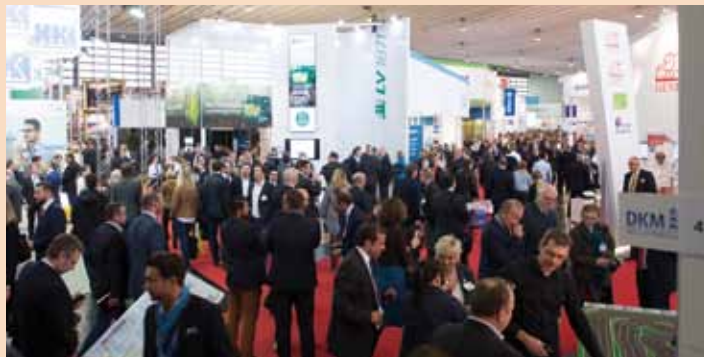
Messebericht DKM 2016, Teil 2: Pools zeigen sich weitgehend zufrieden

In diesem Jahr fand die 20. Auflage der Fachmesse DKM, der „Leitmessen für die Finanz- und Versicherungswirtschaft“ statt. Als vollen Erfolg bezeichnet der Veranstalter bbg Betriebsberatungs GmbH auch die 20. DKM. EXXECNEWS hat die ausstellenden Maklerpools um ein Messerfazit gebeten und in der vergangenen Ausgabe bereits einen Teil der Antwort von Karsten Allesch, Geschäftsführer des Hamburger Maklerverbands DEMV, veröffentlicht, der ein „gemischtes Bild“ von der DKM hat. Er verweist in seiner Antwort auf die Kosten des eigenen Messestands. „Im Vergleich zu anderen Marketingmaßnahmen (Google, Social Media etc.) ist die DKM beim reinen Vergleich der Kosten pro Neukontakt die mit Abstand teuerste Maßnahme. Jedoch können wir noch kein abschließendes Fazit ziehen, da wir das Jahresende abwarten, um zu analysieren, was sich aus den neuen Kontakten ergeben hat“, so Allesch. Als störend empfindet er auch die externen Dienstleister, „die sich als Besucher getarnt an unseren Stand begeben haben, um uns die jeweilige eigene Dienstleistung zu verkaufen.“ Hierdurch sei es gerade in Stoßzeiten nicht möglich gewesen, alle Standbesucher mit Interesse an den DEMV-Dienstleistungen zu bedienen. Als dominierendes Thema im Bereich der Versicherungen bezeichnet Allesch die Digitalisierung. „Gerade kleinere Maklerunternehmen bis 20 Mitarbeiter haben weder die finanziellen noch die personellen Ressourcen, um das eigene Unternehmen zu digitalisieren“, führt er aus. Und weiter: „Viele Makler verstehen die Notwendigkeit und Wichtigkeit zur Digitalisierung und sind durchaus

bereit, die bisherige Arbeitsweise kritisch zu hinterfragen. Genau hier sind wir mit unserem Produkt ‚Professional works‘ auf eine hohe Resonanz gestoßen, da aus unserem Maklerverwaltungsprogramm alle administrativen und beratungsrelevanten Tätigkeiten unter einer Oberfläche durchgeführt werden können.“

Martin Eberhard, Marketingleiter des Maklerpools Fondskonzept aus

es grundsätzlich immer noch eine sehr klare Abgrenzung der Versicherungswelt zur Investmentwelt gebe. „Sowohl bei Versicherungsgesellschaften als auch bei Versicherungsvermittlern erscheint das Investmentgeschäft als ‚unliebsames Kind‘“, analysiert Eberhard. „Gerade in Zeiten einer vermutlich lang anhaltenden Niedrigzinsphase, der zunehmenden Digitalisierung und einer Veränderung



Messehalle 4, DKM 2016

Illertissen, zeigt sich mit der DKM 2016 sehr zufrieden. „Zusammen mit der Agentur New Finance haben wir den neuen ‚Fondsshop‘ von Fondskonzept präsentiert. Bis zum Jahresende gehen wir von über 200 Bestellungen des Fondsshops aus und beschreiben damit gemeinsam mit unseren Partnern einen neuen Weg“, führt Eberhard aus. Das interaktive Tool ermögliche Maklern und Endkunden eine Depotöffnung in wenigen Minuten. „Was vielen Kunden im Versicherungsbereich bereits über die Vergleichsportale bekannt ist, kommt nun über die Webseite des Maklers auch im Fondsgeschäft an“, so Eberhard. Befragt nach den in diesem Jahr dominierenden Messethemen, stellt er fest, dass

in der Produktlandschaft ist dies verwunderlich.“ Die Fondskonzept AG möchte nicht nur Finanzanlagenvermittler nach § 34f Gewerbeordnung (GewO), sondern auch Versicherungsvermittler mit Zulassung nach § 34d GewO umfassend und aus einer Hand betreuen mit vertriebsunterstützenden Bausteinen wie CRM-System, App, digitalem Finanzordner, Maklerwebseite und integriertem Fondsshop. „Für uns macht es keinen Unterschied, ob der Makler künftig eine Fondspolice bevorzugt oder seinen Fonds direkt über eine Depotlösung oder den Fondsshop bedienen möchte. Wir sind auf alle Produktebenen und Vertriebswege vorbereitet“, so Eberhard.

Als sehr erfolgreiche Messe bezeichnet **Oliver Lang**, Vorstand des Maklerpools **BCA AG** und des Haftungsdachs **BfV Bank für Vermögen AG** aus Oberursel, die DKM 2016. „Wir haben regen Zulauf am Messestand gehabt und inhaltlich sehr gute, qualitativ hochwertige Gespräche führen können. Unser Geschäftsansatz, als erster Pool mit eigener Bank Maklern mit allem zur Seite zu stehen, was sie benötigen, um den wachsenden Anforderungen der Regulierung, Prozessoptimierung und Digitalisierung gerecht zu werden, stieß auf großes Interesse und Anerkennung. Nicht zuletzt aufgrund der kontinuierlichen Verbesserung und Erweiterung unseres Angebotes ergaben sich auch zahlreiche neue Kontakte am Messestand“, so Lang. Nach seiner Beobachtung galt das Hauptinteresse der Besucher den Neuerungen in den Bereichen Versicherung und Investment. So habe sich im Versicherungsbereich der „BCA-Tipp“ großer Nachfrage erfreut, der Makler einfach und schnell zum Beispiel im Komposit-Bereich verschiedene Zielgruppen bedienen lässt. „Im Investmentbereich stand unsere Beratungssoftware ‚DIVA‘ für die Messebesucher im Vordergrund. Dies zeigt, wie wichtig eine softwaregeführte Beratung gerade auch unter den aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen ist“, so Lang. Und weiter: „Die Nachfrage der Besucher hinsichtlich der Private-Investing-Strategien unserer Tochter, der BfV Bank für Vermögen AG, erwies sich als ausgesprochen rege. Gerade auch vor dem Hintergrund der kommenden MiFID-II-Richtlinie ist die Fonds-Vermögensverwaltung eine attraktive zukunftsweisende Alternative.“ (JPW) ♦ www.die-leitmessen.de

Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für Alternative Investmentfonds

Hanseatische Kapitalverwaltung AG



Die Hanseatische ist als eine der ersten lizenzierten Kapitalverwaltungsgesellschaften erfolgreiche Anbieterin von KAGB-konformen Publikums- und Spezial-Fonds für Privatkunden und (semi-) professionelle Anleger mit Investitionen in Deutschland und anderen europäischen Ländern.

In exklusiver Kooperation mit IMMAC, dem europaweiten Spezialisten für Sozialimmobilien, strukturieren wir Investitionen in Pflegeheime, Reha-Kliniken und Einrichtungen des betreuten Wohnens für unsere Alternativen Investmentfonds (AIF).

Für Investitionen in weitere renditestarke Immobilienklassen, wie z. B. Hotels, konzipieren wir gemeinsam mit unserem Partner DFV Deutsche Fondsvermögen AG attraktive, an der Nachhaltigkeit der Investments orientierte AIF-Produkte.

Die institutionellen Anleger erhalten von der Hanseatischen maßgeschneiderte Anlagemodelle in AIF für sozial wertvolle Investitionen mit attraktiven Renditen, angepasst an die individuellen Bedürfnisse und Marktansätze.

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Telefon: +49 40.30 38 86-0
Telefax: +49 40.30 38 86-20
E-Mail: info@diehanseatische.de
www.diehanseatische.de

Deka Immobilien kauft zweites Objekt für neuen US-Immobilienfonds

Die **Deka Immobilien** hat von der US-Immobilien-Gesellschaft **Foxhall Partners** ein Einzelhandelsobjekt in Washington, D.C. erworben. Es wird nach der Fertigstellung in den Offenen Immobilien-Publikumsfonds „**Deka-Immobilien Nordamerika**“ eingebracht. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Das „**& other Stories Building**“ ist im Teilmarkt Georgetown angesiedelt. Es besteht aus zwei miteinander verbundenen Townhouses mit historischer Klinkerfassade aus den Jahren 1900 und 1911 und wird derzeit vollständig modernisiert. Noch dieses Jahr soll der schwedische Textilhändler H&M das zweigeschossige Gebäude langfristig und vollständig

beziehen. H&M will die mehr als 900 Quadratmeter vermietbare Fläche als Flagship Store für seine neue Premium-Modemarke „& other Stories“ nutzen.

Mit diesem Ankauf tätigt das Fondsmanagement das zweite Investment für den „Deka-Immobilien Nordamerika“. Zuvor hatte es die Büroimmobilie „70 Franklin Street“ in Innenstadtlage von Boston für rund **42 Millionen US-Dollar kaufvertraglich gesichert**. Der Mitte Juli 2016 aufgelegte Offene Immobilien-Publikumsfonds für vermögende Privatanleger notiert in US-Dollar und richtet den Investitionsfokus auf Gewerbeobjekte in den USA. (DFPA/JPW) ♦

www.deka.de

GAM lanciert quantitativen Aktienfonds

Mit dem „**GAM Systematic Global Equity Market Neutral**“ hat der Schweizer Asset Manager **GAM** seinen ersten rein quantitativen OGAW-richtlinienkonformen Aktienfonds aufgelegt. Er wurde vom Cantab-Anlageteam entwickelt, das nach dem Abschluss der Übernahme von **Cantab Capital Partners** seit Anfang Oktober zu **GAM Systematic** gehört. Die Manager von systematischen Multi-Strategy-Fonds mit Sitz im britischen Cambridge streben für den Fonds attraktive Renditen über einen Marktzyklus von drei Jahren mit einer annualisierten Volatilität von sechs bis acht Prozent an.

Über einen systematischen Anlageprozess investiert der Fonds weltweit in die 2.500 liquidadesten Aktien. Dabei setzt er mehrere intern entwickelte Modelle für fundamentale Kriterien und Verhaltensmuster ein, um die relative Attraktivität

jeder Aktie zu beurteilen. Dies soll zu einem liquiden, diversifizierten Aktien-

portfolio mit geringer Korrelation zu den globalen Aktienmärkten innerhalb einer kostengünstigen OGAW-Fondsstruktur führen. Für seine Anlagenentscheidungen verwendet der Fonds quantitative Handelsmodelle. Diese werden mit wissenschaftlichen Methoden geprüft, bevor sie in das Portfolio aufgenommen werden.

Anthony Lawler, Co-Leiter von **GAM Systematic**, erläutert: „*Unser globales aktienmarktneutrales Produkt nutzt die Ergebnisse einer langjährigen Forschungsarbeit und Systementwicklung. Die Kombination aus Diversifizierung, Performance und hervorragendem Risikomanagement macht dies zu einem sehr attraktiven Aktienprodukt für unsere Kunden, insbesondere im aktuellen Marktumfeld.*“ (DFPA/JF) ♦

www.gam.com



Anthony Lawler

Foto: Unternehmen

Vontobel bietet Ausweg aus negativen Zinsen

Vontobel Asset Management hat den „**Vontobel Fund - LCR Global Bond Fund**“ aufgelegt. Der Schweizer Vermögensverwalter will damit einen Weg aus der aufsichtsrechtlich getriebenen Negativverzinsung bieten. Banken und Sparkassen sind seit der Einführung von Basel III mit einer neuen Kennzahl zur Bewertung des kurzfristigen Liquiditätsrisikos konfrontiert. Die Liquidity Coverage Ratio (LCR) soll gewährleisten, dass sie im Falle eines Stressszenarios genügend kurzfristige Liquidität halten. Ihre Einhaltung ist mit erhöhten Kosten verbunden, da liquide Mittel vorgehalten werden müssen, die im derzeitigen Marktumfeld meist negativ verzinst werden. Der „**LCR Global Bond Fund**“ soll in diesem schwierigen Anlageumfeld dennoch Erträge generieren. Die LCR-

Strategie basiert darauf, währungs-gesichert in Anleihen höchster Bonität aus Regionen mit deutlich steileren Zinsstrukturkurven zu investieren. Sie wird von **Dr. Anna Holzgang**, Leiterin des Teams Global & Swiss Bonds bei **Vontobel Asset Management**, verwaltet.

„*Durch die aktuelle Negativverzinsung hat sich das LCR-Portfolio zu einem echten Kostenfaktor entwickelt*“, sagt **Christian Hoeg**, Leiter des Deutschland-Geschäfts. „*Ersetzen Investoren nur 25 Prozent ihrer LCR durch diese Strategie, wird der Liquiditätspuffer von einem Kostenfaktor zur kostenneutralen Position. Seit der Lancierung des ‚LCR Global Bond Fund‘ konnten wir bereits Kunden aus dem Sparkassen- und genossenschaftlichen Sektor gewinnen.*“ (DFPA/JPW) ♦

www.vontobel.com/am



Christian Hoeg

Foto: Unternehmen

Natixis bringt Anlagestrategie für Managed Futures auf den Markt

Die Investmentgesellschaft **Natixis Global Asset Management** hat ihre europäische Produktpalette um einen Fonds für **Managed Futures** erweitert. Der „**ASG Managed Futures Fonds**“ wurde von der **AlphaSimplex Group** aufgelegt, einer auf Absolute-Return-Strategien spezialisierten US-Tochtergesellschaft von **Natixis**. Er wird von einem fünfköpfigen Portfoliomanager-Team anhand eines quantitativ ausgerichteten Ansatzes verwaltet. Das Portfoliomanagement engagiert sich an einer Vielzahl unterschiedlicher Märkte einschließlich der Aktien-, Anleihen- und Devisenmärkte in Futures und Termingeschäften. **Dabei zielt es darauf ab, von aktuellen Trends an diesen Märkten zu profitieren**, indem es bei steigenden Kursen Long-Positionen aufbaut, während es bei tendenziell sinkenden Kursen Short-Allokationen einght.

Darüber hinaus hält der Fonds auch indirekte Engagements in den Rohstoffmärkten. „*In einer immer enger vernetzten Welt steigen auch die Korrelationen an*“, so **Duncan Wilkinson**, CEO von **AlphaSimplex**. „*Unserer Meinung nach kann dieses Produkt innerhalb eines vorrangig auf Aktien ausgerichteten Portfolios ein hohes Maß an Risikostreuung zur Folge haben.*“

Jörg Knaf, Executive Managing Director und zuständig für den Vertrieb in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) bei **Natixis Global Asset Management**: „*Mit der Lancierung des ‚ASG Managed Future Fonds‘ schließen wir eine Lücke in unserem Alternative-Investments-Angebot und bieten Anlegern Lösungen, um ihr Portfolio im aktuellen Niedrigzinsumfeld besser zu diversifizieren.*“ (DFPA/JF) ♦

www.ngam.natixis.com

Jamestown löst US-Immobilienfonds vorzeitig auf

Laut einer aktuellen Vertriebsmitteilung wird der Fondsiniciator **Jamestown** den US-Immobilienfonds „**Jamestown 28**“ voraussichtlich im Jahr 2017 auflösen und damit früher als erwartet. Eines von drei Fondsobjekten, der Bürokomplex „**Lantana**“ in Santa Monica, wurde am 4. November 2016 verkauft, nachdem **Jamestown** dafür unaufgefordert ein hohes Kaufpreisangebot erhalten hatte. Wie der

Fondsiniciator weiter mitteilt, hat zudem der Mehrheitsgesellschafter des Immobilienportfolios „**Millennium**“ angekündigt, die von „**Jamestown 28**“ gehaltene Minderheitsbeteiligung von 23,62 Prozent voraussichtlich Mitte 2017 zurückkaufen zu wollen. **Jamestown** konnte dafür eine Sonderzahlung zugunsten des Fonds vereinbaren. Da in dem dritten Investitionsobjekt nur rund 20

Prozent des Fondseigenkapitals investiert sind, erscheine auch der Verkauf der 53-Prozent-Beteiligung am **Geschäftshaus „Milk Studios“** in New York nach Veräußerung der beiden anderen Fondsobjekte sinnvoll.

Der Vorgängerfonds „**Jamestown 27**“ bleibt an diesem Objekt mit 47 Prozent beteiligt. Für „**Jamestown 28**“ hatte **Jamestown** im Jahr 2013 **insgesamt**

383,9 Millionen US-Dollar Eigenkapital eingeworben. Aus dem Verkauf der drei Fondsobjekte werden **Verkaufsrückflüsse vor Steuern in Höhe von 118 Prozent** des investierten Eigenkapitals geschätzt (Bandbreite: 116 Prozent bis 120 Prozent). Die ursprüngliche Fondsprognose sah einen Objektverkauf nach sieben bis zwölf Jahren vor. (DFPA/JF) ♦

www.jamestown.de



Fondsobjekt „Milk Studios“

Foto: Unternehmen

Union Investment ändert Fondsauswahl bei der Riester-Rente

Die Fondsgesellschaft **Union Investment** wird bei ihrem Riester-Produkt „**UniProfiRente Select**“ ab dem Jahr 2017 die Fondsauswahl der Chancenkomponente ändern. Bislang konnten die Anleger zwischen den Aktienfonds „**UniGlobal II**“ und „**UniDividenAss**“ sowie den Mischfonds „**UniRak**“ und „**UniRak Nachhaltig**“ wählen. Aufgrund mangelnder Nachfrage in einigen der angebotenen Fonds und um die Chancenkomponente zu stärken, bietet **Union Investment** zukünftig die beiden Aktienfonds „**UniGlobal II**“ und „**UniGlobal Vorsorge**“ an. Beide Fonds investieren weltweit in Ak-

tionen mit dem Anlageschwerpunkt auf Standardtiteln. Die Umstellung gilt nur für Neuabschlüsse. Bestehende Sparpläne werden auch in Zukunft weitergeführt. Bei der „**UniProfiRente Select**“ wird ein Teil der Einzahlungen und der staatlichen Zulagen in die Fonds der Chancenkomponente investiert, um Marktchancen zu nutzen und dadurch Mehrerträge zu erzielen. Zur Sicherstellung des gesetzlich vorgeschriebenen Kapitalerhalts bei Riester-Renten wird der andere Teil in die sieben Rentenfonds der Sicherungskomponente investiert. (DFPA/JPW) ♦

www.union-investment.de



Lageberichte 2015

Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) müssen nach § 38 Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) i.V.m. §§ 340a ff. HGB ihren Jahresabschluss und Lagebericht über das abgelaufene Geschäftsjahr beim Bundesanzeiger zur Veröffentlichung einreichen. EXXEC-NEWS informiert über die veröffentlichten Berichte - in dieser Ausgabe über den von Hamburg Trust.

Hamburg Trust: Hohe Nachfrage nach Sachwerten

Aufgrund der ungebrochen hohen Liquidität und des Anlagedrucks bei inländischen Versicherungen, Versorgungswerken, Pensionskassen, Stiftungen aber ebenso bei ausländischen Investoren, geht der Fonds- und Asset-Manager **Hamburg Trust REIM Real Estate Investment Management** (HTREIM) davon aus, dass die Nachfrage nach indirekten Kapitalanlagemöglichkeiten und insbesondere nach Sachwertanlagen bei institutionellen Investoren auf hohem Niveau bleiben wird. Das geht aus dem Ende Oktober 2016 veröffentlichten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2015 hervor. Zum Jahresende 2015 verwaltete die HTREIM insgesamt fünf Geschlossene Immobilienfonds, davon zwei „Altfonds“, zwei Publikums-AIF sowie einen Spezial-AIF. Das verwaltete (Netto-)Fondsvermögen betrug zum Stichtag rund 59,7 Millionen Euro. Das Geschäftsjahr 2015 schloss die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) mit einem Jahresfehlbetrag

in Höhe von 1,6 Millionen Euro (Vorjahr: minus 90.000 Euro) ab. Auch wenn sich das Geschäft mit Retail Investoren in 2015 nicht wie erhofft belebt hat, sieht HTREIM sehr gute Chancen mit Geschlossenen Spezial-AIF attraktive Produkte für institutionelle Investoren zu strukturieren. Nachdem anfänglich die Struktur der Geschlossenen Spezial-AIF Erklärungsbedarf auslöste, werde diese Struktur nun vermehrt durch institutionelle Investoren nachgefragt. Im vergangenen Jahr wurde ein Kaufoptionsvertrag für ein Shopping Center für einen Spezial-AIF unterzeichnet. Die Übernahme des Objektes soll Ende 2016 erfolgen, sodass Vergütungen der HTREIM zu diesem Objekt im Jahr 2016 ertragswirksam werden. Weitere Immobilien befanden sich in der Prüfung. Zum Zeitpunkt der Lagebericht-Erstellung rechnete das Unternehmen damit, das Geschäftsjahr 2016 mit einem positiven Ergebnis abzuschließen. (DFPA/TH) ♦ www.hamburgtrust.de

Baker Tilly Roelfs forciert digitale Zeichnungsmöglichkeiten von AIF

Anleger können Anteile an Geschlossenen **Publikums-AIF vollständig auf digitalem Weg erwerben**. Die Beratungsgesellschaft **Baker Tilly Roelfs** hat die digitale Zeichnung Geschlossener Publikums-AIF beratend begleitet und mitentwickelt.

Dies erfolgte im Auftrag und in Zusammenarbeit mit der **eFonds Group**. Die **eFonds Solutions AG** hat dabei die Software entwickelt. **Martina Hertwig**, Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin bei Baker Tilly Roelfs sowie Vorstandsmitglied des bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen, kommentiert: „Wir wollen den Geschlossenen Publikums-AIF als gleichwertige Anlagemöglichkeit neben Offenen Immobilienfonds, Aktienfonds oder ETF etablieren. Auf diesem Weg ist die Möglichkeit zur digitalen Zeichnung von Geschlossenen Publikums-AIF ein wichtiger Schritt. Schließlich können die Alternativen heute schon vollständig im Internet gezeichnet werden.“ **Jörg Mühlenkamp**, Rechtsanwalt und Steuerberater bei Baker Tilly Roelfs, fügt hinzu: „Die digitale Zeichnung ist aus juristischer Sicht eine komplexe Angelegenheit, da sie umfassend reguliert ist und von

verschiedenen Regelwerken parallel tangiert wird. Erfüllt werden müssen beispielsweise die Vorgaben des Kreditwesengesetzes, des Wertpapierhandelsgesetzes, der Gewerbeordnung, der Finanzanlagenvermittlungsverordnung, des Geldwäschegesetzes und nicht zuletzt die des Kapitalanlagegesetzbuchs. Die größte Herausforderung für uns war es, die Vorgaben aller Rechtsnormen zusammenzubringen und den Prozess so zu gestalten, dass er allen Vorgaben gerecht wird.“

Grundsätzlich ist die digitale Vermittlung sowohl für Banken mit einer KWG-Lizenz als auch für Vermittler mit Zulassung nach Gewerbeordnung möglich.

„Zudem hat die digitale Zeichnung den Vorteil, dass es sich bei entsprechender Ausgestaltung rechtlich gesehen nur um eine Vermittlung und nicht um eine Beratung handelt“, so Mühlenkamp weiter. Damit entfallen für den Vermittler die Haftungsrisiken, die sich aus einem Beratungsgespräch (Beraterhaftung) ergeben.“ Eine gewisse Rechtsunsicherheit bestehe derzeit noch bei der persönlichen Identifikation im Rahmen der digitalen Zeichnung. (DFPA/JF) ♦ www.bakertilly.de



Martina Hertwig

Foto: Unternehmen

Adrealis Service-KVG baut Leistungsangebot aus

Die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** hat der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **Adrealis** die **Erweiterung der Zulassung um die Assetklassen Immobilie und Schiff** erteilt. Damit kann die Hamburger Service-KVG nun alternative Investmentfonds (AIF) in



Dr. Guido Komatsu

Foto: Unternehmen

den drei Anlageklassen Immobilien, Schiffe und erneuerbare Energien auflegen. Erste Kunden im Immobiliensegment sind Unternehmensangaben zufolge bereits angebunden, entsprechende Produkte sollen in Kürze fol-

gen. „Wir freuen uns, dass die BaFin unsere Kompetenz anerkennt und wir nun neben Projekten im Bereich der Erneuerbaren Energien auch Fonds in den Bereichen Immobilien und Schiffe verwalten dürfen“, sagt **Dr. Guido Komatsu**, Geschäftsführer der Adrealis Service KVG. „In den vergangenen Monaten haben

etliche Unternehmen insbesondere aus dem Immobilienbereich ihr Interesse an einer Zusammenarbeit bekundet. Jetzt können wir endlich konkrete Zusagen machen und loslegen.“ (DFPA/JF) ♦ www.adrealis-kvg.de

Augsburger Aktienbank gründet Fondsservice-Unternehmen

Die **Augsburger Aktienbank**, ein Unternehmen der LVM Versicherung, hat mit der AAB Asset Services GmbH eine hundertprozentige Tochtergesellschaft gegründet, die Fondsiniziatoren und Assetmanager bei der Auflegung von Fonds und deren Vertrieb im deutschen Markt unterstützen wird. Dabei übernimmt die neue Gesellschaft die **Beratungsrolle rund um die Strukturierung von Sondervermögen. Die Funktion eines Placement Agents wird für Partner angeboten, die ihr Produkt auch an Dritte vermarkten wollen**. Geschäftsführer von AAB Asset Services sind **Marco Schmitz** und **Bernhard Ismann**. „Die Welt im Publikumsfondsgeschäft hat sich in den letzten Jahren massiv verändert und die

Anforderungen auf der regulativen Seite, zum Beispiel durch MiFID II, werden den Bedarf an unabhängiger Beratung in allen Strukturfragen deutlich erhöhen“, so Schmitz. Ismann: „Wir wollen Initiatoren, die eine vertriebliche Ausweitung anstreben, den Zugang zum deutschen B2B-Markt ermöglichen und erweitern. Von unserer Unabhängigkeit von KVGs und Depotbanken und der besonderen Expertise im Wertpapiergeschäft profitieren unsere zukünftigen Mandanten.“ Das Angebot des neuen Dienstleistungsunternehmens wird sich in erster Linie auf die Bereiche Consulting rund um Fondsprojekte, Mandatsunterstützung und die Placement-Agent-Funktion konzentrieren. (DFPA/JF) ♦ www.aab.de; www.aab-as.de

Primus Valor mit eigener vollregulierter KVG

Die **Alpha Ordinatum GmbH**, eine Schwestergesellschaft des auf deutsche Wohnimmobilien spezialisierten Emissionshauses **Primus Valor AG**, hat von der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** die **Erlaubnis als vollregulierte Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG)** erhalten. „Die Zulassung zur Gründung einer eigenen KVG ist für unsere Unternehmensgruppe ein bedeutender Schritt“, betont **Gordon Grundler**, Vorstandsmitglied des Mannheimer Emissionshauses. „Die Zulassung einer regulierten KVG unterstreicht, dass wir unsere Anlagestrategie innerhalb effizienter Strukturen professionell umsetzen wollen. Von der eigenen KVG versprechen wir uns neben langfristig geringeren Kosten auch eine zügigere Umsetzung kommender Projekte“, so Grundler.

„Wir entscheiden uns mit diesem logischen nächsten Schritt einer eigenen KVG bewusst für den regulierten Markt und bieten auch weiterhin ausschließlich weiße Kapitalmarkt-Produkte.“ **Primus Valor** will **bis Ende des laufenden Jahres mit dem „ImmoChance Deutschland 8 Renovation Plus“ („ICD**

8“) ein neues Produkt aus der ImmoChance-Deutschland-Reihe an den Start bringen. Zuletzt hatte das Emissionshaus sämtliche Einlagen des „ICD 5“ vorzeitig an Investoren ausgezahlt und dabei eine Rendite von rund elf Prozent per annum erzielt.

Der „ICD 7“ ist wenig länger als ein Jahr nach seinem Marktstart bereits vollständig investiert. „Selbst eine bewährte Strategie sollte stetig optimiert werden. Mit dem Erfolg unserer ImmoChance-Deutschland-Reihe lag die Gründung einer eigenen KVG auf der Hand und ist vor allem dem Wachstum und der Dynamik des Unternehmens geschuldet“, so Grundler. „Darüber hinaus haben wir mit der deutschen Privatbank M.M. Warburg als Verwahrstelle des ICD 8 einen äußerst renommierten und erfahrenen Partner an unserer Seite gewonnen.“ „Wir sind zuversichtlich, dass wir unsere Erfolgsgeschichte mit dem Vertriebsstart unseres ICD 8 noch in diesem Jahr fortschreiben können. Unsere eigene KVG und das damit verbundene Vertrauen der Aufsichtsbehörden unterstreichen dies“, freut sich Grundler. (DFPA/JF) ♦ www.primusvalor.de

Integration von Feri Eurorating in die Scope Group vor Abschluss

Bis zum Jahresende wird das Analysehaus **Feri EuroRating Services AG** vollständig in die **Scope Analysis GmbH** überführt sein. Nach der rechtlichen Integration verläuft auch das inhaltliche Zusammenwachsen beider Organisationen Unternehmensangaben zufolge mit guten Fortschritten. Passend dazu werden alle Bad Homburger und Frankfurter Mitarbeiter der Scope Group das neue Jahr in einem gemeinsamen neuen Büro in Frankfurt am Main beginnen. Das kollegiale Zusammenarbeiten soll weitere Wachstums-Synergien schaffen und die Scope Group auf dem gemeinsamen Weg zu einer europäischen Rating-Alternative weiter voranbringen. Die bevorstehenden gesellschaftsrechtlichen Verände-



Christian Werner

Foto: Unternehmen

runge in Form der Verschmelzung der Feri EuroRating Services AG auf die Scope Analysis GmbH machen Personalveränderungen unumgänglich. Mit Aufsichtsratsbeschluss übernimmt **Christian Werner**, Mitglied des Vorstandes der Feri EuroRating Services, bis zum Abschluss der Verschmelzung den Vorsitz des Vorstandes der Gesellschaft. **Dr. Tobias Schmidt**, der diese Funktion bislang innehatte, bleibt Vorstand von Feri EuroRating. Er wird mit sofortiger Wirkung die Verantwortung für das strategisch wichtige Projekt der Internationalisierung der Fund Analyse übernehmen. Unter der Führung von Schmidt soll die strategische Entwicklung des Geschäftsfeldes Fund Analyse beschleunigt werden. (DFPA/JF) ♦
www.feri.de; www.scooperatings.com

Markus Schürmann ist mit Wirkung zum 1. November neuer Finanzvorstand (CFO) der Holdinggesellschaft der Project Investment Gruppe. Er wechselt vom Immobilien-Investor DIC Asset in das neu geschaffene Vorstandsressort des Bamberger Kapitalanlage- und Immobilienspezialisten Project Beteiligungen. Bei DIC Asset verantwortete er als Bereichsleiter Corporate Finance ein Finanzierungsvolumen von rund 1,7 Milliarden Euro. ♦



Markus Schürmann

Foto: Unternehmen



Dr. Dominik Hennen

Foto: Unternehmen

Dr. Dominik Hennen wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2017 in die Vorstände der PB Versicherung AG und der PB Lebensversicherung AG berufen. Er wird das Vertriebsressort der PB Versicherungen verantworten und folgt auf Achim Adams. Hennen verantwortet derzeit die Strategie von Talanx Deutschland und ist Leiter des Investitions- und Restrukturierungsprogramms KuRS. ♦

Valeriy Bykanow ist neuer Chief Technology Officer (CTO) der Immobilien-Crowdfunding-Plattform iFunded.de. Bykanow hat rund 15 Jahre Erfahrung in den Bereichen Software-Entwicklung, Systemarchitektur und Projektmanagement, die er unter anderem in leitender Funktion bei dem Online-Portal StudiVZ erworben hat. Zuletzt war er als CEO und Gründer der Unternehmensberatung X1 Group tätig - dort verantwortete er die Zusammenstellung und Steuerung der Software-Entwicklungs-Teams für deutsche Start-ups. ♦



Valeriy Bykanow

Foto: Unternehmen

KanAm-Fonds schütten 20 Millionen US-Dollar aus

Die USA-Immobilienfonds der Fondsgesellschaft **KanAm International** haben die erste Hälfte ihrer über 40 Millionen US-Dollar-Ausschüttungen für das Jahr 2016 geleistet. Die US-Steuer Vorauszahlungen erhalten deutsche Anleger größtenteils binnen Jahresfrist zurück. **Bereits acht der neun ausschüttenden USA-Fonds haben mehr als 100 Prozent Rückflüsse geleistet, der Spitzenreiter 313 Prozent.** Das meldet das Unternehmen. Die Ausschüttungen werden bei KanAm traditionell in zwei glei-

chen Tranchen ausgezahlt, die erste Anfang November, die zweite Anfang Mai des Folgejahres. Die Ausschüttungen aller Geschlossenen KanAm-Immobilienfonds in den USA stiegen in den vergangenen Geschäftsjahren an, für das gesamte KanAm-Portfolio von rund 30 Millionen für das Jahr 2014 auf jetzt prognostizierte rund 42 Millionen für das laufende Jahr 2016. Die KanAm-USA-Immobilienfonds sind in überregionale Einkaufszentren (Malls) investiert. (DFPA/MB) ♦
www.kanam.de

MLP wird europäische AG

Das Finanz- und Vermögensberatungsunternehmen **MLP AG** soll in **eine Societas Europaea (SE), eine europäische AG, umgewandelt werden.** Dies planen Vorstand und Aufsichtsrat den Aktionären im Rahmen der nächsten Hauptversammlung am 29. Juni 2017 in Wiesloch vorzuschlagen. Gleichzeitig legt das Unternehmen die Geschäftszahlen für das dritte Quartal 2016 vor. Demnach konnte MLP **bei den relevanten Kennziffern zum Teil deutliche Zuwächse erzielen.** Auf dieser Basis stiegen die

Gesamterlöse in den ersten neun Monaten um 14 Prozent auf 418,7 Millionen Euro, das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (operatives EBIT) hat sich mehr als verdoppelt und lag bei 16,1 Millionen Euro. Das EBIT inklusive der angekündigten Einmalanwendungen im Zuge des Effizienzprogramms lag bei 11,5 Millionen Euro. Beim Geschäftsverlauf profitierte MLP im dritten Quartal von Zuwächsen im Vermögensmanagement und in der Sachversicherung. (DFPA/JF) ♦
www.mlp-ag.de

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

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



www.dfpa.info

SO PROFITIERT IHR UNTERNEHMEN VON DER **DFPA**:
Wir machen Ihr Unternehmen und Ihre Angebote in der Branche weiter bekannt

Der **DFPA**-Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche veröffentlicht laufend aktuelle Fach-Informationen zur privaten und institutionellen Kapitalanlage - über Märkte und Recht bis hin zu Produkten und Akteuren. Nutzen Sie diese wichtige Informationsquelle der Finanzdienstleister, um Ihr Unternehmen, Ihr Produkt oder Ihr Angebot bekannter zu machen. Mit Bannern und Advertorials auf dfpa.info, im täglichen **DFPA**-Newsletter oder in der neuen App.



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

Mergers & Acquisitions

Brexit-Votum dämpft Erwartungen

Die Stimmung am europäischen Mergers & Acquisitions (M&A)-Markt wird überschattet von der Entscheidung der Briten, aus der Europäischen Union auszutreten. Das stellen die Wirtschaftskanzlei CMS und das Analyseunternehmen **Mergermarket** in ihrer vierten gemeinsamen Studie „**European M&A Outlook**“ fest. Nach der Brexit-Entscheidung **rechneten 66 Prozent der Befragten mit einem Rückgang der europäischen M&A-Aktivitäten in den kommenden zwölf Monaten**, gegenüber 18 Prozent vor dem Referendum. Vor dem 23. Juni schätzten nur 23 Prozent der Befragten die Lage am europäischen M&A-Markt schlechter als im Vorjahr ein. Im Anschluss an das Referendum stieg dieser Wert auf 90 Prozent. Im Rahmen der Studie wurden vor und nach dem Referendum vom 23. Juni insgesamt 230 in Europa ansässige Führungskräfte von Unternehmen und Private-Equity-Gesellschaften zu ihrer Meinung befragt. Trotz der Unwägbarkeiten und der Ungewiss-



Charles Currier

Foto: Unternehmen

heit gibt es Raum für vorsichtigen Optimismus. Die Mergermarket-Daten für UK und Europa fielen im dritten Quartal 2016 nur geringfügig schlechter aus. Dazu **Charles Currier**, der bei CMS in London den Fachbereich Gesellschaftsrecht leitet: *„Die europäischen M&A-Daten folgen ziemlich genau dem weltweiten Trend. Nach dem Höhenflug 2014 bis 2015 bewegen sich die Transaktionen nun volumen- und wertmäßig wieder auf dem Niveau des Jahres 2013. Trotz des Brexit-Votums steht das Vereinigte Königreich in Europa volumen- und wertmäßig immer noch an der Spitze und auch zahlreiche weitere europäische Märkte sind für außereuropäische Investoren nach wie vor attraktiv.“* Fast 80 Prozent der befragten Führungskräfte erwarten eine volumenmäßige Zunahme der M&A-Aktivitäten außereuropäischer Investoren in Europa, während 61 Prozent mit einem Anstieg des Gesamtwertes dieser Deals rechnen. (DFPA/TH) ♦

www.cms.law.de

Offshore-Windenergie

„Kosten sinken, Energieerzeugung wird wettbewerbsfähig“

Obwohl die Stromerzeugung aus Offshore-Windkraftanlagen großes Potenzial hat, bleibt der Ausbau bisher hinter allen Prognosen zurück. Hauptgrund dafür sind die hohen Kosten für Bau und Betrieb von Windparks unter den speziellen Bedingungen auf See: Pro erzeugter Megawattstunde liegen sie bisher zwei- bis dreimal so hoch wie bei Anlagen an Land. Kritiker bezweifeln daher grundsätzlich, dass diese Art der Stromerzeugung wettbewerbsfähig werden kann. **Doch jetzt dürfte ein Wendepunkt erreicht sein:** Das Ergebnis der Ausschreibung für den neuen Offshore-Windpark „Borssele“ in den Niederlanden beweist, dass die Kosten erheblich gesenkt werden können. Zu diesen Ergebnissen kommt die Unternehmensberatung Roland Berger in ihrer neuen Studie „**Offshore wind power - Takeaways from the Borssele wind farm**“.

Mit Gesamtkosten von 87 Euro pro Megawattstunde (MWh) erzeugter Strommenge habe „Borssele“ den Abstand zu Onshore-Windparks halbiert und liege heute schon deutlich unter den 115 Euro pro MWh, die sich die Branche erst für 2020 als Ziel gesetzt hat. Die Studie ergebe, dass der günstige Preis von „Borssele“ vor allem auf vier Faktoren zurückzuführen ist: optimierte betriebliche Prozesse, technische Innovationen, größere und leistungsstärkere Turbinen sowie mehr Wettbewerb unter den Zulieferern. *„Diese strukturellen Faktoren gelten grundsätzlich für die gesamte Branche“*, erklärt Hader. *„Dagegen*

spielen zyklische Effekte wie die niedrigen Zinsen sowie Stahl- und Ölpreise eine geringere Rolle.“ Zum Vergleich: Bei fossilen Kraftwerken liegen die durchschnittlichen Kosten pro Megawattstunde beim derzeit niedrigen Preis für CO₂-Emissionszertifikate zwischen 40 und 60 Euro, bei Windkraft an Land zwischen 40 und 70 Euro und bei Strom aus Photovoltaik zwischen 70 und 130 Euro.

„Das Borssele-Projekt mit seinen 87 Euro pro Megawattstunde zeigt deutlich, dass Offshore-Windenergie schon bald zum ernstzunehmenden Wettbewerber für alle anderen Stromerzeugungsmethoden wird“, erläutert Hader. *„Wir sehen dieses Projekt daher als Wendepunkt hin zu einem starken Wachstum und einer internationalen Verbreitung der Offshore-Windenergie.“*

Die Studienautoren haben aus den wichtigsten Erkenntnissen im Rahmen dieses Projektes Handlungsempfehlungen für verschiedene Akteure im Bereich Offshore-Windkraft entwickelt. **So sollten sich Finanziere von Windparks intensiv mit den potenziellen Risiken befassen. Denn mit wachsendem Wettbewerb zwischen den Investoren werde es wichtiger, die optimale Balance zwischen Risiko und Ertragschancen zu finden.** Da Investitionen in Windparks grundsätzlich stabile, aber eher niedrige Erträge bringen, seien vor allem Infrastrukturfonds prädestiniert, diese zu finanzieren. (DFPA/MB) ♦

www.rolandberger.com

Rohstoffe

Energierohstoffpreise treiben Index in die Höhe

Im Oktober 2016 verzeichnet der Rohstoffpreisindex des **Hamburgischen Weltwirtschaftsinstituts (HWWI)** den stärksten Zuwachs seit März. Nach der Stagnation der letzten beiden Monate notierte er 9,4 Prozent höher als im Vormonat (in Euro: plus 11,4 Prozent). **Der Anstieg ist besonders auf die gestiegenen Preise für Energierohstoffe zurückzuführen** (plus 10,7 Prozent; in Euro: plus 12,7 Prozent). An den Ölmärkten sorgte die Ankündigung einer Begrenzung der Fördermengen für ein Plus. Auch die Indizes für Erdgas und Kohle legten um 10,1 Prozent (in Euro: plus 12,1 Prozent) und 26,2 Prozent (in Euro: plus 28,5 Prozent)

deutlich zu. **Die Entwicklungen am Ölmarkt ließen den Preis der europäischen Erdölsorte Brent im Monatsdurchschnitt um 8,7 Prozent nach oben klettern.** Zeitweise lag der Preis bei knapp 53 US-Dollar pro Barrel, fiel zum Monatsende aber wieder auf rund 49 US-Dollar pro Barrel. Wesentlich geringer, aber ebenfalls weitgehend positiv fielen die Änderungen bei den Industrierohstoffen aus. Der Teilindex stieg um 2,7 Prozent. Die Nahrungs- und Genussmittelpreise gaben im Oktober ein uneinheitliches Bild ab. Der Teilindex stieg um plus 1,2 Prozent. (DFPA/JPW) ♦ www.hwui-rohindex.de

Nachhaltige Geldanlagen Europa

Zweistellige Wachstumsraten zu erwarten

Die siebte Ausgabe des alle zwei Jahre erscheinenden Marktberichts „European SRI Study“ von **Eurosif**, einer europäischen Mitgliederorganisation für nachhaltige und verantwortliche Geldanlagen, hat erneut **zweistellige Wachstumsraten für nachhaltige und verantwortliche Geldanlagen** ergeben. Die Zuwächse reichen dabei von 30 Prozent für Engagement und Stimmrechtsausübung bis zu 385 Prozent für Impact Investment. Auch aufgrund der Rückkehr von Privatanlegern (plus 547 Prozent seit 2013) an den Markt für nachhaltige Investments **wächst dieser schneller als der gesamte europäische Anlagemarkt (plus 25 Prozent)**. Investments in nachhaltige Themen konnten ein Plus von 146 Prozent verzeichnen, wobei mit 43 Milliarden Euro das Gros der Anlagen in Frankreich verwaltet wird, so die

Studie. Dies zeige, **dass Investoren vermehrt klimarelevante Themen wie Energieeffizienz und erneuerbare Energien im Blick haben.**

Ein weiteres Ergebnis der Studie: Ausschlüsse sind noch immer die beliebteste nachhaltige Anlagestrategie mit einem Volumen von mehr als zehn Billionen Euro, was einem Plus von 48 Prozent entspricht. Normbasiertes Screening hat sich mit einem Volumen von fünf Billionen Euro und einem Zuwachs von 40 Prozent zur zweitwichtigsten nachhaltigen Anlagestrategie entwickelt. Laut Studie ist Impact Investment die am schnellsten wachsende nachhaltige Anlagestrategie. Ihr Volumen ist von 20 Milliarden Euro im Jahre 2013 auf nun 98 Milliarden Euro angestiegen. Dies entspricht einem Plus von 385 Prozent. (DFPA/JF) ♦ www.eurosif.org

US-Immobilien

Marktstimmung auf hohem Niveau

Die Stimmung bei den Investoren von US-Immobilien hat sich in den vergangenen 18 Monaten abgekühlt. Dies ergibt der **„NREI/Marcus & Millichap Investor Sentiment Survey“**, an dem sich im dritten Quartal 2016 knapp 700 Investoren beteiligten. **Mit 162 Basispunkten befindet sich die Stimmung auf einem historisch hohen Niveau**, noch über dem Stand der Vor-Rezessionsjahre 2004 (138 Basispunkte) und 2005 (148 Basispunkte), jedoch unter seinem Höchststand von 148 Basispunkten im vierten Quartal 2014. Zwei Drittel der Investoren (67 Prozent) beabsichtigen in den kommenden zwölf Monaten ihre Investitionen zu erhöhen. Dabei ist ein Ausbau des Portfolios um durchschnittlich 23 Prozent vorgesehen. 28 Prozent der Investoren wollen auf dem derzeitigen Niveau verharren, lediglich sechs Prozent der Investoren planen ihr Portfolio binnen eines Jahres zu verringern. **Die höchste Wertsteigerung erwarten die befragten Investoren im Bereich Wohnen:** 48 Prozent von ihnen sehen Apartments als Top Performer der kommenden zwölf Monate.

Insgesamt 38 Prozent der Investoren erwarten diese Spitzenstellung der Apartments für volle 24 Monate, 39 Prozent sogar für die nächsten fünf Jahre. **Investments in Büroimmobilien werden von den Investoren als stabil eingeschätzt. Insgesamt 42 Prozent von ihnen erwarten eine weitere Wertsteigerung in diesem Segment**, 50 Prozent halten eine Wertsteigerung für unwahrscheinlich. Lediglich acht Prozent rechnen mit einem Wertrückgang. Entsprechend geben 46 Prozent der Investoren an, ihre Büroimmobilien halten zu wollen, 30 Prozent sehen eine Gelegenheit in den nächsten zwölf Monaten in diesem Segment zuzukaufen, 24 Prozent der Investoren wollen verkaufen. Ähnlich sieht die Einschätzung des Segments Einzelhandelsimmobilien aus: Auch dort wollen nur noch 29 Prozent ihre Investments ausbauen. Rund 46 Prozent der Investoren beabsichtigen ihre Immobilien in den kommenden zwölf Monaten zu halten, 25 Prozent planen ihre Einzelhandelsimmobilien zu veräußern. (DFPA/AZ) ♦ www.marcusmillichap.com

Immobilien an der Börse: Marktkapitalisierung legt zu



Im Jahr 2016 stehen die Zeichen für den börsennotierten Immobiliensektor weiter auf Wachstum. So legte die Marktkapitalisierung des Sektors gegenüber dem Vorjahr um 38 Prozent auf nunmehr 56 Milliarden Euro zu. Auch das Immobilienvermögen der börsennotierten Unternehmen legte um weitere 14 Prozent zu und erreicht 90 Milliarden Euro. „Die Zahlen dieser nunmehr vierten Gemeinschaftsstudie von ZIA und Barkow Consulting belegen die hohe und wachsende volkswirtschaftliche Bedeutung des börsennotierten Immobiliensektors erneut eindrucksvoll“, sagt **Alexander Dexe**, Vorsitzender des Ausschusses Immobilienaktien beim **ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss**. Auch international spielen deutsche Immobilien AGs eine immer bedeutendere Rolle. **So liegt der deutsche Anteil am europäischen Sektor erstmalig über 20 Prozent - im Jahr 2013 betrug der entsprechende Anteil zehn Prozent.** Deutschland konnte entsprechend seine Position als zweitwichtigstes Land im europäischen EPRA-Index (European Public Real Estate Association) ausbauen. EPRA ist eine gemeinnützige Organisation, die die Interessen der europäischen börsennotierten Immobilienunternehmen vertritt. **Der Abstand zu Großbritannien als führendes Immobilienaktienland konnte gegenüber dem Vorjahr um zwei Drittel reduziert werden und beträgt noch 17 Milliarden Euro.** Zudem kommen mittlerweile zwei der drei größten europäischen Immobilien-AGs aus Deutschland. „Der deutsche Sektor hat von der britischen Brexit-Entscheidung quasi doppelt profitiert“, so **Peter Barkow** von **Barkow Consulting** und Koautor der Studie. So habe sich der Anteil des britischen Sektors über den gesunkenen Wechselkurs reduziert, während der Anteil des deutschen Sektors aufgrund seines Charakters als sicherer Hafen und der überdurchschnittlichen Kursperformance angestiegen sei. **Überraschend**

ist laut Studie allerdings, dass das Sektorwachstum erneut ohne Börsengänge erreicht werden konnte. Zudem ist die Emission von neuem Eigenkapital über die Börse im ersten Halbjahr um 78 Prozent gegenüber 2016 zurückgegangen. Der Anstieg der Marktkapitalisierung sei also im Wesentlichen auf steigende Kurse zurückzuführen. Die Dominanz des Wohnsektors hat sich auch 2016 fortgesetzt. So repräsentieren Wohnimmobilien aktuell 79 Prozent des Immobilienvermögens des Sektors. Wirtschaftsimmobilien sind dagegen an der deutschen Börse nach wie vor unterrepräsentiert. „Auf dem Sektor der Wirtschaftsimmobilien ruht auch die Hoffnung für zukünftiges Wachstum“, so **Sabine Georgi** vom ZIA und Koautorin der Studie. (DFPA/JF) ♦
www.zia-deutschland.de

Büroimmobilien Deutschland: Berlin ist Top-Performer



Die Immobilienpreise von Top-Büroimmobilien in Deutschland steigen weiter. Im Victor Prime Office - einer Analyse der Teilmärkte Berlin-Charlottenburg 1 A/Mitte/Potsdamer Platz und Leipziger Platz, Bankenviertel Düsseldorf, Bankenlage Frankfurt, Innenstadt Hamburg, Innenstadt München - des internationalen **Immobilien dienstleisters JLL** zeigt sich ein Performancewachstum von plus 3,3 Prozent. Der Index notiert damit Ende des dritten Quartals bei 153,9 Punkten. „Im Frühsommer hat sich die Immobilienbranche stark mit möglichen Folgen des ‚Brexits‘ beschäftigt. Die jüngsten Entwicklungen zeigen, dass Investoren sich wieder dem Tagesgeschäft zuwenden und dazu gehört - business as usual - weitere Investments vor allem in ‚Core-Immobilien‘“, sagt **Ralf Kemper**, bei JLL Head of Valuation & Transaction Advisory Germany. **Das Performancewachstum in den einzelnen Lagen zeigt eine bemerkenswert große Spanne. Deutlich zugelegt und damit auf Platz eins liegt in diesem Quartal die Berliner Innenstadt mit einem Performancewachstum von plus 10,0 Prozent auf 163,1 Punkte.** Die Wachstumsrate der Bundeshauptstadt zwischen dem zweiten und dritten Quartal 2016 ist die höchste jemals gemessene Veränderung seit Beginn der Victor-Zeitreihe im Jahr 2003. Die Plätze zwei und drei nehmen die Münchner (plus 4,4 Prozent auf 174,5 Punkte) und Hamburger (plus 3,8 Prozent auf 167,8 Punkte) Innenstädte ein, deren Entwicklung ebenfalls miet- und renditegetrieben ist. Frankfurt (plus 0,2 Prozent auf 137,4 Punkte) und Düsseldorf (minus 0,4 Prozent auf 136,5 Punkte) hingegen stagnieren in den Spitzenlagen auf hohem Niveau. **Vergleicht man die absoluten Performanceniveaus im Zeitverlauf (Victor 2003 bis aktuell) zwischen den Top drei (Berlin, Hamburg, München) und Frankfurt und Düs-**

seldorf, zeigt sich ein immer größer werdender Abstand. Insbesondere in Frankfurt preisen Investoren die Zukunftserwartung deutlich vorsichtiger ein als an den anderen Standorten. Die Abhängigkeit von Banken- und Finanzsektor auf der Vermietungsseite könnte dafür ausschlaggebend sein. (DFPA/JF) ♦
www.jll.de

Venture-Capital-Investoren nehmen laut KPMG weniger Geld in die Hand



Die Zahlen des neuesten „Venture Pulse“ der **Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG** und des Analyseunternehmens CB Insights zeigt, dass Venture Capital-Investoren zusehends vorsichtiger werden. **So ist das Volumen der weltweiten Risikokapitalinvestitionen vom zweiten auf das dritte Quartal 2016 um vier Milliarden US-Dollar (14 Prozent) auf 24,1 Milliarden US-Dollar zurückgegangen – den geringsten Wert der vergangenen zwei Jahre.** Die Zahl der Deals blieb dabei mit 1.983 nahezu unverändert (zweites Quartal: 1.978). Der Großteil der Investitionen entfällt mit 14,4 Milliarden US-Dollar und 1.127 Deals auf Nordamerika. Asien liegt mit 7,2 Milliarden US-Dollar und 323 Deals auf Platz zwei. In Europa ist das Volumen der Venture-Capital-Investitionen von umgerechnet 2,9 Milliarden US-Dollar (zweites Quartal) auf 2,3 Milliarden US-Dollar im dritten Quartal zurückgegangen. Die Zahl der Deals stieg dabei um 40 auf 468. Davon wurden 76 Deals in Deutschland abgewickelt – für insgesamt 509 Millionen US-Dollar; das ist ein Anstieg gegenüber dem zweiten Quartal dieses Jahres (71 Deals/492 Millionen US-Dollar). **Tim Dümichen**, Partner bei KPMG: „Auch wenn die Investoren inzwischen weniger Geld in die Hand nehmen, ist das noch kein Grund zum Schwarzmalen. Das ist eher ein Ausdruck dafür, dass die Unternehmensbewertungen realistischer sind als noch vor einiger Zeit. Wir beobachten aber immer noch ein starkes Interesse und zahlreiche Aktivitäten gerade auf Seiten etablierter Konzerne, von denen viele in Sachen Innovation, Disruption und Wettbewerbsfähigkeit noch eine Schippe drauf legen müssen.“ Dies bestätigt der Anteil der Corporate-Venture-Deals: er lag **im dritten Quartal 2016 bei 28 Prozent aller Venture-Capital-Deals und damit so hoch wie seit über einem Jahr nicht mehr.** Rechnet man das eingeworbene Risikokapital der gesamten ersten neun Monate des Jahres 2016 zusammen, so konnte sich Berlin im europäischen Städtevergleich um eine Position auf Platz drei verbessern: Die deutsche Hauptstadt zog bisher insgesamt umgerechnet 619 Millionen US-Dollar Risikokapital an und überholte damit Paris (545 Millionen US-Dollar). An der Spitze

liegen nach wie vor London (1,7 Milliarden US-Dollar) und Stockholm (1,1 Milliarden US-Dollar). (DFPA/JF) ♦
www.kpmg.com

Asset Manager unterschätzen Fintech-Revolution



Viele Vermögensverwalter unterschätzen das disruptive Potenzial der Fintech-Revolution. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage der **Wirtschaftsprüfungs- und Unternehmensberatungsgesellschaft PwC** unter mehr als 150 Asset-Management-Firmen weltweit. **Demnach fürchtet gerade einmal jeder zweite Asset & Wealth Manager (AWM), Marktanteile an Finanz-Startups wie sogenannte Robo Advisor zu verlieren –** damit sind Online-Geldverwalter gemeint, die ihre Wertpapierportfolien auf Basis von Algorithmen zusammenstellen. Insgesamt 17 Prozent der Befragten gaben an, die neuen Player stellen „überhaupt kein Risiko“ für ihr Geschäftsmodell dar. Nur 45 Prozent meinten, das Thema Fintech nehme bei ihrer strategischen Ausrichtung eine wichtige Stellung ein. **Auch die Bereitschaft, mit Finanz-Technologieunternehmen zu kooperieren, ist unter den AWMs schwach ausgeprägt. So erklärten 34 Prozent, sie hätten mit Fintech-Firmen bislang noch nichts zu tun gehabt.** In der Finanzbranche insgesamt sind dies 25 Prozent. „Im Payment-Sektor und im Retail-Banking finden sich schon unzählige Beispiele, wie Fintechs mit neuen Lösungsansätzen die Spielregeln verändern. Vieles spricht dafür, dass das Asset & Wealth Management der nächste Bereich ist, der von technologiegetriebenen Akteuren disruptiert wird“, sagt **Markus Hammer**, Leiter des Bereichs Asset & Wealth Management bei PwC in Deutschland. **Die „Laissez faire“-Haltung vieler traditioneller Vermögensverwalter verwundere ihn.** Hammer: „Auffällig ist die Parallele zum Aufstieg der Online-Broker Ende der 90er-Jahre. Auch diese Herausforderung wurde von den AWMs lange Zeit verkannt – ein Fehler, der letzten Ende zum Verlust signifikanter Marktanteile führte.“ Viele Vermögensverwalter reduzieren die neuen technologischen Möglichkeiten bislang auf den Kostenaspekt. So versprechen sich 69 Prozent jener AWMs, die grundsätzlich offen für das Thema Fintech sind, von möglichen Kooperationen in erster Linie Einsparungen. Dagegen glauben nur 43 Prozent, dass Fintech-Ansätze zusätzliche Erlösmöglichkeiten mit sich bringen. Das unter den Fintech-Skeptikern beliebte Argument, dass die Marktanteile der Robo Adviser bislang gering sind, hält Hammer für nicht stichhaltig: „Auch wenn die neuen Player noch klein sind – der Ansatz einer automatisierten und damit preiswerten Vermögensverwaltung wird sich früher oder später am Markt etablieren.“ (DFPA/JF) ♦
www.pwc.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), Julia Tünnecke (JT), Axel Zimmermann (AZ)
Autor: Harald Elsparger
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Carolin-Louise Sartori-Filior
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Jaana Desimeier, Ines Fengler, Silveria Grotkopf
Layout/Design: deVico, Hamburg
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 05. Dezember 2016
Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.
© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2016

Geschlossene Publikums-AIF

Ist die Crowdfunding-Branche das große Vorbild?

„Crowdfunding ist die Zukunft“, so oder leicht abgewandelt tönt es seit einigen Monaten durch den Finanzmarkt. Trifft diese Aussage überhaupt zu und wenn ja, welche Schlüsse sollten wir daraus ziehen?

Als Vorstand der xpecto AG beschäftige ich mich seit Jahren professionell mit der direkten Kundenansprache über Web, E-Mail und Callcenter. Das ist der eigentliche Kern der „Neuigkeit“: Wir sprechen den Kunden direkt an. Wir informieren und kommunizieren mit den Kunden ohne Umwege und wir schließen Geschäfte direkt ab. Im letzten Jahrtausend hätte man schlicht die Begriffe Direktmarketing und Direktvertrieb verwendet.

Die Kernfrage lautet also: Findet der Vertrieb für Kapitalanlagen zukünftig im Direktvertrieb statt? Diese Frage möchte ich klar mit „Jein“ beantworten. Der Vertrieb über Partner, Banken und eigene Vertriebsmitarbeiter ist weiterhin unbedingt notwendig. Sachwertanlagen sind erklärungsbedürftig und nicht für jeden Kundenkreis geeignet, umso wichtiger ist der direkte Kontakt und die Beratung. Die wirklich großen Umsätze kommen auch 2016 in aller Regel aus einer „normalen“ Zeichnung mit Papier und Vertriebspartner zu Stande. Die etablierten Anbieter von Kapitalanlagen haben meist sehr gute Beziehungen zu ihrem Vertriebskanal. Lassen Sie sich nicht weismachen, dass diese Kontakte nichts mehr wert wären.

Einen Makel hat die Anlageberatung allerdings: Der selbstbestimmte Kunde wird nicht erreicht. Diese Kundengruppe kommt und mit ihm der Schwerpunkt Anlagevermittlung. Das ist aus meiner Sicht die eigentli-



Foto: Unternehmen

Harald Elsperger

Vorstand und Gründer der xpecto AG,
Landshut
harald.elsperger@xpecto.com

che Neuerung: Der Kunde kann zukünftig auf jede Information direkt zugreifen und wird auch die Auswahl seiner Investments selbst treffen. Er wird daher weniger von einem Vertriebspartner als von seinen eigenen Informationen, Einschätzungen und Wünschen geleitet. Jede Aktie und jeder Aktienfonds kann in wenigen Sekunden gekauft und auch verkauft werden. Dafür müssen sie schon lange keinen Berater mehr mit Kaffee versorgen. Kunden können das zu jeder Zeit und auch noch mit wesentlich geringeren Kosten selbst erledigen. Diese Möglichkeiten bot die Sachwertbranche bis zum aktuellen Weckruf nur sehr begrenzt. Aus welchem Grund soll ich für eine Immobilienbeteiligung zu meinem Bankberater gehen? Eine haltbare Antwort kann wohl keiner mehr geben.

Wie müssen wir agieren, um die neuen Kunden zu bekommen? Was müssen wir verändern? Ich denke, wir müssen dafür keine Revolution anzetteln. Eine zielgerichtete Weiterentwicklung

und teilweise Neuausrichtung ist aber schon von Nöten.

Ich sehe Verbesserungsbedarf in drei Bereichen: Zuerst müssen Inhalte zukünftig aktuell, verständlich und mit dem richtigen Informationsgehalt bereitgestellt werden. Das hat direkte Auswirkungen auf neue Produkte. Der Kunde möchte ihre Story und das Geschäftsmodell verstehen. Als weiteren Punkt müssen die Inhalte gut präsentiert werden. Die Benutzbarkeit von Webseiten (mobil!), die Anmutung von Design (schlicht, stylisch) und die mögliche Interaktion mit dem Unternehmen (Chat, Funktionen) ermöglichen eine wesentlich höhere Kundenbindung. Der Kunde hat durch die Vielzahl an professionellen Inhalten eine hohe Erwartungshaltung. Als letzten Punkt sehe ich noch Verbesserungsbedarf in der Verwaltung selbst: Kommunikation auf Augenhöhe ist bei vielen Kundentelefonaten nicht das oberste Ziel. Die reaktionsschnelle Verwaltung, die den Kunden als den vielzitierten König betrachtet und sich transparent um seine Anliegen kümmert, ist nur selten zu finden.

Aber genau das ist der Kern: Kundenorientierung in jeder Aktion. In diesem Punkt ist die Crowdfunding-Branche wirklich ein Vorbild. Neue Unternehmen sehen von Gründung an den Kunden als zentrales Element. Jede E-Mail, jede Neuigkeit und jede Werbung ist auf die Bedürfnisse exakt dieses Kunden zugeschnitten. Inhalte müssen für den Kunden in verschiedenen Informationstiefen und in unterschiedlicher Aufmachung bereitgestellt werden, das Kundencenter benötigt aktuelle Informationen und muss diese auch verwenden.

Eine schöne Methode um den Verbesserungsbedarf zu ermitteln, sind sogenannte „Personas“: Sie erstellen Kundenprofile für typische Kunden. Diese Kundenprofile sollten „spitz“ sein, haben also durchaus Ecken und Kanten. Ein Beispiel: Die städtische, hippe BWL-Absolventin bei einer großen Kanzlei, mit Vorliebe für Lieferdienste und Bedarf an Finanzplanung. Ich denke, diese Dame würden die wenigsten Unternehmen als Kunden bekommen. Wenn Sie ihren vorhandenen Datenbestand durchsehen, werden ihnen sehr schnell einige typische „Personas“ auffallen. Orientieren Sie sich daran, versuchen Sie sich in diese Personen hineinzuversetzen und versuchen Sie diese möglichen Kunden optimal zu werben, zu informieren und auch zum Abschluss zu bewegen. Sie werden schnell feststellen, dass ihre bisherige Strategie nicht völlig falsch ist. Aber Sie werden auch feststellen, welche neuen Kundengruppen aktuell nicht bei Ihnen vertreten sind. Genau diese Potentiale gilt es zu heben. Typische Onlinekunden sind übrigens nicht immer jung: der Altersdurchschnitt auf unseren Plattformen liegt aktuell bei 55 Jahren.

Direktvertrieb über eigene oder fremde Onlineplattformen dürfte in den meisten Fällen auf der Zukunftsliste stehen, alleiniges Lösungsmittel ist es aber sicher nicht. ♦

Das ist xpecto:

Die xpecto AG ist ein 2001 gegründetes Softwareunternehmen mit Sitz in Landshut. Sie vermietet Systeme zur Onlinezeichnung, Anlegerverwaltung, Kundeninformation und Vertriebsabrechnung an KVGen und Initiatoren.

www.xpecto.de,
www.talonec.com



»MONARCH EMPRESS«

VIER-STERNE-PLUS-FLUSSKREUZFAHRTNEUBAU

- Ab sofort 7,25 % p.a. Auszahlungen, berechnet ab Ablieferung. Ansteigend auf 9 % p.a. prognostiziert
- Halbjährliche Auszahlungen vorgesehen
- Langfristige Beschäftigung bis mindestens 2021
- € 688.500 Eigenbeteiligung der Schweizer Tochtergesellschaft des Charterers
- Mindestbeteiligung € 20.000 zuzüglich 5 % Agio
- Neubau wurde im März 2016 abgeliefert

Wichtige Hinweise

Es handelt sich um kein Angebot, sondern um eine unverbindliche Werbemitteilung. Die Angaben zu dem alternativen Investmentfonds Sechste River Cruiser GmbH & Co. geschlossene Investment KG sind gekürzt dargestellt. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die zukünftige tatsächliche Wertentwicklung eines Fonds. Das Beteiligungsangebot ist eine unternehmerische Beteiligung, die mit entsprechenden Risiken verbunden ist und ggf. einen Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die maßgeblichen Informationen entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand: 19. Mai 2015), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den Wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen stehen unter www.pce-holding.de zum Download bereit oder können bei PCE Capital Advice GmbH & Co. KG, Ballindamm 8, 20095 Hamburg, Tel. +49 40 320827-660, E-Mail info@pcecapitaladvice.de kostenfrei angefordert werden.



EXXECNEWSLEGAL präsentiert in Zusammenarbeit mit vielen namhaften Anwalts- und Wirtschaftsprüfungskanleien wichtige rechtliche Themen. Es werden alle redaktionellen Bereiche, Geschlossene Fonds, Investmentfonds, Lebensversicherungen, Vertriebe, Initiatoren (AIFM) und sonstige Rechtsgebiete, die im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen relevant sind, behandelt. Selbstverständlich verfolgen wir auch Anregungen unserer Leser oder bitten die Autoren um Stellungnahme zu Themen, die unsere Leser beschäftigen. Wenden Sie sich einfach an redaktion@exxecnews.de.

◆ Finanzmarktnovellierung

Am 3. Januar 2018 sollen die wesentlichen Regelungen des zweiten Finanzmarktnovellierungsgesetzes (2. FiMaNoG) zur Umsetzung von MiFID II in Kraft treten. Die derzeit in dem aktuellen Referentenentwurf vorgesehenen Neuerungen betreffen insbesondere das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG), aber auch das Kreditwesengesetz (KWG) und das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB).

Zu Unklarheiten über die beabsichtigten Änderungen führt, dass die Regelungen in den Einzelgesetzen wie dem KWG und dem WpHG teilweise nicht kongruent sind und das 2. FiMaNoG an wesentlichen Stellen über die europäischen Vorgaben der MiFID-II-Richtlinie hinausgeht und damit dem Harmonisierungsgedanken zuwiderläuft. Dies gilt sowohl hinsichtlich der betroffenen Unternehmen als auch für die Mitarbeiter von Wertpapierdienstleistungsunternehmen. Der Begriff „Wertpapierdienstleistungsunternehmen“ wird neu definiert. Dieser Begriff ist von erheblicher Bedeutung für die Praxis. Denn nur Wertpapierdienstleistungsunternehmen sind Adressat der Verhaltensregeln der bisherigen §§ 31 ff. WpHG (demnächst §§ 55

ff. WpHG n.F.). Dies sind derzeit per definitionem Kreditinstitute oder Finanzdienstleistungsinstitute im Sinne des KWG, die gewerbsmäßig Wertpapierdienstleistungen erbringen. Zukünftig kommt es gemäß neuer Regelung in § 2 Abs. 10 WpHG n.F. lediglich darauf an, ob das Unternehmen Wertpapierdienstleistungen erbringt. Die Qualifizierung als Kreditinstitut oder Finanzdienstleistungsinstitut ist nicht mehr erforderlich. Nachteilig könnte dies vor allem für Kapitalverwaltungsgesellschaften für Geschlossene Alternative Investmentfonds sein. Denn in Zusammenhang mit dem Vertrieb und der Verwaltung von Geschlossenen AIF werden meistens auch Wertpapierdienstleistungen erbracht, für die eine Erlaubnis nach dem KWG aber nicht erforderlich ist. Dies gilt insbesondere für das Platzierungsgeschäft. Mögliche Konsequenz dieser Änderung wäre also, dass die in der einschlägigen KWG-Ausnahme genannten Unternehmen künftig zwar aus dem Anwendungsbereich des KWG fallen, aber trotzdem als Wertpapierdienstleistungsunternehmen einzustufen sind. Damit hätten sie insbesondere die Wohlverhaltensregeln und Organisationspflichten des WpHG zu beachten. Insbesondere bei den Or-

ganisationspflichten besteht Kollisionspotenzial zwischen WpHG und KAGB. Dagegen ist das WpHG nach wie vor nicht für Finanzanlagenvermittler, die am Erstmarkt tätig werden, und für Honoraranlageberater im Sinne des § 34h GewO anwendbar. Nicht geklärt wird dabei allerdings, welche Anforderungen künftig an sie in Bezug auf redliche Werbung gestellt werden. Denn eine Änderung der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) ist derzeit nicht geplant, und die Verweise in der FinVermV auf die Wertpapierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung werden nicht aktualisiert. Allerdings bleibt abzuwarten, ob es für Finanzanlagenvermittler nicht doch noch zu grundlegenden Änderungen kommen wird. Denn nach den Vorgaben der MiFID II wären auch für Finanzanlagevermittler Regeln erforderlich, die den Verhaltensanforderungen für Wertpapierdienstleistungsunternehmen entsprechen. Derzeit stimmen aber die Vorgaben in §§ 11 ff. FinVermV mit den Regelungen der §§ 55 ff. WpHG n.F. nicht überein. Die vertraglich gebundenen Vermittler müssen sich auch auf Neueregulungen einstellen. Sie dürfen nach wie vor ausschließlich und

◆ Unser Autor



Dr. Matthias Gündel
Rechtsanwalt
Geschäftsführender Gesellschafter
Gündel & Katzorke Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH, Göttingen
m.guendel@gk-law.de

unter Haftung eines einzigen Institutes tätig werden. Klargestellt wird in diesem Zusammenhang, dass das haftungsübernehmende Institut auf jeden Fall für Pflichtverletzungen des vertraglich gebundenen Vermittlers haftet. Institute können also nicht mehr wie bisher mit einem Verweis auf fehlendes Auswahl- und Organisationsverschulden die Haftung vermeiden. Auch bei den Anforderungen für die Mitarbeiter von Wertpapierdienstleistungsunternehmen wird es Änderungen geben. Anders als bisher wird das Sachkunde- und

Fortsetzung auf Seite 2

EXXECNEWSLEGAL wird präsentiert von:



Die neue Chance für Berater: Energieprodukte

Ihre Vorteile 1 bis 7:

1. Starke Marken
2. Starke Produkte
3. Starke Prozesse
4. Ideales Marktfeld
5. Einzigartige Bestandsprovision
6. Keine Zulassungshürden
7. Partner-Support 3.0

Partner-Support 3.0

Das Auftragsmanagement von db swpro ist optimal darauf eingestellt, Energie-Aufträge Ihrer Kunden effektiv und erfolgreich umzusetzen. Die Bestellung erfolgt über ein professionelles Partnerportal mit tagesaktueller Übermittlung in die Marktkommunikation und laufender Rückmeldung zum Status der Aufträge an Sie.

Dabei bietet db swpro optimalen Support durch einen effektiven Qualitätscheck und schnelle Kommunikation, so dass Ihre Kunden reibungslos vermittelt werden.

Deshalb: Partner-Support 3.0

db swpro GmbH • Tel.: +49 (0)40 300 869 - 55 • www.dbswpro.de

Informieren Sie sich über alle Vorteile in den nächsten EXXECNEWSLEGAL Beilagen

◆ Finanzmarktnovellierung (Fortsetzung)

Zuverlässigkeitserfordernis auch auf Mitarbeiter erstreckt, die im Vertrieb tätig sind oder mit der Finanzportfolioverwaltung betraut sind. Bisher galten diese Erfordernisse nur für mit der Anlageberatung betraute Mitarbeiter und für Compliance-Beauftragte. Die europäischen Vorgaben sehen ausschließlich für Anlageberater und sogenannte Vertriebsmitarbeiter konkrete Sachkundeanforderungen vor. Demnach geht nur die Einführung des Sachkunde- und Zuverlässigkeitserfordernisses für Vertriebsmitarbeiter auf die Vorgaben der MiFID II zurück. Nach Ansicht des deutschen Gesetzgebers sollen jedoch nur solche Mitarbeiter mit vermögensver-

waltenden Tätigkeiten betraut werden, die sachkundig und zuverlässig sind. Dadurch sollen die bestehenden Risiken eingedämmt und der Schutz der Kundengelder vor einem Zugriff unzuverlässiger Mitarbeiter sichergestellt werden. Da ein Großteil der nicht bankgebundenen Vermögensverwalter nicht die Befugnis besitzt, sich Besitz und Eigentum an Kundengeldern zu verschaffen, besteht bei solchen Instituten auch kein Anlass, die Kundengelder vor einem unbefugten Zugriff zu schützen. Insoweit bleibt abzuwarten, ob die Regelung in den derzeit geltenden und neuen Einzelheiten Gesetz wird. Auch haben sich die Marktteilnehmer bereits gegen die Anfor-

derungen ausgesprochen, soweit diese europarechtlich nicht zwingend erforderlich sind. Denn sie befürchten aufgrund des nationalen Alleingangs erhebliche Wettbewerbsnachteile auf dem europäischen Markt.

Anders als bei den Anlageberatern, den für den Vertrieb Verantwortlichen und den Compliance-Beauftragten soll für die Vertriebsmitarbeiter und in der Vermögensverwaltung tätigen Mitarbeiter keine Anzeigepflicht gegenüber der BaFin bestehen. Weil Interessenverbände der Banken gegen die bereits bestehenden Anzeigepflichten bereits Stellung bezogen, bleibt abzuwarten, ob es hinsichtlich der Anzeigepflichten noch Änderungen gibt. Denn auch

bei den Anzeigepflichten handelt es sich um eine nationale Besonderheit, die auf europäischer Ebene nicht vorgesehen ist. Außerdem wurde die Anzeigepflicht ausdrücklich vom europäischen Gesetzgeber diskutiert - er hat sich gegen die Aufnahme in die MiFID II ausgesprochen. Deshalb ist die europarechtliche Zulässigkeit eines derartigen nationalen Alleingangs bereits fraglich.

Da das Gesetzgebungsverfahren sich noch in einem frühen Stadium befindet, bleibt abzuwarten, ob und wie der Gesetzgeber auf die Stellungnahmen der Marktteilnehmer reagieren wird. Als nächste Stufe wird der Entwurf der Bundesregierung erwartet. ◆

◆ Finanzmarktnovellierung

Ein gutes Jahr bleibt noch, bis die Regelungen der europäischen Finanzmarktrichtlinie MiFID II und der begleitenden delegierten Rechtsakte am 3. Januar 2018 vollständig in nationales Recht umgesetzt sein müssen. Höchste Zeit also, dass sich Anlageberater und Vermittler von Finanzinstrumenten auf die neuen Vorgaben vorbereiten.

Eines der spannendsten Themen für den Vertrieb von Finanzinstrumenten sind sicherlich die neuen Voraussetzungen für den Erhalt von Zuwendungen, genauer: Provisionen. Ein Teil der MiFID-II-Regelungen wurde schon 2014 durch das Honoraranlageberatungsgesetz in nationales Recht umgesetzt, allerdings nur die Vorgaben im Bereich der unabhängigen Beratung. Die Umsetzung für die provisionsbasierte Anlagenberatung und -vermittlung steht jetzt vor der Tür.

Bisher gilt: Wertpapierdienstleistungsunternehmen dürfen Zuwendungen annehmen, wenn sie dies dem Kunden offenlegen und die Zuwendung unter anderem darauf ausgelegt ist, „die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistung zu verbessern“ (§ 31d Abs. 1 WpHG). Konkretisiert wird diese Anforderung durch die Mindestanforderungen an die Compliance-Funktion und die weiteren Verhaltens-, Organisations- und Transparenzpflichten (MAComp): Zu den qualitätsverbessernden Maßnahmen gehören demnach zum Beispiel das Vorhalten von effizienter Infrastruktur, die Beschäftigung von qualifiziertem Personal wie auch die gründliche Information des Kunden. Dabei geht die MAComp davon aus, dass bereits die Qualitätssicherung auch Qualitätsverbesserung bedeutet, „da jede Qualitätsverbesserung die Sicherung des

bisher erreichten Qualitätsstandards notwendigerweise voraussetzt.“ Wer sich also zumindest erfolgreich gegen die Verschlechterung gewehrt hat, hat „verbessert“ im Sinne dieses Verständnisses.

Wer aufhört, besser werden zu wollen, hört auf, gut zu sein

Ganz in diesem Sinne strebt der europäische Gesetzgeber nun nach Höherem. Das bloße Beibehalten einmal erreichter Qualität reicht künftig nicht mehr aus, um die Interessen zwischen Unternehmen und Anleger angemessen auszugleichen. Künftig gilt daher: Wertpapierdienstleistungsunternehmen dürfen nur dann Provisionen annehmen, wenn die Provision dazu bestimmt ist, „die Qualität der jeweiligen Dienstleistung für den Kunden zu verbessern“ und außerdem nicht die Verpflichtung des Unternehmens beeinträchtigt, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln. Hatten wir das nicht schon bisher? Auf den ersten Blick identisch, doch die Voraussetzungen für die Provisionsannahme werden verschärft.

Denn in der delegierten Richtlinie der Kommission vom 7. April 2016 wird klargestellt, dass die Qualität der jeweiligen Dienstleistung unter anderem nur dann verbessert werden kann, wenn dadurch eine zusätzliche oder höherrangige Dienstleistung erbracht wird und diese Dienstleistung in einem angemessenen Verhältnis zum Umfang der erhaltenen Provision steht. Dankenswerterweise lässt die Kommission eine beispielhafte Aufzählung folgen, die erläutert, wodurch diese Voraussetzungen erfüllt werden können:

- Die Anlageberatung wird kombiniert mit dem Zugang zu einer breiten Palette geeigneter Finanzinstrumente von Anbietern, die mit dem Unternehmen (wirtschaftlich oder gesellschaftsrechtlich) nicht eng

verbunden sind, oder

- die Anlageberatung wird kombiniert mit dem Angebot, das Portfolio des Kunden mindestens einmal jährlich auf die fortdauernde Geeignetheit hin zu überprüfen oder mit einer anderweitigen, fortlaufenden Dienstleistung, die für den Kunden vorteilhaft ist, oder

- eine andere Dienstleistung als die Anlageberatung, also zum Beispiel die Vermittlung von Finanzinstrumenten, wird einerseits mit dem Zugang des Kunden zu einer breiten Palette von Finanzinstrumenten kombiniert, die geeignet sind, seine Bedürfnisse zu erfüllen und andererseits mit dem Zugang des Kunden zu Instrumenten, die dem Kunden einen Mehrwert bieten, wie zum Beispiel Informationsinstrumente, die bei der Anlageentscheidung unterstützen oder helfen, investierte Finanzinstrumente zu modellieren oder anzupassen, oder die Übermittlung periodischer Berichte über die Wertentwicklung, Kosten und Gebühren der Finanzinstrumente.

Ob eine solche Tätigkeit dann immer noch als Anlagevermittlung zu beurteilen ist, dürfte zu bezweifeln sein. Bei der Umsetzung der MiFID-II-Vorgaben im Entwurf des Zweiten Finanzmarktnovellierungsgesetzes (2. FiMaNoG) beschränkt sich der deutsche Gesetzgeber auf die Aufnahme der MiFID-II-Vorgaben in den neuen § 60 des Wertpapierhandelsgesetzes. Die nicht abschließenden Vorschläge der Kommission aus der delegierten Richtlinie finden sich außerdem fast wortgleich im Entwurf der Wertpapierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung (WpDVerOV) wieder. Zwar klingt dieser Positivkatalog der Vorgaben deutlich anschaulicher als vergangene Regulierungsideen zu Provisionen, insbesondere das Angebot einer breiten Palette von geeigneten Finanzinstrumenten ist

◆ Unser Autor



Volkhard Neumann,
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Steuerrecht sowie
für Bank- und Kapitalmarktrecht,
Hanselaw Hammerstein und Partner,
Hamburg
neumann@hanselaw.de

greifbar und könnte den schönen Nebeneffekt haben, dass die Nachfrage nach Geschlossenen Fonds und Vermögensanlagen künftig steigt. Gleichwohl ist auch die konstruktive Kreativität der Berater und Vermittler gefragt, um die abstrakten Vorgaben mit konkretem Leben zu füllen und den Katalog für die Verbesserungen der Dienstleistung praktisch zu erweitern. Hier stellt sich aber zugleich die Frage, inwieweit zusätzlich zu erbringende Leistungen die Umsatzsteuerbefreiung entfallen lassen, jedenfalls wenn es sich um selbstständige Hauptleistungen handelt. Der zu leistende Spagat zwischen Aufsichtsrecht und Steuerrecht ist abzusehen.

Aber auch die organisatorische und gegebenenfalls technische Umsetzung der geforderten Qualitätsverbesserung wird Zeit und Geld erfordern. Von den übrigen Vorgaben der MiFID II ganz zu schweigen. Dass die Umsetzung auf Anfang 2018 verschoben wurde, sollte nicht als Einladung verstanden werden, die eigenen Aktivitäten wieder auf Eis zu legen. Bei der Fülle der Regelungen gilt vielmehr die alte Regel Tolstois: Denke immer daran, dass es nur eine allerwichtigste Zeit gibt, nämlich: sofort. ◆