

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
Weihnachtsgruß des Herausgebers
Dr. Dieter E. Jansen.

Haftpflicht
Was sollte eine KVG versichern?
Ein Beitrag von Harald Schaaff.

Regulierung
Maklervverbände kritisieren Gesetzesentwurf zur IDD-Umsetzung.

Produkte – Seite 3
Versicherung
Neues Garantieprodukt von **Zurich.**

Sachwertinvestments
Secundus bringt weiteres Zweitmarkt-Zertifikat auf den Markt.

Paribus KVG legt ersten Immobilien-

AIF mit Single-Tenant-Struktur auf.

Investmentfonds
BNY Mellon investiert in globale Konzerne.

Schroders kombiniert Credit- und Income-Strategie.

Neuberger Berman erweitert Multi-Asset-Angebot.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Fisch Asset Management: Wachstumskurs mit neuer Doppelspitze.

Vaamo erhält BaFin-Lizenz als Vermögensverwalter.

Swiss Life Asset Managers gründet deutsche KVG.

5 x 5 Fragebogen
Alpha Ordinatium GmbH.

Karriere
Neue Aufgaben für **Volker Priebe, Aris Prepoudis** und **Stefan Keitel.**

Märkte – Seite 6
Pflege-Immobilien
Rekordjahr für Pflegeimmobilien-Transaktionen, sagt die **INP Holding.**

Immobilien-Investment
Savills: Alternative Assetklassen gewinnen 2017 an Bedeutung.

Aktien/Anleihen
Strategie für 2017: „Flexibel und international anlegen“, rät **Union Investment.**

Für Sie gelesen – Seite 7
Versicherer entwickeln sich laut **Willis Towers Watson** nach Akquisitionen überdurchschnittlich.

Deutschland ist größter Hotelinvestmentsmarkt in Europa, so analysiert **CBRE.**

Credit Suisse: „Schwacher Verlauf des weltweiten Vermögenswachstums“.

Millennials investieren verantwortungsvoller als gedacht, so analysiert **Schroders.**

From the Desk – Seite 8
Unser Autor **Dr. Martin Rohmann**, Geschäftsführer der **ORO Services GmbH**, schreibt über gelebte Compliance-Kultur.

*** TOP STORIES

Liebe EXXECNEWS Leser,

Ein verrücktes Anlage-Jahr 2016 hat die Erwartungen aller Kapitalanlage-Profis unserer Branche – so sieht es aus – enttäuscht. Die Entwicklung der Börsen will ich nicht kommentieren. Ich bin seit ewigen Zeiten der Meinung, dass Aktien nicht als Schwergewicht in ein privates Anlageportfolio gehören, Investmentfonds aber in jedem Fall.

Das hat der beste deutsche Investmentfonds-Verkäufer (Berater) **Dr. Klaus Jung**, der am 13. November 86 Jahre alt wurde, über 50 Jahre lang gepredigt und belegt. Seine Einschätzung gilt unverrückbar. Sachwert-Investments sollten dem Anleger in der Null-Zins-Ära das Heil, sprich höhere Erträge bringen. Das erwarteten die Institutionals wie die privaten Investoren, alle Berater und Emittenten. Die steigenden Preise dieser Märkte haben jedoch extrem gestört und insofern Renditeerwartungen zurückgeworfen. Es liegen über 500 Milliarden Euro auf Bankkonten und harren der Anlage. Wie lange wollen die



Besitzer denn noch warten? Weder sinken die Einkaufspreise noch wird dadurch Kapitalanlage risikoärmer. Diese Frage war Ende letzten Jahres schon gestellt. Resonanz schlecht, Wartezeit nicht vorbei. Last Exit

2017? Auf jeden Fall bröckelte die Front der Cunctatoren, die Platzierungen nehmen zum Jahresende Fahrt auf. Das ergaben unsere Umfragen. Genaueres in der Ausgabe 01/02-2017.

Ein verrücktes Jahr 2016 – wohl wahr. Weniger verrückt waren die Reaktionen auf EXXECNEWS, die wir erhielten. Viele Anregungen waren darunter, viel „Weiter so!“ Erfreulich auch, dass immer mehr Unternehmen unserer Branche EXXECNEWS als Werbepattform nutzen. Wir bemühen uns, die Zahl zu steigern.

Wir danken unseren Lesern, unseren Inserenten, aber vor allem auch den Autoren und externen Mitarbeitern, dass sie uns helfen, EXXECNEWS zu einem der führenden Fachtitel der Branche weiter zu entwickeln.

Frohe Weihnachten und ein dynamisches 2017 wünschen die Redaktion, Chefredaktion, Geschäftsleitung und der Herausgeber. ♦

EXXECNEWS-Herausgeber

NEU! KOSTENFREIE NUTZUNG mit individueller Nachrichtenzustellung



Kapitalanlage-News für Finanzdienstleister.

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

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

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

Haftpflicht**Was sollte eine Kapitalverwaltungsgesellschaft versichern?**

Sie sind AIF-Kapitalverwaltungs-gesellschaft (KVG) und wollen sich versichern. Leider gibt es kaum Spezialisten unter den Vermittlern oder Maklern. Auch bei großen Häusern dominiert der Allrounder, der alle Versicherungsarten (ein bisschen) kennt, und auch der Gesetzgeber springt in gewissen Vorgaben leider zu kurz. Lassen Sie uns letzteres beleuchten:

Nach § 25 Abs. 8 KAGB in Verbindung mit § 12 Abs. 2 der AIFM-Level-2-Verordnung (Delegierte Verordnung Nr. 231/2013) muss Versicherungsschutz, den Sie gegenüber der Aufsichtsbehörde nachweisen, folgendes beinhalten.

- Nach Artikel 12 Abs. 2 lit. b) der Delegierten Verordnung das Risiko von Fehldarstellungen oder irreführenden Aussagen gegenüber dem AIF oder seinen Anlegern. Offenbar hat der Gesetzgeber dort die Prospekthaftung vergessen, bei der es um die Information zukünftiger Anleger geht. Und auch die Haftung des Gründungskommanditisten aus

Fehlberatung im Vertrieb muss nicht versichert werden. Das sollten Sie aber tun.

- Nach Artikel 12 Abs. 2 lit. c) der Delegierten Verordnung das Risiko aus der Pflicht, dem AIF und seinen Anlegern gegenüber Sachkenntnis und Sorgfalt walten zu lassen. Unklar ist, ob eine Klagemöglichkeit des Fonds gegeben sein muss. Das sollten Sie berücksichtigen.

- Ebenfalls nach Artikel 12 Abs. 2 lit. c) der Delegierten Verordnung das Risiko aus der Pflicht zur vertraulichen Behandlung. Was aber ist mit den Kosten der gesetzlich geforderten Benachrichtigung der Anleger? Dafür können Sie vorsorgen.

- Nach Artikel 12 Abs. 2 lit. d) der Delegierten Verordnung das Risiko des Fehlens angemessener Verfahren zur Prävention unredlicher, betrügerischer oder böswilliger Handlungen. Nicht versichert werden muss Vorsatz als solcher durch Mitarbeiter. Das lässt eine Lücke bei Untreue trotz angemessener Verfahren und bringt zudem das Risiko mit sich, dass im Falle eines Haftpflichtanspruchs zur Erlangung

der Versicherungsleistung die Unzulänglichkeit der Aufsicht nachgewiesen werden muss. Dass kann bei der Aufsichtsbehörde die Qualifikation als Geschäftsführer gefährden. Besser ist eine Versicherung für Vorsatz (Vertrauensschadenversicherung), die für alle Mitarbeiter gilt und einen Vorwurf der Fahrlässigkeit der Geschäftsleitung nicht erforderlich macht.

- Die Berufshaftpflicht. Was aber, wenn die Aufsichtsbehörde die Schadenwiedergutmachung verlangt, bevor ein Anleger einen Anspruch erheben konnte. Dann bleibt der Fondsmanager auf den Kosten dafür sitzen, denn fast alle Versicherungen verlangen einen Schadenersatzanspruch des Geschädigten. Es geht aber auch besser.

- Nochmals die Berufshaftpflicht. Was aber, wenn der Anleger die Rückabwicklung etwa wegen eines Prospektmangels verlangt? Ihnen hilft dann keine Versicherung, die nur Schadenersatzansprüche deckt. Bei Geschlossenen Fonds ist das so passiert. Es gibt aber bessere Deckungskonzepte.

- Was, wenn Sie sich mit Aufsichtsbehörde oder anderen Behörden streiten, weil diese Ihre Qualifikation bestreiten, den Fonds Steuervorteile aberkennen wollen oder anderes Ungemach droht? Gute Deckungskonzepte können Sie dabei unterstützen, sich zu wehren.

Obige Punkte sind nur ein kleiner Teil einer guten sachgerechten Beratung, die ein Profi leisten kann, der dann auch noch über die Höhe der Deckungssumme beraten können sollte. Dazu mehr im nächsten Beitrag. ♦

Der Autor:

Harald Schaaff ist geschäftsführender Gesellschafter der Manager Assecuranz Compagnie GmbH Assecurateur, München, und Versicherungsspezialist für Manager, die beruflich mit dem Vermögen anderer zu tun haben.

In EXXECNEWS berichtet er in loser Folge über Fragen der Haftung von Verwaltern fremder Vermögen.

www.mac-mail.de

Regulierung**Maklerverbände kritisieren Gesetzesentwurf zur IDD-Umsetzung**

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat Mitte November den Referentenentwurf für das Umsetzungsgesetz zur europäischen Richtlinie über Versicherungsvertrieb (Insurance Distribution Directive, IDD) veröffentlicht (EXXECNEWS berichtete).

Die Maklerverbände AfW - Bun-

desverband Finanzdienstleistung, IGVM (Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler) und VDVM (Verband Deutscher Versicherungsmakler) kritisieren den Gesetzesentwurf mit teils harschen Worten: „Verblendet von Verbraucherschützern“, überschreibt der VDVM seine erste Reaktion. Zwar begrüßt der Verband grundsätzlich,

dass die Bundesregierung die IDD zügig in deutsches Recht umsetzen will. Allerdings misslinge insbesondere die Aufladung der Umsetzung mit der Förderung der Honorarberatung auf erste Sicht völlig und erweise dem Verbraucherschutz einen Bärendienst. Als Vorbild bezeichnet der VDVM Österreich, das mit der IDD-Umsetzung den „Versiche-

rungsmakler und -berater in Versicherungsangelegenheiten“ einführt, der sowohl für Courtage als auch für Honorar und sogar für eine Mischfinanzierung arbeiten darf. Auch sonst sei der Referentenentwurf nicht frei von Widersprüchen und steigere die Bürokratie und Komplexität ohne Not weiter. (JPW) ♦

www.vdvm.de

**Mit einem starken Partner kommt man weiter ...**

Entdecken Sie das Leistungsportfolio und die Flexibilität eines global aufgestellten Service Providers. CACEIS ist Verwahrstelle für Wertpapier-, Immobilien- und Sachwertfonds und bietet Ihnen umfassende, KAGB-konforme und auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Dienstleistungen für alle Assetklassen: Wertpapiere, Immobilien, Private Equity, Erneuerbare Energien, Aviation oder Container. Der Fondsadministrations-Service rundet das Angebot ab. Ein interdisziplinäres Team aus den Bereichen Kundenbetreuung, On-Boarding, Verwahrstelle und Rechtsabteilung betreut Sie persönlich und kompetent.

Ihr Ansprechpartner Thomas Ortner freut sich auf Sie.
Tel: +49 89 5400 1414 – E-Mail: Thomas.Ortner@caceis.com
www.caceis.com

... und weiter.

PRODUKTE

Schroders kombiniert Credit- und Income-Strategie

Der britische Vermögensverwalter **Schroders** kündigt die Markteinführung des „**Schroder ISF Global Credit Income**“ an. Um die Ertragsmöglichkeiten im globalen Anleihenuniversum umfassend auszuschöpfen und Verlustrisiken zu begrenzen, investiert das Fondsmanagement aktiv und flexibel in alle globalen Märkte. Das Fondsuniversum umfasst Unternehmensanleihen aus dem Investment-Grade- und High-Yield-Bereich sowie Emerging Markets Sovereign & Credit und Asset Backed Securities. Als Teil der Schroders Global Credit Plattform wird der Fonds von einem Credit-Team in London unter dem Co-Management von **Patrick Vogel**, Leiter European Credit, und **Michael Scott** verwaltet. Dabei folgt es keiner Benchmark und kann somit dort investieren, wo hohe Ertragsmöglich-



Achim Küssner

Foto: Unternehmen

lichkeiten bestehen, und Marktbereiche vermeiden, in denen Risiken bestehen. Hauptziel von Vogel und Scott ist es, konsistente und attraktive Erträge zu erwirtschaften. **Achim Küssner**, Geschäftsführer der Schroder Investment Management GmbH, kommentiert den Fondslaunch: „Wir freuen uns sehr, unseren ersten Credit-Income-Fonds als direkte Reaktion auf die Nachfrage von Kunden, die Erträge aus sinnvollen Alternativen zu Aktien erzielen möchten, auflegen zu können. Im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld steht die Suche nach Erträgen im Mittelpunkt des Bewusstseins unserer Kunden, wobei viele jedoch keine zu hohen Risiken eingehen möchten. Diese Strategie zielt darauf ab, ein Gleichgewicht zwischen Ertrag und Risikomanagement zu schaffen.“ (DFPA/JPW) ♦

www.schroders.de

Neuberger Berman erweitert Multi-Asset-Angebot

Der **US-Vermögensverwalter Neuberger Berman** wird zwei neue Fonds auflegen, um sein Angebot an Multi-Asset-Lösungen zu erweitern: den „**Neuberger Berman Multi-Asset Risk Premia Fund**“ und den „**Neuberger Berman Multi-Asset Class Income Fund**“. Vorbehaltlich der behördlichen Genehmigungen soll der Vertrieb für die beiden OGAW-richtlinienkonformen Fonds in den kommenden Wochen starten. „Alternative Strategien, die sich an Risikoprämien orientieren, bieten den Anlegern neue Ertragsquellen. Diese können von den Faktoren, die sich in der Vergangenheit als ertragreich erwiesen haben, erheblich abweichen. Der Fonds hält Long-/Short-Positionen in liquiden Märkten, von Aktien und Anleihen bis hin zu Währungen und Rohstoffen, mit einem Volatilitätsziel von fünf Pro-

zent. Er strebt über den Anlagezyklus hinweg absolute Renditen an, unabhängig von der allgemeinen Marktentwicklung“, sagt **Ajay Jain**, Head of Multi Asset Class bei Neuberger Berman und Co-Portfoliomanager des „Neuberger Berman Multi-Asset Risk Premia Fund“. **Erik Knutzen**, CIO für den Bereich Multi-Asset und leitender Fondsmanager des „Multi-Asset Class Income Fund“, ergänzt: „Die Kombination aus niedrigen Zinsen, einer niedrigen Inflation, verhaltenem Wirtschaftswachstum und erhöhten Bewertungen in vielen traditionellen Anlagemärkten zwingt die Anleger dazu, sich nach alternativen Quellen robuster Erträge und Möglichkeiten zur Diversifizierung umzusehen, wenn sie ihre Anlageziele erreichen wollen.“ (DFPA/TH) ♦

www.nb.com

Neues Garantieprodukt von Zurich

Ein komplett neu entwickeltes Garantiemodell bringt die **Zurich Versicherung** zum Jahresbeginn 2017 auf den Markt. Das Produkt „**Vario Invest**“ soll individuelle Garantien mit Renditechancen kombinieren. Angeboten wird „**VarioInvest**“ für alle drei Schichten der Altersvorsorge - Schicht I: „VarioInvest BasisRente“ für die Rürup-Rente, Schicht II: „VarioInvest FörderRente“ sowie „VarioInvest Rente“ für die betriebliche Altersversorgung und Schicht III: „VarioInvest Rente“ als Privatrente. Die Kapitalanlagen bei „VarioInvest“ erfolgen zu 45 Prozent in Unternehmensanleihen, die verbleibenden 55 Prozent werden in Aktienfonds und europäische Staatsanleihen aufgeteilt. Das Anteilsverhältnis sei dabei unter anderem von der aktuellen Markt-

lage abhängig. Höhere Zinsen aus Unternehmensanleihen würden Garantien auch in der Niedrigzinsphase finanzierbar machen, Aktienfonds schaffen zusätzliche Renditechancen und europäische Staatsanleihen reduzierten Risiken in Zeiten volatiler Märkte. **Sicherungsmechanismen wie Auto Lock-in und Ablauf Lock-in sollen Erträge automatisch während der Laufzeit sichern und den Kapitalschutz erhöhen.** Dabei legen die Investment-Experten der Zurich Versicherung die Anlagestrategie fest. Die Umsetzung der Strategie erfolgt durch den langjährigen Kooperationspartner **Deutsche Asset Management**, den Vermögensverwalter der Deutschen Bank. (DFPA/TH) ♦

www.zurich.de

Paribus KVG legt ersten Immobilien-AIF auf

Mit dem „**Paribus Renditefonds XXVII**“ bietet die Hamburger **Paribus Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG)** ihren ersten Geschlossenen Immobilien-Publikums-AIF nach Kapitalanlagegesetzbuch an. Aufgrund seiner **Single-Tenant-Struktur** richtet sich der alternative Investmentfonds an **semiprofessionelle Anleger**. Besonders eignet er sich laut Paribus für Stiftungen, auf deren Bedürfnisse hin er strukturiert wurde. Investitionsobjekt des AIF ist ein Bürogebäude im Berliner Stadtteil Charlottenburg, 1995 erbaut, verfügt die Immobilie über insgesamt 9.896 Quadratmeter Bürofläche und 191 Pkw-Stellplätze in der zugehörigen Tiefgarage. Hauptmieter ist der Medizinische Dienst der Krankenversicherung Berlin und Brandenburg, der einen Mietvertrag über eine Laufzeit von 17 Jahren bis zum 31. März 2033 abgeschlossen

hat. Die Laufzeit der Investmentgesellschaft ist bis zum 31. Dezember 2031 befristet. Ziel des Fondsmanagements ist es, aus den erwirtschafteten Überschüssen **nachhaltige und regelmäßige Auszahlungen von rund 4,0 Prozent per annum** an die Fondsanleger zu leisten. Daneben stehen der Aufbau von angemessenen Reserven und eine hohe Darlehenstilgung im Fokus. Dieses Konzept könne laut dem Salesfolder durch die Objektlage, die Objektbeschaffenheit und den langfristigen Mietvertrag erreicht werden. Die Mindestbeteiligung für den „Paribus Renditefonds XXVII“ beträgt 100.000 Euro zuzüglich drei Prozent Agio. Das zu platzierende Eigenkapital beläuft sich auf 21 Millionen Euro. Der Vertrieb hat bereits begonnen. Als Verwahrstelle fungiert die **Caceis Bank Deutschland GmbH**. (DFPA/TH) ♦

www.paribus.de

BNY Mellon investiert in globale Konzerne

Die US-Investmentgesellschaft **BNY Mellon Investment Management** gibt die Markteinführung ihres „**BNY Mellon Global Leaders Fund**“ bekannt. Ziel des Aktienfonds ist es, langfristiges Kapitalwachstum durch einen fundamentalen Bottom-up-Ansatz zu erwirtschaften. Dazu investiert das Fondsmanagement in globale Unternehmen, deren Geschäftsmodelle nachhaltiges Wachstum und einen starken Cashflow versprechen. Der vom Global-Equity-Spezialisten **Walter Scott & Partners Limited**, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft von BNY Mellon, gemanagte Fonds bevorzugt Aktien von

Unternehmen mit hoher Marktkapitalisierung und stellt so ausreichend Liquidität sicher. Insgesamt 25 bis 30 der weltweit führenden und innovativsten internationalen Konzerne sollen Eingang in den Fonds finden. „Walter Scott ist für seinen konsequenten und bewährten Investment-Ansatz bei globalen Aktieninvestments bekannt. Vor dem Hintergrund eines wohl zunehmend schwierigeren Umfelds geht Walter Scott davon aus, dass die Märkte immer anspruchsvoller werden und sich Qualität auszahlt“, so **Thilo Wolf**, Deutschlandchef von BNY Mellon Investment Management. (DFPA/TH) ♦

www.bnymellonim.com

Secundus bringt weiteres Zweitmarkt-Zertifikat

Mit dem „**Substanz Portfolio II**“ hat die Luxemburger Verbriefungsgesellschaft **AIV S.A.** in Kooperation mit dem Hamburger Investmentberater **Secundus** das zweite Produkt der Substanz-Portfolio-Reihe emittiert. **Anleger investieren über das an der Frankfurter Börse gelistete Zertifikat in unterbewertete Zweitmarktanteile der fünf Anlageklassen Immobilien, Schiffe, Private Equity/Infrastruktur, erneuerbare Energien und Flugzeuge.** Dabei agiert die Secundus Advisory GmbH als Investment Advisor. Anlegern werden Auszahlungen von 4,25 Prozent per annum zuzüglich einer Überschussbeteiligung von mindestens 80 Prozent auf die darüber hinaus erzielten Erträge in Aussicht gestellt. Die Verbriefungsgesellschaft hält die Sachwertbeteiligungen in einem geschützten Teilvermögen ähnlich dem Sondervermögen eines Investmentfonds. Ein Emittentenrisiko entfällt damit weitgehend. „Grundsätzlich haben die Beteiligungen einen unternehmerischen Charakter, unterliegen also einem theoretischen Totalverlustrisiko.“



Jörg Neidhart

Foto: Unternehmen

Dafür bieten sie aber auch ein entsprechendes Renditepotenzial“, erläutert **Jörg Neidhart**, Geschäftsführer der Secundus Advisory GmbH. „Das ‚Substanz Portfolio II‘ richtet sich an erfahrene private, semi-institutionelle und institutionelle Anleger, die ihr Portfolio durch lukrative Sachwertinvestments ergänzen wollen.“ Investoren sollen nach der Platzierungsphase jährliche Auszahlungen in Höhe von 4,25 Prozent per annum in zwei Tranchen zu je 2,125 Prozent erhalten und darüber hinaus mit der zweiten Tranche eine Überschussbeteiligung von mindestens 80 Prozent an den darüber hinaus erzielten Erträgen. **Die Renditeerwartung über die gesamte Laufzeit liegt damit bei 8,00 bis 10,00 Prozent per annum nach Kosten und vor Steuern.** Die Laufzeit des Zertifikats ist auf acht Jahre zuzüglich zweier Verlängerungsoptionen ausgelegt. Prognosegemäß werden die meisten Zielinvestments ihre Assets vor dem Laufzeitende veräußert haben. Die restlichen Beteiligungen werden zum Laufzeitende am Zweitmarkt liquidiert. (DFPA/JPW) ♦

www.secundus.de, www.avi-sa.eu



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlich zugelassenen Emissionshäuser. Wir stellen sie vor:

Alpha Ordinatum GmbH



Sitz: Mannheim
Kapitalausstattung: 150.000,00 Euro
Handelsregister: HRB 724829
Eintragung ins Handelsregister: 18.11.2016

Geschäftsführer und Ressorts:
Gordon Grundler, Portfoliomanagement
Dr. Thomas Peters, Risikomanagement

Pro Solar GmbH & Primus Valor Konzeptions GmbH

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Beteiligungsstruktur: 50 Prozent Stephan Huss und 50 Prozent Gordon Grundler

(3) Seit wann sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe tätig?

Dr. Thomas Peters

- Rechtsanwalt mit Mandaten aus dem Bereich Kapitalmarktrecht (Immobilien, Schifffahrt und regenerative Energien)

- ehemals Legal Counsel bei Aquila Management GmbH & Rechtsanwalt bei Lloyd Fonds AG

- Geschäftsführer diverser Unternehmen (unter anderem Managementgesellschaft Deepsea Oil Explorer mbH, eNatura nachhaltige Energien Deutschland GmbH, IWH Immobilienwerte Hamburg Beteiligungs GmbH)

Gordon Grundler

- Vorstand der Primus Valor AG – Führung der Gesellschafts-Holding, unter anderem:

- Steuerung der Unternehmensstrategie und -entwicklung
- Steuerung der Tochtergesellschaften
- Budgetierung und Finanzplanung
- unter anderem Geschäftsführer der

(4) Wie sind die Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg beteiligt? (Beteiligung an der KVG? Variable Vergütungen? Anderes?)

Keine variable Funktionsvergütung.

(5) Welche Persönlichkeiten konnten Sie für den Aufsichtsrat der KVG gewinnen? Wie sind die Eigner bei strategischen Entscheidungen eingebunden?

Aufsichtsrat:

Dr. Hans-Jürgen Kickler

- Rechtsanwalt und Notar (55 und zwölf Mitarbeiter)

- Tätig auf dem Gebiet des Gesellschaftsrechts und des Immobilienrechts

- Mitglied des Verwaltungsausschusses des Versorgungswerkes der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein

Angelika Kunath

- Diplom-Juristin, derzeit freiberufliche beratende Tätigkeit für verschiedene Unternehmen der Immobilienwirtschaft

- Ehemals Geschäftsführerin für diverse Unternehmen (unter anderem FHH Fondshaus Hamburg Verwaltungsgesellschaft für Immobilienbeteiligung mbH)

- zuletzt IWH Immobilienwerte Hamburg Verwaltungsgesellschaft mbH; Zuständigkeitsbereiche: Immobilieneinkauf, Konzeption/Produktentwicklung, Vertrieb, Personal,

Marketing/PR; Budgetverantwortung mehr als 4.000.000 Euro jährlich; 22 Mitarbeiter

Andreas Offinger

- Geschäftsführender Gesellschafter der Perlit Strategy Group GmbH & Co. KG; Geschäftsbereiche unter anderem: Finanzierungen (Leiter M&A-Projekte), M&A-Transaktionen mit Volumen von 468 Millionen Euro; Bilanzanierung und Rekapitalisierung (Gesamtvolumen 163 Millionen Euro); Betriebswirtschaftliche Beratung von Unternehmen mit Bilanzsumme von 100 Millionen bis zwei Milliarden Euro; 50 Mitarbeiter

- ehemals unter anderem tätig bei Boston Consulting Group und KPMG

- Publikationen diverser Fachliteratur

Eigner treffen strategische Entscheidungen persönlich.

II. Kernkompetenz u. Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investmentvermögen wollen Sie anbieten und verwalten (offen/geschlossen, OGAW/AIF, Assetklassen)? Welches Platzierungsvolumen streben Sie ab 2015 im Jahresdurchschnitt an?

Publikums-AIF, Spezial AIF-Wohnimmobilien Deutschland und erneuerbare Energien.

(2) Werden Sie unter dem KAGB neue Assetklassen/Fondskonstruktionen anbieten oder belassen Sie es bei den bewährten Assetklassen?

Vorerst wird die Assetklasse Wohnimmobilien Deutschland angeboten.

(3) Bieten Sie neben der kollektiven Vermögensverwaltung auch Nebenleistungen wie die Anlagevermittlung oder die Finanzportfolioverwaltung an oder ist dies geplant?

Weder Anlagevermittlung noch Finanzportfolioverwaltung ist aktuell als Angebot in der Planung.

(4) Wird das Produktspektrum der KVG ergänzt durch weitere (nicht KAGB-regulierte) Finanzierungs-

lösungen in Ihrer Unternehmensgruppe?

Nein, aktuell werden nur AIF angeboten, künftig gegebenenfalls Spezial-AIF.

(5) Für welchen Anlegertyp sind Ihre Fonds- und Finanzierungsleistungen gedacht? Bieten Sie interne KVG-Lösungen für professionelle regulierte Anleger an?

Aktuell werden die AIF Privatinvestoren angeboten, künftig zusätzlich Spezial-AIF für Großkunden & Institutionelle möglich.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(1) Haben Sie alle Geschäftsprozesse auf die KVG gebündelt oder bedienen Sie sich auch der Assetmanagement-/Revisionskompetenz von Schwestergesellschaften oder externen Dienstleistern? Haben Sie als KVG eine neue Gesellschaft gegründet oder eine bestehende herangezogen?

Das formelle Assetmanagement wird von der KVG geführt. Das Hausverwaltungs- sowie das technische Management hingegen von der Primus Valor Gruppe.

Die KVG wurde als neue Gesellschaft gegründet. Externe Dienstleister werden im Bereich der Testierung von Bilanzen herangezogen.

(2) Verfolgen Sie eine einheitliche Geschäftsleiterbenennung zwischen KVG und AIF oder setzen Sie Dritte als Geschäftsführer der AIF ein?

Es werden auch Dritte als Geschäftsführer in den jeweiligen AIF eingesetzt.

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

Wir favorisieren aktuell ein gleichge-

Swiss Life Asset Managers gründet deutsche KVG

Der Vermögensverwalter **Swiss Life Asset Managers** baut über eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) seine Aktivitäten im deutschen Markt für Immobilienfonds aus. Vor wenigen Tagen erhielt der Schweizer Vermögensverwalter die Genehmigung zum Geschäftsbetrieb für die neu gegründete **Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)**. Mit der Swiss Life KVG in Deutschland beabsichtigt der Schweizer Vermögensverwalter die Auflage von offenen und geschlossenen Immobilien-Investmentvermögen nach deutschem Recht für institutionelle Investoren. Zudem soll ein Immobilien-Publikums-AIF für Privatanleger aufgelegt werden. **Stefan Mächler**, Chief Investment Officer der Swiss Life-Gruppe: „Mit der Swiss Life KVG schaffen wir die Plattform zur Auflage eigener Immobilienfonds

in Deutschland. Hierüber möchten wir gemeinsam mit unserer deutschen Tochtergesellschaft **Corpus Sireo** das Geschäft mit institutionellen Investoren und Privatanlegern in einem der führenden europäischen Anlagemärkte vorantreiben.“ Laut Mächler wird die Swiss Life KVG bereits in wenigen Wochen erste Fonds auflegen. Unterstützt wird Swiss Life dabei von **Corpus Sireo**. **Bernhard Berg**, Sprecher der Geschäftsführung von **Corpus Sireo**, sagt: „Mit der KVG ergänzen wir unser bereits etabliertes Fondsangebot aus Luxemburg durch die Auflage deutscher Offener Immobilienfonds mit neuartigen Anlagestrategien sowie mit Fonds für institutionelle Investoren. Dabei werden wir einen Schwerpunkt auf die gesellschaftlichen Megatrends und deren Auswirkungen auf die Immobilienmärkte legen.“ Die Geschäftsleitung der Swiss Life KVG übernehmen **Ingo Hartlief** und **Dr. Christine Bernhofer**. (DFPA/JF) ♦ www.swisslife-am.com

Fisch Asset Management mit neuer Doppelspitze

Per 1. Januar 2017 übernehmen **Juerg Sturzenegger** und **Philipp Good**, bisher Leiter Convertible & Corporate Bonds, die Führung der Investmentgesellschaft **Fisch Asset Management (Fisch AM)**. Die Gesellschaft mit Sitz in Zürich will damit **strukturell frische Impulse setzen, um als Asset Manager den organischem**

Wachstumskurs nachhaltig weiter zu verfolgen. „Wir haben uns entschieden, mit Juerg Sturzenegger einen externen Fachmann als neuen Co-CEO neben Philipp Good zu verpflichten. Unsere über viele Jahre bewährte Kultur der offenen Kommunikation und vollständigen Transparenz prädestiniert uns für eine Doppelspitze in der Führung. Die beiden

CEOs haben die Aufgabe, das Portfolio Management, den Vertrieb sowie Operations und die IT-Infrastruktur weiter zu entwickeln. Für unser angestrebtes weiteres Wachstum und unsere zunehmende internationale Ausrichtung ist diese Doppelspitze die optimale Lösung“, sagt **Pius Fisch**, Präsident des Verwaltungsrats und Mitgründer von **Fisch AM**. Sturzenegger leitete zuletzt als unabhängiger Berater strategische und operative Mandate für führende Schweizer Finanzinstitute. Good arbeitet seit über zehn Jahren bei **Fisch AM** und ist Mitglied der Geschäftsleitung. Die Ablösung an der Spitze von **Fisch AM** ist auf Wunsch des bisherigen CEO **Patrick Gügi** initiiert worden. (DFPA/JF) ♦ www.fam.ch



Philipp Good



Juerg Sturzenegger

lagertes Assetmanagement(-Modell) mit simultanen Abstimmungen.

(4) Haben Sie für die Funktionen der Internen Revision und/oder der Compliance gruppenweite Einheiten herangezogen/diese in der KVG gebündelt oder ausgelagert? Konnten Sie insbesondere für Ihre Compliance-Struktur auf nach KWG/WpHG-regulierte Unternehmen Ihrer Unternehmensgruppe zurückgreifen?

Da die KVG neu gegründet wurde, ist auch der Bereich Compliance und Risikocontrolling neu aufgebaut worden. Es wird nicht auf andere Teile der Unternehmensgruppe zurückgegriffen.

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

Unser Geschäftsmodell im Bereich Wohnimmobilien Deutschland, welches hauptsächlich auf die Optimierung von Bestandsimmobilien setzt, ist aus unserer Sicht eher den risikoärmeren Investitionen zuzurechnen. Bei vergleichsweise niedriger Rendite streben wir ein niedriges Risiko-Profil an.

Sollten wir im Bereich erneuerbare Energien tätig werden, so werden wir uns hierbei auf Photovoltaikanlagen in Deutschland konzentrieren. Auch hier streben wir eher eine risikoarme Investitionsform an.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle wollen Sie bedienen?

Wir konzentrieren uns auf eine kleine Auswahl von Qualitätsvertrieben, Banken und institutionellen Kunden. Wir setzen hier auf wenige aber enge Partnerschaften.

(4) Haben Sie sich für eine Depot-

bank oder eine „alternative Verwahrstelle“ entschieden?

Für eine Depotbank – M.M. Warburg & CO.

V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden/Anleger/Vertriebspartner/professionelle Investoren über die Fondspowerformance und Ihre Risikomanagementstrategie?

Postalisch und wenn gewünscht per E-Mail.

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger. Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Nein.

Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – im Risikomanagement der KVG steuern?

Unter anderem ist ein Volljurist in der Geschäftsführung verantwortlich für den Bereich Risikocontrolling. Die KVG selbst legt qualitative und quantitative Risikolimits fest. Risikolimits werden für jeden einzelnen Fonds von der Geschäftsleitung genehmigt.

(3) Werden Sie in Zukunft Leistungsbilanzen oder Performanceberichte erstellen?

Leistungsbilanzen für die bisherigen Fonds (seien es AIF-Produkte oder nicht) wurden bereits bisher erstellt, was auch in Zukunft geschehen wird.

(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Fonds oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Wie informieren Sie die Presse?

Die Presse wird regelmäßig direkt oder via Homepage kontaktiert/informiert.

Volker Priebe wird zum 1. Januar 2017 in den Vorstand der Allianz Lebensversicherungs-AG (Allianz Leben) berufen. Er übernimmt das Vorstandressort „Privatkunden und Produkte“ von Alf Neumann, der in das neu geschaffene Vorstandressort „International und Digitalisierung“ wechselt. Der promovierte Mathematiker Priebe ist seit mehr als 15 Jahren in verschiedenen Funktionen für Allianz Leben tätig. ♦



Volker Priebe



Aris Prepodis

Aris Prepodis wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2017 zum neuen CEO des Vermögensverwalters Robeco SAM ernannt. Prepodis übernimmt diese Position von Reto Schwager, der das Unternehmen seit August 2016 interimistisch geleitet hat. Prepodis hat bis vor kurzem Vescore (vormals Notenstein Asset Management) geleitet. ♦

Stefan Keitel soll zum 1. Januar 2017 zum Vorsitzenden der Geschäftsführung der Deka Investment bestellt werden. Keitel ist seit Januar 2016 als Generalbevollmächtigter in der Deka Bank und im Dezernat des Vorstandsvorsitzenden bislang zuständig für die Geschäftsfelder Asset Management Wertpapiere und Kapitalmarkt. ♦

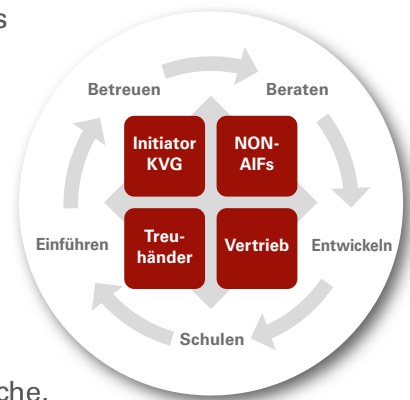


Stefan Keitel



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

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



Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

☎ 089 / 745586 - 0 ✉ vertrieb@talonec.com

Die Gesellschaft hat den 5 x 5 Fragebogen vollständig beantwortet. Nicht wiedergegeben: I 1; IV 2, 3, 5 und V 5. Alle Fragen/Antworten demnächst unter www.exxecnews.de

Vaamo erhält BaFin-Lizenz als Vermögensverwalter

Vom Vermittler zum Vermögensverwalter: Diesen Schritt ist das Unternehmen für Online-Geldanlage **Vaamo Finanz** mit Erhalt der Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) für die Vermögensverwaltung jetzt gegangen. Neben dem rechtlichen Rahmen, ändere sich auch das Nutzererlebnis und das Angebot des Unternehmens. „Der Erhalt der BaFin-Erlaubnis ist ein wichtiger Schritt für Vaamo. Als Vermögensverwalter freuen wir uns, jetzt ein noch breiteres Dienstleistungsspektrum den Kunden am Markt anbieten zu können“, sagt **Dr. Thomas Bloch**, Gründer und Vorstand von Vaamo Finanz. Laut Unternehmensangaben müssen die Kunden künftig nicht mehr aus vorgegebenen Portfolios selbst wählen, sondern bekommen eine persönliche Anlagestrategie empfohlen. Mithilfe eines umfassenderen Dialogs ermittele Vaamo gemeinsam mit dem

Kunden ein persönliches Risikoprofil, welches sich dann in der Anlagestrategie niederschlägt. Anders als bisher werde bei den Portfolios nicht mehr nur ein jährliches Rebalancing vorgenommen. **Vaamo überwache vielmehr durchgängig jedes Portfolio und passe es individuell an.** Die Anlagestrategie bei Vaamo setze weiterhin auf die Kernelemente: passives Management, Langfristigkeit, globale Diversifikation und geringe Kosten. Dafür würden über 1.000 ETF und Fonds am Markt laufend analysiert und unabhängig die besten für die Kundenportfolios ausgewählt. „Uns war es wichtig, dass wir unserer bisherigen Anlagestrategie treu bleiben. Dennoch wollten wir noch stärker auf unsere Kunden eingehen können. Mit der Vermögensverwaltung ist das nun möglich“, sagt **Dr. Oliver Vins**, Gründer und Vorstand von Vaamo Finanz. (DFPA/JF) ♦ www.vaamo.de

Pflege-Immobilien

Rekordjahr für Pflegeimmobilien-Transaktionen

Das Jahr neigt sich dem Ende entgegen. Schon jetzt steht nach Meinung des Hamburger Asset Managers **INP Holding** fest: **2016 wird ein neues Rekordjahr für Pflegeimmobilien-Transaktionen.** Allein in den ersten neun Monaten wurde ein Umsatz von rund 2,4 Milliarden Euro generiert - eine Verdopplung der bisherigen Höchstmarke aus dem Jahr 2006. Der weltgrößte Immobiliendienstleister CBRE hält ein Transaktionsvolumen von gut drei Milliarden Euro bis Ende 2016 für möglich, so INP in einem Newsletter. **Dr. Jan Linsin**, Head of Research von CBRE: „Derzeit mangelt es an einer Vielzahl an modernen Pflegeheimen, die gesetzliche Vorgaben erfüllen. Entsprechend nimmt auch das Interesse der institutionellen Immobilieninvestoren



Dr. Jan Linsin

am deutschen Pflegemarkt zu, um sich hier langfristig zu engagieren.“ Zusätzlich verstärken dürfte sich laut INP der Bedarf in der ambulanten und stationären Pflege durch die zum 1. Januar 2017 umzusetzenden Neuregelungen des Zweiten Pflegestärkungsgesetzes (PSG II). So werden aus drei Pflegestufen fünf Pflegegrade, die die Pflegebedürftigkeit neu definieren. „Man rechnet durch die Reform in den nächsten Jahren mit bis zu 500.000 zusätzlichen Empfängern von Pflegeleistungen, die trotz vorhandener Einschränkungen ihrer Selbständigkeit vom bisherigen System nicht als pflegebedürftig eingestuft wurden und deshalb bislang keinerlei Unterstützung bekommen haben.“ (DFPA/TH) ♦ www.inp-invest.de

Immobilien-Investments

Alternative Assetklassen gewinnen an Bedeutung

Das international tätige Immobiliendienstleistungs-Unternehmen **Savills** geht davon aus, dass die Nachfrage nach Immobilien in Deutschland im nächsten Jahr hoch bleiben wird und die Anfangsrenditen in einigen Segmenten nochmals leicht fallen werden. Vor diesem Hintergrund werden alternative Anlagemöglichkeiten im Immobiliensektor immer attraktiver. Investoren suchten nach Mietwachstumspotenzial. **Fündig würden sie in immer mehr Bürolagen sowie bei innerstädtischen Logistikflächen - im Einzelhandel dagegen nicht mehr.** „Alternative Assetklassen wie Logistik, Pflege und Studentenwohnheime werden im nächsten Jahr für institutionelle Investoren eine immer größere Rolle in ihrem Portfolio spielen. Alle drei Segmente werden sich dabei weiter auffächern. So wird beispielsweise die adäquate Bedienung der letzten Meile mit sich bringen, dass Logistikflächen immer stärker in die Innenstädte vordringen. Da die bislang

existierenden Logistikimmobilientypen dafür nicht geeignet sind, werden neue Formate entstehen“, so **Matthias Pink**, Head of Research von Savills. Für 2017 stellt Savills folgende Thesen auf: Der Flächenumsatz an den Büromärkten geht knappheitsbedingt zurück. Unternehmen müssen vermehrt auf periphere Lagen und das Umland ausweichen. Das Mietwachstum setzt sich folglich fort. Im Einzelhandel sind kleinere Flächen gefragt, der Verkaufsflächenbedarf sinkt. Mit Mietwachstum ist höchstens noch in einigen wenigen 1a-Lagen zu rechnen. Die Logistikflächenexpansion setzt sich fort. In den Städten werden die Mieten deshalb steigen. Obwohl die Gesamterträge am Gewerbeinvestmentmarkt sinken, bleibt die Nachfrage mindestens auf dem Niveau des Vorjahres. Die Renditen sinken deshalb nochmals leicht, B-Standorte und Nischensegmente rücken noch stärker in den Fokus. (DFPA/TH) ♦ www.savills.de

Aktien/Anleihen

Strategie 2017: „Flexibel und international anlegen“

Auch wenn sich ein Ende des Niedrigzinsumfeldes noch nicht abzeichnet und die Zinsen im historischen Vergleich niedrig bleiben - die Märkte erleben eine spürbare Veränderung. Darauf weist **Jens Wilhelm**, Vorstand der **Union Asset Management Holding**, in seinem Marktausblick 2017 hin. Wilhelm sieht die politische Unsicherheit sowie die stärker divergierende Geldpolitik im Euroraum und in den USA als wesentliche Einflussfaktoren für 2017. „Flexibel und international anlegen ist das Gebot der Stunde“, rät der Kapitalmarktstrategie. Beim Blick auf Europa hebt Wilhelm

die politischen Risiken hervor, stehen doch Wahlen in drei wichtigen Euro-Ländern an: „Die Populisten sind auch in Europa auf dem Vormarsch, und in Sachen Brexit hat noch keiner einen Plan. Politischer Dauerstress ist somit programmiert“, betont Wilhelm. Dabei werde es immer schwerer, politische Ereignisse und vor allem deren Wirkung auf die Kapitalmärkte zu antizipieren. Umso wichtiger sei ein flexibler Investmentansatz. Für weiterhin aussichtsreich hält Wilhelm das Umfeld für Unternehmensanleihen. Sicherster Hafen in der Eurozone bleiben Bundesanleihen. Deutlich skeptischer ist er für Anleihen

aus der Euro-Peripherie, bei denen vor allem in Phasen der politischen Unsicherheit mit Renditeaufschlägen zu rechnen sei. Auch für Aktien bleibt der Kapitalmarktstrategie optimistisch gestimmt. Angesichts der robusten Konjunktur traut er den Unternehmen Gewinnsteigerungen von fünf Prozent in den USA und sieben Prozent in der Eurozone zu. Zudem seien Aktien gerade im Vergleich zu Anleihen nach wie



Jens Wilhelm

Foto: Unternehmen

vor günstig bewertet. Insgesamt werde 2017 ein Jahr, in dem sich Flexibilität auszahle. „Moderne Multi-Asset-Lösungen sind in diesem anspruchsvollen Kapitalmarktumfeld das Mittel der Wahl, um flexibel zu reagieren und kurzfristig sich bietende Chancen zu nutzen“,

sagt Wilhelm. Dabei lohne mehr denn je ein Blick über den europäischen Tellerrand. (DFPA/TH) ♦ www.union-investment.de

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

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

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

www.dfpa.info

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

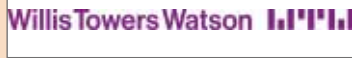
Wir machen Ihr Unternehmen und Ihre Angebote in der Branche weiter bekannt

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



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

Versicherer entwickeln sich nach Akquisitionen überdurchschnittlich



Der Aktienkurs von Versicherungsgesellschaften, die größere Akquisitionen tätigen, ist seit 2008 um rund vier Prozentpunkte stärker gestiegen als der von Wettbewerbern ohne Akquisitionen. Das zeigt der „Insurance M&A Success Tracker“, der Unternehmensberatung **Willis Towers Watson**. Die Untersuchung verdeutlicht: **Große Übernahmen führen zu einer wesentlich besseren Wertentwicklung im Aktienkurs gegenüber Wettbewerbern in den zwölf Monaten rund um den Deal**. Untersucht wurden alle seit 2008 abgeschlossenen Merger & Acquisitions-Transaktionen (Fusionen und Zukäufe) weltweit mit einem Volumen von mehr als 50 Millionen US-Dollar. Durchschnittlich übertrafen die erwerbenden Versicherungsunternehmen im Betrachtungszeitraum ihren Branchenindex um 3,7 Prozentpunkte. Diese Zahl steigert sich im Laufe der Zeit: Betrachte man nur das Jahr 2015, dann übertreffen Versicherer mit Akquisitionen ihre Wettbewerber im entsprechenden Börsenindex um 12,5 Prozentpunkte. Hoch sei insbesondere die Outperformance in den ersten sechs Monaten nach Bekanntgabe einer Transaktion: So wurden in den vergangenen drei Jahren die Aktien der Aufkäufer in den sechs Monaten vor und bis zu einem Tag nach dem Deal um durchschnittlich 1,1 Prozentpunkte höher als der Branchenindex gehandelt. Diese Spanne steigerte sich nochmals um 7,4 Prozentpunkte in den sechs Monaten nach Bekanntgabe der Akquisition. **Die Studie zeigt auch die wichtigsten Ursachen für das Phänomen „Outperformance“ auf: Einerseits gab es eine Reihe von Transaktionen im Lebensversicherungssektor, bei denen Unternehmen spezielle Versicherungsbestände (zum Beispiel geschlossene Leben-Bestände) von**

Wettbewerbern übernommen haben und durch ihre Expertise und Erfahrung in diesem Bereich Mehrwert liefern konnten. „Die Aufkäufer sind ausschließlich auf die Abwicklung solcher Bestände spezialisiert und können deren Wert allein durch die Art und Weise ihres Managements steigern. Die Bestände gewinnen somit allein durch den Besitzerwechsel an Wert“, ergänzt **Michael Klüttgens**, Leiter der Versicherungsberatung bei Willis Towers Watson. Ein weiterer Faktor, der Outperformance vorantreibt, sei die Expansion der Erwerber in neue Territorien: So hätten einige Unternehmen mit Hilfe von Akquisitionen ihre Präsenz in den Wachstumsmärkten Osteuropa, Südamerika und Asien deutlich verstärkt. (DFPA/MB) ♦

www.willistowerswatson.com

Studie: Millennials investieren verantwortungsvoller als gedacht



Laut der „Global Investor Study 2016“ des **Asset Managers Schroders**, für die 20.000 Anleger aus 28 Ländern befragt wurden, legen Millennials (Personen im Alter zwischen 18 und 35 Jahren) mehr Wert auf Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung (Environmental, Social and Governance, kurz ESG) als Anleger über 36 Jahre. Die Umfrage ergab, dass Millennials Nachhaltigkeitsfaktoren bei ihren Anlageentscheidungen für ebenso wichtig erachten wie das Anlageergebnis. Die Studie zeigt zudem, dass Investoren bereit sind, ESG-Anlagen im Durchschnitt 2,1 Jahre länger als ihre übrigen Investments zu halten. Die meisten Anlegergruppen suchen nach solide geführten Unternehmen. Dieser ESG-Faktor steht bei ihnen ganz oben in der Rangordnung. Die Millennials zeigen sich dabei besorgter und bewerten ihn mit 7,4 von 10 (ältere Anleger: 7,0 von 10). **Die Studie zeigt, dass Investoren aus aller Welt ESG-Investments länger als gewöhnlich halten würden, wie 82 Prozent von ihnen angaben**. Mehr als ein Drittel (38 Prozent) sagten aus, dass sie in Unternehmen mit positiver Nachhaltigkeitsphilosophie mindestens zwei Jahre länger investieren würden als in herkömmliche Anlageobjekte. Im Durchschnitt finden weltweit Investoren ESG-Themen bei ihren Anlageentscheidungen weniger wichtig als spürbares, langfristiges Wachstum, das sie mit 7,8 von 10 beziffern. Doch auch positive ESG-Faktoren bewerten sie noch durchschnittlich mit 6,9 von 10. **Anleger in Deutschland wichen in ihrer Haltung gegenüber ESG Kriterien nur geringfügig vom globalen Umfrageergebnis ab. So nannten die meisten der Befragten (6,9 von 10), dass eine gute Unternehmensführung für**

sie das wichtigste ESG-Argument für ein Investment sei. Für weniger wichtig erachteten sie dagegen den positiven Einfluss auf die sozialen Umstände in ihrer Region mit 6,2 von 10. Dennoch, deutsche Anleger bewerten ihre Investments zunehmend durch die ESG-Brille. **Fünfzig Prozent der befragten deutschen Anleger würden erwägen, ihre Investments in Unternehmen, dessen Geschäftsmodelle sich negativ auf das Klima auswirkten, zu beenden**. Auch Investments in Waffen produzierende Firmen kommen für die meisten der deutschen Anleger kaum beziehungsweise absolut nicht in Frage. So würden 35 Prozent von Ihnen über einen Abzug der Anlagen nachdenken; für 35 Prozent wäre es gar ein Ausschlusskriterium. (DFPA/JF) ♦

www.schroders.de

Studie: „Schwacher Verlauf des weltweiten Vermögenswachstums“



In den vergangenen zwölf Monaten ist das weltweite Vermögen um 3,5 Billionen auf 256 Billionen US-Dollar gestiegen. Dies entspricht einer Zunahme um 1,4 Prozent. Allerdings hat die Vermögensbildung lediglich mit dem Bevölkerungswachstum Schritt gehalten. Dadurch lag das Vermögen pro Erwachsenen 2016 erneut bei etwa 52.800 Dollar und blieb damit erstmals seit 2008 unverändert. **Unter den großen Wirtschaftsnationen konnten die USA und Japan erhebliches zusätzliches Vermögen generieren, während Großbritannien aufgrund der Währungsabwertung einen deutlichen Rückgang verzeichnete**. Das sind die Ergebnisse des „Global Wealth Report“ des Finanzdienstleistungskonzerns Credit Suisse, der damit den schwachen Verlauf des weltweiten Vermögenswachstums bestätigt. Seit 2008 verzeichnete der „Global Wealth Report“ stets Steigerungen des weltweiten Gesamtvermögens (Wert der finanziellen Vermögenswerte und der Wohnimmobilien im Eigentum der Privathaushalte nach Abzug der Schulden privater Haushalte). Das Finanzvermögen hatte kontinuierlich zugenommen. **Im Jahr 2016 ist nun eine Abweichung von diesem Trend festzustellen, denn erstmals hat sich der Anteil des Nicht-Finanzvermögens erhöht**. Insgesamt stiegen die Realvermögen um 4,9 Billionen Dollar, die Finanzvermögen dagegen nur um 330 Milliarden. Weiter stellt der Bericht fest, dass die Vermögensungleichheit, gemessen am Anteil des reichsten Prozents und der reichsten zehn Prozent der Erwachsenen im Vergleich zur übrigen erwachsenen Weltbevölkerung, weiter ansteigt. **Während die untere Hälfte gemeinsam weniger als ein Prozent**

des Gesamtvermögens besitzt, gehören 89 Prozent des weltweiten Vermögens den wohlhabendsten zehn Prozent. Zudem haben die Schwellenländer die weltweite Vermögensverteilung seit Anfang des Jahrtausends erheblich beeinflusst. Im Jahr 2000 entfielen auf die Schwellenländer zwölf Prozent des weltweiten Vermögens, doch seitdem haben sie fast 25 Prozent zum globalen Wachstum beigetragen. (DFPA/JF) ♦

www.credit-suisse.com

Deutschland ist größter Hotelinvestmentmarkt in Europa



Im dritten Quartal 2016 erreichte das Hoteltransaktionsvolumen in Europa rund 3,82 Milliarden Euro. Im Vergleich zum dritten Quartal 2015 ist dies ein Rückgang um sechs Prozent. In den ersten drei Quartalen 2016 wurden damit insgesamt 10,3 Milliarden Euro investiert (minus 34 Prozent). **Der deutsche Hotelinvestmentmarkt ist weiterhin der größte in Europa. In Deutschland wurden im dritten Quartal 856 Millionen Euro umgesetzt (minus 38 Prozent); in den ersten neun Monaten insgesamt 2,83 Milliarden Euro (minus sieben Prozent)**.

Mit einem Plus von 162 Prozent im Vergleich zum dritten Quartal 2016 verzeichnete Spanien die deutlichste Zuwachsrate. Dies ist das Ergebnis einer aktuellen Analyse des weltgrößten Immobiliendienstleisters **CBRE**. „In keinem anderen europäischen Land schrumpfte der Hotelinvestmentmarkt derartig deutlich wie in Großbritannien, was unter anderem auf die durch den Brexit ausgelöste Unsicherheit zurückzuführen ist. Hinzu kommt ein Mangel an Produkten, da die Verkäufer derzeit ihre hohen Preisvorstellungen nicht durchsetzen können und ihre - oft teuer eingekauften - Objekte daher lieber im Bestand behalten. Im Vergleich zu den ersten drei Quartalen 2015 ging der Markt in Großbritannien im gleichen Zeitraum dieses Jahres um 77 Prozent zurück“, sagt **Armin Bruckmeier**, Head of Corporate Hotels Brokerage Germany & CEE bei CBRE. „In Zentral- und Osteuropa hingegen entwickelte sich der Hotelinvestmentmarkt mit einem Plus von 185 Prozent im Vergleich zu den ersten drei Quartalen 2015 besonders dynamisch“, ergänzt Bruckmeier. „Während das Spitzenjahr 2015 in Deutschland durch zahlreiche Portfoliotransaktionen zustande kam, geht das noch immer hohe Transaktionsvolumen 2016 auf zahlreiche großvolumige Einzeltransaktionen zurück und unterstreicht die große Attraktivität des deutschen Hotelmarktes aus Investorensicht“, sagt **Olivia Kaussen**, Head of Hotels Germany bei CBRE. (DFPA/JF) ♦

www.cbre.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. Martin Rohmann, Harald Schaaff

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Carolin-Louise Sartori-Filor

E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Jaana Desimeier, Ines Fengler, Silveria Grotkopf

Layout/Design: deVico, Hamburg

Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 16. Januar 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

Regulatorisches Risikomanagement

Gelebte Compliance-Kultur dank strukturierter Prozesse

Die wachsenden Anforderungen in der Finanzmarktregulierung stellen die Branche derzeit vor hohe Herausforderungen. Nicht nur bestehende Geschäftsmodelle stehen auf dem Prüfstand – mit der zunehmenden Komplexität steigt auch die Verantwortung an Geschäftsleiter, die rechtlichen Vorgaben einzuhalten.

Da häufig der Gesamtüberblick über verbindliche Normen fehlt, ist das Management der Risiken aus nicht eingehaltenen Gesetzesvorgaben eine kaum zu bewältigende Aufgabe. Die Konsequenzen reichen von direkten Vermögensschäden über Reputations- und Kundenverluste bis hin zu Strafzahlungen oder gar Sanktionen.

Mit ihrem Entwurf der überarbeiteten InvMaRisk, die künftig Mindestanforderungen an das Risikomanagement für Kapitalverwaltungsgesellschaften (KAMaRisk) heißen soll, hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) im November unter anderem die Mindestanforderungen an das Risikomanagement von AIF-KVG festgelegt. In diesem Zusammenhang betont sie, dass Kapitalverwaltungsgesellschaften verpflichtet sind, eine dauerhafte und wirksame Compliance-Funktion zu etablieren. Diese soll nicht nur anlassbezogen, sondern regelmäßig Überwachungshandlungen durchführen, in der alle wesentlichen Bereiche unter Berücksichtigung ihres Risikogehalts einzubeziehen sind. Um die Fülle und Komplexität regulatorischer Vorgaben zu steuern und damit die geforderte Compliance-Funktion zu erfüllen, ist ein systematischer Ansatz erforderlich, der sich in sechs Schritten gliedern lässt:



Foto: Unternehmen

Dr. Martin Rohmann

Geschäftsführer der ORO Services GmbH,
Frankfurt am Main
martin.rohmann@oro-services.de

Schritt 1: Laufendes Legal Monitoring als Basis

Das kontinuierliche Regulatory Monitoring, das täglich alle aufsichtsrechtlich relevanten Quellen – von der Bundesregierung über die EZB bis zum Baseler Ausschuss – prüft und wichtige Dokumente in einem Legal Inventory erfasst, bindet erhebliche Ressourcen. Regupedia.de, das Recherche- und Analysetool für Finanzmarktregulierung, hat derzeit weit mehr als 400 verbindliche Rechtsnormen und mehr als 800 ergänzende Dokumente und Gesetzesinitiativen identifiziert, die im deutschen Rechtsraum für Kapitalverwaltungsgesellschaften relevant sind.

Schritt 2: Wichtigste Rechtsnormen bestimmen

Die Einschätzung, welche Rechtsnormen für eine Organisation wesentlich sind, kann nur anhand des Geschäftsmodells erfolgen und berücksichtigt die potenziellen Risiken, die sich aus der Nichteinhaltung von Normen und Standards ergeben. Die Verantwortlichen müssen daher eine individuelle Risikoeinschätzung vornehmen, um

zu bestimmen, welche Vermögens- und Reputationsschäden oder disziplinarische Maßnahmen die Folge sein könnten.

Schritt 3: Compliance-Risk-Assessment

In diesem Schritt werden die Risiken aus den als wesentlich identifizierten Normen und Standards anhand definierter Kriterien, beispielsweise bisherige Auffälligkeiten aus Prüfungsergebnissen, geprüft. Die jeweiligen Informationen werden nach einem Scoring-Verfahren mit Punkten bewertet, um so einen vorläufigen Risikowert zu erhalten. Das Compliance-Risiko kann danach zu jeder wesentlichen Rechtsnorm sowohl mit einem Risikowert als auch qualitativ bewertet werden.

Schritt 4: Analyse und Implementierung

Dabei müssen Organisationen zwischen etablierten Rechtsnormen, die in Kraft sind, und neuen Rechtsnormen unterscheiden, bei denen eventuell Handlungsbedarf besteht. Da bereits mit dem laufenden Regulatory Monitoring (Schritt 1) Rechtsnormen im Entwurfsstadium erfasst werden, stehen hier bereits die Informationen zur Erstellung von Auswirkungsanalysen auf Geschäftsbereiche und IT-Systeme zur Verfügung. Generische Auswirkungsanalysen, wie sie Regupedia.de bietet, sind dabei die Ausgangsbasis für weitere interne Analysen.

Schritt 5: Laufende Überwachung mittels Compliance-Kontrollplan

Eine der wichtigsten Aufgaben - und gleichzeitig die komplexeste - im regulatorischen Risikomanagement besteht darin, die Einhaltung der Rechtsnormen zu überwachen. Da anhand von isolierten Kontrollplänen in einzelnen

Bereichen der Organisation häufig nur Kennzahlen abgefragt werden, treten die wirklichen Risiken häufig nicht zum Vorschein. Unternehmen sollten daher abteilungsübergreifend prüfen, ob die internen Verfahren mit Blick auf die wichtigsten Rechtsnormen angemessen und wirksam sind.

Schritt 6: Berichterstattung zur Compliance-Risikosituation

Für eine effektive Steuerung des Compliance-Prozesses ist ein vollständiger Überblick über den Status der wesentlichen Rechtsnormen und der Risikosituation erforderlich. Nur so sind Geschäftsleiter und Compliance-Verantwortliche in der Lage, alle relevanten Normen zu identifizieren, Prozesse und Verantwortlichkeiten zuzuweisen und deren Einhaltung regelmäßig zu prüfen und zu kommunizieren.

Fazit: Einen strukturierten und kontinuierlichen Compliance-Prozess wie das regulatorische Risikomanagement zu etablieren, stellt mehr als nur die Erfüllung der Vorgaben an die Compliance-Funktion sicher. Damit lassen sich nicht nur aktuelle Gesetze und künftige Vorhaben bündeln und priorisieren, sondern auch Kontroll- und Berichtsprozesse verbessern. Last but not least fördert dies auch eine gelebte Compliance-Kultur in Organisationen. ♦

Das ist die ORO Services GmbH:

Kernprodukt der 2015 gegründeten ORO Services GmbH ist Regupedia.de, das Analyse- und Recherchetooll für Finanzmarktregulierung. Regupedia.de ist eine umfassende Datenbank mit allen relevanten Normen, Standards, News und Terminen - ergänzt um eigene Relevanzeinschätzungen und Analysen.
www.oro-services.de, www.regupedia.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 Marktusancen.

**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