

### NEWS DIGEST

**Top Stories – Seiten 1 und 2**  
**Sachwertvermögen: bsi Summit**  
Nach sieben mageren Jahren jetzt Aufbruch zu neuen Ufern?

**Digitalisierung** hält Einzug in die Sachwertinvestmentbranche.

**Produkte – Seite 3**  
**Sachwertinvestments**

**Warburg-HIH** investiert in Einzelhandelsimmobilien.

**Investmentfonds**

„Ariad Active Allocation“ ist risikoärmer als Wettbewerber.

**Nordea:** Der sechste Fonds für US-Bonds.

**Union Investment** lanciert Multi-Asset-Fonds.

**Schroders** legt institutionellen Rohstofffonds auf.

Nachhaltiger Schwellenländer-Aktiefonds von **BMO**.

**Unternehmen – Seiten 4 und 5**  
**Regulierung**

**Finanzmarktnovellierung** soll Transparenz und Anlegerschutz verbessern.

**INP Invest** erhält KVG-Erlaubnis und kündigt Publikums-AIF an.

**Hauck & Aufhäuser** erwirbt Fintech-Unternehmen Easyfolio.

**JDC Group** steigert EBITDA auf 1,3 Millionen Euro.

**KanAm-USA-Fonds** erhöhen 2016 Ausschüttungen.

**RWB-Dachfonds** melden Rekordexit.

**Karriere**

Neue Aufgaben für **Oliver Röder, Ralph Andermann** und **Dr. Rolf Wiswesser**.

**Märkte – Seite 6**

**Infrastrukturprojekte**

Deutschland wird attraktiver für Investoren, meint **Arcadis**.

**Immobilien**

**Union Investment:** Stimmung an den Hotelmärkten trübt sich ein.

**Immobilien Deutschland**

**Metzler Asset Management:** Sorgen um Preisblase wachsen.

**Asset Allocation**

**Fidelity** baut Untergewichtung bei Anleihen aus.

**Schiffahrtsmarkt**

**Hansa Treuhand:** Einnahmen decken bestenfalls die Betriebskosten.

**Für Sie gelesen – Seite 7**

**BCG:** Strenge Risikoregeln stellen Versicherungen vor neue Herausforderungen

**A.T. Kearney:** Deutschland als Ziel für ausländische Direktinvestitionen.

**BNP Paribas Real Estate:** Neuer Rekordumsatz mit Green Buildings.

Investitionen in erneuerbare Energien im Jahr 2015 laut **Frankfurt School of Finance & Management** auf Rekordhoch.

**From the Desk – Seite 8**

Unser Autor **Peter Mair**, Geschäftsführer der talonec business solutions, über Digitalisierung im AIF-Umfeld.

### \*\*\* TOP STORIES

#### Sachwertvermögen

#### bsi Summit: Nach sieben mageren Jahren jetzt Aufbruch zu neuen Ufern?

Vom VIP-Kader-Treffpunkt der roten DDR-Elite zum Summit-Treffen der Kapitalisten. Das Café Moskau unterhalb des Berliner Fernsehturms hat schon einiges miterlebt, aber keine Veranstaltung wie die, die am 12. Mai 2016 stattfand. Das Treffen der Kapitalanlagebranche brachte Themen, die früher nicht geboten wurden: Vermögensbildung, Sachwertinvestitionen und deren behördliche Marktregulierungen.

Mit Spannung wurde die zentrale Podiumsdiskussion erwartet. Thema: Regulierung auf dem Prüfstand – was funktioniert, was funktioniert nicht? Bringt die Kapitalmarktunion neue Freiheiten?

Leider hat die Gesprächsrunde nur wenig darüber gesprochen, ob das Mitte 2013 in Kraft getretene Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) und die Regulierungskonsequenzen für den Markt der früheren Geschlossenen Fonds funktionieren oder nicht. Insofern Thema verfehlt. Dennoch war die Runde, weil Kompetenz diskutierte, hochspannend. bsi-Chef **Eric Romba** und der Leiter des Brüsseler bsi-Büros **Gero Gosslar** führten die Runde mit Sachverstand. Sie



v.l.n.r.: Prof. Dr. Steffen Kern (ESMA), Gero Gosslar (bsi), Lothar Binding (MdB), Dr. Henning Bergmann (DSGV), Ralph Brinkhaus (MdB), Eric Romba (bsi), Prof. Dr. Christoph Kaserer (TU München)

hatten erstmals die zu dem Thema Regulierung der Kapitalanlagebranche im Bundestag federführenden Abgeordneten **Lothar Binding** (finanzpolitischer Sprecher/SPD) und **Ralph Brinkhaus** (CDU) für eine solche Diskussion gewinnen können, zusammen mit den Professoren **Christoph Kaserer** (TU München), **Steffen Kern** (ESMA, Europäische Finanzaufsicht) und **Dr. Henning Bergmann** (DSGV, Deutscher Sparkassen- und Giroverband) boten sie Beiträge hoher Expertise.

Zwei Drittel der Diskussionszeit beanspruchten die Themen, ob und wie sich der Markt auf weitere Regulierungen umstellen muss (Romba: „Es wurden in dieser Legislatur bislang 33 Kapitalmarkt-

gesetze gemacht und über 2.000 Seiten Bundesdrucksachen dazu produziert.“), oder ob „nach dem Regulierungssorkan“ (Bergmann) nun erst einmal die Branche ihre Wunden lecken darf, um sich auf die neue Welt einzurichten. Die Regulierung hatte grundsätzlich

Transparenz und sorgen Sie für marktinterne Mechanismen, um das Abtrennen von schwarzen Schafen zu erreichen. Wenn diese Dinge gegeben sind, dann müssen wir nicht weiter regulieren.“ Gosslar: „Ist die europäische Finanzaufsichtsstruktur richtig aufgestellt?“ Kern: „Ja, ist sie. Sie ist extrem effektiv, sehr modern und angemessen, auch im internationalen Vergleich.“

Auf die Frage, ob nunmehr alles reguliert wurde, was regulierungswürdig ist, meinte Kaserer, dass zu viel reguliert wurde, denn es gab weniger Marktversagen, eigentlich muss erst reguliert werden, wenn es ein identifiziertes Marktversagen gibt. Romba: „Mahnende Worte aus der Wissenschaft!“

Beim Stichwort Kapitalmarktunion entfernte sich die Runde vom Thema

„Wenn ich AIF höre, weiß ich zunächst gar nicht, was das ist. Mir begegnen Ihre Produkte im normalen Leben nicht. Ich kann Ihre Produkte nicht kaufen, weil ich sie nicht kenne. Das liegt vielleicht daran, dass meine Generation und Jüngere nicht zu Beratern gehen.“ 40-jähriger Besucher des Panels „Strategien zur Anlegergewinnung“

Sinn, das war die klare Position der Politiker. Brinkhaus: „Ich appelliere an Sie, die Sie hier im Saal sind, sorgen Sie für hohe Produktqualität, liefern Sie hohe

Kapitalanlage weg hin zu Kreditfinanzierungsregulierungen. Die Kapitalunion soll sicherstellen, dass die Wirtschaft international finanziert werden kann.

Fortsetzung auf Seite 2

Der Wohnimmobilienfonds für Deutschland:  
**PROJECT Wohnen 14**

- 7 Jahre Laufzeit (Laufzeitende: 31.12.2022)
- Entwicklung hochwertiger Wohnimmobilien in Berlin, Frankfurt, Hamburg, Nürnberg und München
- Gewinnunabhängige Entnahmen: 4 und 6% wählbar
- Einmalanlage ab 10.000 Euro plus 5% Ausgabeaufschlag

Informieren Sie sich unverbindlich über Ihre Kapitalanlage mit Zukunft: ☎ 0951.91 790 330

NUR NOCH BIS 30.06.2016 IN PLATZIERUNG

Werte für Generationen

**Wichtige Hinweise:** Das ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für die Beteiligung an dem genannten Fonds darstellt. Eine ausführliche Darstellung des Beteiligungsangebots einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache im Internet unter [www.project-investment.de](http://www.project-investment.de) in der Rubrik »Angebote« abgerufen oder über die PROJECT Vermittlungs GmbH, Kirschgartenstraße 25, 96052 Bamberg angefordert werden.

## \*\*\* TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

Bergmann: „Die Kapitalmarktunion soll die Finanzierung im Rahmen der Finanzstabilität einfacher, leichter machen.“

Unerwartet, weil im Thema der Runde nicht angedeutet, wird als dritter Gesprächsblock das Thema Anlegerschutz/Vorsorge aufgerufen. 55 Prozent der Deutschen verzichten auf Vorsorge. Moderator Gossler zitiert eine gerade erschienene Versicherungsstudie. Professor Kaserer wird sofort deutlich: „Private Vorsorge ist ein echtes Trauerspiel, auch im internationalen Vergleich.“ Auch an der betrieblichen Altersvorsorge lässt er kein gutes Haar. „Sie ist viel zu klein für ein Land wie

Deutschland, verglichen beispielsweise mit Holland oder der Schweiz.“ Es folgt ein Plädoyer pro Aktie als zentraler Investitionsmarkt zur Sicherung der Altersvorsorge, ergänzt um den Vorschlag, mehr Risiken – richtiger Mix – bei vorsorglichen Anlagen zu übernehmen. „Eine Altersvorsorge, die ausschließlich auf Renten und besonderen Staatsanleihen beruht, kann nicht funktionieren.“ Die Abgeordneten lobten das bisherige System („Die gesetzliche Vorsorge ist sicher.“), die Wissenschaftler in der Runde hatten keine neue Idee, wie das Problem zu lösen sei. Warum dieses Thema auf dem bsi Summit an-

geboden wurde, wurde nicht deutlich, vielleicht war es der Versuch, darzustellen, dass regulierte Investmentvermö-

gen (auch AIF?) zur Altersvorsorge – gut geeignet seien? Die Antwort blieb das Panel schuldig. (DJ) ♦

## Das war der bsi Summit 2016:



Café Moskau, Karl-Marx-Allee 34, Berlin

Der erste Summit fand 2010 statt. Seitdem befindet sich der Sachwert-Summit im Rückwärtsgang. 2016 kamen noch 850 Besucher (bsi-Angabe). Erstmals ist 2016, so der bsi, von einer Trendwende zu sprechen. Die Stimmung im Berliner „Café Moskau“ (Veranstaltungsort) jedenfalls war zuversichtlich. Der bsi bot 24 Veranstaltungen, davon eine große Diskussionsrunde.

[www.sachwertverband.de](http://www.sachwertverband.de)

## Digitalisierung hält Einzug in die Sachwertinvestmentbranche

Der 7. Branchenkongress bsi Summit des bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen stand im Zeichen der Digitalisierung. Unter anderem war eine der sechs Vortragsreihen mit „Digitalisierung und Vertrieb“ überschrieben. Im Rahmen des bsi Summit 2016 präsentierten unter anderem der Verband und zwei Unternehmen der Branche den aktuellen Stand ihrer Digitalisierungsprojekte. Der bsi gab den Launch einer digitalen Informationsplattform für Sachwerte bekannt. Unter [www.sachwertfonds.de](http://www.sachwertfonds.de) können Interessierte sich ab sofort sachlich und neutral über die Produktklasse der Sachwertanlagen informieren. Unterstützt vom Projektpartner e-Fonds Group präsentiert die Internetseite zudem Informationen über die Fonds der bsi-Mitglieder. Die Plattform unterstützt einen vollständig digitalen Zeichnungsprozess, Mitglieder des bsi arbeiten bereits daran, diesen künftig in ihren Vertriebs-Mix zu integrieren.

„Die Digitalisierung hält auch Einzug in unsere Real-Asset-Management-Branche. Als Verband ist es unsere Aufgabe, neue Themen zu identifizieren, vorzudenken und die Mitglieder und den Markt darauf einzustellen. Diese Rolle füllen wir auch beim Thema Digitalisierung aus. Unser neues Informationsangebot [www.sachwertfonds.de](http://www.sachwertfonds.de) ist ein Beitrag dazu“, begründet bsi-Hauptgeschäftsführer Eric Romba das Engagement des Verbandes. Zugleich hat Alexander Betz, Vorstand der eFonds Solutions AG, eine neue Internetanwendung vorgestellt, mit der Banken und freie Finanzdienstleister ihren Kunden erstmals geschlossene Investmentvermögen per Onlinezeichnung vermitteln können. Damit soll die letzte Lücke zur organisatorischen Gleichstellung mit anderen Kapitalanlagen geschlossen werden. Mit der von der eFonds Group entwickelten eDirektzeichnung ist es Anlegern nun möglich, ihre Sachwertinvestments bei ihrer

Bank, Sparkasse oder ihrem Finanzanlagenvermittler online zu erwerben. Dank der Video-Legitimation in Kombination mit der elektronischen Signatur kann die Zeichnung einer Beteiligung vollumfänglich online am PC, Notebook, über ein Tablet oder sogar per Smartphone erfolgen. Die Anleger entscheiden vollkommen eigenständig darüber, wann und wo sie ihre Anlageentscheidungen treffen und umsetzen. Nach Vorstellung von Betz soll die Onlinezeichnung die Anlageberatung in Sachwertinvestments nicht ersetzen. „Ganz im Gegenteil“, so Betz. „Die persönliche Beratung spielt natürlich auch in der Zukunft eine wichtige Rolle. Kunden suchen insbesondere bei komplexen Fragestellungen den individuellen Rat des Vermögensberaters ihres Vertrauens.“ Gleichwohl sei das persönliche Gespräch schon seit langem nur einer von mehreren Kanälen, die ein Kunde nutze, um sich über Geldanlagen zu informieren oder diese zu kaufen. Der

Kunde entscheide, wann und wo er welchen Kanal nutzt.

Ein ähnliches Projekt präsentierte Alex Gadeberg, Vorstand der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG, die das führende Handelsportal für geschlossene Beteiligungen [www.zweitmarkt.de](http://www.zweitmarkt.de) betreibt. Im Laufe dieses Jahres soll die Fondsplattform [www.erstmarkt.de](http://www.erstmarkt.de) an den Start gehen. Sie soll ebenfalls aktuelle Informationen zu regulierten Fonds bereithalten und eine Online-Direktzeichnung ermöglichen. Laut Gadeberg erhalten nur Initiatoren Zugang zu der Fondsplattform, die Mindeststandards hinsichtlich Transparenz und laufender Information zusichern. Markttransparenz hält er neben dem gegenüber der Vergangenheit höheren Regulierungsniveau für den Schlüssel zur Wiederbelebung des Publikums geschäfts. (JPW) ♦

[www.sachwertfonds.de](http://www.sachwertfonds.de),

[www.eDirektzeichnung.de](http://www.eDirektzeichnung.de),

[www.zweitmarkt.de](http://www.zweitmarkt.de)

Wir danken  
unserem Sponsor

**CESA**  
CESA INVESTMENT GmbH & Co. KG  
Sophie-Charlotten-Straße 33  
14059 Berlin  
Fon +49 (0)30 26 07 88-300  
Fax +49 (0)30 88 71 72 81  
info@cesagroup.berlin  
www.cesagroup.berlin

Wir danken  
unserem Sponsor

**HEALTH & LIFE GMBH**  
Watzmannstrasse 4  
82211 Herrsching

support@health-and-life.com  
www.health-and-life.com

## EINLADUNG ZUM



**EXXECNEWS**  
KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

und der



laden Sie zum **Charity Golf Cup 2016** ein.

**Austragungsort: Golfclub Hamburg-Ahrensburg e. V.**

**am 22. August 2016**

**Ablauf:** Am Vortag ab 15:00 Uhr Proberunde (gegen Greenfee), nach dem Wettspiel Abendveranstaltung.

## Sie wollen mitspielen?

Bitte teilen Sie uns per E-Mail Ihr Interesse mit. Wir werden die Teilnehmer unter den Anmeldungen auslosen, sofern sich mehr Teilnehmer anmelden als Plätze verfügbar sind (redaktion@exxecnews.de).

**Teilnahmebedingungen: Startgeld 125,- €** und eine Schlägerhaube mit Tiermotiv. Eine zusätzliche Spende an die Eagles wäre begrüßenswert.

EXXECNEWS Verlags GmbH  
Sportallee 41, 22335 Hamburg  
Tel.: 040 / 50 79 67 60, Fax: 040 / 50 79 67 62  
E-Mail: redaktion@exxecnews.de  
www.exxecnews.de

The EAGLES Charity Golf Club e.V.  
Professor-Messerschmitt-Straße 1, 85579 Neubiberg  
Tel.: +49(0)89-64 24 80-23/-22, Fax: +49(0)89-64 24 80-99  
E-Mail: info@eagles-charity.de  
www.eagles-charity.de

Wir danken  
unserem Sponsor

**TAVA group**  
Ramskamp 71-75  
25337 Elmshorn  
Fon +49 4121 578057-1  
Fax +49 4121 578057-9  
info@tava-group.com  
www.tava-group.com

Wir danken  
unserem Sponsor

**Deutsche Fondsvermögen Aktiengesellschaft**  
ABC-Straße 19  
20354 Hamburg  
Fon +49 (0) 40 63 60 795-0  
Fax +49 (0) 40 63 60 795-247  
www.dfvag.com



## Warburg-HIH investiert in Einzelhandelsimmobilien

Der Immobilien-Investmentmanager **Warburg-HIH Invest** hat den Start zweier Einzelhandelsfonds für institutionelle Anleger angekündigt. Die Offenen Immobilien-Spezial-AIF mit dem Obertitel „**Warburg-HIH Perspektive Einzelhandel Deutschland**“ investieren in Handelsimmobilien an wachstumsstarken Standorten in Deutschland. Diese umfassen neben den „Top 7“ auch weitere Großstädte mit positiven Wirtschaftsdaten, günstiger demografischer Perspektive und einer starken Position als Handelsstandort.

Der „**Warburg-HIH Perspektive Einzelhandel Deutschland/Fokus Geschäftshäuser**“ fokussiert dabei innerstädtische Geschäftshäuser, während der „**Warburg-HIH Perspektive Einzelhandel Deutschland/Fokus Fachmarktzentren**“ den Schwerpunkt auf Fachmärkte und Nahversorgungszentren legt. Beide Fonds haben ein Ziel-Investitionsvolumen von jeweils 400 bis 450 Millionen



Alexander Eggert

Foto: Gesellschaft

Euro. Das Eigenkapitalvolumen soll bei etwa 250 Millionen Euro je Fonds liegen, bei einer angestrebten Fremdkapitalquote von 45 Prozent auf die Immobilienverkehrswerte. Die Laufzeit für beide Fonds ist auf 15 Jahre ausgelegt; als Renditeziel strebt der „Fokus Geschäftshäuser“ eine jährliche Ausschüttung von vier Prozent an; beim Fachmarktzentren-Fonds sollen es fünf Prozent Ausschüttungsrendite per annum sein.

„*Handelsimmobilien sollten fester Bestandteil eines diversifizierten Portfolios sein*“, so **Alexander Eggert**, Geschäftsführer bei Warburg-HIH Invest und verantwortlich für den Bereich Produkt-, Unternehmens- und Fondsmanagement. „*Deutschland bleibt als Markt aufgrund seiner Größe und der guten Wirtschaftslage attraktiv.*“

„*Das Interesse internationaler Marken an einer Präsenz im größten Handelsmarkt der EU ist hoch.*“ (DFPA/JF) ♦ [www.warburg-hih.com](http://www.warburg-hih.com)

## „Ariad Active Allocation“ risikoärmer als Wettbewerber

Die Kölner Kapitalverwaltungsgesellschaft **Monega** hat zusammen mit dem Vermögensverwalter **Ariad Asset Management (Ariad AM)** den aktienorientierten Strategiefonds „**Ariad Active Allocation**“ aufgelegt. Der Fonds verfolgt das Ziel, durch flexible Investitionen in börsennotierte Aktien-Futures und -Optionen in Europa, den USA und Japan sowie durch ein ergänzendes Cash-Management einen möglichst konstanten positiven Wertzuwachs zu erwirtschaften. Dabei können sowohl Long- als auch Short-Positionen eingegangen werden.

„*Mit seiner flexiblen Aktien-Cash-Strategie ist der Fonds deutlich risikoärmer als passive Aktieninvestments und zumeist auch anderen aktiven Fonds überlegen*“, erläutert **Bernhard Füniger**, Geschäftsführer von Monega. Damit eigne sich der Fonds vor allem für Anleger, die

eine stabile, attraktive Rendite erzielen wollen, jedoch nur über ein begrenztes Risikobudget verfügen. Die Mindestanlagesumme beträgt 250.000 Euro.

Der Active-Allocation-Ansatz wird von Ariad AM bereits seit 2008 im Rahmen von Spezialfonds umgesetzt. „*Unsere Strategie hat in jedem Jahr eine positive Rendite erzielt*“, erklärt **Klaus Walczak**, Geschäftsführer von Ariad AM. Ziel des Fonds ist es, eine Rendite von 400 Basispunkten über dem Referenzzinssatz Drei-Monats-Euribor pro Jahr zu erwirtschaften. Dafür investiert Ariad AM in Indizes der drei großen Finanzmärkte USA, Europa und Japan. Das Aktienexposure der zugrunde liegenden Strategie hat sich in der Vergangenheit zwischen minus 20 Prozent und plus 50 Prozent bewegt und betrug im Mittel 25 Prozent. (DFPA/JF) ♦

[www.monega.de](http://www.monega.de), [www.ariad.de](http://www.ariad.de)

## Nachhaltiger Schwellenländer-Aktienfonds

Der Investmentmanager **BMO Global Asset Management** bietet mit dem kürzlich neu konzipierten „**BMO Responsible Global Emerging Markets Equity Fund**“ europäischen Investoren einen Aktienfonds an, der in nachhaltige Emerging-Markets-Aktien investiert. Der Fonds wird von **LGM Investments**, dem Emerging-Markets-Spezialisten der BMO-Gruppe, gemanagt. Er investiert ausschließlich in Unternehmen, die bestimmte Governance- und Nachhaltigkeitsstandards einhalten und folgt damit dem gleichen Ansatz wie die F&C Responsible Emerging Markets Equity ESG Strategie, die bereits seit 2010 auf dem Markt ist. **Sam Mahtani**, Portfoliomanager bei **LGM Investments**: „*Es gibt immer mehr Belege, dass ökologische, soziale und governancebezogene Themen Einfluss auf*

*Risiko und Performance haben. Zugleich wollen immer mehr Anleger ihre langfristigen Investitionsziele auf verantwortliche Weise erreichen.*“

Das Fondsmanagement um **Mahtani** und **Jeff Chowdhry** überprüft das Anlageuniversum im Hinblick auf ökologische, soziale und governancebezogene Kriterien (ESG-Kriterien). Dazu zählen ein ausgewogenes und unabhängiges Board, Transparenz, gute Berichterstattung und Schutz der Aktionärsrechte. Vor einem Investment werden sie zudem auf eventuelle nicht nachhaltige Prozesse und Praktiken wie Umweltverschmutzung, Verletzung der Menschen- und Arbeitnehmerrechte oder einen rücksichtslosen Umgang mit Minderheitsaktionären untersucht. (DFPA/JF) ♦

[www.bmo.com/lgam](http://www.bmo.com/lgam)

## Union Investment lanciert Multi-Asset-Fonds

Seit dem 29. April 2016 bietet **Union Investment** den Multi-Asset-Fonds „**UniAusschüttung**“ an. Damit kommt der Asset Manager der genossenschaftlichen Finanzgruppe dem Wunsch vieler Anleger nach regelmäßigen und planbaren Ausschüttungen entgegen. Diese erfolgen grundsätzlich quartalsweise und werden durch die Nutzung unterschiedlicher Ausschüttungsquellen, zum Beispiel Dividenden, Zinsen oder Options-Prämien, erzielt.

Das Fondsportfolio wird über mehrere Anlageklassen, dazu gehören Aktien weltweit, Renten weltweiter Emittenten und Währungen sowie Geldmarktinstrumente, breit gestreut. Für die strategische Ausrichtung des Fonds ist das Multi-Asset-Management-Team verantwortlich. Darüber hinaus wird das Union Investment Committee als

wichtige Informationsquelle hinzugezogen.

Der „UniAusschüttung“ bietet laut Union Investment durch seine weltweite, aktive Allokation die Chance, zusätzlich mittel- bis langfristig von Kursgewinnen zu profitieren. „*Mit dem ‚UniAusschüttung‘ können Anleger von Unternehmen profitieren, die eine hohe und nachhaltige Dividendenpolitik haben, gleichzeitig aber auch von attraktiven Zinsniveaus, beispielsweise bei Staatsanleihen aus den Schwellenländern*“, erläutert Portfoliomanager **Michael Nipp** und ergänzt: „*Er kann den Anlegern helfen, ihre Sparziele, wie beispielsweise die Ergänzung der staatlichen Rente, den Vermögensaufbau für Kinder oder die Erfüllung von Lebenswünschen, auch im Umfeld niedriger Zinsen zu erreichen.*“ (DFPA/JF) ♦ [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)

## Schroders legt institutionellen Rohstoff-Fonds auf

Ende April hat der britische Vermögensverwalter **Schroders** einen alternativen Investmentfonds (AIF) für professionelle Investoren aufgelegt, der weltweit in Energie- und Agrarrohstoffe sowie in den Metallsektor investiert.

Der „**Schroder Alternative Solutions Commodity Total Return**“ beruht auf einer flexiblen Strategie, die es dem Management ermöglicht, Short-Positionen einzugehen und Fremdkapital zu nutzen. Der Fonds wird von Schroders Rohstoff-Team unter der Leitung von **Geoff Blanning** gemanagt. „*Der ‚Schroder Alternative Solutions Commodity Total Return‘ bietet eine flexible und risikoarme Möglichkeit für Anleger, die sich nach fünf Jahren substanziellen Preisverfalls wieder an den Rohstoffmärkten beteiligen oder*

*dort neu einsteigen möchten. Der Fonds spricht auch Investoren an, die auf der Suche nach liquiden Investments in alternative Anlagen unter der Leitung eines erfahrenen Management-Teams sind*“, so **Blanning**. **Carlos Böhles**, Head of Institutional Business Germany and Austria, ergänzt: „*Bei Rohstoffen sehen wir vielversprechende Zeichen dafür, dass sich die Fundamentaldaten ins Positive drehen. Der neue Fonds richtet sich an Anleger, die zum Schutz vor der Inflationsgefahr an den Rohstoffmärkten teilnehmen und in eine Strategie mit potenziell hohen Renditen investieren wollen, dabei jedoch gleichzeitig das mit einer voll investierten Strategie verbundene Verlustrisiko vermeiden möchten.*“ (DFPA/AZ) ♦ [www.schroders.de](http://www.schroders.de)

## Nordea: Der sechste Fonds für US-Bonds

Mit dem „**Nordea 1 - US Core Plus Bond Fund**“ hat der skandinavische Vermögensverwalter **Nordea Asset Management** sein sechstes Produkt

für festverzinsliche Anlagen aus den USA aufgelegt. Der Fonds verfolgt eine aktive, über verschiedene Sektoren des US-Anleihemarktes diversifizierte Anlagestrategie. Sein Ziel ist es, durch Einkommengenerierung und Kurssteigerungen möglichst hohe absolute Renditen über einen Marktzyklus hinweg zu erzielen. Mit der Neuauflage erweitert Nordea die Partnerschaft mit dem als Sub-Manager agierenden Vermögensverwalter **Doubleline Capital** aus Los Angeles und dessen Gründer **Jeffrey Gundlach**. „*Der Fonds ist eine wichtige Ergänzung unserer Fondspalette, mit der wir den US-Anleihemarkt - ein zentraler Baustein jedes diversifizierten Portfolios - umfassend abdecken*“, erklärt **Christophe Girondel**, Global

Head of Institutional und Wholesale Distribution. Der Kern des Portfolios besteht aus US-Schuldinstrumenten mit Investmentgrade-Status aus dem



Jeffrey Gundlach

Foto: Gesellschaft



Christophe Girondel

Foto: Gesellschaft

**Barclays Capital U.S. Aggregate Index**. Das Investmentuniversum umfasst darüber hinaus auch weitere Segmente wie High Yield, in US-Dollar denominierte Schwellenländeranleihen oder Hypothekenschnittpapiere.

Die Investmentphilosophie von Doubleline zielt darauf, in einem breiten Spektrum von Marktszenarien Mehrrendite zu erwirtschaften, indem einseitige Wetten bewusst vermieden werden. Im „US Core Plus Bond Fund“ soll dieses Ziel durch Kombination einer Top-down basierten Einschätzung zu spezifischen Marktsegmenten in Verbindung mit einer Einzeltitelselektion nach Bottom-up-Kriterien erreicht werden. (DFPA/AZ) ♦ [www.nordea.de](http://www.nordea.de), [www.doubleline.com](http://www.doubleline.com)



## Regulierung

## Finanzmarktnovellierung soll Transparenz und Anlegerschutz verbessern

Nachdem das Europäische Parlament auf Vorschlag der Europäischen Kommission das Inkrafttreten der überarbeiteten europäischen Finanzmarktrichtlinie MiFID II auf Anfang 2018 verschoben hat, hat die Bundesregierung das geplante Finanzmarktnovellierungsgesetz (FimanoG), das die Vorgaben der MiFID II und weiterer europäischer Rechtsakte wie der überarbeiteten Marktmissbrauchsrichtlinie und der Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte in deutsches Recht umsetzen sollte, in zwei Gesetzesvorhaben aufgeteilt. **Das kürzlich vom Bundestag beschlossene „Erste Gesetz zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften auf Grund europäischer Rechtsakte“ (1. Finanzmarktnovellierungsgesetz) soll bis zum 3. Juli 2016 in Kraft treten.** Es setzt die überarbeitete Marktmissbrauchsrichtlinie (MAD) und -verordnung (MAR), die EU-Verordnung über Zentralverwahrer (CSD-VO) sowie die EU-Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP-VO) in deutsches Recht um. Der europäische Normgeber hatte diese Vorschriften infolge der Fi-



Das Seminar „MiFID II für Kapitalverwaltungsgesellschaften“ in München

nanzkrise erlassen, um die Transparenz und Integrität der Finanzmärkte sowie den Anlegerschutz zu verbessern. Für die Umsetzung sind Anpassungen im Wertpapierhandelsgesetz, Kreditwesengesetz und Börsengesetz erforderlich. Hinzu kommen Änderungen im Versicherungsaufsichtsgesetz und Kapitalanlagegesetzbuch sowie zahlreiche Folgeänderungen in anderen Vorschriften. Unter anderem wird das erst vor wenigen Jahren eingeführte **Beratungsprotokoll bei Geldanlagen abgeschafft. Stattdessen sollen Anlageberater ihren Privatkunden künftig eine „Geig-**

**netheitserklärung“ vorlegen.** Sie soll vor Abschluss des Wertpapiergeschäfts die erbrachte Beratung nennen und erläutern, dass der Berater die Präferenzen, Anlageziele und die sonstigen Merkmale des Kunden beachtet hat. Sie ist den Kunden auf einem dauerhaften Datenträger bereitzustellen. Der Gesetzentwurf sieht außerdem vor, die Straf- und Bußgeldvorschriften zu verschärfen und die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** mit weiteren Aufsichtsbefugnissen auszustatten. Da die Finanzmarktrichtlinie MiFID II und die Finanzmarktverordnung MiFIR

nach Planungen der EU-Kommission nunmehr erst am 3. Januar 2018 in Kraft treten sollen, wird ihre Umsetzung in deutsches Recht **zu einem späteren Zeitpunkt durch ein 2. Finanzmarktnovellierungsgesetz vorgenommen.** Auch Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) sollten die Bedeutung von MiFID II nicht unterschätzen. Zwar sind sie nicht unmittelbar von der Regulierung betroffen, allerdings gibt es eine mittelbare Reflexwirkung. Denn Wertpapierdienstleistungsunternehmen müssen Informationen zum Product-Governance-Prozess auch von Produktherstellern einholen, die nicht reguliert sind. **Somit müssen KVG ihre Prozesse ebenfalls an MiFID II anpassen.** Dies betrifft einerseits die Bestimmung des Zielmarktes, aber auch andere Prozesse, beispielsweise die intensive Prüfung, ob Interessenkonflikte vorliegen. Eine wesentliche Herausforderung technischer und organisatorischer Art wird die Übermittlung der notwendigen Informationen an die Vertriebe sein. Grundsätzlich werden alle Vertriebe die gleichen Informationen benötigen. Es ist jedoch recht wahrscheinlich, dass verschiedene Banken unterschiedliche Schnittstellen haben werden, so dass die KVG in der Lage sein müssen, sämt-

## INP Invest erhält KVG-Erlaubnis und kündigt AIF an

Der Hamburger Initiator von Immobilienfonds **INP Invest** hat mit Datum zum 3. Mai 2016 von der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** die Erlaubnis als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) gemäß §§ 20, 22 Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) erhalten. **Die Erlaubnis umfasst die Verwaltung KAGB-konformer Geschlossener inländischer Publikums-AIF (alternativer Investmentfonds) für Privatanleger und Geschlossener inländischer Spezial-AIF für semiprofessionelle und professionelle Anleger im Segment Immobilien.** INP Invest, eine hundertprozentige Tochter der **INP Holding AG**, hatte bereits am 8. November 2013 die Registrierung gemäß § 44 Abs. 1 KAGB er-

halten. Geschäftsführer sind **Philipp Herrmann**, zuständig für den Geschäftsbereich Portfoliomanagement und **Thomas Rodemeier**, zuständig für den Geschäftsbereich Risikomanagement. Unter dem Dach der INP Holding AG befinden sich mehrere operativ tätige Tochtergesellschaften, die verschiedene Tätigkeiten während der Investitions- und Betriebsphase der einzelnen Fondsgesellschaften ausüben. Mit der nunmehr erteilten Erlaubnis zum KVG-Geschäftsbetrieb hat die INP-Gruppe ihr Leistungsspektrum nochmals weiter ausgebaut. In Kürze wird der „**23.**



Thomas Rodemeier

**INP Deutsche Pflege Portfolio“** als nächstes Beteiligungsangebot der INP-Gruppe in den Vertrieb starten. Der risikogemischte Publikums-AIF investiert in drei stationäre Pflegeimmobilien an den Standorten Leipzig, Radevormwald und Rodalben. Das Fondsvolumen beträgt 39.788.000 Euro, bei einem Eigenkapital in Höhe von 18.600.000 Euro. Der Vertriebsstart sei für Juni 2016 geplant, erklärte INP-Vorstand **Matthias Bruns** auf Anfrage von EXXECNEWS. Ein weiterer Publikums-AIF befindet sich in Vorbereitung und könnte möglicherweise zum Ende des Jahres in Vertrieb gehen. Derzeit befindet sich ein Offener inländischer Immobilien Spezial-AIF im Vertrieb. (DFPA/AZ) ♦ [www.inp-invest.de](http://www.inp-invest.de)



Philipp Herrmann

## KanAm-USA-Fonds erhöhen 2016 Ausschüttungen

Die USA-Immobilienfonds der Fondsgesellschaft **KanAm International** haben mit einer zweiten Tranche ihre Ausschüttungen für das Jahr 2015 geleistet und **für das laufende Jahr 2016 eine Erhöhung auf teilweise bis zu zehn Prozent per annum angekündigt.** Insgesamt erhielten Anleger Geschlossener KanAm-USA-Fonds **für das vergangene Jahr knapp 36 Millionen US-Dollar** brutto ausgezahlt. Für dieses Jahr werden die ausschüttungsfähigen Barüberschüsse KanAm

International zufolge auf gut 40 Millionen US-Dollar brutto steigen. Die KanAm-USA-Immobilienfonds sind in überregionale Einkaufszentren (Malls) investiert. Diese liegen in oder nahe verschiedener Großstädte in den USA wie Los Angeles, Dallas, Houston, Atlanta oder Washington/Baltimore. **Die Leistungen der laufenden USA-Fonds betragen seit Auflegung für deren Anleger bis zu 312 Prozent in kumulierten Ausschüttungen („KanAm USA XIV“) oder rund 200 Prozent (zum Bei-**

**spiel „KanAm USA XII“, „KanAm USA XVI“ sowie „KanAm USA XVIII“).** Bei den prognostizierten Jahresausschüttungen für 2016 führt der „**KanAm USA XVII“**, investiert in eine überregionale Mall bei Houston, mit zehn Prozent Brutto-Ausschüttung vor „**KanAm USA XV“** und „**KanAm USA XXI“**; „**KanAm XV“** ist in eine Mall bei Dallas, Texas, investiert, „**KanAm USA XXI“** in Malls in Baltimore, Maryland, Charlotte, North Carolina und Dallas. Alle diese Investitionsobjekte in den USA

## RWB meldet Rekordexit

Der RWB Zielfonds „**Corpfin“** hat das Unternehmen **Ingesport** für 300 Millionen Euro an den Investor **Torreal** verkauft. Der erzielte Verkaufserlös war laut Unternehmensangabe viermal höher als erwartet. An die beteiligten Dachfonds „**RWB International II“** sowie **RWB Secondary II, III, IV und V** der auf Private-Equity (PE)-Dachfonds spezialisierten **RWB Private Capital Emissionshaus (RWB)** flossen aus dem Verkauf in Summe 5,6 Millionen Euro, wovon der „**RWB International II“** den größten Anteil bekam. Damit sind **zum ersten Mal in 2016 mehr als fünf Millionen Euro aus nur einem Unternehmensverkauf an die RWB geflossen.** Ingesport ist seit 2009 im Portfolio des RWB Zielfonds „**Corpfin III“**. Das Unternehmen betreibt unter anderem die Fitnessstudiotkette Go Fit und bietet darüber hinaus besondere Sport- und Ernährungsangebote für Unternehmen und deren Mitarbeiter. (DFPA/JF) ♦ [www.rwb-ag.de](http://www.rwb-ag.de)

[www.kanam.de](http://www.kanam.de)



liche Schnittstellen zu bedienen. Diese und weitere Problemstellungen rund um die MiFID-II-Regulierung wurden am 28. April 2016 im Rahmen des Seminars „**MiFID II für Kapitalverwaltungsgesellschaften**“ in München diskutiert. **Dr. Gunter Reiff**, Rechtsanwalt und Steuerberater, Partner der **RP Asset Finance Treuhand**, erläuterte, wie die Vorschriften zur Product Governance, insbesondere zur Bestimmung des Zielmarktes, und zur Kostentransparenz die Konzeption von geschlossenen Investmentvermögen beeinflussen werden. **Die Bestimmung des Zielmarktes für ein Finanzprodukt muss „hinreichend granular“ beziehungsweise „mit ausreichender Detailtiefe“ erfolgen.** Dabei gilt, dass der Zielmarkt umso detaillierter bestimmt werden muss, je komplexer ein Produkt ist. Nach der Ermittlung des Zielmarktes müssen die Eigenschaften des Finanzproduktes, insbesondere das Risiko/Ertragsprofil und die Kosten, (nochmals) auf Vereinbarkeit mit dem Zielmarkt überprüft werden. Möglicherweise werden also Modifikationen der bisherigen Gebührenstruktur geschlossener Investmentvermögen erforderlich. Zukünftig müssen der Vertrieb und die Vertriebsstrategie laufend überprüft werden. Wird das Finanzprodukt auf

dem richtigen Zielmarkt vertrieben oder werden Anleger erreicht, mit deren Merkmalen, Bedürfnissen und Zielen das Finanzprodukt nicht vereinbar ist? Zur Beantwortung dieser Fragen werden KVGs einen regelmäßigen Informationsaustausch mit den Vertrieben etablieren müssen. **Alexander Beigel**, stellvertretender Geschäftsführer der Fondsplattform **BW Equity**, stellte die Auswirkungen der MiFID-II-Regulierung auf Vertriebsorganisationen von geschlossenen Investmentvermögen dar. **Er regte Branchenimpulse, insbesondere über den Verband, zur einheitlichen Beschreibung von Zielmärkten und zur technischen Umsetzung des Kostenreportings an.** Schließlich gaben **Dr. Andreas Geyer** und **Reinhard Kühn** von der Unternehmensberatung **d-fine** einen Überblick über die technischen Herausforderungen, die eine KVG meistern muss, um zukünftig ihren Vertriebspartnern die notwendigen Informationen zur Verfügung zu stellen. Zusammenfassend erscheint es notwendig, dass sich KVGs trotz der Verschiebung der Einführung von MiFID II rechtzeitig auf die Änderungen einstellen, um einen nahtlosen Vertrieb zu gewährleisten. (JPW) ♦

## JDC Group steigert EBITDA auf 1,3 Millionen Euro

Der Finanztechnologie-dienstleister **JDC Group** schließt das Jahr 2015 mit einem **Rekord-Produktabsatz von 1,3 Milliarden Euro ab – hauptsächlich getragen durch Investmentfonds und Versicherungen.** Bei einem Umsatz von 75,4 Millionen Euro steigt das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) der fortgeführten Geschäftsbereiche **um 3,2 Millionen Euro auf 1,3 Millionen Euro** (Vorjahr bereinigt: minus 1,9 Millionen Euro). Das bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern der fortgeführten Geschäftsbereiche stieg ebenfalls auf 0,2 Millionen Euro (Vorjahr: minus 3,5 Millionen Euro). „*Die Konzernverschleppung ist abgeschlossen, die Rückkehr in die Profitabilität geschafft und mit der Begebung der Anleihe im letzten Jahr verfügen wir über*



Dr. Sebastian Grabmaier

die notwendigen Finanzmittel, um große Versicherungsbestände zu erwerben und damit noch stärker zu wachsen. Vor allem unsere Profitabilität werden wir durch Bestandszukäufe deutlich stärken“, erklärt **Dr. Sebastian Grabmaier**, Vorstandsvorsitzender der JDC Group AG. Der von der JDC Group AG verwaltete **Bestand an Investmentfonds („Assets under Administration“)** lag zum **31. Dezember 2015 mit 4,3 Milliarden Euro** leicht über Vorjahresniveau. Der Geschäftsbereich Broker Pools hat einen Umsatz von 60,3 Millionen Euro erzielt. Financial Consulting hat seine Erlöse ebenfalls steigern können. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr von 20,5 auf 22,0 Millionen Euro. (DFPA/AZ) ♦ [www.jungdms.de](http://www.jungdms.de)

## Hauck & Aufhäuser erwirbt Fintech-Unternehmen

Die Frankfurter Privatbank **Hauck & Aufhäuser** hat eine hundertprozentige Beteiligung an dem Fintech Easyfolio von der F.A.Z.-Gruppe erworben. **Easyfolio** ist ein Anbieter von Vermögensanlagen im Internet und ermöglicht laut Unternehmen eine einfache und transparente Geldanlage auf Online-Basis. Durch diese Akquisition könne Hauck & Aufhäuser seine Erfahrung und Professionalität im Investmentmanagement mit dem digitalen Vertriebskanal von Easyfolio verbinden und seine Expertise in den schnell wachsenden Markt für digitale Vermögensanlagen einbringen. Easyfolios „**Robo-**

**Advisor**“, ein Anbieter standardisierter Online-Vermögensverwaltung, **bietet weltweit gestreute Anlagestrategien auf ETF-Basis**, die zusammen eine breite Angebotsplatte im Aktien- und Anleihemarkt abdecken. Hauck & Aufhäuser plant dieses **Angebot durch weitere Anlagemöglichkeiten zu ergänzen und damit für seine Kunden ein digitales Portfolio für ihren Vermögensaufbau zu schaffen.** Die Privatbank wird die bestehenden Partnerschaften von Easyfolio mit etablierten Partnern, vor allem aber mit der F.A.Z.-Gruppe fortführen und ausbauen. (DFPA/MB) ♦ [www.hauck-aufhaeuser.de](http://www.hauck-aufhaeuser.de)

**Oliver Röder** hat zum 1. Mai 2016 die alleinige Geschäftsführung der Erste Asset Management (EAM) in Deutschland übernommen. Im Fokus seiner Tätigkeit wird vor allem der weitere Ausbau des Geschäfts in Deutschland stehen. Röder ist seit Anfang Oktober 2015 für die EAM als Senior Institutional Sales Manager in München tätig. Vor seinem Einstieg bei der EAM leitete er seit 2010 bei State Street Global Advisors institutionelle Anleger in Deutschland und Österreich. ♦



Oliver Röder

**Dr. Rolf Wiswesser** übernimmt die Verantwortung für das Maklergeschäft in der Schaden- und Unfallversicherung der Allianz in Deutschland. Wiswesser folgt auf Markus Hofmann, der dem Vorstand der Allianz Versicherungs-AG seit Anfang 2013 angehörte. Wiswesser war bis Ende vergangenen Jahres Vertriebsvorstand bei der Ergo Versicherungsgruppe und übernahm per 1. März 2016 die Leitung der Bancassurance-Aktivitäten bei der Allianz Deutschland. ♦



Dr. Rolf Wiswesser

**Ralph Andermann** hat im April 2016 die neu geschaffene Position der operativen Geschäftsführung für den Fondsbereich der Investmentgesellschaft DIC Asset übernommen. Andermann ist seit 20 Jahren im Immobilienfondsbereich tätig. Zuletzt war er Leiter des Fondsmanagements bei Real I.S. und betreute über 50 Privatkunden- und vier institutionelle Fonds mit einem Gesamtvolumen von über fünf Milliarden Euro. ♦



Ralph Andermann



## talonec und xpecto,

die Marktführer bei Software für AIFs, schließen eine strategische Partnerschaft!

Das bedeutet für Sie:

- Software & Services für die neue KAGB Welt
- Produktinnovationen und Beratungs-Know-How als Leistungsmerkmale der künftigen Marktstrategie

**Vertrauen Sie auf über 30 Jahre Erfahrung, wenn es um Softwarelösungen für erfolgreiche und professionelle AIFs und Non-AIFs, Treuhänder, Verwahrstellen und Vertriebe geht.**

Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage [www.talonec.com](http://www.talonec.com)



**talonec**  
business solutions

☎ 089 / 745586 - 0 ✉ [vertrieb@talonec.com](mailto:vertrieb@talonec.com)

## Immobilien Deutschland

## Sorgen um Preisblase wachsen

Edgar Walk, Chefvolkswirt des Vermögensverwalters Metzler Asset Management, hat den deutschen Immobilienmarkt unter die Lupe genommen und warnt vor einer bevorstehenden Preisblase. Nach seiner Einschätzung könnte der starke Preisanstieg bei Wohnimmobilien die Stabilität Deutschlands gefährden. Um Gefahren abzuwenden, seien regulatorische Maßnahmen vonnöten. Nach Berechnungen der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) befinden sich die inflationsbereinigten Immobilienpreise in Deutschland mittlerweile um über zehn Prozent über dem langfristigen Trend, was laut BIZ den Beginn einer Immobilienpreisblase signalisiert. Auch wenn die Kreditvergabe nicht so stark gestiegen ist, so gibt es doch erste bedenkliche Entwicklungen in Deutschland, wie beispielsweise Hypothekenfinanzierungen von 110 Prozent des Kaufpreises. Ähnliche Finanzierungsmodelle gab es auch im Vorfeld der Subprime-



Edgar Walk

Krise in den USA. Walk spricht sich dafür aus, die wirtschaftspolitisch Verantwortlichen in Deutschland davon zu überzeugen, so bald wie möglich regulatorisch am Immobilienmarkt einzugreifen und damit das Risiko für eine Preisblase deutlich zu senken. Eine temporäre Transaktionssteuer könnte die Lage stabilisieren. Sie ließe sich als eine Zusatzsteuer zur Grunderwerbsteuer in Höhe von fünf bis zehn Prozent des Kaufpreises konzipieren. Vorbild für ein erfolgreiches regulatorisches Eingreifen in den Immobilienmarkt sei Hongkong. Nach einem langanhaltenden Immobilienpreisboom bis zur Asienkrise 1997 verkraftete das Land den anschließenden deutlichen Rückgang der Immobilienpreise um 66 Prozent zwischen 1997 und 2003, ohne einen makroökonomischen Schaden davonzutragen. Die Erfahrungen Hongkongs zeigen, dass ein regulatorisches Eingreifen erfolgreich sein kann. (DFPA/TH) ◆

[www.metzler.com](http://www.metzler.com)

## Asset Allocation

## Fidelity baut Untergewichtung bei Anleihen aus

Die Fondsgesellschaft Fidelity hat im Laufe der jüngsten Kursrally Aktien verkauft und ist in diesem Anlagebereich inzwischen neutral gewichtet. Die größte Untergewichtung besteht bei Anleihen. Da es erste Anzeichen für eine wieder anziehende Inflation gibt und die Arbeitslosigkeit weiter sinkt, hat Fidelity die Untergewichtung bei Anleihen noch ausgebaut. Auch der Immobiliensektor bleibt untergewichtet, weil die Normalisierung der Geldpolitik dieser Assetklasse zu schaffen machen dürfte. Rohstoffe hat Fidelity dagegen stärker gewichtet.

Die Fundamentaldaten bessern sich allmählich und die Anlageklasse erscheint im Vergleich zu Aktien attraktiv. Das Asset-Allocation-Barometer spiegelt die Meinung von Fidelity Solutions, dem Multi-Asset-Team von Fidelity International, wider. Bezüglich der Regionen ist für Fidelity Kontinentaleuropa der Favorit. Denn trotz zuletzt etwas schwächerer Daten werde sich die lockere Geldpolitik der Europäischen Zentral-

bank günstig auf die Konjunktur und die Unternehmensgewinne auswirken. Britische und amerikanische Aktien werden neutral gewichtet. Deutlich untergewichtet hat das Asset-Team die Schwellenländer. Zwar hätten die nachlassenden Sorgen um Chinas Wachstum bei Schwellenländeraktien für einen Aufschwung gesorgt. An ihren Fundamentaldaten habe sich indes nichts geändert. Im Währungsbereich wird der US-Dollar bevorzugt, denn trotz der aktuell eher gemäßigten Tonalität der US-Notenbank bleibt sie die einzige große Zentralbank, die Zinsanhebungen anpeilt. Im japanischen Yen ist Fidelity untergewichtet, da Lockerungsmaßnahmen der japanischen Notenbank weiterhin wahrscheinlich sind. Der Ausblick für das Pfund Sterling habe sich laut Fidelity weiter verschlechtert. Der unsichere Ausgang des Referendums zum Brexit werde in den kommenden Monaten auf der britischen Währung lasten. (DFPA/TH) ◆

[www.fidelity.de](http://www.fidelity.de)

## Immobilien

## Stimmung an den Hotelmärkten trübt sich ein

Die Stimmung am Hotelinvestmentmarkt hat sich im Frühjahr 2016 etwas eingetrübt – dennoch bleibt die Markteinschätzung insgesamt gesehen positiv. Dies ergibt die Umfrage „Investment Barometer Frühjahr 2016“ des Fachverlags „Hospitality Inside“ in Kooperation mit dem Asset Manager Union Investment. „Diese leicht abgekühlte Stimmung an den Hotelmärkten ist nach den Höhenflügen der letzten Jahre nicht verwunderlich“, kommentiert Andreas Löcher, Leiter Investment Management Hotel bei Union

## Investment Real Estate.

Die Umsatzerwartungen für die Branche sinken in der Umfrage um 5,7 Prozent, wobei dies bedeute, dass 75 Prozent der Befragten weiterhin gute bis sehr gute Geschäfte für die Branche erwarten. Die aktuelle Situation und die Erwartungen für das eigene Geschäft in den nächsten sechs Monaten beurteilten die Befragten optimistischer



Andreas Löcher

## Container-Schifffahrt

## Einnahmen decken bestenfalls die Betriebskosten

Im ersten Quartal 2016 war für die Containerschifffahrt kaum Land in Sicht. Zwar fielen die Charterraten nicht mehr so stark wie im zweiten Halbjahr 2015, doch von einem auskömmlichen Niveau haben sich die Ergebnisse noch weiter entfernt. Gedeckt sind bestenfalls noch die Tages-Schiffsbetriebskosten. Das schreibt der Hamburger Fondsanbieter Hansa Treuhand in einem aktuellen Schifffahrts-Marktbericht. Wie häufig in schwachen Märkten hätten sich die Charterraten der einzelnen Schiffsklassen einander stark angenähert. Derzeit seien Schiffe mit einer Kapazität von 5.500 TEU sogar billiger zu chartern als ein 1.700-TEU-Schiff. Je größer das Schiff, desto prekärer erscheine die finanzielle Situation. Als alarmierend hoch bezeichne der Branchendienst „Alphaliner“ die Anzahl beschäftigungsloser Containerschiffe. Zwar habe sich die Aufliegerkapazität per Ende April auf 318 Schiffe beziehungsweise circa 1,4 Millionen TEU verringert (Mitte März: 352 Schiffe mit rund

1,57 Millionen TEU), doch Hinweise auf ein Anziehen der Nachfrage gebe es keine. Auch eine höhere Verschrottungszahl werde den Markt nicht ausreichend entlasten können. Einer erwarteten Zunahme von Neubau-Tonnage von rund 1,2 Millionen TEU in diesem Jahr stehe ein geschätztes Verschrottungsvolumen von 360.000 bis 450.000 TEU gegenüber. Insgesamt werde über alle Containerschiffklassen nach Verschrottungen ein Tonnagezuwachs von etwa 3,9 Prozent in 2016 erwartet. Der Anstieg des weltweit zu transportierenden Containervolumens mit 4,1 Prozent angegeben. Diese Prognose sei allerdings stark vom weiteren Verlauf von Weltwirtschaft und Welthandel sowie insbesondere der konjunkturellen Entwicklung Chinas abhängig. Positiv merkt die Hansa Treuhand an, dass aufgrund der schlechten Marktlage seit Jahresbeginn keine Neubaufträge bei den Werften kontrahiert worden sind. (DFPA/TH) ◆

[www.hansatreuhand.de](http://www.hansatreuhand.de)

## Infrastrukturprojekte

## Deutschland wird attraktiver für Investoren

Investitionen in Infrastrukturprojekte sind langfristige Investitionen. Insofern gehören politisch sichere Länder mit einem positiven Wirtschaftsumfeld und einem hohen Wachstumspotential zu den attraktivsten Märkten für Infrastrukturinvestoren. Kurzfristige Einflussfaktoren wie Währungsabwertungen, Rohstoffpreise und Sicherheitsfragen können Investitionshemmnisse sein, das zeigt der dritte „Global Infrastructure Investment Index“ des Planungs- und Beratungsunternehmens Arcadis. Länder wie Deutschland, Großbritannien und die Niederlande gewinnen vor diesem Hintergrund zunehmend an Attraktivität für Infrastrukturinvestments. Die Stellung als weltweit attraktivster Markt konnte laut der Untersuchung Singapur behaupten. Der Stadtstaat schneidet hinsichtlich geschäftlicher, finanzieller, Risiko- und Infrastrukturindikatoren beständig gut ab. Die europäischen Länder haben ihre

Position unter den stabilsten, reifsten und attraktivsten Investitionsmärkten für Anleger behauptet, acht der Top-20-Märkte befinden sich in Europa. Ein starker Fluss von Transaktionen und jahrelange Erfahrung mit PPP (Public Private Partnerships) bedeutet, dass Investoren die dringend benötigte Sicherheit in diesen Märkten geboten wird. Dies gilt insbesondere für Deutschland (Platz 13), die skandinavischen Länder Norwegen und Schweden (Platz sechs beziehungsweise Platz sieben), die Niederlande (Platz zehn) und Frankreich (Platz 19). Zu den attraktivsten Märkten zählt auch Großbritannien, das sich von Position 13 im Jahr 2012 auf Position neun im Jahr 2016 verbessert hat. Der globale Infrastrukturinvestitionsindex von Arcadis wird alle zwei Jahre veröffentlicht und ist eine Rangliste von 41 Ländern, geordnet nach deren Attraktivität für Infrastrukturinvestoren. (DFPA/JF) ◆

[www.arcadis.de](http://www.arcadis.de)

## als für den gesamten Markt.

Die Stimmung im Hinblick auf das Development neuer Hotels konsolidiert – nach einem starken Anstieg in der vorangegangenen Umfrage – aktuell 8,5 Prozent niedriger. Gleichwohl schließen alle Einzelindizes mit dem zweithöchsten Wert seit Beginn der Umfrage im Herbst 2013. Auch der Gesamtindex ist knapp unter der 4.000er-Marke

der zweithöchste Stand seit Beginn der Umfrage. Bei der Frage, welcher Spitzenstandort der „Outperformer“ 2016 werden wird, entfielen die meisten Nennungen auf München und London. „An beiden Standorten sind und bleiben neue Hotelstandorte rar. In London hat die Gefahr eines Brexit bislang noch keine wesentliche Auswirkung auf den Hotelmarkt, und in München sucht noch immer eine Vielzahl von Hotelketten seit langer Zeit erfolglos nach ihrer ersten Opportunität“, so Löcher. (DFPA/JF) ◆

[www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)



**Strenge Risikoregeln stellen Versicherungen vor neue Herausforderungen**



Versicherungsunternehmen werden durch strengere Anforderungen an das Risikomanagement vor neue Herausforderungen gestellt. „Die Versicherungswirtschaft steht vor einer großen Transformation. Ähnlich derjenigen in der Bankenbranche vor fünf Jahren“, sagt **Sven Lixenfeld**, Partner bei der Managementberatung **Boston Consulting Group (BCG)** und Experte für Versicherungen. Das Bewusstsein für Risiken ist in der Branche zwar gestiegen – allein schon, weil bei mangelhaftem Risikomanagement schwerwiegende Folgen drohen. Allerdings ist Compliance bei Versicherungen oftmals noch nicht als strategischer Teil des Geschäfts integriert. Dies belegt die Studie von BCG „**Managing Insurers Compliance Risks In A Changing Environment**“. **Bislang ist Compliance-Risikomanagement nur bei 15 Prozent der Versicherungen schon Teil der Unternehmensstrategie, wie die Studie zeigt.** Von vielen Versicherungsunternehmen wird Regulierung hingegen nur als zusätzlicher Kostenfaktor oder gar Bedrohung der Geschäftstätigkeit gesehen – nicht aber als Quelle von Wettbewerbsvorteilen. Nur einen „sehr begrenzten“ Beitrag zur Strategie ermöglicht etwa die Hälfte aller Versicherungsmanager ihren Compliance-Teams. „Wir sehen hier verpasste Möglichkeiten. Die regulatorischen Anforderungen können als Chance für Vertrieb und Produkte sowie im Umgang mit Kundendaten gesehen werden. Compliance-Maßnahmen sollen Risiken minimieren, aber eben auch die Effizienz des Unternehmens steigern“, sagt Lixenfeld. Dazu müssten die Versicherungen Budget zur Verfügung stellen, um ihr Compliance-Risikomanagement sinnvoll in die gesamte Geschäftsstrategie zu integrieren. **Die bislang getätigten Investitionen bei Versicherungen sind rund fünf Mal niedriger als bei Banken, schätzen die BCG-Studienautoren.** Banken bringen 0,5 bis 2,0 Prozent der Mitarbeiterkapazitäten (FTEs) in Compliance ein, wohingegen es bei den Versicherungen bisher 0,02 bis

0,05 Prozent sind. Regionale Versicherer investieren im Durchschnitt etwa eine Million US-Dollar (circa 890.000 Euro) pro Jahr, bei großen, global aktiven Versicherungen sind es zwischen fünf und zehn Millionen US-Dollar. Es sei jedoch davon auszugehen, dass diese Investitionen in den nächsten Jahren sehr stark ansteigen. (DFPA/JF) ♦  
[www.bcg.de](http://www.bcg.de)

**Neuer Rekordumsatz mit Green Buildings**



Das Transaktionsvolumen mit zertifizierten Green Buildings belief sich 2015 auf knapp 6,84 Milliarden Euro. Damit wurde nicht nur das Vorjahresergebnis um ein Drittel übertroffen, sondern auch ein neuer Rekordumsatz aufgestellt, der doppelt so hoch ausfällt wie im Durchschnitt der vergangenen acht Jahre. Dies ergibt die Analyse des Immobilienberaters **BNP Paribas Real Estate**. „Das Investmentgeschehen mit Green Buildings hat sich damit genauso dynamisch entwickelt wie das gewerbliche Investmentvolumen insgesamt“, so **Hermann Horster**, Head of Sustainability von BNP Paribas Real Estate. Bezogen auf die rund 36,2 Milliarden Euro, die bundesweit in Einzelobjekte investiert wurden, beläuft sich der Anteil zertifizierter Gebäude auf knapp 19 Prozent und liegt damit in der gleichen Größenordnung wie im Vorjahr. Auch 2015 wurde damit wieder nahezu jeder fünfte Euro in nachhaltige Immobilien investiert. **Der bereits 2014 konstatierte Trend zu großvolumigen und häufig prominenten Objekten habes sich 2015 nochmals verstärkt:** Wurden 2014 mit Verkäufen im dreistelligen Millionenbereich etwa 56 Prozent des Umsatzes erzielt, waren dies 2015 annähernd 70 Prozent. Rechnet man noch Objekte zwischen 50 und 100 Millionen Euro hinzu, so sind es sogar knapp 90 Prozent (2014 knapp 80 Prozent). Hierin ist auch ein Grund dafür zu sehen, dass sich das Transaktionsvolumen stark auf die deutschen A-Standorte (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart) konzentriert. Gut 89 Prozent des Umsatzes

mit zertifizierten Gebäuden wurde dort registriert (2014: 84 Prozent). Am meisten investiert wurde in Frankfurt mit 2,35 Milliarden Euro). (DFPA/MB) ♦  
[www.realestate.bnpparibas.de](http://www.realestate.bnpparibas.de)

**Deutschland attraktives Ziel für ausländische Direktinvestitionen**



„Die innereuropäischen Krisen scheinen ausländische Investoren noch nicht zu beeindrucken“, kommentiert **Dr. Martin Sonnenschein**, Zentraleuropachef der Managementberatung **A.T. Kearney**, die Ergebnisse des „**FDI Confidence Indexes**“ – einer Top-25-Liste der begehrtesten Investitionsziele. „Für internationale Unternehmen ist der Euro-Raum in Zeiten geopolitischer Unsicherheiten eine stabile und daher äußerst attraktive Region, die Profitabilität verspricht.“ **Die USA und China belegen bereits zum vierten Mal in Folge die Spitzenpositionen, während Kanada vom vierten Platz auf den dritten aufgestiegen ist.** Die hohe Attraktivität Nordamerikas sehen die Befragten allerdings für den Fall der Wahl eines populistischen US-Präsidenten getrübt und drohen mit Rückgängen bei ihren Investitionen. Große Wachstumschancen sehen die Unternehmen vor allem in Europa, das 13 Länder unter den Top 25 vorzuweisen hat. **Deutschland besetzt erstmals den vierten Platz (Rang fünf im Jahr 2015) und ist – trotz Flüchtlingskrise – mit seiner politisch stabilen und wirtschaftlich soliden Basis zum attraktivsten Investitionsstandort in Europa aufgestiegen.** Zu den diesjährigen Aufsteigern in Europa gehören neben Deutschland Spanien (von Rang 17 auf 13) und Irland (Rang 23), das erstmals unter den Top 25 platziert ist. Die aktuellen Ergebnisse des FDICI zeigen eine deutliche Wiederbelebung der Investitionsbereitschaft im Ausland: Nach dem Einbruch durch die Finanzkrise 2007 ist das Volumen der ausländischen Direktinvestitionen 2015 um 36 Prozent gewachsen und hat mit geschätzten 1,7 Billionen Dollar wieder ein Vorkrisenniveau erreicht. (DFPA/MB) ♦  
[www.atkearney.de](http://www.atkearney.de)

**Investitionen in erneuerbare Energien auf Rekordhoch**



Die globalen Investitionen in erneuerbare Energien sind im Jahr 2015 auf 286 Milliarden US-Dollar gestiegen. In neue konventionelle Kraftwerke wurde mit 130 Milliarden US-Dollar nicht einmal halb so viel investiert. **Damit hatten 2015 mit 53,6 Prozent (134 GW) der neu installierten Kraftwerksleistung die erneuerbaren Energien (ohne Großwasserkraft) erstmals die Nase vorn.** Allerdings folgt Europa dem internationalen Trend nicht und ist im vergangenen Jahr um fast 20 Prozent auf den niedrigsten Wert seit 2006 gefallen, bemerkt **Silvia Kreibichl** von der **Frankfurt School of Finance & Management** bei der Veranstaltungsreihe „Windrichtungen“ der **IG Windkraft** in Wien. Die Schwellen- und Entwicklungsländer, getrieben von Investitionen in China, Brasilien und Indien mit 156 Milliarden US-Dollar, **haben erstmals mehr in erneuerbare Energien investiert als die Industrienationen mit 130 Milliarden US-Dollar.** Während die Investitionen im vergangenen Jahr in China um 17 Prozent und in den USA um 19 Prozent anstiegen, fielen jene in Europa um 21 Prozent. **So kam es in Deutschland aufgrund politischer Unsicherheiten zu einem Investitionsrückgang von 42 Prozent**, in Frankreich um 62 Prozent und in den Niederlanden um 82 Prozent. Damit setzte sich der negative Trend in Europa weiter fort. Seit 2011 haben die Investitionen hier um 60 Prozent abgenommen. „Auslöser für diesen Gegentrend in Europa ist die immer größer werdende Notwendigkeit, das Strommarktdesign zu adjustieren und damit einen fairen und effizienten Wettbewerb zwischen Erneuerbaren und Konventionellen zu schaffen. Reine Förderprogramme für erneuerbare Energien konnten signifikante Investitionsvolumen in den letzten Jahren generieren, stoßen aber an ihre Grenzen“, so Kreibichl. (DFPA/JF) ♦  
[www.fs-unep-centre.org](http://www.fs-unep-centre.org)

**i IMPRESSUM**

**Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:**  
EXXECNEWS Verlags GmbH  
Sportallee 41, 22335 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60  
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62  
E-Mail: [redaktion@exxecnews.de](mailto: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 Hüneck (TH), Axel Zimmermann (AZ)

**Autoren:** Peter Mair

**Chef v. Dienst:** Axel Zimmermann

**Anzeigen:** Petra Lüdemann  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)

**Grafik & Reinzeichnung:** Ines Fengler, Silveria Grotkopf

**Layout/Design:** deVico, Hamburg

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

Touchpoint to your customer

Leser von Execnews erhalten mit dem Stichwort "Execnews" einen Sondertarif von 375 € anstatt von 495€ (jeweils zzgl. Umsatzsteuer).

**Customer Experience for Finance**

DIGITALISIERUNG UND NEUE TECHNOLOGIEN  
ERMÖGLICHEN INNOVATIVE KUNDENINTERAKTION FÜR BANKEN

**16. JUNI 2016 – DEUTSCHE BÖRSE FRANKFURT AM MAIN**

Informationen und Anmeldung: [www.cefin.de](http://www.cefin.de)

**Dr. Sarah Bettina Eckardt**  
Innovation Scouting & Strategy  
HypoVereinsbank: "Modernisierung und Innovation im Privatkundengeschäft der HypoVereinsbank"

**Dr. Sven Grzebieta**  
Innovations Manager Deutsche Börse AG: "Innovationskraft von Handelsplätzen in Zeiten von Digitalisierung"

Speaker: **Dr. Fabian Prystav (DZ Bank Gruppe)**, **Christian Angerer (Caceis Bank)**, **Markus Troidl (Wüstenrot Bank AG)**, **Oliver Naegele (Blockchain-LAB at FinTech)**, **Dr. Christian Lange-Hausstein (Lindenpartners)**

Unterstützt von

## Finanzdienstleistungen

## Digitalisierung im AIF-Umfeld: Von der App zum virtuellen Berater?

**Kaum sind die Regulierungsvorschriften des KAGB gemeistert, das erforderliche Berichtswesen und die dazugehörigen Prozesse umgesetzt, drohen neue Herausforderungen den sich abzeichnenden Markterfolg zu gefährden.** Die Technologietrends der nächsten Jahre – mobile APPs, Internet der Dinge (IoT), BIG DATA, iCloud-Technologie – werden in einer dramatischen Geschwindigkeit herkömmliche Strategien und Unternehmensprozesse, ja sogar ganze Branchen in Frage stellen. Fintechs und Crowdfunding-Plattformen setzen den etablierten AIF massiv zu und werden Unternehmen vom Markt drängen. Das schon lang bekannte Zitat „Nicht die Großen werden die Kleinen fressen, sondern die Schnellen die Langsamen“ gewinnt durch die Möglichkeiten der digitalen Transformation einen dramatische Bedeutung. Smart Services werden analoge Serviceleistungen ergänzen oder ganz ersetzen. **Die Möglichkeit, in einem persönlichen Gespräch die eigenen Unternehmenswerte und Qualität der Produkte zu vermitteln, nimmt signifikant ab.** Trotz der sich abzeichnenden Entwicklung haben es die meisten Unternehmen versäumt, die durch die Regulierungsvorschriften erforderlichen Investitionen zu tätigen und die Prozesse auch tatsächlich zu digitalisieren und in elektronische Prozesse umzusetzen. Wertvolle Zeit ging verloren, und das bei zusätzlich erschwerten Voraussetzungen der Digitalisierung aufgrund der nicht darauf ausgerichteten Basistechnologien. Dies muss dringend nachgeholt werden, die Steigerung des Customer Lifetime Value ist ein wichtiger Erfolgsfaktor einer neuen Unternehmenskultur.



Foto: Gesellschaft

**Peter Mair**

Gesellschafter und Geschäftsführer der talonec business solutions und talonec crm solutions GmbH, Krailling bei München  
[peter.mair@talonec.com](mailto:peter.mair@talonec.com)

Denn der Kunde, ob Vertriebspartner oder Endkunde, wird immer anspruchsvoller. Er erwartet von einem modernen Kundenservice heute vor allem Schnelligkeit, Mobilität, Flexibilität und Individualität. Er möchte im konkreten Falle sofortigen Überblick seiner Kapitalkonten, seiner Liquidität und dem Status der Investition, kombiniert mit anderen Smart Services, adhoc-Mitteilungen und Vertragsanpassungen. Gesellschafterversammlungen werden zunehmend online organisiert, ChatForen und andere interaktive Services steigern die Kundenbindung. Die Verbreitung des Internet der Dinge schreitet spürbar voran und in naher Zukunft werden mehr und mehr Smart Services mittels Algorithmen im Netz kommunizieren. Was bedeutet das für den Kundenservice der Zukunft? Er wird noch weiter automatisiert. Intelligente „Service-Roboter“ liefern die notwendigen Informationen, die analoge Kommunikation hat bald ausgedient und kann nur noch im Premium-Bereich kostendeckend eingesetzt werden.

Doch was bedeutet dies für Unternehmen? Was muss getan werden, um auf diese Anforderungen reagieren zu können?

**Unternehmensleitung:** Hier muss klar erkannt werden, dass die Digitalisierung eine große Gefahr darstellt, wenn man nicht umfassend darauf reagiert. Es muss eine Digitalisierungsstrategie entwickelt werden.

**IT-Organisation:** Die CIOs (CDO) sind mit der Entwicklung neuer, innovativer IT-Produkte und Services, einer besseren Informationsauswertung und -nutzung sowie der schnelleren Bereitstellung von IT ausgelastet. Es ist kaum Zeit, sich mit der Digitalisierung als das alles beherrschende Thema zu kümmern.

Viele wichtige IT-Projekte werden jetzt schon aus Zeit-, Finanz- und Personalmangel verschoben oder ganz zurückgestellt. Ein fataler Fehler angesichts der derzeitigen Entwicklung.

**Ohne Basistechnologie kein Digitalisierungserfolg**

Ausgangsbasis einer erfolgreichen Digitalisierungsstrategie sind die operativen Systeme, die ein Höchstmaß an Flexibilität bieten müssen. Diese sogenannten ERP-Systeme (Enterprise-Resource-Planning) steuern mithilfe intelligenter Prozessabläufe die Kommunikation untereinander und sind die Voraussetzung einer digitalisierten Unternehmensorganisation.

Sowohl das ERP- als auch das dazugehörige CRM-System (Customer-Relationship-Management) muss in der Lage sein, die Informationen aus den externen Web-Portalen, den APPs und den Smart Services zu verarbeiten und zu steuern. Diese Basissysteme bilden

den geistigen Kopf der digitalisierten Unternehmensorganisation.

Die operativen Prozesse müssen darin digitalisiert werden und den Smart Services zur Verfügung stehen. Nur so entsteht ein digitalisiertes Abbild der Unternehmensorganisation.

**Zeit für erfolgreiche Positionierung wird knapp**

Menschliche Kommunikation wird im Kundenservice in Zukunft nur noch im Premium-Service und bei besonderen Anforderungen erfolgen. Der Massenmarkt wird hingegen weitgehend im Self-Service beziehungsweise von intelligenten Systemen bedient werden. Eine klare Positionierung ist aufgrund der stattfindenden Polarisierung im Kundenservice unausweichlich. Unternehmen müssen sich entscheiden, in welches Segment sie jetzt vordringlich investieren wollen. Die verbleibende Zeit für eine erfolgreiche Positionierung im künftigen Service-Wettbewerb wird immer knapper. Der digitale Wandel beschleunigt sich mehr und mehr. Es bleibt nicht viel Zeit zum Handeln. ♦

**Das ist talonec:**

talonec bietet seit 1982 Speziallösungen für die Finanz- und Kapitalanlagebranche auf Basis führender Standardsoftware an. Die Produkte entlang der Wertschöpfungskette von AIFs und Non-AIFs helfen bei der Vertriebs- und Organisationssteuerung sowie der Verwaltung von alternativen Investmentfonds oder Spezialanlagen. Durch die seit 2014 eingegangene Kooperation mit der xpecto AG haben sich zwei der stärksten Player im Bereich IT für Sachwertanlagen für die Zukunft neu positioniert. talonec wurde für herausragende Projekte mit dem CRM Award 2015 ausgezeichnet und erhielt den Beteiligungspreis 2015 vom Beteiligungsreport.  
[www.talonec.com](http://www.talonec.com)



Member of UniCredit

## Real estate on my mind

Auch uns geht es nicht anders. Wir sind ständig auf der Suche nach Top-Immobilien in Deutschland und Nordamerika. Ein führender Experte mit 30 Jahren Erfahrung und einem Ziel: Wir eröffnen professionellen und privaten Investoren den einfachen Weg zu hochwertigen Sachwertbeteiligungen.

[WWW.WEALTHCAP.COM/IMMOBILIEN](http://WWW.WEALTHCAP.COM/IMMOBILIEN)

**30** Jahre  
Erfahrung



EXXECNEWSLEGAL präsentiert in Zusammenarbeit mit vielen namhaften Anwalts- und Wirtschaftsprüfungskanzleien 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@execnews.de](mailto:redaktion@execnews.de).



## ◆ Kreditfonds

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hatte im Mai vergangenen Jahres für einiges Aufsehen gesorgt, als sie ankündigte, ihre Verwaltungspraxis im Hinblick auf Kreditfonds zu ändern und die Auflage von Kreditfonds durch Kapitalverwaltungsgesellschaften auch ohne Vorliegen einer Bankerlaubnis zuzulassen. Zuvor war die BaFin davon ausgegangen, dass eine Vergabe von Darlehen durch Kapitalverwaltungsgesellschaften nach dem Kreditwesengesetz zu beurteilen sei und also grundsätzlich eine Bankerlaubnis voraussetze. Diese Auffassung stand nicht im Einklang mit den europarechtlichen Vorgaben, aus denen sich jedenfalls mittelbar ergibt, dass eine Kapitalverwaltungsgesellschaft im Rahmen der kollektiven Vermögensverwaltung für Investmentvermögen auch Kredite vergeben darf.

### Zulassung von Kreditfonds durch das OGAW-V-Umsetzungsgesetz

Der Gesetzgeber hat die Umsetzung der OGAW-V-Richtlinie zum Anlass genommen, die Auflage von Kreditfonds gesetzlich zu regeln (BGBl. I Nr. 11 vom 10.03.2016 S. 348 ff.). Er stellt im Einklang mit den europarechtlichen Vorgaben klar, dass OGAW-Kapitalverwaltungsgesellschaften

keine Kreditfonds auflegen dürfen. Die Auflage und Verwaltung von Kreditfonds ist allein AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaften vorbehalten. Im Bereich der AIF haben insbesondere geschlossene Spezial-AIF einen weitreichenden Spielraum für die Auflage von Kreditfonds erhalten.

### Geschlossene Spezial-AIF

Zukünftig dürfen geschlossene Spezial-AIF ohne jede Begrenzung bereits bestehende Kredite von dritten Darlehensgebern erwerben. Die Verwaltung eines erworbenen Kreditportfolios ist Geschlossenen Spezial-AIF zukünftig unter erleichterten Bedingungen möglich, da die Prolongation der erworbenen Darlehen in diesem Spezialfall nicht mehr wie bisher als Kreditgewährung angesehen wird (§ 20 Abs. 9 KAGB). Eine Prolongation oder sonstige Änderung der Darlehensbedingungen setzt daher zukünftig keine Erlaubnis nach dem Kreditwesengesetz (KWG) mehr voraus. Auch Neukredite darf ein geschlossener Spezial-AIF zukünftig ohne KWG-Erlaubnis vergeben. Allerdings sieht das Gesetz hier kapitalmäßige Beschränkungen vor, damit nicht unbegrenzt Darlehen ausgereicht werden. Das Gesetz schreibt vor, dass der Leverage eines kreditgewährenden Geschlossenen Spezial-AIF nur

bis zu 30 Prozent des dem AIF für Investitionen zur Verfügung stehenden Nettokapitals betragen darf (§ 285 Abs. 2 KAGB). Zu diesem Nettokapital zählt das von den Anlegern eingezahlte Kapital zuzüglich der verbindlichen Kapitalzusagen und abzüglich der von den Anlegern getragenen Gebühren, Kosten und Aufwendungen. Überdies muss das aus der Darlehensgewährung folgende Ausfallrisiko durch eine gewisse Diversifizierung der gewährten Darlehen gemindert werden. Daher darf an denselben Darlehensnehmer nur höchstens 20 Prozent des Nettokapitals als Kredit ausgereicht werden. Die Vergabe von Darlehen an Verbraucher ist ausgeschlossen. Steht einem Geschlossenen Spezial-AIF daher ein Nettokapital von 100 zur Verfügung, darf der AIF bis zu weitere 30 von Dritten als Darlehen aufnehmen und darf einzelne Kredite pro Darlehensnehmer von bis zu 20, insgesamt bis zu 130, vergeben.

### Compliance-Anforderungen an Kreditfonds

Durch diese Änderungen wird es geschlossenen Spezial-AIF zukünftig möglich sein, wesentliche Funktionen, die bislang allein Banken vorbehalten waren, erlaubnisfrei außerhalb der strengen Regulierung des KWG

## ◆ Unser Autor



**Dr. Oliver Zander**  
Rechtsanwalt und Partner  
GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten, München  
[ozander@goerg.de](mailto:ozander@goerg.de)

auszuüben. Um einer Art unreguliertem Schattenbankenwesen vorzubeugen, hat der Gesetzgeber allerdings vorgeschrieben, dass kreditgewährende Spezial-AIF die besonderen Vorgaben des neu eingeführten § 29 Abs. 5a KAGB erfüllen müssen. Danach sind diese Spezial-AIF beziehungsweise deren Kapitalverwaltungsgesellschaften verpflichtet, besondere Risikokontrollmaßnahmen zu ergreifen. Dazu gehören insbesondere Prozesse für eine angemessene Kreditbearbeitung, für die Behandlung von Problemkrediten und eine frühzeitige Risikoerkennung und Risikobehandlung. Im

EXXECNEWSLEGAL wird präsentiert von:

 **db stadtwerkpro**  
*meine chance.*



## Die neue Chance für Berater: Energieprodukte

### Ihre Vorteile 1 bis 7:

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

### Über db stadtwerkpro

Es ist die Mission von db stadtwerkpro, als führende Angebotsplattform im Bereich der Energie und weiterer Produkte, die die grundlegenden Bedürfnisse der Menschen betreffen, die Versorgung der

Bevölkerung optimal zu organisieren. Darum arbeitet db stadtwerkpro mit starken Marken, bietet starke Produkte und starke Geschäftsprozesse.  
**So funktioniert Energie!**

db swpro GmbH • Tel.: +49 (0)40 300 869 - 55 • [www.stadtwerkpro.de](http://www.stadtwerkpro.de)

Informieren Sie sich über alle Vorteile in den nächsten EXXECNEWS Legal Beilagen

## ◆ Kreditfonds (Fortsetzung)

Rahmen des Zulassungsverfahrens der jeweiligen Kapitalverwaltungsgesellschaft wird die BaFin von den Geschäftsleitern spezielle Kenntnisse im Kreditgeschäft verlangen. Im Ergebnis wird sich daher eine Kapitalverwaltungsgesellschaft, die kreditgewährende Spezial-AIF auflagen und verwalten möchte, doch sehr weitgehend an die bei Banken üblichen internen Prozesse und Compliance anlehnen müssen. Diese Besonderheit mag die Auflage von Kreditfonds durch Banken, die ja über die notwendigen Prozesse bereits verfügen, wirtschaftlich interessant erscheinen lassen.

### Gesellschafterdarlehen

Soweit Geschlossene Spezial-AIF Kredite nur an Unternehmen vergeben, an denen der Spezial-AIF bereits beteiligt ist, sind die Vorgaben des § 29 Abs. 5a KAGB nicht zu beachten. So kann ein Geschlossener Spezial-AIF Nach-

rangdarlehen in unbegrenzter Höhe an seine Tochterunternehmen im Sinne von § 290 HGB gewähren. Ansonsten darf der Spezial-AIF bis zu 50 Prozent seines Nettokapitals als Darlehen an Beteiligungen ausreichen, wenn eine der drei folgenden Bedingungen erfüllt ist:

1. Es handelt sich bei dem Darlehensnehmer um ein Tochterunternehmen des Spezial-AIF im Sinne von § 290 HGB,
  2. Es wird lediglich ein Nachrangdarlehen vergeben oder
  3. Die Darlehenssumme überschreitet nicht das Zweifache der Anschaffungskosten der Beteiligung.
- Durch die Änderung des KAGB ist es nun Geschlossenen Spezial-AIF als Kreditfonds möglich, dritten Unternehmen als Konkurrenz zu Kreditinstituten Kapital zur Verfügung zu stellen. Allerdings ist zu beachten, dass es den Spezial-AIF nicht erlaubt ist, das Einlagengeschäft zu betreiben. Es darf also den

Anlegern des Spezial-AIF nicht die unbedingte Rückzahlbarkeit der in Kreditfonds investierten Gelder versprochen werden.

### Andere AIF

Andere AIF eignen sich auch nach der Gesetzesänderung nicht zur Auflage von Kreditfonds. Offenen Spezial-AIF ist es zwar erlaubt, in bestehende Kredite zu investieren und diese auch KWG-frei zu verwalten, also insbesondere auch zu prolongieren. Aber eine Vergabe von Darlehen ist nur an Gesellschaften erlaubt, an denen der Offene Spezial-AIF bereits beteiligt ist. Auch diese Darlehensvergabe ist grundsätzlich auf 50 Prozent des Nettokapitals beschränkt, bei Minderheitsbeteiligungen auf das Zweifache der Anschaffungskosten. Der Sinn der Darlehensvergabe durch offene Spezial-AIF liegt vorrangig in der Eröffnung der Möglichkeit, notleidende Beteiligungen zu restrukturieren.

Ein Geschlossener Publikums-AIF darf Darlehen ebenfalls nur an Gesellschaften vergeben, an denen er beteiligt ist. Für die Vergabe von Darlehen gilt eine absolute Grenze von 30 Prozent des Nettokapitals. Ein Geschlossener Publikums-AIF darf nicht in bereits bestehende Kreditportfolien investieren. Nach Ansicht des Gesetzgebers sind Publikumsfonds nicht als Kreditfonds geeignet, da Privatanleger die mit einer Kreditvergabe einhergehenden Risiken nicht einschätzen könnten.

### Bewertung

Nachdem die AIFM-Richtlinie vor allem geschaffen wurde, um systemische Risiken des Kapitalmarkts einzudämmen, werden durch die Zulassung von Kreditfonds neue systemische Risiken sowie Risiken für Anleger geschaffen. Auf den ersten Blick erscheint die Vorgehensweise des Gesetzgebers wenig stringenter. ◆

## ◆ Mietpreisbremse

Fortsetzung des Beitrags zur Mietpreisbremse, dessen erster Teil in EXXECNEWSLEGAL Beilage 08/2015 Dezember 2015 erschienen ist.

### Ermächtigung

Das BGB enthält in § 556d Abs. 2 nur eine sogenannte Ermächtigung, die es den Regierungen der Bundesländer erlaubt, Gebiete zu bestimmen, in denen die Mietpreisbremse gelten soll. Die Ermächtigung gilt nur bis zum Ablauf des Jahres 2020. Die Dauer der jeweiligen Rechtsverordnungen ist auf fünf Jahre begrenzt.

Die Länder dürfen die Mietpreisbremse nur für Gebiete in Kraft setzen, in denen der Wohnungsmarkt angespannt und die angemessene Versorgung der Bevölkerung mit Mietwohnungen zu angemessenen Bedingungen besonders gefährdet ist. Beispielhaft heißt es im Gesetz: Dies kann insbesondere der Fall sein, wenn

- die Mieten stärker steigen als im bundesweiten Durchschnitt,
- die durchschnittliche Mehrbelastung der Haushalte den bundesweiten Durchschnitt deutlich übersteigt,
- die Wohnbevölkerung wächst, ohne dass durch Neubautätigkeit insoweit erforderlicher Wohnraum geschaffen wird, oder
- geringer Leerstand bei großer Nachfrage besteht.

Dabei handelt es sich nach der Gesetzesbegründung aber nur um „Indikatoren“. Die Rechtsverordnungen müssen angeben, aufgrund welcher Tatsachen der Wohnungsmarkt in dem betreffenden Gebiet angespannt ist. Nach der Gesetzesbegründung sollen zur Feststellung dieser Tatsachen statistische Erhebungen stattfinden, es sei denn, dass bereits zeitnah erhobe-

nes Datenmaterial vorliegt. Außerdem muss sich aus der Begründung zu der Rechtsverordnung ergeben, welche Maßnahmen die Landesregierung in dem Gebiet in der fünfjährigen Geltungsdauer der Ermächtigung ergreifen wird, um Abhilfe zu schaffen. Der IVD hatte dagegen gefordert, dass die Rechtsverordnungen nur in Gebieten in Kraft gesetzt werden dürfen, für die derartige Maßnahmen bereits beschlossen sind.

### Bestandsschutz der Vormiete

Wurde in dem Vormietverhältnis eine höhere Miete geschuldet als 110 Prozent der ortsüblichen Miete, so genießt diese gemäß § 556e BGB Bestandsschutz. Der Vermieter kann bei Abschluss des neuen Mietverhältnisses eine Miete in Höhe der Vormiete vereinbaren. Die Vormiete ist allerdings nur beachtlich, soweit sie wirksam vereinbart ist und deshalb geschuldet wird. Soweit die Vormiete gegen die Mietpreisbremse verstößt, entfaltet sie deshalb keinen Bestandsschutz. Soweit der Vermieter sich gegenüber dem Mieter auf den Bestandsschutz der Vormiete beruft, muss deshalb nicht nur die Höhe der Vormiete geprüft werden, sondern auch, ob diese bei Abschluss des entsprechenden Vertrages mit der Mietpreisbremse vereinbar war. Da nicht die vereinbarte, sondern die geschuldete Miete maßgeblich ist, genießt die Vormiete auch insoweit Bestandsschutz, wie sie sich aus einer Mieterhöhung aufgrund einer Modernisierung nach den §§ 559 Abs. 1, 559b BGB ergibt.

Unbeachtlich sind bei Ermittlung der Vormiete auch solche Mieterhöhungen, die der Vermieter mit dem Vormieter in dem letzten Jahr des

vorangegangenen Mietverhältnisses vereinbart hat. Es handelt sich um eine typisierte Missbrauchsregelung. Es ist denkbar, dass Mieter und Vermieter bei Absehbarkeit des Endes des Mietverhältnisses die Miete einverständlich über die Grenze der Mietpreisbremse hinaus erhöhen, weil der Vermieter dem Mieter dafür einen anderweitigen Vorteil gewährt, wie etwa den Verzicht auf Schönheitsreparaturen. Unerheblich ist, ob die Vereinbarung vor oder nach Inkrafttreten der Rechtsverordnung zu § 556d Abs. 2 BGB getroffen worden ist.

### Modernisierung

§ 556e Abs. 2 BGB regelt den Fall, dass der Vermieter vor der Wiedervermietung Modernisierungen vorgenommen hat. Insbesondere ist dabei an Modernisierungen zu denken, die nach Beendigung des Vormietverhältnisses und vor Abschluss des neuen Mietverhältnisses durchgeführt worden sind. Außerdem geht es um die Fälle, in denen der Vermieter aufgrund der Modernisierung vor Erhöhung der Miete das Mietverhältnis gekündigt hat.

Der Vermieter wird im Ergebnis so gestellt, als habe er die Modernisierung während des laufenden – neuen – Mietverhältnisses durchgeführt. Die nach § 556d Abs. 1 BGB zulässige Miete erhöht sich daher um die nach den §§ 559 ff. BGB zulässige Modernisierungserhöhung. Der Vermieter kann also eine Miete in Höhe von 110 Prozent der ortsüblichen Miete zuzüglich des Erhöhungsbetrages nach den §§ 559 ff. BGB vereinbaren. Die Regelung des § 556e Abs. 1 BGB gilt insofern jedoch nicht, sodass es unzulässig

## ◆ Unser Autor



**Hans-Joachim Beck**  
Vorsitzender Richter  
am Finanzgericht a.D.  
Leiter Abteilung Steuern des  
Immobiliensverband Deutschland IVD  
Bundesverband der Immobilien-  
berater, Makler, Verwalter und  
Sachverständigen e.V., Berlin  
beck@ivd.net

wäre, die Vormiete zuzüglich der Modernisierungsmieterhöhung zu vereinbaren. Der Vermieter kann nur entweder die Vormiete oder die um 10 Prozent und die Modernisierungsmieterhöhung erhöhte ortsübliche Miete vereinbaren. Eine Härtefallabwägung ist in diesem Fall nicht erforderlich, weil der Mietinteressent die erhöhte Miete kennt und sich deswegen entscheiden kann, ob er diese Miete zahlen will.

Um eine doppelte Berücksichtigung der Modernisierung zu vermeiden, ist bei Ermittlung der ortsüblichen Vergleichsmiete der noch nicht modernisierte Zustand der Wohnung maßgeblich. Außerdem sind nur solche Modernisierungen zu berücksichtigen, die in den letzten drei Jahren vor Beginn des neuen Mietverhältnisses durchgeführt wurden. ◆

Fortsetzung folgt im kommenden LEGAL