

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
Exklusiv-Interview
ZIA-Präsident Dr. Andreas Mattner zur Integration des bsi in den ZIA.

Recht
IDD-Umsetzung: AfW zeigt sich mit letzten Änderungen zufrieden.

Verbraucherschutz
Finanz-Vergleichsportale in der Kritik der Verbraucherschützer.

Produkte – Seite 3
Sachwertinvestments
Project Investment setzt Metro-polen-Fondsreihe fort.

Immobilienfonds für konservative Anleger: „**UniImmo: Wohnen ZBI**“.

Derigo legt Sachwertportfolio-AIF auf.

Investmentfonds
Capital Group bringt US-Aktienstrategie nach Europa.

Quant Capital lanciert Absolute-Return-Fonds.

Versicherung
Zurich überarbeitet fondsgebundenes Vorsorgeangebot.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
MPC Capital verstärkt Aktivitäten im Bereich erneuerbare Energien.

Amundi schließt Übernahme von **Pioneer Investments** ab.

Neuer Anbieter von Erneuerbare-Energien-Investments.

vfm-Gruppe steigert Provisionserlöse.

Wealthcap mit Rekord-Ausschüttung.
Project mit Umsatzplus.

Finum-Gruppe auf Wachstumskurs.

Omega Immobilien Kapitalverwaltungs AG erhält BaFin-Erlaubnis.

Karriere
Neue Aufgaben für **Daniel Feix, Olaf Axel Engemann** und **Dr. Bernd Meyer**.

Märkte – Seite 6
Aktienmarkt
T. Rowe Price: Gute Aussichten für Investments in Schwellenländern.

Immobilien Deutschland
Kaufpreise verteuern sich in kleinen Großstädten, stellt **Immowelt** fest.

Wüest Partner: Preisschwelle am Wohneigentumsmarkt erreicht.

Für Sie gelesen – Seite 7
Deutsche Privatbanken bleiben laut **A.T. Kearney** europaweit zurück.

Immobilien-Crowdfunding: Wohnen ist laut **iFunded.de** die dominierende Nutzungsart.

Versicherer verlieren ihre Angst vor Fintechs, so analysiert **PwC**.

State Street: Studie zur Zukunft der Finanzbranche.

From the Desk – Seite 8
Unser Autor **Dr. Klaus Möller**, Geschäftsführer von **Defino**, über Standardisierungsvorhaben für die Finanzbranche.

*** TOP STORIES

EXKLUSIV-INTERVIEW MIT ZIA-PRÄSIDENT ANDREAS MATTNER

„Durch die Integration des bsi wird unsere Kompetenz noch erweitert“

Am 22. Juni 2017 wurde auf der Mitgliederversammlung des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss die Integration des bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen in den ZIA beschlossen. EXXECNEWS befragte den ZIA zu seiner zusätzlichen Funktion als Interessenvertretung der Sachwertinvestmentbranche. Präsident Dr. Andreas Mattner antwortete.

EXXECNEWS: Der bsi war zum Schluss nur noch partielles Sprachrohr der Sachwertbranche, er hatte viele Austritte von KVGn und Emittenten von Kapitalanlagen zu beklagen. Welche Ziele und Mittel hat der ZIA, um wieder ein Sprachrohr der Anlagebranche zu werden?

Dr. Andreas Mattner: Der Markt hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert, nicht zuletzt durch die Regulierung und dem damit verbundenen Eintritt in die KAGB-Welt im Jahr 2013. Die Umstellung der Geschäftsmodelle hat auch zu einem deutlichen Zuwachs im Geschäft mit professionellen Inves-

toren geführt. Im ZIA ist das Thema indirekte Immobilieninvestments bereits seit der Gründung im Jahr 2006 ein fester Bestandteil der Arbeit in Berlin und Brüssel. So verfügen wir über einen prominent besetzten Ausschuss Finanzierung, in dem zahlreiche Unternehmen vereint sind, die unter anderem auch Sachwertinvestments für private und professionelle Investoren anbieten. Dort erarbeiten wir natürlich auch Stellungnahmen und Positionspapiere für den Bereich der indirekten Immobilieninvestments. Bei der Einführung des KAGB sowie weiteren Regulierungsmaßnahmen auf europäischer und deutscher Seite haben wir uns sehr erfolgreich für die sach- und marktgerechte Ausgestaltung der indirekten Immobilieninvestments eingesetzt, Verbesserungen in Gesetzgebungsverfahren erzielt und werden dies auch zukünftig tun.

EXXECNEWS: Das KAGB regelt unter anderem das früher als Geschlossene Fonds bezeichnete Anlagevehikel. Dieses investiert heute als geschlossenes Investmentvermögen in viele Assetklassen neben Immobilien. Wie will der ZIA das Asset-Know-how entwickeln, um die Sachwertbranche richtig zu vertreten?

Mattner: Das Kapitalanlagerecht ist auch im ZIA ein wichtiges Thema, an dem der Verband bereits seit der ersten Stunde arbeitet. Durch die Integration werden neue Mitarbeiter und Mitglieder dafür gewonnen. Aufsichtsrechtlich gesehen ist die Unterscheidung der verschiedenen Assetklassen nur von geringer Bedeutung. Die Entwicklung spiegelt auch die Bewegung des Marktes wider. Bis auf

ein aktuelles Mitgliedsunternehmen des bsi sind alle Mitgliedshäuser auch im Bereich der Immobilieninvestitionen tätig, viele davon sogar schwerpunktmäßig. Das kann man auch daran erkennen, dass mehrere Mitglieder des bsi auch schon vor den Integrationsgesprächen Mitglied im ZIA waren.

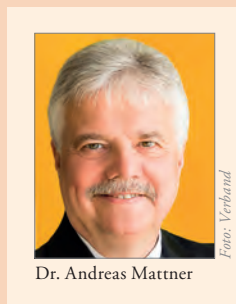
EXXECNEWS: Welches sind die Ziele des ZIA in Sachen anstehende

Regulierungspläne der Regierung, die die KVGn und Anlagevertriebe (MiFID-Umsetzung) betreffen?

Mattner: Die Umsetzung der Vertriebsregeln aus der MiFID-II-Richtlinie ist von hoher Relevanz. Der Vertrieb kann seiner rechtlichen Verpflichtung nur gerecht werden, wenn die Zuarbeit seitens der Produkthersteller gewährleistet ist. Das erfordert Detailarbeit und Vorbereitung sowie die Setzung und Einhaltung von Standards. Im Speziellen geht es dabei um die Anforderungen an die Produktüberwachung und die Kostentransparenz der Investmentvermögen. Dies gilt nicht nur für das Geschäft mit Privatanlegern, sondern auch beim Vertrieb an professionelle Investoren. Der ZIA war auch bisher schon der verlässliche Ansprechpartner für alle Praxisfragen der BaFin sowie weiterer relevanter Institutionen hinsichtlich der Sachwertinvestitionen. Durch die Integration des bsi und seiner Mitglieder wird unsere Kompetenz dafür sogar noch erweitert.

EXXECNEWS: Hat der ZIA Vorstellungen, das Image der Regulierung, die KVGn und AIF in der Öffentlichkeit positiv darzustellen?

Mattner: Die Umsetzung der Vertriebsregeln aus der MiFID-II-Richtlinie ist von hoher Relevanz. Der Vertrieb kann seiner rechtlichen Verpflichtung nur gerecht werden, wenn die Zuarbeit seitens der Produkthersteller gewährleistet ist. Das erfordert Detailarbeit und Vorbereitung sowie die Setzung und Einhaltung von Standards. Im Speziellen geht es dabei um die Anforderungen an die Produktüberwachung und die Kostentransparenz der Investmentvermögen. Dies gilt nicht nur für das Geschäft mit Privatanlegern, sondern auch beim Vertrieb an professionelle Investoren. Der ZIA war auch bisher schon der verlässliche Ansprechpartner für alle Praxisfragen der BaFin sowie weiterer relevanter Institutionen hinsichtlich der Sachwertinvestitionen. Durch die Integration des bsi und seiner Mitglieder wird unsere Kompetenz dafür sogar noch erweitert.



Dr. Andreas Mattner

Foto: Verband

EXXECNEWS: Hat der ZIA Vorstellungen, das Image der Regulierung, die KVGn und AIF in der Öffentlichkeit positiv darzustellen?

Mattner: Die Umsetzung der Vertriebsregeln aus der MiFID-II-Richtlinie ist von hoher Relevanz. Der Vertrieb kann seiner rechtlichen Verpflichtung nur gerecht werden, wenn die Zuarbeit seitens der Produkthersteller gewährleistet ist. Das erfordert Detailarbeit und Vorbereitung sowie die Setzung und Einhaltung von Standards. Im Speziellen geht es dabei um die Anforderungen an die Produktüberwachung und die Kostentransparenz der Investmentvermögen. Dies gilt nicht nur für das Geschäft mit Privatanlegern, sondern auch beim Vertrieb an professionelle Investoren. Der ZIA war auch bisher schon der verlässliche Ansprechpartner für alle Praxisfragen der BaFin sowie weiterer relevanter Institutionen hinsichtlich der Sachwertinvestitionen. Durch die Integration des bsi und seiner Mitglieder wird unsere Kompetenz dafür sogar noch erweitert.

EXXECNEWS: Hat der ZIA Vorstellungen, das Image der Regulierung, die KVGn und AIF in der Öffentlichkeit positiv darzustellen?

Fortsetzung auf Seite 2

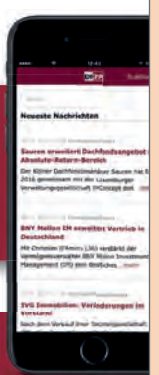
DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

Ihr 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

Immer auf dem aktuellsten Stand!
Laden Sie sich jetzt die kostenfreie **DFPA-App** herunter!



*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

Mattner: Die Mitgliedsunternehmen des ZIA und bsi haben in der Vergangenheit viel Kraft und Aufwand betrieben, um die Regulierungsanforderungen zu erfüllen. Die entsprechenden Geschäftsmodelle sind auf ein langfristiges Engagement ausgelegt. Dabei sprechen die individuellen Erfolge der Unternehmen für sich. Den positiven Wandel der Branche zu einer vollregulierten Dienstleistung auch gegenüber Politik und Verwaltung zu formulieren ist keine Imagekampagne, sondern schlichte Wiedergabe des Status Quo und der Entwicklung hin zu mehr Transparenz und Professionalität.

EXXECNEWS: Wie wird der ZIA die Zusammenarbeit mit der Fachpresse künftig gestalten?

Mattner: Die Zusammenarbeit mit der Fachpresse übernimmt die Presseabteilung des ZIA, die für alle Medienvertreter ein verlässlicher Ansprechpartner ist. Die Koordination durch die Abteilung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit hat sich bei allen Presseanfragen in der Vergangenheit bewährt.

EXXECNEWS: Wird es wieder eine jährliche Branchenkonferenz geben?

Mattner: Die angesprochenen Themen werden bei zahlreichen Jahres-

veranstaltungen, auch bei bewährten ZIA-Formaten wie dem Tag der Immobilienwirtschaft, dem Finanzdialog in Frankfurt oder dem EU-Dialog in Brüssel weiterhin eine große Rolle spielen.

EXXECNEWS: Welche Persönlichkeiten im ZIA werden zu Rechtsthemen der Regulierung künftig Stellung nehmen?

Mattner: Diverse ehrenamtliche Kräfte in unseren Führungsgremien haben diese Kompetenz, nunmehr auch noch erweitert durch zusätzliche des bsi. Die Mitarbeiter des bsi werden ab dem 1. Januar 2018 beim ZIA arbeiten, mehrere Referenten werden die bestehenden Strukturen in Rechts- und Regulierungsfragen vertiefen. ♦

Das ist der ZIA:

Der Zentrale Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA) mit Sitz in Berlin ist eine Interessenvertretung der deutschen Immobilienwirtschaft. Er hat die Verbesserung des wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und politischen Umfelds der Immobilienbranche zum Ziel. Als Unternehmer- und Verbändeverband sind im 2006 gegründeten ZIA mehr als 20 Mitgliedsverbände zusammengeschlossen, die für rund 37.000 Unternehmen der Branche sprechen.
www.zia-deutschland.de

Recht
IDD-Umsetzung: AfW zufrieden mit Änderungen

Am 30. Juni 2017 hat der Bundestag die Umsetzung der europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive, IDD) in nationales Recht beschlossen. Die Änderungen treten zum wesentlichen Teil zum 23. Februar 2018 in Kraft.

Der AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung begrüßt grundsätzlich das Umsetzungsgesetz mit den Änderungen, die der Wirtschaftsausschuss des Deutschen Bundestags auch aufgrund der Sachverständigenanhörung noch in letzter Minute eingebracht hat. „So wurde ein massiver Eingriff in die Vergütungsfreiheit und damit auch grundgesetzlich geschützte Gewerbefreiheit von Versicherungsmaklern verhindert“, resümiert AfW-Vorstand **Frank Rottenbacher**. „Wir bedanken uns bei allen AfW-Mitgliedern, Maklern, Kollegen aus Pools und Initiativen, die sich aktiv für die Interessen der Makler bei ihren Bundestagsabgeordneten eingesetzt haben.“ Der AfW hatte im Gesetzgebungsverfahren vor allem zwei Punkte kritisiert. Einerseits das Provisionsgebot im Privatkundenbereich. Dieses Gebot beziehungsweise das Verbot von alternativen Vergütungsmodellen war nach Ansicht des Verbands verfassungswidrig, weil es einen nicht gerechtfertigten Eingriff in die Gewerbefreiheit der Versicherungsmakler darstellt. Der andere vom AfW kritisierte Punkt war die sogenannte Doppelbetreuungspflicht. Diese hätte dazu geführt, dass den Versicherern die gesetzliche Pflicht auferlegt worden wäre, auch Kunden mit bestehender Maklervollmacht zu betreuen oder aber die Versicherungsmakler zu beaufsichtigen. Der AfW begrüßt weiterhin, dass es zukünftig keine wettbewerbsverzerrenden Ausnahmen mehr im Onlinevertrieb gibt. (JPW) ♦

www.afw-verband.de

Den ausführlichen Kommentar des AfW und weitere Reaktionen auf die IDD-Umsetzung finden Sie im EXXECNEWS E-Magazin, das am 14. August 2017 erscheint.

Verbraucherschutz

Finanz-Vergleichsportale in der Kritik der Verbraucherschützer

Ein unabhängiger Marktüberblick über die besten Angebote und Konditionen – so lautet der Anspruch der meisten Verbraucher an Finanz-Vergleichsportale. Doch in einer jüngst veröffentlichten Studie bemängelt das Institut für Finanzdienstleistungen (iff), dass ein umfassender und objektiver Vergleich oft gar nicht möglich ist. Die Analyse im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv) offenbare vielmehr sogar politischen Handlungsbedarf.

In der „Studie zur Bewertung des Rankings von Vergleichsportalen in Bezug auf Finanzdienstleistungsprodukte“ wurden die fünf am häufigsten genutzten Vergleichsportale (**Check24**, **Verivox**, **Biallo**, **Toptarif** und **Financescout24**) für die Finanzdienstleistungen Girokonto, Ratenkredit und Kfz-Versicherung untersucht. **Ein Ergebnis: Alle untersuchten Portale vermitteln den Eindruck, explizit Verbraucherinteressen zu bedienen.** Bei drei von fünf untersuchten Unternehmen wurden jedoch

Produkte, deren Abschluss nicht über das jeweilige Portal erfolgen kann, in der Voreinstellung herausgefiltert. So kann es laut Studie passieren, dass gerade das für Verbraucher beste Produkt ganz aus dem Vergleich herausfällt.

EXXECNEWS bat die Betreiber um eine Stellungnahme. Bis auf Financescout24 haben alle geantwortet. An keiner Stelle wird ein Anbieter bevorzugt, so heißt es bei Verivox. „Als Vergleichsportale führen

wir die relevanten Tarife auf, sofern wir sie mit vertretbarem Aufwand recherchieren können. Wir zeigen sogar Tarife und Anbieter, deren Produkte wir nicht vermitteln – im Sinn der Markttransparenz. Doch selbst dann gibt es Anbieter, die sich nicht vergleichen lassen wollen und die Anzeige untersagen. Da sind uns die Hände gebunden“, sagt **Christoph Jennen**, Geschäftsführer und Chief Financial Officer von Verivox. Die Ergebnisse, die den Verbrauchern anhand ihrer Tarifwünsche angezeigt werden, seien nach dem Preis sortiert, weil dies das am leichtesten nachvollziehbare Kriterium ist, so heißt es bei dem im Jahr 1998 gegründeten Portal, das zur **ProSiebenSat.1 Media AG** gehört. Auch bei Check24 kann die Kritik in der Studie nicht nachvollzogen werden. Die Darstellung der Ergebnisse auf dem im Jahr 1999 gegründeten Portal, das als „Deutschlands größtes Vergleichsportale beworben wird“, erfolge nach streng mathematischen Regeln: Über eine Schnittstelle bei den Versicherungen/Banken werden laut Unternehmen die aktuellen Preise abgerufen, die dann die Reihenfolge der Tarife nach Preis bilden. „Niemand weist die Angebote aller Anbieter aus. Das ist faktisch nicht möglich. Selbst die Stiftung Warentest schafft das mit ihren angebotenen Vergleichen nicht. Wir stehen grundsätzlich allen Anbietern offen und unser Ziel ist es, mit möglichst vielen Anbietern zusammenzuarbeiten, können aber keinen Anbieter dazu zwingen, an unseren Vergleichen teilzunehmen beziehungsweise uns eine digitale Schnittstel-

le zur Verfügung zu stellen“, sagt **Edgar Kirk**, tätig im Bereich Public Relations bei Check24. So werden dem Verbraucher laut Portal alle im Vergleich teilnehmenden Versicherer/Banken angezeigt, auch die, über die kein direkter Online-

Abschluss möglich ist. „Aber gerade das Beispiel der sehr regionalen Sparkassen zeige: mit allen Banken zusammenzuarbeiten ist unmöglich“, so Kirk.

Auch das im Jahr 2007 gegründete Portal Toptarif weist die Vorwürfe zurück: „Nutzer von Toptarif erfahren auf der ‚Über uns‘-Seite klar und nachvollziehbar wie sich Toptarif finanziert und dass das Unternehmen zur Verivox-Gruppe gehört“, sagt **Dr. Arnd Schröder**, Geschäftsführer des Vergleichsportals Toptarif. Es werde darauf hingewiesen, dass das Unternehmen für die Vertragsvermittlung Provisionen erhalte. „Unser Ziel ist es, dem Nutzer alle relevanten Tarife zugänglich zu machen, sofern wir diese durch einen verhältnismäßigen Einsatz recherchieren können. Doch es gibt auch Anbieter, die ihre Angebote nicht auf Vergleichsportalen präsentieren möchten. Dies ist übrigens teilweise auch im Offline-Geschäft so. Einige Versicherer bieten ihre Produkte nicht über Makler an, sondern nur durch die eigenen Vertreter“, sagt Schröder.

„Die meisten Punkte, die kritisiert wurden, erfolgten zurecht“, sagt **Horst Bi-**



Foto: Fotolia

allo, Herausgeber und Gründer des Unternehmens Biallo. Trotzdem: Beim Girokonten-Vergleich finden sich laut Unternehmen 1.500 Institute mit jeweils fünf Kontomodellen. Nur rund zehn Online-Konten sind laut Portal abschlussfähig und führten zu Erlösen. „Dies sind pro Monat weniger als 300 Euro und stehen in keinem Verhältnis zum Aufwand, den wir dafür betreiben. Diese Erlöse haben aber keinen Einfluss auf die Darstellung“, sagt Biallo. „Wir listen so viele Anbieter wie möglich, auch die, bei denen es kein Geschäftsmodell gibt. Es wird zudem verkannt, dass viele Banken in der momentanen Niedrigzinsphase gar keine neuen Kunden wollen und daher nicht prominent dargestellt werden möchten“, so heißt es bei dem im Jahr 2001 gegründeten Unternehmen. Trotzdem forderte der vzbv angesichts der Kritikpunkte gesetzlich definierte Kriterien für Vergleiche auf Portalen, darunter ein Verbot der Finanzierung durch Provisionen oder Affiliate Marketing. Für die Vergleichsanbieter ist dies laut Unternehmensangabe aus Kostengründen nicht umsetzbar.

Fortsetzung auf Seite 5

Capital Group bringt US-Aktienstrategie nach Europa

Der US-Investmentmanager **Capital Group** hat die wachstumsorientierte US-Aktienstrategie „AMCAP“ als UCITS-richtlinienkonformen Fonds in Luxemburg aufgelegt und macht sie damit auch europäischen und asiatischen Investoren zugänglich. Der „Capital Group AMCAP (LUX)“ verfolgt einen Investmentansatz, der in den USA bereits seit fünfzig Jahren angewendet wird. Im Fokus stehen wachstumsstarke Qualitätsunternehmen. **Thiemo Volkholz**, Direktor für Finanzintermediäre in Deutschland, sagt zum Launch der Strategie „Wir halten die Strategie für einen attraktiven langfristigen Ansatz für US-amerikanische Aktien, der gut zum aktuellen Marktumfeld passt. Die US-Wirtschaft bleibt stabil. Zwar sind die Bewertun-



Thiemo Volkholz

Foto: Unternehmen

gen zurzeit höher als im langfristigen Durchschnitt, trotzdem finden wir noch immer viele wachstumsstarke Qualitätsunternehmen, deren Expansionspläne und Gewinnwachstum die derzeitigen Kurs-Gewinn-Verhältnisse mehr als rechtfertigen. Viele dieser Unternehmen sind weltweit tätig und dürften deshalb profitieren, wenn der US-Dollar weniger stark aufwertet.“

Eine Grundlage des Investmentansatzes sei die Einzeltitelauswahl, die seit Einführung der Strategie für attraktive Langfristträge gesorgt habe: In den 50 Jahren ihres Bestehens hat „AMCAP“ einen Ertrag von 11,2 Prozent jährlich erzielt, gegenüber 9,9 Prozent Wertzuwachs des S&P 500 im selben Zeitraum. (DFPA/MB) ♦ www.thecapitalgroup.de

Project setzt Metropolen-Fondsreihe fort

Mit dem Geschlossenen Publikums-AIF „Project Metropolen 17“ bietet die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Project Investment** einen weiteren Wohn-immobilienfonds an. Der „Metropolen 17“ ermöglicht Privatanlegern die Beteiligung an Immobilienentwicklungen in den acht Metropolregionen Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Nürnberg, München, Düsseldorf, Köln und Wien. **Zur Risikostreuer soll in mindestens zehn Objekte in mindestens drei der Metropolregionen investiert werden.** Dabei beträgt die Investitionsquote des AIF 90,11 Prozent. Das geplante Kommanditkapital des „Project Metropolen 17“ beträgt mindestens zehn Millionen Euro. Aus

Stabilitätsgründen soll auf Fremdfinanzierung verzichtet werden. Die Mindestbeteiligungssumme beträgt 10.140 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio. **Die Beteiligung erfolgt mittels einer anfänglichen Einmalzahlung und 144 monatlichen Teilzahlungen.** Dabei müssen die Teilzahlungen mindestens 60 Euro und die Einmalzahlung regelmäßig das 25-fache einer monatlichen Teilzahlung betragen. Durch Sonderzahlungen kann die Einzahlungsdauer verkürzt werden. Die Laufzeit des Fonds ist befristet bis zum 31. Dezember 2032. Die jährliche Renditeerwartung liegt bei mindestens sechs Prozent vor Steuern. (DFPA/JF) ♦ www.project-investment.de

Quant Capital lanciert Absolute-Return-Fonds

Der Vermögensverwalter **Quant Capital Management GmbH** legt gemeinsam mit der Service-KVG Hansainvest **Hanseatische Investment-GmbH** zwei Absolute-Return Fonds auf. Der „Quant.LSE 50“ und der „Quant.LSE 100“ setzen auf ein geldmarktnahes Kassaportfolio und unterscheiden sich lediglich in der Aktienindex-Overlaystrategie. „Die Overlaystrategie ist unabhängig vom Kassaportfolio und geht kurzfristige taktische Positionen ein, indem börsengehandelte Aktienindexfutures gekauft oder verkauft werden. Entsprechend auch der Name Long Short Equity – kurz LSE“, erklärt **Hans-Jürgen Schäfer**, Mitglied der Geschäftsführung von Quant Capital. „Die ergänzende Zahl bezieht sich auf die jeweilige Fondsstrategie. Entweder dürfen bis zu 50 Prozent oder bis zu 100 Prozent des Nettoanlagevolumens in Aktienindexfutures investiert werden. Entsprechend unterscheiden sich die Renditeziele von über fünf Prozent pro Jahr beim „LSE 50“ und acht- bis zehn Prozent jährlich beim „LSE 100.“ Beide Fonds richten sich sowohl an institutionelle Investoren als auch an Privatanleger.

„Die Anlagestrategien sind insbesondere für solche Investoren interessant, die eine weitgehend unkorrelierte Renditequelle suchen, die unabhängig von der Richtung der Aktienmärkte positive Ergebnisse über zwölf Monate liefert. Der „LSE 50“ als Alternative für festverzinsliche Rentenanlagen und der LSE 100 als Substitut für Aktieninvestments“, so Schäfer weiter. Das zugrundeliegende Bondportfolio besteht aus kurzlaufenden Euro-Anleihen von Emittenten mit hoher Bonität, Geldmarktinstrumenten und Kassehaltung. Es soll sich durch eine geringe Umschlagfrequenz und kurze Portfolioduration auszeichnen. **Für das Overlay setzt das Fondsmanagement auf ein quantitatives Modell, welches aus einem Portfolio von mehreren unabhängigen Strategien besteht.** Dieses Modell liefert Signale für die Steuerung des Investitionsgrades am Aktienmarkt. Der Zielinvestitionsgrad wird durch Indexfuturepositionen umgesetzt, das heißt es werden börsengehandelte Aktienindexfutures gekauft (Long-Position) oder verkauft (Short-Position). (DFPA/AZ) ♦ www.quantcapital.de, www.hansainvest.de

Derigo legt Sachwertportfolio-AIF auf

Derigo, die Kapitalverwaltungsgesellschaft der Münchener **BVT-Gruppe**, hat die Platzierung des Publikums-AIF „Top Select Fund VI“ gestartet. Der Portfoliofonds plant vorwiegend Investitionen in **Beteiligungen aus den Assetklassen Immobilien, Luftfahrzeuge, Energie und Infrastruktur sowie Private Equity.** Zum Platzierungsstart steht noch nicht fest, in welche konkreten Anlageobjekte investiert wird. Nach dem aktuellen Planungsstand wird das Beteiligungspotfolio zu je rund 35 Prozent in den Assetklassen Immobilien und Private Equity, je rund zehn Prozent in den Assetklassen Luftfahrzeuge und Energie/Infrastruktur sowie rund zehn Prozent als Liquiditätsreserve allokiert. Die Mindestzeichnungssumme beträgt 10.000 Euro zuzüglich Agio. Konzipiert ist der AIF als Ansparrfonds. Ein Viertel der Mindestzeichnungssumme ist von den Anlegern bei Zeichnung zu leisten, der Rest soll in 150 monatlichen



Prospekt „Top Select Fund VI“

Raten in Höhe von mindestens 50 Euro erbracht werden. Der Aufbau des Portfolios erfolgt somit über eine Investitionsperiode von rund 14 Jahren. Anschließend soll die Ausschüttungs- und Rückflussphase beginnen. Bei prognosegemäßem Verlauf wird das von den Anlegern eingesetzte Kapital durch die im Jahr 2031 beginnenden jährlichen Ausschüttungen bis zum Jahr 2036 schrittweise zurückgeführt. Die Laufzeit des AIF endet nach der zum 31. Dezember 2041 geplanten Auflösung der Investmentgesellschaft und der Verwertung ihres restlichen Vermögens. **Im Basis-Szenario wird mit Gesamtausschüttungen an die Anleger in Höhe von 227 Prozent der gezeichneten Kommanditeinlage gerechnet.** Bei einer „unterdurchschnittlichen Entwicklung“ würde die Gesamtausschüttung gemäß Verkaufsprospekt auf 146 Prozent zurückgehen. (DFPA/TH) ♦ www.bvt.de

Offener Immobilienfonds für konservative Anleger: „UniImmo: Wohnen ZBI“

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **ZBI Fondsmanagement** legt zum 28. Juli 2017 das Investmentvermögen „UniImmo: Wohnen ZBI“ als offenen Publikums-AIF auf. Die Zeichnungsfrist läuft noch bis zum 21. Juli. Verwahrstelle des Fonds ist die **DZ Bank AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank**. Laut einer Produktinformation ist der Fonds in die Risikoklasse „blau“ eingestuft und eignet sich damit für „konservative Anleger, die geringe Risiken akzeptieren“. Der „UniImmo: Wohnen ZBI“ in-

vestiert schwerpunktmäßig in deutsche Mittelstädte mit nachhaltigem wirtschaftlichem Entwicklungspotenzial. **Im Mittelpunkt stehen Wohnimmobilien wie Wohnhäuser, Wohnanlagen und Geschäftshäuser.** Die Mieterträge der Immobilien sind der Hauptfaktor bei der Wertentwicklung des Fonds und sollen sich in attraktiven jährlichen Ausschüttungen widerspiegeln. Anleger sollten laut Produktinformation einen Anlagehorizont von vier Jahren oder länger haben. (DFPA/TH) ♦ www.union-investment.de, www.zbi-ag.de

Zurich stärkt fondsgebundenes Vorsorgeangebot

Die Versicherungsgruppe **Zurich** hat ihre fondsgebundenen Tarife neu strukturiert und geht mit einem neuen Fondsangebot an den Markt. Zukünftig umfasst die Palette rückvergütungsfreie und institutionelle Fondsanteilsklassen sowie diverse Exchange Traded Funds (ETF). „Im Interesse der Kunden ist es gerade in Zeiten niedriger Zinsen bei der Konzeption neuer fondsgebundener Vorsorgeleistungen wichtiger denn je auf niedrige Kosten zu achten - ohne dabei die Qualität des Produktes außer Acht zu lassen“, so **Gerhard Frieg**, Vorstand Leben der Zurich Gruppe Deutschland. **Insgesamt bietet Zurich acht Depotmodelle an:** Die vier neuen Depotmodelle Plus basieren auf rückvergütungsfreien und institu-



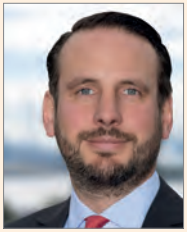
Gerhard Frieg

Foto: Unternehmen

tionellen Anteilsklassen verschiedener Fonds. Zudem bietet Zurich vier neue gemanagte Depotmodelle auf Basis von ETF an. Zur Wahl stehen dabei jeweils vier risikoadjustierte Ausprägungen: „Einkommen“, „Balance“, „Wachstum“ und „Dynamik“. Eher sicherheitsorientierte Kunden könnten beispielsweise das Modell „Einkommen“ mit maximal 30 Prozent Aktienanteil wählen. Das Modell Depotmodell „Dynamik“ sei mit einem Aktienanteil zwischen 90 und 100 Prozent besonders chancenorientiert. Fließen Rückvergütungen von der Fondsgesellschaft an Zurich, werden diese im Rahmen der Überschussbeteiligung laut Unternehmen zu 100 Prozent an den Kunden weitergegeben. (DFPA/MB) ♦ www.zurich.de

MPC Capital verstärkt Aktivitäten im Bereich erneuerbare Energien

Der auf Sachwerte spezialisierte Asset- und Investmentmanager **MPC Capital** gibt die Gründung der **MPC Renewables Panama S.A.** mit Sitz in Panama City bekannt. MPC Renewables Panama wird die Entwicklung und den weiteren Ausbau der erneuerbaren Energieprojekte des Unternehmens in der Karibik-Region unterstützen. „Zentralamerika und die Karibik ist eine Schlüsselregion für das Wachstum unseres Unternehmens im Bereich erneuerbare Energien“, so **Dr. Roman Rocke**, Vorstandsmitglied der MPC Capital. „Das Büro in Panama City unter der Führung von



Dr. Roman Rocke

Fernando Zúñiga, der über umfangreiche Erfahrung in der Branche verfügt, ist ein strategisch wichtiger Schritt, um unseren Investoren und Geschäftspartnern und unserem internationalen Wachstum zu dienen. MPC Renewables Panama wird eng mit dem globalen Renewable Energies-Team von MPC

Capital zusammenarbeiten, um Projekte im erneuerbaren Energie-Bereich für institutionelle Investoren zu entwickeln und zu managen. Zu den jüngsten Transaktionen gehören Windparkprojekte in Portugal, Jamaika und in der Mongolei. (DFPA/TH) ♦
www.mpc-capital.de

Finum-Gruppe setzt Wachstumskurs fort

Die zum Finanzdienstleister **JDC Group** gehörende **Finum-Gruppe**, bestehend aus **Finum Finanzhaus** und **Finum Private Finance**, blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2016 zurück. Der Umsatz stieg um sieben Prozent auf 24,0 Millionen Euro und das betreute **Fondsvermögen wuchs um elf Prozent** auf rund eine Milliarde Euro. Das betreute Kundenvermögen liegt damit bei rund zwei Milliarden Euro. Zur positiven Geschäftsentwicklung tragen immer mehr unabhängige Berater bei, die sich der Finum-Gruppe neu anschließen, so

das Unternehmen. Insgesamt wuchs die Zahl im Jahresvergleich um 15 Prozent auf über 260 Berater. **Der Anteil an Beratungshonoraren beträgt über 20 Prozent der gesamten Provisionseinnahmen.** Der Nachfrage der Kunden folgend wurden in der Finum-Gruppe 2016 zudem vermehrt Immobilien und Baufinanzierungen erfolgreich vermittelt. Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) stieg operativ um neun Prozent auf 985.000 Euro. (DFPA/AZ) ♦
www.finum.de

Wealthcap-Fonds mit Rekord- Ausschüttung

Der Fondsiniciator **Wealthcap** plant im Jahr 2017 rund **427 Millionen Euro an seine Privatkunden** auszuschütten. Das ist die zweithöchste Ausschüttung der Unternehmensgeschichte. Neben Sonderausschüttungen aus Verkäufen und Liquidationen mit rund 247 Millionen Euro tragen Regelausschüttungen mit 180 Millionen Euro maßgeblich zum Ergebnis bei. Damit schütten die deutschen Privatkunden-Immobilienfonds von Wealthcap regelmäßig im Schnitt mehr als 4,7 Prozent jährlich aus, die in US-Dollar notierten Fonds weisen eine Ausschüttung von 6,1 Prozent jährlich im Durchschnitt aus. Die Höhe der Ausschüttungen entspricht den Ankündigungen in den Kunden-

berichten 2016, so das Unternehmen. Die Regelausschüttung bei zwei Fonds der neuen Generation konnten sogar dauerhaft erhöht werden. **Mit 135 Millionen Euro in sechs Monaten beweist Wealthcap erneut seine Platzierungsstärke im Publikumsbereich.** Allein in der Anlageklasse Immobilien Deutschland konnte mit dem „Wealthcap Immobilien Deutschland 39“ fast 100 Millionen Euro Eigenkapital eingeworben werden. Der Schwesterfonds „Private Equity 19/20“ wurde mit einem Platzierungsergebnis von knapp 78 Millionen Euro geschlossen. Ein dritter Zielfonds steht vor der Anbindung. (DFPA/AZ) ♦
www.wealthcap.com

Omega Immobilien Kapitalverwaltungs AG erhält BaFin-Erlaubnis

Die **Omega Immobilien Kapitalverwaltungs AG** hat die Erlaubnis der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** zum **Geschäftsbetrieb einer Kapitalverwaltungsgesellschaft gemäß § 20 Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB)** erhalten und darf damit Geschlossene Immobilien-Spezialfonds auflegen, managen und vertreiben. Zuvor war das Unternehmen gemäß § 44



Martin Herkenrath

KAGB als AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft bei der BaFin registriert. **Martin Herkenrath**, der als Vorstand der Kapitalverwaltungsgesellschaft den Bereich Portfoliomanagement verantwortet, kommentiert: „Die Gründung und Zulassung einer eigenen KVG ist die konsequente Weiterentwicklung unseres Geschäfts. Als langjähriger Immobilienmanager kommen wir direkt von der Immobilie. Daher haben wir einen

Amundi schließt Übernahme von Pioneer Investments ab

Die französische Fondsgesellschaft **Amundi** hat alle erforderlichen aufsichtsrechtlichen Genehmigungen eingeholt und alle aufschiebenden Vorbedingungen für die Übernahme der Investmentgesellschaft Pioneer erfüllt. **Der Abschluss der Transaktion erfolgt daher wie erwartet zum 3. Juli 2017.** Hochrechnungen Amundis zufolge können **Kostensynergien in Höhe von 150 Millionen Euro** und Ertragssynergien von 30 Millionen Euro innerhalb des ersten vollen Geschäftsjahres nach Abschluss des Integrationsprozesses gehoben werden, welcher sich über die nächsten zwei Jahre erstrecken wird. Um das Wachstums- und Produktivitätspotenzial optimal auszuschöpfen, wird die Unternehmensgruppe Änderungen

an der Organisation vornehmen. **Giordano Lombardo**, CEO und CIO von Pioneer Investments wird aus der Unternehmensgruppe ausscheiden. **Yves Perrier**, CEO von Amundi Asset Management: „Die Übernahme von Pioneer ist ein wichtiger Schritt zur Umsetzung der Strategie von Amundi. So können wir einerseits unsere Position als führendes Unternehmen in Europa konsolidieren und andererseits das Produkt- und Serviceangebot für unsere Kunden stärken. Das Führungsteam und die Schlüsselerantwortlichen sind etabliert. Amundi ist somit bereit, um aus der Übernahme von Pioneer eine treibende Kraft für die Entwicklung von Amundi zu machen - zugunsten seiner Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre.“ (DFPA/TH) ♦
www.amundi.com

Neuer Anbieter von Erneuerbare-Energien-Investments

Thomas Hartauer und **Andreas Roth**, langjährige Investmentprofis für erneuerbare Energien, gehen mit der CAV Partners Gruppe neu an den Start. Als Asset Manager und Initiator nachhaltiger Kapitalanlagen offeriert das in Regensburg ansässige Unternehmen professionellen Investoren maßgeschneiderte Beteiligungsmöglichkeiten. Mit im Boot ist **Michael Horling**, Leiter der Grüne Sachwerte Gruppe (Bremen). Er begleitet die **geplante Auflage eines Spezialfonds für Sonne und Wind** als Treuhänder. Neben Projekten im Bereich erneuerbare Energien gehört auch das globale Zukunftsthema der Wasseraufbereitung zum Kerngeschäft von CAV Partners.



Thomas Hartauer

auch das internationale Umfeld mit zahlreichen aussichtsreichen Beteiligungsmöglichkeiten.“ CAV-Partners will sich zunächst Projekten der Windkraft und Sonnenenergie widmen. Mit der **erfolgten Registrierung der eigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG)** gemäß §44 KAGB durch die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** beginnt das Unternehmen nun mit der Emission des Spezialfonds „CAV Sonne und Wind I“. Dieser bündelt im Rahmen eines Exklusivmandats Anteile an bereits bestehenden Solar- und Windparks. „Damit ist eine breite Streuung des Investments und ein Höchstmaß an Sicherheit für den Investor gewährleistet“, sagt Hartauer.



Andreas Roth

„Die regenerative Energieerzeugung ist nicht am Ende, sondern am Anfang. Wir werden uns damit noch Jahrzehnte lang beschäftigen und zwar global“, so Hartauer. Sein Vorstandskollege Roth fügt hinzu: „Unser Geschäftsgebiet ist nicht nur Deutschland, sondern

Darüber hinaus will sich das Unternehmen künftig auch dem weltweiten **Thema der Aufbereitung sauberen Trinkwassers** widmen. „Das Thema Wasser ist ein Megatrend“, so Hartauer. (DFPA/TH) ♦
www.cav-partners.de

sehr guten Objektzugang und ein tiefes Verständnis für das Management von Immobilien. Aktuell planen wir zwei Fondsprodukte. Bei beiden handelt es sich um Ein-Objekt-Fonds in der Form eines geschlossenen Spezial-AIF.“ Die Immobilienfonds der Omega Immobilien KVG sollen in gute und sehr gute Wohn-, Büro- und Handelsimmobilien und solche mit Entwicklungsperspektiven investieren. Das Immobilien- und Investmentmanagement setzt auf die konsequente wirtschaftliche Optimierung der Fonds-Immobilien. „Da wir Immobilien in ihrer Gesamtheit betrach-

ten, ist das Fondsmanagement als vierte Säule der Omega Immobilien-Gruppe neben dem Asset, Property und Facility Management die ideale Ergänzung. Unser Ziel ist es, den Wert der Immobilien für deren Eigentümer zu steigern und nachhaltig eine attraktive Rendite zu erwirtschaften. Unsere Anleger profitieren dabei von unserer über 15-jährigen Erfahrung im Immobilienmanagement. Wir sind bereits mit verschiedenen Investoren im Gespräch und erfahren von dieser Seite großen Zuspruch zu unseren Fondsplänen“, so Herkenrath. (DFPA/JPW) ♦
www.omega-immobilien.de

KARRIERE

Fortsetzung von Seite 2

„Konsequente Transparenz kostet Geld“, sagt Kirk von Check24. Zwei Drittel der rund 1.000 Mitarbeiter des Unternehmens seien mit Tariffrecherche, Datenpflege und Kundenservice beschäftigt. „Für den Kunden ist Check24.de kostenlos. Dafür verlangen wir von den Anbietern eine Vergütung“, so Kirk. Wenn nur einem bestimmten Vertriebsweg, also den Vergleichsportalen, Provisionen verboten werden, sei das eine Diskriminierung. Auch für Toptarif ist ein Provisionsverbot keine Lösung. Dies zeige etwa ein Blick nach Großbritannien, wo das staatlich verordnete Provisionsverbot dazu geführt hat, dass viele Verbraucher kaum noch Beratung erhalten. „Zudem sollten Sie nicht außer Acht lassen, dass Honorarberater schnell in einer moralischen Zwickmühle sind. Sie haben bereits Geld vom Kunden bekommen, damit müssen sie ihm auch Produkte anbieten – ob der Kunde sie braucht oder nicht“, so heißt es bei Toptarif. Diese Einschätzung teilt auch der Mutterkonzern Verivox.

Auch bei Biallo wird es nicht als verwerflich empfunden, Provisionen zu erhalten. Egal ob durch Direkt-Kooperationen mit Banken und Versicherungen oder Affiliate-Programme – solange die Darstellung objektiv ist und den Markt so darstellt wie er ist. „Sie finden bei uns fast 10.000 Artikel, alles kostenlos. Wir verzichten auch auf großflächige Werbung. Irgendwie

müssen wir uns doch finanzieren. Wir bekommen – im Gegensatz zur Stiftung Warentest oder den Verbraucherverbänden – keinerlei staatliche Gelder“, so Horst Biallo.

Wenngleich die Betreiber den Großteil der Kritik als unberechtigt zurückweisen, haben die meisten Portale doch nachgebessert. So hat etwa Verivox auf Anregung des ifff die Ordnungskriterien in dem Girokontovergleich noch deutlicher erklärt, bei Check24 ist die Liste der teilnehmenden Versicherer nun sichtbarer auf der ersten Seite zu finden. Und Biallo meldete sogar in einer gesonderten Pressemitteilung, alle Kritikpunkte der Verbraucherzentralen aufgenommen zu haben. Beispielsweise der Vergleich der Girokonten sei komplett überarbeitet worden, dieser bilde nun den Markt weitestgehend ab. **Nachbessern müssen die meisten Portale bald ohnehin: Ab Anfang 2018 verpflichten auch neue Regelungen im Versicherungsvertragsgesetz (§ 59 in Verbindung mit § 1a VVG) die Vergleichsportale zu mehr Transparenz.** Sie müssen demnach bei der Bereitstellung von Informationen sowie bei der Erstellung eines Preis- und Produktvergleichs stets ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse des Verbrauchers handeln. Die neuen Regeln gehen auf die Umsetzung der europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) in deutsches Recht zurück (siehe auch Beitrag auf Seite 2 dieser Ausgabe). Ob nun Kritik der Verbraucherzentrale oder neue Gesetzgebung: Letztlich profitiert der Verbraucher. (MB) ♦

Project mit Umsatzplus

Der Kapitalanlage- und Immobilien-spezialist **Project** hat im ersten Halbjahr selbst entwickelte Neubauwohnungen **im Gesamtwert von rund 162 Millionen Euro verkauft.** Auch die Project Immobilienfonds, die derzeit über 70 Immobilienentwicklungen mit Schwerpunkt Wohnen in Deutschland und Österreich tragen, erfreuen sich laut Unternehmensangaben einer stabilen Nachfrage. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2016 erzielte der Immobilienentwickler mit Hauptsitz in Nürnberg ein **Umsatzplus von 45 Prozent** durch den Verkauf der selbst entwickelten Wohnungen. Bis zum Stichtag am 30. Juni 2017 wurden insgesamt 446

Eigentumswohnungen im Wert von 161,7 Millionen Euro veräußert, das sind 51 Prozent mehr Wohnungen als im vergleichbaren Vorjahreshalbjahr. „Das Umsatzziel für 2017 liegt bei 290 Millionen Euro und entspricht einer deutlichen Steigerung zum Vorjahr mit 250 Millionen Euro. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir dieses Ziel erreichen werden“, sagt **Juliane Mann**, Vorstand Vertrieb und Marketing der Project Immobilien Wohnen AG. Im ersten Halbjahr 2017 haben deutsche Privatanleger Eigenkapital in Höhe von rund 52 Millionen Euro in Project Immobilienfonds eingebracht. (DFPA/JF) ♦ www.project-investment.de

vfm-Gruppe steigert Provisionserlöse

Der Maklerverbund **vfm** meldet ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2016. Courtage- und Provisionserlöse konnten gegenüber 2015 **um 11,8 Prozent auf 28,5 Millionen Euro gesteigert werden.** Die Unternehmenseigenkapitalquote bleibt mit knapp 41 Prozent auf hohem Niveau. „Zuallererst war die umfassende sowie intensive Zusammenarbeit mit unseren vfm-Partnern Erfolgstreiber dieser erfreulichen Bilanz. Auch für das laufende Jahr hält der wirtschaftlich positive Trend unverändert an“, berichtet vfm-Geschäftsführer **Stefan Liebig**. Mit Blick auf das Produktspektrum

trug die Entwicklung innerhalb des privaten wie gewerblichen Kompositbereichs maßgeblich zur guten vfm-Geschäftsbilanz 2016 bei: Infolgedessen verzeichnete vfm in diesem Segment einen Nettobestandszubau von 12,7 Millionen Euro (Vorjahr: zehn Millionen Euro). „Auch die belegte Gesamtschadenquote in SHU und Kfz lag über alle Gesellschaften hinweg betrachtet in 2016 bei 60 Prozent und konnte somit gegenüber dem Vorjahr um zwei Prozent verbessert werden“, so vfm-Geschäftsführer **Klaus Liebig**. (DFPA/MB) ♦ www.vfm.de

Olaf Axel Engemann ist seit dem 1. Juli 2017 neu im Vorstand der SDK-Gruppe und zeichnet für die Bereiche Marketing und Vertrieb verantwortlich. Engemann ist seit drei Jahren Bereichsvorstand für die unabhängigen Vertriebspartner der Generali in Deutschland sowie parallel seit einem Jahr Generalbevollmächtigter für den Vertrieb Deutschland der Dialog Lebensversicherung. ♦



Olaf Axel Engemann



Daniel Feix

Daniel Feix verstärkt als Geschäftsführer das Management von C-Quadrat Asset Management. Seine bisherige Funktion als Leiter des Fondsmanagements wird er auch in Zukunft ausüben. Feix übernahm 2011 die Leitung des Fondsmanagements der C-Quadrat Kapitalanlage. Nach der Fusion mit Absolute Portfolio Management und der Auslagerung des Fondsmanagements in die heutige C-Quadrat Asset Management GmbH wurde Daniel Feix 2015 zum Prokuristen ernannt. ♦

Dr. Bernd Meyer wechselt zum 1. Oktober zum Wealth und Asset Management der Privatbank Berenberg. Meyer wird als Chefstrategie die Kapitalmarktmeinung von Berenberg formulieren, Multi-Asset-Lösungen entwickeln und das Multi-Asset-Portfoliomanagement inklusive der Vermögensverwaltungsmandate leiten. Meyer kommt von der Commerzbank, wo er als Bereichsleiter das globale Cross Asset Strategy Research aufbaute. ♦



Dr. Bernd Meyer

HAUSMITTEILUNG: TSO-DNL

Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG für TSO Europe Funds, informiert:



Photo: Unternehmens

„Die siebte Immobilie der TSO-DNL Fund IV, LP wurde mit dem bis heute besten Ergebnis verkauft.“

Der siebte Verkauf eines Objektes von insgesamt 19 US-Gewerbeimmobilien der TSO-DNL Fund IV, LP erzielte das bislang beste Ergebnis: **50 Prozent Rendite**, bezogen auf das investierte Eigenkapital pro Jahr. ¹⁾

Das zum Preis von **35,3 Millionen US-Dollar** verkaufte Objekt „730 Midtown, Atlanta“ wurde 2014 für **19,2 Millionen Dollar** erworben. Die Haltedauer betrug **41 Monate**. Die Eigenkapitalrendite aus Objektbewirtschaftung und Verkaufsgewinn betrug für die Limited Partner **50 Prozent p.a. vor Steuern**, bezogen auf die Haltedauer.

¹⁾ TSO-DNL FUND IV,LP erwarb 15 Prozent an dieser Immobilie. Der Anteil des eingesetzten Eigenkapitals bezogen auf das Volumen macht 0,8 Prozent aus.

Unser Angebot für Anleger ab 200.000 Euro

Beteiligung an einer Gesellschaft, die seit dem 15. Juni 2017 Investoren ab 200.000 Euro wieder 8 Prozent Vorzugsausschüttungen p.a. bietet. Da 3 Ertrag bringende Gewerbeimmobilien bereits gesichert wurden, handelt es sich um keinen Blindpool.

Seit Jahren konfigurieren wir auch Einzelinvestments für Privatanleger und Family Offices.

Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung.



DNL Real Invest AG • Am Seestern 8 • 40547 Düsseldorf •
Tel.: 0211-52 28 71 10 • www.dnl-invest.com

Immobilien Deutschland
„Preisschwelle scheinbar erreicht“

Der Immobilienberater **Wüest Partner Deutschland** beobachtet erste Anzeichen von Stagnation am deutschen Immobilienmarkt. **So stagnieren die Durchschnittsmieten in den Segmenten Büro, Wohnen, Handel und Logistik.** Lediglich den Spitzenmieten am Büro- und Mietwohnungsmarkt werden noch Wachstumspotenziale zugeschrieben, doch längst nicht mehr in allen Metropolen. Der Online-Handel sorgt weiterhin für eine hohe Flächennachfrage am Logistikimmobilienmarkt, wobei diese vor allem außerhalb der Top-Standorte steigt. Das geht aus dem halbjährlich erscheinenden Bericht **„Investmentmarkt Deutschland“** von Wüest Partner hervor. Die anhaltend hohe Nachfrage nach Wohneigentum, bedingt durch die positive Entwicklung am Arbeitsmarkt sowie der Einkommenssituation und die langanhaltende Niedrigzinsphase, lässt vor allem den Markt in den Top-7-Städten heiß laufen. *„In München, Frankfurt und Stuttgart ist scheinbar eine Preisschwelle erreicht. Während der Median der Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser*

im zweiten Halbjahr 2016 in allen Top-7-Standorten weiter stabil blieb, sanken hier die Spitzenpreise. Gleiches gilt in Düsseldorf für Eigentumswohnungen“, sagt **Karsten Jungk**, Geschäftsführer bei Wüest Partner. Berlin ist am Markt in beiden Segmenten weiterhin stabil. Hamburg und Köln sind noch nicht an der Preisschwelle angekommen, dort stiegen die Preise in beiden Segmenten. In Stuttgart hingegen ist eine Preissteigerung nur bei Eigentumswohnungen zu beobachten. Am Mietwohnungsmarkt sind diese Entwicklungen noch nicht zu beobachten. Zwar sind die Medianmieten weiter stabil, die Spitzenmieten erhöhten sich jedoch in allen Metropolen, mit Ausnahme von Hamburg und Frankfurt. **Die Renditen sinken weiter und lagen im zweiten Halbjahr 2016 zwischen 2,6 Prozent in München und 3,2 Prozent in Düsseldorf.** Am Büromarkt der Top-7-Standorte lassen die steigenden Beschäftigungszahlen den Leerstand weiter sinken, mittlerweile beträgt dieser durchschnittlich 5,5 Prozent. (DFPA/TH) ♦ www.wuestpartner.com

Aktienmarkt
Gute Aussichten für Investments in Schwellenländern

Obwohl das Wachstumstempo nicht mehr so hoch ist wie vor dem Ausbruch der Finanzkrise 2008, setzt sich die Wachstumsstory der Schwellenländer fort. So hat sich die Marge des überproportionalen Wachstums im Vergleich zu den Industrieländern in den vergangenen Jahren erholt. *„Wir erwarten für etwa drei Viertel der Volkswirtschaften von Emerging Markets ein stärkeres Wachstum als im Jahr 2016. Dadurch dürfen die traditionellen Schwachstellen der Schwellenländer zurückgehen“*, sagt **Gonzalo Pángaro**, Portfoliomanager Emerging Markets bei **T. Rowe Price**. Zu den Wachstumstreibern gehören laut Pángaro derzeit Indonesien und Indien. **Auch Russland ist nach der Rezession, die der Ölpreiseinbruch 2015 und die Sanktionen im Zusammenhang mit der Ukraine-Krise verursacht hatten, auf Erholungskurs.** Einen Wendepunkt gibt



Gonzalo Pángaro

es auch in Brasilien, das sich nach einer schweren zweijährigen Rezession auf dem Weg der Besserung befindet. **Pángaro geht davon aus, dass die Erträge der Unternehmen aus**

Schwellenländern tendenziell wachsen werden. Als Gründe nennt er ein besseres Kostenmanagement und Produktivitätsgewinne, die zum ersten Mal seit Jahren das Lohnwachstum hinter sich lassen. *„Im Zuge des Ertragswachstums sollten sich die Aktienrenditen erhöhen.“*

Darauf deutet auch der Aufwärtstrend der Eigenkapitalrendite in den Emerging Markets hin. Dieser Trend schafft gute Voraussetzungen für Dividendenrenditen und für Aktienrückkäufe.“ **Ein Risikofaktor sei die Gefahr eines erneuten Ölpreiseinbruchs.** *„Viele Schwellenländer versuchen allerdings schon länger, ihre Abhängigkeit von den Rohstoffpreisen zu mildern“*, so Pángaro. (DFPA/JF) ♦ www.troweprice.com

Immobilien Deutschland
Kaufpreise verteuern sich in kleinen Großstädten deutlich

Deutschlands kleine Großstädte befinden sich im Aufschwung: Die Immobilien-Kaufpreise steigen dort am stärksten. Nachdem in den letzten Jahren die Metropolen und Top-Standorte deutlich zugelegt haben, **holen Großstädte unter 500.000 Einwohnern den Trend jetzt nach.** Im ersten Halbjahr 2017 ziehen die Kaufpreise im Vergleich zum Vorjahr in 71 der 79 Großstädte an. Das zeigt das Kauf-

preisbarometer des Immobilienportals Immowelt. Den stärksten Preisanstieg verbuchen Magdeburg (plus 31 Prozent), Koblenz (plus 19 Prozent) und Krefeld (plus 17 Prozent). Diese Entwicklung zeigt laut Immowelt: **Immobilienkäufer nehmen verstärkt kleinere Großstädte in zweiter Reihe ins Visier.** Hauptgrund dafür dürften die immensen Preise in den Top-Standorten sein. Diese führten bei Investoren

zu einer hohen Kapitalbindung und machten den Immobilienerwerb für Durchschnittsverdiener beinahe unmöglich. In den Metropolen steigen die Preise im Verhältnis zu den kleinen Großstädten weniger stark an. Paradebeispiel sei München: Die mit Abstand teuerste deutsche Großstadt hat sich binnen eines Jahres um sechs Prozent verteuert. Sinkende Kaufpreise gibt es nur in wenigen Großstädten. Dazu ge-

hören Essen (minus sechs Prozent) und Bottrop (minus sieben Prozent). Gelsenkirchen (minus 14 Prozent) verbilligt sich deutschlandweit am stärksten. Diese schwerindustriell geprägten Städte konnten den Strukturwandel noch nicht abschließen, leiden unter hoher Arbeitslosigkeit und sind dadurch laut Immowelt trotz niedriger Preise weniger attraktiv für Käufer. (DFPA/TH) ♦ www.immowelt-group.com

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.



Deutsche Privatbanken bleiben im europäischen Wettbewerb weiter zurück

AT Kearney

„Die europäischen Banken haben immer noch stark mit dem Niedrigzinsumfeld zu kämpfen und leiden unter dem gedämpften realwirtschaftlichen Aufschwung. Entsprechend belastet ist ihre Performance“, sagt **Mischa Koller**, Manager für Financial Services bei **A.T. Kearney** und Co-Autor der Studie „Retail Banking Radar“. Der Radar der Managementberatung untersucht seit 2007 jährlich die Performance europäischer Retail Banken. Für die Studie wurden die Daten von fast 100 Privatkundenbanken und Bankengruppen in 22 europäischen Ländern untersucht. **Europaweit verbucht die Branche erstmals seit 2011 einen Ertragsrückgang. Die Fortschritte, so Koller, die die Banken im vergangenen Jahr erzielt hätten, seien wieder verloren. Deutschlands Profitabilität liege mit 153 Euro Gewinn pro Kunde weiter unter dem europäischen Durchschnitt. „Denn“, so merkt Koller an, „die deutschen Privatkundenbanken haben immer noch nicht zur Genüge die Gelegenheit einer strukturellen Bereinigung genutzt.“** Die Achillesferse der deutschen (wie auch österreichischen) Privatkundenbanken sei weiterhin die Kosteneffizienz - mittlerweile die schlechteste in Europa. Trotz insgesamt positivem wirtschaftlichem Umfeld bleibe das europäische Privatkundensegment weiterhin stark unter Druck. Aufgrund der niedrigen Zinsmarge sank der durchschnittliche jährliche Ertrag pro Kunde um drei Prozent auf 633 Euro. Den deutschen Instituten ist es trotz Interchange-Regulierung unter anderem durch leistungsgerechte Bepreisung von Basisprodukten gelungen, die Provisionserlöse um 0,7 Prozent zu steigern - was allerdings nicht ausreichend war, um die weiter erodierende Zinsmarge wettzumachen. **Obwohl der Ertrag zurückgegangen ist, konnten die deutschen Retail Banken mit Kosteneinsparungen und Bewertungseffekten die Gewinne stabil halten.**

Das bessere Abschneiden im westeuropäischen Vergleich verdankten die deutschen Privatkundenbanken auch den besseren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Der Anstieg des Geschäftsvolumens (Einlagen und Kredite) im letzten Jahr lag in Deutschland mit 3,9 Prozent deutlich über dem westeuropäischen Durchschnitt von 3,1 Prozent. Dennoch rutschten die deutschen Institute bei der Kosteneffizienz weiter ab und liegen auch unter Berücksichtigung der historisch niedrigen deutschen Risikovorsorgequoten nur im letzten Drittel. (DFPA/MB) ♦ www.atkearney.de

Versicherer verlieren ihre Angst vor Fintechs



Unter Versicherern scheint die Angst vor der Fintech-Revolution abzunehmen. **So gehen 56 Prozent der Gesellschaften mittlerweile davon aus, keinesfalls mehr als 20 Prozent ihrer Einnahmen an Finanz-Startups zu verlieren.** Das zeigt eine Umfrage der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft **PwC** unter fast 200 Versicherungsunternehmen in 40 Ländern weltweit, darunter Deutschland. Zum Vergleich: Vor einem Jahr glaubten nur 48 Prozent, dass die Marktanteilsverluste so moderat ausfallen werden. **Zugleich rechnet gerade mal jeder zehnte Versicherer mit Einbußen von 40 Prozent und mehr innerhalb der nächsten fünf Jahre.** Mit anderen Worten: Nur eine Minderheit der Versicherungsunternehmen fürchtet, dass die als „Insurtechs“ bekannten Start-ups einen disruptiven Wandel auslösen. **„Die Ergebnisse sind bemerkenswert - vor allem, wenn man sie im Quervergleich zur Bankenbranche betrachtet. Obwohl die Versicherungsindustrie erst später mit dem Fintech-Trend konfrontiert wurde, könnte sie früher als die Banken eine Antwort auf die Herausforderung finden. Viele Versicherer sehen in der digitalen Revolution nicht mehr zwingend eine Gefahr für ihr Geschäftsmodell, sondern im Gegenteil eine Chance - speziell bei Themen wie Big Data oder künstliche Intelligenz“,** sagt **Alexander Hofmann**, Insurance Leader bei PwC Deutschland. **Tatsächlich ist der Anteil von Versicherern, die sich bereits konkret mit neuen technologischen Entwicklungen beschäftigen, auffallend hoch. So meinten 84 Prozent der befragten Unternehmen, dass sie in den nächsten Monaten in neuartige datenanalytische Verfahren investieren wollen.** In die etwas fernere Zukunft sind momentan noch die Planungen zur Blockchain-Technologie gerichtet. So haben nur acht Prozent der Versicherer vor, in den nächsten Monaten schon konkret in Projekte zu investieren. **Zugleich gaben aber 68 Prozent an, das Thema bis Ende 2018 angehen zu wollen. „Generell zeigten die Umfrageergebnisse, dass sich der Umgang der Versicherungsbranche mit dem Thema Insurtech innerhalb der vergangenen zwölf Monate stark**

verändert hat“, so Hofmann. Zum einen zweifle kaum noch ein Versicherungsmanager an der grundsätzlichen Relevanz der Entwicklung. Zum anderen sei der erste Abwehrreflex inzwischen einer deutlich offensiveren Haltung gewichen. (DFPA/MB) ♦ www.pwc.de

Immobilien-Crowdfunding: Wohnen ist die dominierende Nutzungsart



Einen neuen Rekord kann das Immobilien-Crowdfunding in Deutschland verzeichnen: **Im ersten Halbjahr 2017 wurde Kapital in Höhe von 45,8 Millionen Euro eingesammelt.** Damit übertrifft das laufende Jahr bereits jetzt das Volumen des gesamten Vorjahres von insgesamt 41 Millionen Euro. Dies ist ein Ergebnis einer Studie der Crowdfunding-Plattform **iFunded.de**. Seit dem Jahr 2012 wurden deutschlandweit bis dato Immobilien im Wert von 1,2 Milliarden Euro durch die Crowd mitfinanziert. Das von der Crowd investierte Kapital beläuft sich dabei auf insgesamt 117,6 Millionen Euro. **Damit finanziert die Crowd im Schnitt rund zehn Prozent des gesamten Investitionsvolumens der Immobilienprojekte. Berlin hat Hamburg laut Studie als Hauptstadt des Immobilien-Crowdfundings abgelöst. Insgesamt wurden dort im laufenden Jahr bereits mehr als 24,8 Millionen Euro eingesammelt.** Gefolgt wird Berlin vom vorigen Spitzenreiter Hamburg mit einem Investitionsvolumen von rund 18,5 Millionen Euro. Die Gemeinde Weißenhaus besetzt aufgrund eines Sondereffektes Platz drei - für das deutschlandweit bisher größte Immobilienprojekt wurden dort rund 7,5 Millionen Euro eingesammelt. Ein Nord-Süd-Gefälle bleibe weiterhin bestehen: In Berlin, Brandenburg, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Sachsen-Anhalt und Schleswig-Holstein waren es bis dato 65,1 Millionen Euro. In Hessen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Thüringen und Sachsen waren es hingegen insgesamt nur 39,1 Millionen Euro, in Bayern und Baden-Württemberg sogar nur knapp 20 Millionen Euro. **Mit 95,6 Millionen Euro eingesammeltem Kapital sind Wohnimmobilien unangefochten die beliebteste Nutzungsart für Crowdfunding. Investitionen in Gewerbeimmobilien summierten sich hingegen auf 27 Millionen Euro.** Bei Betrachtung des Gesamtinvestitionsvolumens ist der Unterschied deutlicher: Während die Crowd Gewerbeimmobilien im Wert von lediglich 275 Millionen Euro mitfinanziert hat, waren es bei Wohnimmobilien schon 943 Millionen Euro. **Das Gros des von der Crowd eingesammelten Kapitals wurde für Neubauprojekte verwendet. So verbuchen diese rund 74 Millionen Euro auf sich (Gesamtinvestitionsvolumen: 727 Millionen Euro).** (DFPA/MB) ♦ www.ifunded.de

Studie zur Zukunft der Finanzbranche



Am 225. Jahrestag der Unternehmensgründung hat **State Street**, Spezialist bei Dienstleistungen für institutionelle Investoren, die Studie „A New Climate for Growth: Cultivating Asset Intelligence to Thrive“ veröffentlicht. Die Studie skizziert ein neues Modell für zukünftiges Wachstum, das den Unternehmen der Finanzbranche erlaube den Wettbewerb über Größe zu gestalten, Technologie in Einklang mit ihren Zielsetzungen zu bringen und die Stärke des Anlegerwissens zu fördern. **Laut der Untersuchung glauben zwei Drittel der 507 befragten globalen Vermögensverwalter und Vermögensinhaber, dass es immer schwieriger wird, im gegenwärtigen Marktumfeld Wachstum zu erzielen.** Interessanterweise sind die europäischen Umfrageteilnehmer besorgter über Regulierungen, die das Liquiditätsrisiko betreffen, so nannten 40 Prozent der Befragten diese als eine der drei wichtigsten Wachstumshindernisse. Rund 40 Prozent der nordamerikanischen Umfrageteilnehmer zählen hingegen den Fokus der Aufsichtsbehörden auf Investitionsgebühren zu den drei Hauptrisiken in Bezug auf Wachstum. In der Asien-Pazifik-Region wiederum werden von circa 40 Prozent der Befragten die politischen Aussichten in Schlüsselmärkten als eines der drei wichtigsten Wachstumsrisiken angesehen. **Nur ein kleiner Teil der weltweiten Umfrageteilnehmer ist der Meinung, dass sie über die richtige Strategie, Technologieinfrastruktur und das richtige Geschäftsmodell verfügen, um angesichts dieser Bedingungen ihr volles Wachstumspotenzial ausschöpfen zu können.** Die Digitalisierung bleibe eine Priorität bei der Lösung von Wachstumsproblemen, denn durch sie biete sich die Möglichkeit, Betriebsabläufe einfacher zu gestalten, Effizienz zu schaffen und das Performance- und Risikomanagement zu optimieren. Allerdings hätten die Finanzinstitute Schwierigkeiten, dem Tempo des technologischen Fortschritts zu folgen. Lediglich etwas mehr als 40 Prozent der Umfrageteilnehmer gaben an, dass sie Technologien schnell genug anpassen, um das erforderliche Wachstum für ihr Unternehmen unterstützen zu können. **Jeff Conway**, Chief Executive Officer bei State Street EMEA, sagt: **„In den vergangenen 225 Jahren haben wir unsere Fähigkeit zum Wandel stetig unter Beweis gestellt. So haben wir uns von einer Schiffahrtsbank zu einem führenden Finanzdienstleister entwickelt. Wir glauben, dass die Finanzbranche gerade am Beginn einer neuen digitalen Ära steht. In einer Welt, in der Daten eine neue Währung darstellen, wird der intelligente Umgang mit Vermögenswerten durch Nutzung von Expertise und analytischen Fähigkeiten entscheiden, wie die Institute ihre Anlageziele und Risikomanagementbedürfnisse erfüllen.“** (DFPA/MB) ♦ www.statestreet.com

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. Klaus Möller
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Anastasia Subow
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf, Anastasia Subow
Layout/Design: hellodesign, Hamburg
Preis: 2,50 €.
Nächste Ausgabe 16/17 E-Magazin: 14. August 2017
Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.
© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2017

Finanzberatung

Der DIN-Standard lehrt die Branche ... Gemeinsamkeit

Es war ein trüber Herbsttag im Jahre 2012, als die Geschäftsführer des Defino Instituts für Finanznorm in Berlin beim Deutschen Institut für Normung DIN mit einer Idee vorsprachen. Sie hofften, unter Mitwirkung des altherwürdigen Instituts einen DIN-Standard für die „Finanzanalyse für Privathaushalte“ entwickeln zu können – den ersten DIN-Standard für die Finanzbranche überhaupt. Hintergrund dieses Vorstoßes war die Überzeugung, dass standardisierte Prozesse – mehr als Dokumentationspflichten oder die Regulierung von Vergütungsmodellen – Beratungsqualität sichern und damit für Kundenzufriedenheit und Reputation der Branche sorgen können.

Und der gute Name des DIN war für ein solches Ansinnen natürlich die allererste Adresse. Denn was helfen Standards, wenn zu jedem Thema jedes Unternehmen den eigenen Standard entwickelt? Welcher Standard ist der richtige, woran sollen sich die Verbraucher orientieren?

Verlässliche Standards definiert in Deutschland nur diese eine Einrichtung, gerade 100 Jahre alt geworden und immer noch völlig untadelig, ohne Kratzer im Lack und skandalfrei unterwegs. Die Kompetenz von DIN besteht vor allem in der Moderation. Wenn – wie damals Defino – Marktteilnehmer mit einer Standardisierungsidee vor der Tür stehen und DIN diese für marktfähig hält, wird das Projekt öffentlich ausgeschrieben. Jeder, der sich berufen fühlt konstruktiv mitzudiskutieren,



Dr. Klaus Möller

Geschäftsführer der Defino Institut für Finanznorm GmbH, Heidelberg
k.moeller@defino.de

kann dem zu gründenden Ausschuss beitreten und damit zu der Entwicklung des neuen Standards seinen Beitrag leisten.

Nun hat DIN zwei graduell unterschiedliche „Produkte“, die DIN SPEC und die DIN Norm. DIN SPECs können erarbeitet werden, ohne dass das komplette Spiegelbild der betroffenen Branche mitwirkt; und der entsprechende DIN-Ausschuss kann die SPECs durch Mehrheitsentscheid beschließen. DIN-Normen dagegen entstehen ausschließlich im Konsens. 2012 entschieden sich DIN und Initiator Defino zunächst für den Weg der DIN SPEC – weil DIN und Finanzbranche noch nicht so richtig miteinander konnten und man sich fürs erste nicht überfordern wollte.

Tatsächlich war die Reaktion der Branche auf das Projekt eher verhalten und die Mitwirkung wichtiger Marktteilnehmer überschaubar. Man diskutierte über „Individualität versus Standards“ und übersah, dass man von Beraterindividualität und nicht von

Kundenindividualität sprach, dass Kundenindividualität durch Standards in den Prozessen sogar gestärkt wird. Als allerdings im März 2014 die DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für Privathaushalte“ veröffentlicht wurde, als die ersten Finanzberater ihren Kunden glaubhaft machen konnten, dass sie nach einem DIN-Standard arbeiteten und dass sie die Analyse ihrer finanziellen Situation nicht eben aus dem Ärmel schüttelten – und als diese Berater damit Vertrauen weckten und Erfolg erzielten, da wuchs auch das Interesse an der DIN SPEC 77222.

Inzwischen haben weite Teile der Branche verstanden, dass die durch Defino initiierte Zusammenarbeit mit DIN die Türe weit geöffnet hat zu einer vertrauenswürdigen Selbstregulierung und damit zu einer nachhaltigen Verbesserung der Reputation der Finanzberatung in Deutschland. Das dokumentiert in eindrucksvoller Weise die Arbeit des Arbeitsausschusses NA 159-02-15 AA, der seit November 2014 aus der DIN SPEC 77222 die DIN Norm 77230 entwickelt. In diesem Ausschuss arbeiten 39 Experten aus den größten Banken, Versicherungen und Vertrieben, aus Initiativen wie dem Arbeitskreis Beratungsprozesse und dem Financial Planning Standards Board, aus Verbänden, Wissenschaft und Verbraucherschutz in einmalig konstruktiver Weise zusammen, um für die Finanzberatung in Deutschland Gutes zu erreichen. Am Ende werden geschätzt 2.500 Manntage Aufwand stehen – ein dickes Brett, aber aller Mühen wert. Die gute Botschaft hinter dieser Botschaft ist:

Die Branche, die ansonsten gerne auffällt durch ihre Neigung zur Kanibalisierung, durch den Kleinkrieg zwischen Honorar- und Provisionsberatern, zwischen Ausschließlichkeit und Maklertum, eigentlich zwischen allen – diese Branche kann auch Gemeinsamkeit, kann Zusammenhalt ... kann Verbraucherorientierung. Das nachzuweisen, dafür leisten alle Mitarbeiter des Normausschusses vorbildliche Pionierarbeit.

Das Defino Institut hat auch die DIN SPEC 77223 „Standardisierte Vermögens- und Risikoanalyse für Privatanleger“ initiiert und den Weg bereitet für die DIN SPEC 77228 „Standardisierung wesentlicher Leistungskriterien von Versicherungsprodukten“, die demnächst ausgeschrieben werden wird. Um zu entscheiden, welche Themen sich besonders für neue Standards eignen, hat sich das Defino Kuratorium konstituiert und Frank Kettner (Alte Leipziger-Hallesche-Konzern), Bernward Maasjost (pma), Bernhard Termühlen (Defino) und Ex-Dresdner-Bank-Chef Herbert Walter in seinen Vorstand berufen. Die Besetzung des Vorstands unterstreicht das Selbstverständnis von Defino als Branchen-Initiative. ♦

Das ist Defino:

Die Defino Institut für Finanznorm GmbH hat sich zum Ziel gesetzt, allgemeingültige Standards in der Finanzberatung in Deutschland zu begründen und zu etablieren. Das Unternehmen zertifiziert Software und Finanzberater, die nach den von Defino initiierten DIN-Standards arbeiten. Defino bestätigt Beratern und Produkten die Konformität ihrer Arbeitsweise mit den DIN-Standards.
www.defino.de

WICHTIGE
ANKÜNDIGUNG

EXXECNEWS

I N S T I T U T I O N A L

Die erste Printausgabe erscheint am **31. Juli 2017**.

Unentgeltliche Bestellung unter institutional@exxecnews.de