

### NEWS DIGEST

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

**Kapitalanlage**  
Nullzinsumfeld und Regulierung  
schaffen **neue Risiken.**

**Regulierung**  
**MiFID II** vor Verschiebung auf 2018.

**Produkte – Seite 3**  
**Sachwertinvestments**  
**Lacuna Energieportfolio I** geht in  
den Vertrieb.

**Project** legt Immobilienfonds für  
institutionelle Investoren auf.

**Investmentfonds**  
**Allianz GI** bringt Fonds für grüne  
Anleihen auf den Markt.

**Spirit Asset Management** startet  
weiteren Mischfonds.

**K&R** investiert in europäische Über-  
nahmeziele.

**Unternehmen – Seite 4 und 5**  
**Hypoport** geht in den SDAX.

**Plansecur** steigert Provisionserlöse.

**Leonidas** wechselt Gesellschafts-  
form.

**Patrizia** verkauft Wohnungsportfolio.

**Gothaer** investiert in Gewerbeim-  
mobilien.

**Fidentum** insolvent.  
Kapitalerhöhung bei **Scope.**

**Nürnberger** richtet sich neu aus.

**Karriere**  
Neue Aufgaben für **Jürgen Albert  
Junker, Irshaad Ahmad** und  
**Dr. Thorsten Wittmann.**

**Märkte – Seite 6**  
**Rohstoffmarkt**  
**GAM** rät: Gold nicht aus den Au-  
gen verlieren.

**Aktienmarkt**  
**Gecam:** Dividentitel bleiben  
aussichtsreich.

**Wohnimmobilien Deutschland**  
Kaufpreise steigen stärker als Mieten.

**Immobilien Deutschland**  
**Savills:** Dynamik am Immobilien-  
markt hält auch 2016 an.

**Für Sie gelesen – Seite 7**  
Family Offices verfolgen häufig kei-  
ne erkennbaren Beteiligungsstrategi-  
en, ermittelt **Blättchen & Partner.**

Deutsche fordern laut **NFS** Unab-  
hängigkeit bei der Anlageberatung.

**Sauren:** Mischfonds mit Wertwachs-  
tum.

Künstliche Intelligenz schlägt akti-  
ves Portfoliomanagement.

Umwälzungen im Versicherungsver-  
trieb, so analysiert **Towers Watson.**

**From the Desk – Seite 8**  
Unser Autor **Christian Hogrebe,**  
Caceis, beschreibt, wie Asset Ser-  
vicing Provider die Versicherungs-  
branche entlasten können.

### \*\*\* TOP STORIES

## Liebe EXXECNEWS Leser,

mehr als ein Türöffner in eine sehr positive Zukunft war das Jahr 2015 für unsere Branche nicht. Immer noch warten unvorstellbare Beträge auf den Konten der Investoren auf ihren geeigneten Anlageplatz. Viel zu wenige AIF und auch zu wenige AIF-Alternativen kamen zur Zeichnung an den Markt. Das hatte zwei wichtige Gründe: Die Zulassungsprozeduren der Finanzaufsicht für AIF dauerten viel zu lange, und die Berater haben noch nicht wieder das erforderliche Vertrauen in die Kapitalverwaltungsgesellschaften. Diese haben aber bislang auch nicht (bis auf wenige) das Jahr genutzt, um gute Stimmung zu verbreiten. Die hohen Kosten, die die KVG-Zulassung gebracht hat, waren noch nicht verarbeitet, die Bilanzen noch geschädigt. Ausgaben für Image- und Markemachen wurden eingespart. Die Vertriebe sind noch zögerlich, ihren Beratern Vollgas bei Anlageempfehlungen zu geben. Eine Ausnahme bildet ausgerechnet ein Dino der deutschen Vertriebslandschaft: Gerhard Ziegler, Chef der Heilbronner FG Finanz-Service AG, seit Jahrzehnten



dabei, schreibt in einer Kolumne für dieses Blatt: „Der AIF ist ein tolles Produkt“. Er hat Vertrauen darin. Für das neue Jahr wünsche ich der Branche, dass dieser Ziegler-Funke überspringt.

Tatsächlich könnte es so kommen. Wir haben die Branche befragt und erhielten (neben vielen anderen Antworten, die Sie in der kommenden Doppelausgabe 1/2 vom 18. Januar lesen können) weitgehend unisono

diese Stimmung übermittelt: „Wir erwarten bessere Geschäfte und einen deutlich verbesserten Platzierungsmarkt.“ Aber auch neue Regulierungsvorschriften für Emittenten und Vermittler werden erwartet.

EXXECNEWS hat erstmals eine Leserbefragung durchgeführt und kann heute festhalten, dass unser Redaktionsprogramm von mehr als dreiviertel der Leser begrüßt wird. Hervorzuheben ist der auf breiter Front geäußerte Wunsch nach mehr Produkt- und KVG-Berichterstattung. Wir werden dem nachkommen. Insofern ist mein Wunsch, den ich vor einem Jahr äußerte, in Erfüllung gegangen. EXXECNEWS wird mehr denn je beachtet.

Wir danken für Ihr Vertrauen und wünschen ein frohes Weihnachtsfest und ein gesegnetes Jahr 2016.



## KONTRA PESSIMISMUS: 2016 aufwärts überall!

### EXXECNEWS liefert die Beweise im Spezial 1-2, 18. Januar 2016

- Transparenz beim Reporting - was die Branche wirklich bereithält.
- Assetklassen und ihre wirklichen Returns - besser als vermutet.
- Was die KVGen planen: AIF - ihre Zahl steigt stark!
- Performance der Emittenten - macht Anlegern und Vertrieben wieder Mut.
- Lebensversicherung - noch lange nicht tot.
- Dazu aktuelle Nachrichten.

## \*\*\* TOP STORIES

## Kapitalanlage

## Union Investment-Studie: Nullzinsumfeld und Regulierung schaffen neue Risiken

Die Kombination aus Nullzinsumfeld und verschärfter Regulierung schafft zusätzliche Risiken für Investoren und das Finanzsystem insgesamt. Auf diese Herausforderungen müssen Assetmanager mit neuen Anlagestrategien und neuen Risikomodellen reagieren. Dies ist das Ergebnis einer Untersuchung von Professor Martin Hellmich von der Frankfurt School of Finance & Management im Rahmen der diesjährigen Risikomanagementstudie des Vermögensverwalters Union Investment. Vor allem Banken und Versicherungen, die über die Regularien „Basel III“ und „Solvency II“ in besonderem Maße mit neuen Vorschriften konfrontiert seien, stünden vor großen Herausforderungen. Die durchschnittliche Performance bei der Eigenanlage (Depot A) deutscher Banken sei insbesondere aufgrund sin-

kender Zinserträge von 5,2 Prozent im Jahr 2005 auf circa 1,8 Prozent im Jahr 2014 gesunken. Die regulatorische Anforderung, mehr liquide und gegenwärtig besonders niedrig rentierliche Aktiva zu halten, verschärfe das Risiko, die Ertragsziele zu verfehlen. Für Versicherungen sei durch das Zusammenwirken von Nullzins und der Richtlinie „Solvency II“ eine Situation entstanden, die nur Unternehmen mit hohen Eigenkapitalquoten bewältigen könnten. Versicherer müssen über Anlagekompetenzen in Assetklassen mit höheren Renditen verfügen und sich auf mehr Risiko und eine geringere Liquidität einstellen. „Betreiben Lebensversicherungen die Wiederanlage unverändert, dann wird die durchschnittliche Rendite im gegenwärtigen Umfeld nur geringfügig über 2,1 Prozent liegen und damit das durchschnittliche Garantieniveau von ca.

3,3 Prozent deutlich unterschreiten“, so Hellmich. Gefahren gingen zudem von einer Zinswende aus: Würden die Zinsen plötzlich um rund 200 Basispunkte steigen, könnte dies für manche der rund 60 größeren deutschen Lebensversicherungen zu einer bedrohlichen

Schieflage führen. Die im Rahmen der Risikomanagementstudie befragten Banken gaben an, dass fast 55 Prozent der deutschen Kreditinstitute ihre Anlageziele aufgrund regulatorischer Vorgaben in den nächsten drei Jahren nicht erreichen werden. Aufgrund des Niedrigzinsumfeldes würden sogar 69 Prozent der Geldhäuser ihre Anlageziele verfehlen. Etwas weniger besorgt zeigten sich die befragten Versicherungsunter-



Prof. Martin Hellmich

Foto: Gesellschaft

nehmen: Eine Zielverfehlung aufgrund der Regulierung erwarten diese für 29 Prozent der Branche, eine Zielverfehlung aufgrund des Niedrigzinsumfeldes für 49 Prozent der deutschen Versicherungen. Investoren und Assetmanager müssten das Investmentuniversum

systematisch auf Anlagemöglichkeiten abklopfen, die rentierlich und regulierungskonform seien. Es empfehle sich vor allem eine Internationalisierung der Kapitalanlage. Darüber hinaus sollten risikokontrollierte Aktienstrategien sowie Immobilieninvestments zum Einsatz kommen. Auch Verbriefungen seien eine geeignete Option, um das Portfolio breiter aufzustellen. (MB) ♦ [www.frankfurt-school.de](http://www.frankfurt-school.de), [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)

## Regulierung

## Finanzmarkttrichtlinie MiFID II vor Verschiebung auf 2018

Das Inkrafttreten der überarbeiteten europäischen Finanzmarkttrichtlinie MiFID II, die bis zum 3. Juli 2016 in deutsches Recht umzusetzen ist, und der unmittelbar geltenden Verordnung MiFIR wird voraussichtlich

verschoben – vermutlich auf 2018. Nach derzeitigem Rechtsstand sollen die nationalen Umsetzungsgesetze und die Verordnung am 3. Januar 2017 in Kraft treten. Das haben Thomas Elster und Dr. Philipp Hendel, Rechtsanwälte und Partner der Münchener Kanzlei Dr. Roller & Partner, im Rahmen einer MiFID-II-Informationsveranstaltung des Bankhauses Donner & Reuschel ausgeführt. Als Grund führten sie vor

allem die noch ausstehenden technischen Regulierungs- und Durchführungsstandards auf Level-II-Ebene an. Inzwischen habe auch das Europäische Parlament, das allein den Zeitplan ändern kann, seine Bereitschaft zu einer Verschiebung signalisiert. Zuvor sei noch die Billigung durch den Ministerrat erforderlich. Elster und Hendel stellten zudem die Inhalte des seit Ende Oktober vorliegenden Referentenentwurfs für das Finanzmarktnovellierungsgesetz (FimanoG) vor, 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 soll. Es bringt eine Neufassung des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) sowie Änderungen im Kreditwesengesetz (KWG), im Börsengesetz (BörsG) und im Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) mit sich. Das WpHG wird zur besseren Übersichtlichkeit neu nummeriert; so finden sich die allgemeinen Verhaltensregeln des bisherigen § 31 WpHG in § 57 des Entwurfs, die Organisationspflichten in § 68 (bisher § 33) und die Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflicht in § 71 (bisher § 34). Eine wesentliche Neuregelung, die die MiFID II mit sich bringt, ist das Produktfreigabeverfahren nach § 57 Abs. 3 WpHG-Entwurf. Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das Finanzinstru-

mente zum Verkauf an Kunden konzipiert, muss zukünftig sicherstellen, dass diese Finanzinstrumente so ausgestaltet sind, dass sie den Bedürfnissen eines bestimmten Zielmarktes entsprechen und die Strategie für den Vertrieb der Finanzinstrumente mit diesem Zielmarkt vereinbar ist. Das Unternehmen muss alle zumutbaren Schritte unternehmen, um zu gewährleisten, dass das Finanzinstrument an den bestimmten Zielmarkt vertrieben wird. Dafür muss es ein Produktfreigabeverfahren für die interne Freigabe des Vertriebs eines jeden Finanzinstruments und jeder wesentlichen Änderung bestehender Finanzinstrumente unterhalten, betreiben und regelmäßig überprüfen. (JPW) ♦ [www.donner-reuschel.de](http://www.donner-reuschel.de), [www.drpp.eu](http://www.drpp.eu)

Dr. Peters  
GROUPA380  
DS140DS 140 FLUGZEUGFONDS XIV  
AIRBUS A380 MIT AIR FRANCE

- ✓ LANGFRISTIGER LEASINGVERTRAG MIT AIR FRANCE
- ✓ VOLLTILGUNG DES DARLEHENS IN DER GRUNDLAUFZEIT DES LEASINGVERTRAGES
- ✓ PROGNOSTIZIERTE AUSZAHLUNGEN VON ANFÄNGLICH 6,25 % P. A.
- ✓ DR. PETERS GROUP MIT € 2,25 MRD. INVESTITIONSVOLUMEN IN FLUGZEUGFONDS
- ✓ FULL-SERVICE ASSET MANAGEMENT

## WICHTIGE HINWEISE:

Der abgebildete A380 stellt nicht das Investitionsobjekt des Fonds dar, sondern ein vergleichbares, bereits in Dienst gestelltes Flugzeug. Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die zukünftige tatsächliche Entwicklung eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. einen Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand: 13.10.2014), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den Wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können Sie in deutscher Sprache im Internet unter [www.dr-peters.de](http://www.dr-peters.de) in der Rubrik „Asset Finance/Produkte“ abrufen oder über die Dr. Peters GmbH & Co. Emissionshaus KG, Stockholmer Allee 53, 44269 Dortmund anfordern.

JETZT INFORMIEREN UNTER  
[WWW.DS140.DE](http://WWW.DS140.DE)

## Project legt Immobilienfonds für institutionelle Investoren auf

Die Investmentgesellschaft **Project** bringt mit dem „**Vier Metropolen II**“ einen weiteren nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) regulierten Spezial-AIF auf den Markt. **Er soll im ersten Quartal 2016 starten** und beteiligt professionelle Anleger



Jürgen Uwira, Geschäftsführer Project Real Estate Trust GmbH

nem Projektvolumen von circa 250 Millionen Euro sollen ausschließlich mit Eigenkapital realisiert werden. Im Anlageausschuss verfügen die Investoren über ein Mitentscheidungsrecht hinsichtlich der Objektauswahl. Als Startportfolio sind ein bis zwei Immobilienentwicklungen vorselektiert.

**Die Zielrendite nach Fondskosten soll sieben bis neun Prozent pro Jahr (nach IRR-Methode) betragen.** Die Zeichnungsfrist läuft bis einschließlich Dezember 2016. Das Laufzeitende ist für den 31. Dezember 2021 vorgesehen. (DFPA/JF) ◆

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

wie Versicherungen, Versorgungswerke und Pensionskassen mit Mindestzeichnungssummen ab fünf Millionen Euro an Immobilienentwicklungen in ausgewählten Metropolregionen. Dabei setzt der Fonds auf die Strategie des Vorgängerfonds. Acht bis zehn Wohnimmobilienentwicklungen mit ei-

## Allianz GI bringt Fonds für grüne Anleihen auf den Markt

**Allianz Global Investors** hat einen Fonds aufgelegt, der in die rasch wachsende Anlageklasse Green Bonds investiert. Green Bonds sind Anleihen, die den Umbau zu einer klimafreundlichen Wirtschaft finanzieren. Der in Luxemburg aufgelegte „**Allianz Green Bond**“ investiert hauptsächlich in Anleihen von europäischen Unternehmen mit Investment-Grade-Rating. Alle Anleihen sind in einer Währung der OECD denominiert. Mit dem „Allianz Green Bond“ können Anleger über ein diversifiziertes Portfolio in Anleihen von Unternehmen investieren, die mit der Verbesserung ihrer Klimabilanz und der Reduktion ihrer CO<sub>2</sub>-Emissionen zur Verlangsamung der Erderwär-

mung und des Klimawandels beitragen wollen. Der neue Fonds wird gemeinsam von **Hervé Dejonghe** und **Julien Bras** gemanagt, beide Portfoliomanager sind Experten für die nachhaltige Kapitalanlage von festverzinslichen Wertpapieren. Die Europäische Investitionsbank hat 2007 den ersten Green Bond begeben, jedoch wurden die grünen Anleihen erst 2014 durch die verstärkte Emissionstätigkeit von Unternehmen zu einem eigenständigen Anlagensegment. Daten der Climate Bonds Initiative zufolge wuchs das weltweit ausstehende Volumen von Green Bonds im November 2015 auf insgesamt über 90 Milliarden US-Dollar. (DFPA/TH) ◆

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

## Lacuna Energieportfolio I geht in den Vertrieb

Die Regensburger Investmentgesellschaft **Lacuna** emittiert mit dem „**Energieportfolio I**“ eine Anlagelösung im Bereich der nachhaltigen Energien mit einer festen Verzinsung bei einer Laufzeit von acht Jahren. Diversifizierte Investitionen in Projekte aus den Bereichen Photovoltaik, Windenergie onshore sowie Wasserkraft und Wasseraufbereitung sollen natürliche Schwankungen ausgleichen und eine jährliche Verzinsung von vier Prozent erwirtschaften. Die Mindestzeichnungssumme beträgt 5.000 Euro. Das mögliche Gesamtportfolio des „Energieportfolio I“ setzt sich innerhalb definierter Bandbreiten idealtypisch aus knapp 60 Prozent Solar-, 30 Prozent Wind- und bis zu zehn Prozent Wasserinvestments zusammen. Grundsätzlich ausgeschlossen sind riskante Investitionen, beispielsweise in Projekte, die sich noch in der Entwicklungsphase befinden. Weitere Ausschlusskriterien sind zum Beispiel nicht ausgereifte Technik,



Ottmar Heinen

wie Dünnschicht bei Photovoltaikanlagen. Erlaubt ist hingegen die Eigenkapitalzwischenfinanzierung für sich im Bau befindliche und final genehmigte Projekte. Wie Lacuna mitteilt, sind bereits mehr als ein Drittel des geplanten Emissionsvolumens von zehn

**Millionen Euro in deutsche Bestandsanlagen investiert.** „Durch die innovative Kombination aus verschiedenen Erneuerbaren Energien und Wasseraufbereitung können natürliche Schwankungen innerhalb der einzelnen Energieerzeugungsarten ausgeglichen werden. Deshalb können wir unseren Anlegern auch eine fixe Verzinsung von vier Prozent pro Jahr bieten“, erklärt **Ottmar Heinen**, Geschäftsführer der Lacuna Projektverwaltungs GmbH. „Wie bei jedem gut gemanagten Depot führt Diversifikation zur Reduktion von Risiken und zur Optimierung von Erträgen. Diesem Grundsatz werden wir mit unserem Investmentansatz gerecht.“ (DFPA/AZ) ◆

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

## GASTBEITRAG

**EXXECNEWS-Gastautor Dr. Sven Kehren, Geschäftsführer der Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, erläutert die Kostenstruktur einer KVG.**



Foto: Gesellschaft

### Wie hoch sind die laufenden Kosten einer KVG?

Einer der wichtigsten Entscheidungsparameter Pro oder Contra der Gründung einer eigenen KVG sind sicherlich deren Einrichtungs- und laufende Kosten. Insbesondere in Zeiten rückläufiger Emissionsvolumina sollte sich jeder Initiator die Frage stellen, ob er ausreichend Projekte akquirieren und platzieren kann, um die Kosten einer eigenen KVG nachhaltig zu decken. Alternativ besteht die Möglichkeit, Spezial- oder Publikums-Fonds über eine Service-KVG aufzulegen. Statt hoher Fixkosten fallen dann nur Kosten bei Auflegung neuer Projekte an, denen auch entsprechende Einnahmen gegenüberstehen. **Zeitaufwendige Verwaltungs- und Meldepflichten können an die Service-KVG ausgelagert werden und der Initiator kann sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren, die Akquise und das Management der Assets.** Die Kosten für eine Service-KVG je Fonds liegen dabei in der Regel in einer Bandbreite zwischen vierzigtausend Euro und hunderttausend Euro. Selbst kleine KVGen kommen hingegen bereits leicht auf laufende jährliche Kosten in Höhe von einer Million Euro, sodass zur Kostendeckung hierfür ein hohes jährliches Fondsvolumen generiert werden muss. Benötigt wird beispielsweise je ein Geschäftsleiter für das Portfolio- und Risikomanagement, ein Compliance-Mitarbeiter, Mitarbeiter im Asset- und Risikomanagement

sowie eine Interne Revision. Zusätzlich entstehen Kosten für Versicherungen, Beiträge, Büro, Infrastruktur, Rechtsanwältinnen und sonstige Berater. Die Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft erhielt bereits in 2013 als eine der ersten vollregulierten Kapitalverwaltungsgesellschaften nach neuem Recht eine umfassende Zulassung (§§ 20, 22 KAGB) für nahezu alle Assetklassen zur Verwaltung von geschlossenen Publikums- und Spezial-Investmentvermögen. In der Verwaltung der HAM-KVG befinden sich mittlerweile Spezial- und Publikums AIF unter dem KAGB sowie Fonds unter dem Vermögensanlagegesetz aus den Bereichen Immobilien- und Flugzeugfinanzierung. Daneben ist sie mit dem Risikomanagement von 16 „Altfonds“, die nicht den gesetzlichen Regelungen des KAGB unterliegen, beauftragt worden. Insgesamt werden Assets mit einem Investitionsvolumen in Höhe von ca. vierhundert Millionen von der HAM-KVG betreut. **Ein solches Investmentvolumen sollten potentielle neue KVGen mindestens mittelfristig anstreben, um kostendeckend arbeiten zu können.** Andernfalls erscheint die Beauftragung einer Service KVG wirtschaftlich die bessere Lösung zu sein. [www.hh-asset.de](http://www.hh-asset.de)

## K&R investiert in europäische Übernahmeziele

Die **Knoesel & Ronge Vermögensverwaltung (K&R)** bringt mit dem „**KR Fonds Übernahmeziele Europa**“ eine europäische Variante ihrer Übernahmestrategie auf den Markt. Mit der Erweiterung des Investmentansatzes reagiert das Würzburger Unternehmen auf die steigende Anzahl grenzüberschreitender Übernahmen im Euroraum. Das Anlageuniversum des in Zusammenarbeit mit der Luxemburger Fondsgesellschaft **Axxion** aufgelegten Fonds erstreckt sich auf Europa inklusive Deutschland. Dabei werden sowohl Kandidaten mit bereits laufender Übernahme berücksichtigt als auch potenzielle Ziele, für die bisher noch

kein Angebot vorgelegt wurde. Anders als in dem bereits am Markt etablierten „KR Fonds Deutsche Aktien Spezial“ sollen im neuen Fonds sogenannte „Endspiele“ – Unternehmen, bei denen die Übernahme weitgehend abgeschlossen ist – eine untergeordnete Rolle spielen. Auch an dem neuen Fonds wollen sich die Geschäftsführer der bankunabhängigen Vermögensverwaltung „signifikant“ mit eigenem Vermögen beteiligen. Während der Erstzeichnungsphase vom 10. bis 22. Dezember 2015 können die Fondsanteile ohne Ausgabeaufschlag über Banken und Fondsplattformen erworben werden. (DFPA/JF) ◆ [www.knoesel-ronge.de](http://www.knoesel-ronge.de), [www.axxion.de](http://www.axxion.de)

## Spirit Asset Management startet weiteren Mischfonds

Mit dem „**Ganador - Spirit Visom**“ startet der Vermögensverwalter **Spirit Asset Management** in Kooperation mit der Fondsgesellschaft **Axxion** seinen zweiten Mischfonds. Bereits seit 2007 verantwortet das Managementteam den Mischfonds „Ganador - Spirit Invest“. Der Fondsname „Visom“ leitet sich aus den Anlagenschwerpunkten „Value Investing“ (wertorientiertes Anlegen), „Involvement of management/executives in a company's capital“ (Unternehmen mit finanziell beteiligter Führungsebene), „Small Cap Investments“ (Unternehmen mit geringer Marktkapitalisierung), „Opportunities Investments“ (besonders günstige Gelegenheiten) und „Mid

Cap Investments“ (Unternehmen mit mittlerer Marktkapitalisierung) ab. **Daraus ergibt sich auch der Fokus auf den Aktienmarkt**, welcher im bereits bestehenden „Ganador - Spirit Invest“ nur ungefähr ein Drittel des Fondsvermögens ausmacht. **Der regionale Schwerpunkt des „Ganador - Spirit Visom“ liegt auf europäischen Unternehmen.** Zur Beimischung setzt das Fondsmanagementteam auf Anleihen, die einen konkreten Aktienbezug haben, wie beispielsweise Wandel-, Options- oder Aktienanleihen. Die Zeichnungsfrist für den neuen Fonds beginnt am 4. Januar 2016 und endet am 6. Januar 2016. (DFPA/JF) ◆ [www.axxion.de](http://www.axxion.de)



## Gothaer investiert in Gewerbeimmobilien

Der Versicherungskonzern **Gothaer** plant, rund 600 Millionen Euro Eigenkapital in einen noch aufzulegenden Spezialfonds nach Luxemburger Recht zu investieren. In der Funktion als Portfolio Manager des Fonds soll **BNP Paribas REIM Germany ein Portfolio**

**europäischer Gewerbeimmobilien aufbauen.** Der geografische Fokus liegt auf den Ländern des Euroraums, allerdings bleibt Deutschland ausgespart. Das geplante Portfolio wird aus Gewerbeimmobilien mit den Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Hotel und Logistik mit Einzelinvestments in der Größe von 20 bis 80 Millionen Euro bestehen. Es soll sich hauptsächlich um Core- und Core+-Objekte handeln. Das bereitgestellte Eigenkapital soll in den kommenden drei bis vier Jahren investiert werden. **Christof Kessler**, Vorstandssprecher Gothaer Asset Management: „Die Gothaer



Harald Eppler

setzt in der Kapitalanlage verstärkt auf das Thema **Infrastruktur mit den Schwerpunkten erneuerbare Energien und Immobilien.** Mittelfristig wollen wir unsere Immobilienquote auf zehn Prozent ausbauen. Mit dem geplanten Europa-Portfolio wollen wir unser Immobilieninvestment erweitern, breiter diversifizieren und zugleich die Gesamtrendite unseres Real-Estate-Bestands erhöhen.“

Der Gothaer-Konzern mit seinen einzelnen Versicherungsgesellschaften ist aktuell mit rund 2,3 Milliarden Euro in Immobilien investiert. **Die Immobilienquote liegt damit bei 7,2 Prozent.** Künftig soll auch im Bereich Health Care investiert werden. Hier ist geplant, mit zwölf Pflegeheimen und einem Investitionsvolumen in Höhe von rund 140 Millionen Euro zu starten, so **Harald Eppler**, Vorstand für Kapitalanlage im Gothaer-Konzern. (DFPA/JF) ♦ [www.gothaer.de](http://www.gothaer.de)

## Fidentum insolvent

Das im November 2009 gegründete Emissionshaus **Fidentum** hat am 4. Dezember 2015 **beim Amtsgericht Hamburg einen Insolvenzantrag gestellt.** Zum vorläufigen Insolvenzverwalter wurde Rechtsanwalt **Prof. Dr. Klaus Pannen** (Hamburg) bestellt. Der Vertrieb des angebotenen Fonds „**LombardClassic3**“ wurde nach Aussagen von Fidentum „vor einigen Wochen“ eingestellt. Das Beteiligungsangebot wurde am 19. November 2015 geschlossen. **Nach Informationen von EXXECNEWS betrug das platzierte Eigenkapital Mitte September 2015 rund 60 Millionen Euro.** Als Zielvolumen hatte Fidentum zu diesem Zeitpunkt ein Kapital in Höhe von maximal 100 Millionen Euro angeboten. In die zuvor platzierten Fondsangebote „**SchroederLombard**“, „**LombardPlus**“, „**LombardClassic**“ und

„**LombardClassic2**“ haben Anleger insgesamt rund 125 Millionen Euro investiert. Im Rahmen des „LombardClassic 3“ hat Fidentum mit der **Lombardium Hamburg GmbH & Co. KG**, einem Pfandhaus, das sich auf die Beleihung hochwertiger Güter spezialisiert hat, zusammengearbeitet. Dieser Gesellschaft hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) am 4. Dezember 2015 aufgetragen, das ohne Erlaubnis betriebene Kreditgeschäft sofort einzustellen und die Darlehensverträge unverzüglich abzuwickeln. Das Pfandleihhaus belieh Inhabergrundschuldbriefe und Inhaberaktien. Es habe hierdurch das Kreditgeschäft betrieben ohne die erforderliche Erlaubnis der BaFin. (DFPA/TH) ♦ [www.insolvenzbekanntmachungen.de](http://www.insolvenzbekanntmachungen.de), [www.bafin.de](http://www.bafin.de), [www.fidentum.de](http://www.fidentum.de)

## Leonidas wechselt Gesellschaftsform

Seit Ende November 2015 ist das auf Beteiligungen im Bereich erneuerbare Energien spezialisierte Emissionshaus **Leonidas Associates als Aktiengesellschaft beim Registergericht eingetragen.** Zuvor firmierte Leonidas als GmbH. Trotz der Umwandlung, die bereits im Dezember 2014 angestoßen wurde, bleiben auch künftig die beiden Gründer **Antje Grieseler** und **Max-Robert Hug** alleinige Eigentümer. Durch die neue Struktur des Unternehmens sollen laut Unternehmensangabe die Weichen für die Zukunft gestellt werden. Die Leonidas Associates AG unterliegt ab sofort den strengen Vorschriften des Aktiengesetzes mit seinen gegenüber der GmbH umfangreicheren und transparenteren Berichts- und Dokumentationspflichten sowie strengeren Sorgfaltsanforderungen an den gesamten Vorstand. Hinzu kommt die zusätzliche Kontrolle durch den Aufsichtsrat.

Durch die international anerkannte Gesellschaftsform **soll gegenüber Geschäftspartnern, vor allem aus dem Ausland, die mittlerweile erreichte Größe und Marktstellung des Unternehmens dokumentiert und so das Geschäft mit internationalen Kunden auch im institutionellen Bereich weiter ausgebaut werden.** Vorsitzender des Vorstands ist der Generalbevollmächtigte der Leonidas-Gruppe **Ralf Schamberger**. Personell gibt es ansonsten keine Änderungen im Management. Grieseler fokussiert sich auf das Projektmanagement sowie die Betriebsführung der Anlagen und Hug konzentriert sich auf die Bereiche Marketing und Vertrieb. Der Aufsichtsrat setzt sich zusammen aus dem Vorsitzenden Günter Fink, seinem Stellvertreter Karl-Heinz Lörtzer, Stefan Langheinrich und Christophe Guyot. (DFPA/JF/AZ) ♦ [www.leonid-as.de](http://www.leonid-as.de)

## Nürnberger richtet sich neu aus

Mit einer neuen Unternehmensausrichtung und -struktur will die **Nürnberger Versicherung** die Herausforderungen der Digitalisierung meistern. „Wir sind noch zu sehr im traditionellen Spartendenken der Versicherungsbranche verhaftet“, betonte der Vorstandsvorsitzende **Dr. Armin Zitzmann**. „Um die Erwartungen unserer Kunden und Vermittler besser erfüllen zu können, müssen wir alle Geschäftsprozesse konsequent an ihnen ausrichten.“ In einem ersten Schritt etabliert die Nürnberger zum 1. Januar 2016 **einen neuen Vorstandsbereich, der für den gesamten Kunden- und Vermittlerservice über alle Sparten hinweg zuständig sein wird.** Damit soll Kunden und Vermittlern künftig ein einheitlicher Service angeboten werden können – in allen Vertriebswegen. Um den Wünschen der Kunden zu entsprechen, will die Nürnberger **alle Produkte in Zukunft auch online anbieten.** Die Kunden sollen über alle Vertriebswege die gleichen Produkte zum gleichen Preis bekommen. „Kunden erwarten von

ihrem Versicherer **Transparenz, Schnelligkeit und persönliche Betreuung über alle Zugangswege**“, erläutert Zitzmann. „Sie wollen selber entscheiden, wann, wo und wie sie mit ihrer Versicherung in Kontakt treten. Und diese Möglichkeit werden wir ihnen bieten. Durch die angekündigten Änderungen werden wir nicht nur besser und schneller. Wir werden durch eine Automatisierung von Arbeitsabläufen sowie den Abbau von Doppelfunktionen auch kostengünstiger arbeiten können“, erläutert Zitzmann. Die neue Ausrichtung der Nürnberger werde sich auch in einem „frischen“ Markenauftritt niederschlagen. Er soll relevant für die Zielgruppen sein und vor allem Vertrauen stiften. Zitzmann geht davon aus, **dass die Nürnberger in den nächsten drei Jahren 290 Stellen abbauen muss.** Dies solle sozialverträglich erfolgen. Betriebsbedingte Beendigungskündigungen sollen vermieden werden. Bei einer Restrukturierung des Vertriebs in diesem Jahr sei dies erfolgreich gelungen. (DFPA/JF) ♦ [www.nuernberger.de](http://www.nuernberger.de)

## Plansecur steigert Provisionserlöse

Mit 21,9 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2014/15 übertrifft der Finanzdienstleister **Plansecur die erlösten Provisionen um 13,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr.** Das Vermittlungsvolumen lag mit 318,8 Millionen Euro rund 18 Prozent über dem Vergleichswert.

„Es ist erfreulich, dass wir das bei der Vorlage der Halbjahreszahlen prognostizierte Ergebnis übertroffen haben“, so **Johannes Szezan**, Geschäftsführer von Plansecur. Laut Szezan profitiere Plansecur davon, dass bei den Menschen ein erhöhter Beratungs- und Betreuungsbedarf bestünde. Darüber hinaus suchten Kunden vermehrt nach einer Werteorientierung, die Plansecur in der Beratung abdecken könne. **Inhaltlich stünden bei den Kunden derzeit der Vermögensaufbau und die Altersvorsorge im Fokus.** Da sich die anhaltende Niedrigzinsphase auf beides auswirke, erwartet Szezan, dass beide Themen auch in der nächsten Zeit zu den Beratungsschwerpunkten



Johannes Szezan

der Plansecur gehören. In der Versicherungssparte wurden mit 13,4 Millionen Euro gut 60 Prozent der Erlöse erzielt. Den höchsten Zuwachs gab es mit fast 14 Prozent bei Lebens- und Rentenversicherungen (inklusive betriebliche Altersversorgung). **Auch das Geschäft mit Kranken- und Sachversicherungen steigerte sich.**

Der Bereich Vermögensaufbau, zu denen bei der Plansecur Investmentfonds sowie Finanzierungen zählen, trug mit 35 Prozent mehr als ein Drittel zum Ergebnis bei. Die Erlöse aus diesem Bereich in Höhe von 7,65 Millionen Euro **kamen überwiegend aus der Vermittlung von Investmentfonds.** Im Segment Kapitalanlagen, das Eigentumswohnungen und geschlossene Fonds umfasst, wurden 0,75 Millionen Euro erwirtschaftet. Mit abrechnungsfähigen Dienstleistungen wurden 0,1 Millionen Euro erlöst, zu denen zum Beispiel das Erstellen eines Finanzstatus für Kunden gehört. (DFPA/JF) ♦ [www.plansecur-beratung.de](http://www.plansecur-beratung.de)

## Prelios baut Angebot für institutionelle Investoren aus

Der Immobiliendienstleister **Prelios Immobilien Management** (Prelios) **erweitert seine Investment Management Services für institutionelle Investoren.** Ab dem 1. Dezember übernimmt **Nico Tates** die Leitung des neuen Geschäftsbereichs Investment Management als Geschäftsführer. Tates wird den neuen Standort in Frankfurt am Main, der voraussichtlich in der ersten Jahreshälfte 2016 eröffnet wird, aufbauen und dessen Leitung übernehmen. **Darüber hinaus ist die Initiierung eines Immobilieninvestmentfonds mit dem Fokus**

**Zentral- und Nordeuropa geplant.** „Wir haben unsere strategische Neuausrichtung erfolgreich abgeschlossen und fokussieren jetzt ausschließlich auf Dienstleistungen für Dritte. Diese Neuausrichtung beinhaltete unter anderem eine deutliche Aufwertung unserer Büros in Hamburg und Warschau, eine personelle Verstärkung mit erfahrenen Experten sowohl in Deutschland als auch in Polen sowie eine Optimierung unserer kundenorientierten IT-Systeme“, erläutert **Andrea Boeri**, Geschäftsführer von Prelios. (DFPA/JF) ♦ [www.prelios.de](http://www.prelios.de)

## Patrizia verkauft Wohnungsportfolio

Der Immobilieninvestor **Patrizia** veräußerte ein Wohnungsportfolio mit mehr als 13.500 Wohnungen in Deutschland an das Immobilienunternehmen **Deutsche Wohnen**. Der Kaufpreis liegt bei rund **1,1 Milliarden Euro**. Patrizia hatte das Wohnungsportfolio im Mai dieses Jahres in einer Off-Market-Transaktion im Rahmen der Übernahme des schwedischen Fonds „Hyresbostäder i Sverige III Gul AB“ erworben. „Mit dem Verkauf setzen wir unsere bei der Übernahme geäußerte Investitionsstrategie konsequent um, wonach das Wohnungsportfolio zeitnah weiter platziert werden soll“, sagt **Wolfgang Egger**, Vorstandsvorsitzender der Patrizia. Der Verkauf des Wohnungs-



Wolfgang Egger

portfolios wird laut Unternehmensangabe im Geschäftsjahr 2016 ergebniswirksam. Das Portfolio mit geringer Leerstandsrate erstreckt sich neben Berlin über die Metropolregionen Kiel, Köln/Düsseldorf, München, Hamburg und Frankfurt am Main sowie weitere Ballungsgebiete Westdeutschlands. „Im Rahmen der genauen Portfolioanalyse hat sich gezeigt, dass sich das Portfolio vor allem für einen Bestandhalter eignet, der nicht investimentrechtlich reguliert ist“, so Egger. „Die Deutsche Wohnen AG mit ihrer Schwerpunktregion Berlin hat uns auch in dieser Hinsicht überzeugt und wird ein verlässlicher Partner für die Mieter der Immobilien sein.“ (DFPA/JF) ♦  
[www.patrizia.de](http://www.patrizia.de)

## Scope: Kapitalerhöhung und Ausbau der Ratingsparte

Das Analysehaus Scope hat in den vergangenen drei Wochen die **letzte Tranche in Höhe von 3,25 Millionen Euro der diesjährigen Finanzierungsrunde platziert**. Zeichner sind ausschließlich Privatanleger mit industriellem oder finanzwirtschaftlichem Hintergrund – vorwiegend aus Zentral- und Westeuropa, aber auch aus den USA. „Scope bleibt auf konsequentem Wachstumskurs. Innerhalb der nächsten drei Jahre werden wir mit unserer Tochtergesellschaft Scope Ratings die erste ernstzunehmende Ratingalternative zu den US-Agenturen in Europa etablieren“, kommentiert **Florian Schoeller**, CEO der Holdinggesellschaft. „Die Tatsache, dass die neuen Aktien innerhalb von nur drei Wochen gezeichnet waren, zeigt, dass Investoren die ökonomischen Perspektiven einer europäischen Ratingalternative als sehr attraktiv beurteilen.“ **Scope hat in den vergangenen drei Jahren insgesamt 15 Millionen Euro in den Ausbau der Ratingkapazitäten und -infrastruktur investiert**. Ein Schwerpunkt der Investitionen war der Ausbau „analytischer Exzellenz“ mit dem Ziel, die Qualität der analytischen Arbeit auf das Niveau der großen Agenturen zu heben. Dazu hat Scope mehr als 20 etablierte Analysten mit umfassender

Ratingerfahrung verpflichtet. Laut Scope haben die vergangenen zwölf Monate gezeigt, dass sich der Markt für eine europäische Ratingalternative öffnet. **So konnten prominente Ratingmandate wie die UBS oder die KfW gewonnen werden**. Im Bereich Structured Finance hat Scope 2015 auf mandatierter Basis Transaktionen mit einem Volumen von insgesamt 25 Milliarden Euro bewertet (nach fünf Milliarden Euro 2014). Das entspricht einem Achtel des gesamten europäischen Marktvolumens 2015. In den zurückliegenden zwölf Monaten hat die Unternehmensgruppe einen deutlichen Anstieg der Umsätze verzeichnet. So konnten insbesondere **die Neuumsätze im Jahr 2015 um 83 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden**. Für das erste Quartal 2016 sind die Analysekapazitäten laut Unternehmensangabe nahezu ausgelastet. Neben den Ratings verzeichnet Scope **eine stark steigende Nachfrage seitens institutioneller Investoren nach maßgeschneiderten Lösungen im Bereich Research und Risk Assessment Services**. Scope will diesen Trend aufgreifen und 2016 stärker in die Sparte „Investor Services“ investieren. (DFPA/JF) ♦  
[www.scooperatings.com](http://www.scooperatings.com)

## Hypoport geht in den SDAX

Der internetbasierte Finanzdienstleister **Hypoport** wird **per 21. Dezember 2015 in den deutschen Small-Cap-Index (SDAX) aufgenommen**. Das Berliner FinTech-Unternehmen hatte in den vergangenen Quartalen gute Geschäftszahlen geliefert. „Wir freuen uns über die Aufnahme in den SDAX, denn wir bekommen damit die Chance noch mehr Menschen von unserem Unternehmen zu begeistern“, sagt **Ronald Slabke**, Vorsitzender des Vorstands von



Ronald Slabke

Hypoport, und ergänzt: „Unser Geschäftsmodell ist kein Mysterium aber es ist auch nicht simpel. Wer es verstehen will, muss sich mehr als eine Minute damit beschäftigen. Wer es verstanden hat, der weiß, dass es sich lohnt darin zu investieren.“ Stand Dezember 2015 weist Hypoport eine Marktkapitalisierung des Streubesitzes von rund 270 Millionen Euro und einen Orderbuchumsatz von 143 Millionen Euro aus. (DFPA/MB) ♦  
[www.hypoport.de](http://www.hypoport.de)

Ab April 2016 wird **Jürgen Albert Junker** Vorstandsmitglied des Finanzdienstleistungskonzerns Württembergische (W&W). Es ist geplant, dass er im Rahmen eines Generationswechsels 2017 den Vorstandsvorsitz der W&W von Dr. Alexander Erdland übernimmt. Junker ist derzeit Vorstandsmitglied der VHV Allgemeine Versicherung und VHV Lebensversicherung. Dort trägt er die Ressortverantwortung für Vertrieb und Konzernbeteiligungen. ♦



Jürgen Albert Junker



Irshaad Ahmad

Der Vermögensverwalter Allianz Global Investors (Allianz GI) ernannt **Irshaad Ahmad** per 1. Januar 2016 zum Leiter des institutionellen Geschäfts in Europa. Zugleich wird er Mitglied des European-Executive-Committee und wird das European-Institutional-Executive-Committee leiten. Ahmad kommt von AXA Investment Managers, wo er seit 2011 als Leiter des Geschäfts in Großbritannien und Skandinavien und als CEO UK für das institutionel-

le und Privatkundengeschäft verantwortlich war. ♦ Der Aufsichtsrat der SV Sparkassenversicherung (SV) hat zum 1. Januar 2016 **Dr. Thorsten Wittmann** zum neuen Vorstand Leben/IT bestellt. Er folgt damit auf Sven Lixenfeld, der die SV zum Jahresende 2015 verlässt. Wittmann ist seit 2009 bei der SV und trägt seit 2015 die Gesamtverantwortung für die Hauptabteilung Controlling/Unternehmensplanung sowie zusätzlich für die Hauptabteilung Betriebsorganisation. ♦



Dr. Thorsten Wittmann

## GASTBEITRAG

**EXECNEWS-Autor Gerhard Ziegler, Vorstand und Gründer der FG FINANZ-SERVICE AG, Heilbronn, wird an dieser Stelle in unregelmäßiger Reihenfolge zu wichtigen Themen des modernen Kapitalanlagevertriebs Stellung nehmen. Heute:**

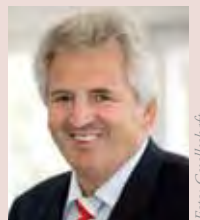


Foto: Grellschiff

### Was erwartet Bewerber in der Finanzdienstleistung?

Die klassischen Bewerberanschriften verlieren mehr und mehr an Bedeutung. In der Finanzdienstleistungsbranche gewinnen persönliche Kontakte, Referenzen und Kurzprofile in Karrierenetzwerken wie zum Beispiel Xing und LinkedIn dagegen immer mehr an Gewicht.

Die Finanzdienstleistung, eine gesellschaftspolitisch immens wichtige Branche, bietet gerade für diese Bewerber eine hochinteressante berufliche Heimat. Menschen mit Verantwortungsbewusstsein, Gemeinschaftssinn, Disziplin und Engagement haben in dieser Branche ungeahnte Möglichkeiten, ihre Persönlichkeit wirksam zu entwickeln und zu verwirklichen.

Maßgeblich für eine erfolgreiche Karriere in der Finanzdienstleistung sind nicht Alter, Geschlecht oder Herkunft, sondern die individuelle Persönlichkeit, die Soft Skills, der Charakter und die persönliche Einstellung.

„Nicht mehr das Leben dem Job anpassen, sondern die Jobs dem Leben“, fordert Jeanette Huber vom Zukunftsinstitut Kelkheim.

**Ich sehe dies genauso: Wir haben diesbezüglich die interessantesten Jobs, mit großer gesellschaftlicher Verantwortung und permanenter persönlicher wie fachlicher Weiterentwicklung. Wir bieten hervorragende Karrierechancen und die besten Rahmenbedingungen für eine individuelle Entwicklung und größtmögliche Freiheit für unsere Geschäftspartner.**

Wir erleben, dass die eigene Identität sehr stark von der beruflichen Tätigkeit geprägt ist. Menschen, die sich zu ihrem Beruf berufen fühlen,

die Sinn und Wert in ihrer Tätigkeit erkannt haben, sind glückliche Menschen. Insofern bietet der Beruf des ungebundenen Finanzdienstleisters genau den Lebensentwurf für viele junge Menschen, die anderen helfen wollen. Dieser Job bietet Personen, die mit anderen Menschen gerne arbeiten, eine nachhaltige berufliche Erfüllung, finanzielle Unabhängigkeit und gesellschaftliche Anerkennung und Achtung.

Allerdings ist das Geschäftsmodell des allein agierenden selbstständigen Finanzdienstleisters ohne verlässlichen, kompetenten und mit neuester Technik ausgestatteten Partner nicht mehr vorstellbar. Die gesetzlichen Anforderungen an diesen qualitativ anspruchsvollen Beruf erfordern das Arbeiten im Team. Deshalb erleben und gestalten diese Finanzdienstleister in den regionalen FG Teams gemeinsam die Realität und die Zukunft. Gerade im anspruchsvollen Umfeld der ständigen Reformen der Europäischen Union und den Forderungen von Verbraucherschützern hat sich die Teamarbeit bewährt. In diesen Teams werden alle Stärken, Erfahrungen, Techniken, Kompetenzen, Expertisen und persönliche Visionen der Teammitglieder zu einem Kompetenzzentrum, in einem lernenden Organismus erfolgreich zusammengeführt.

Im Gegensatz zu Jobs in Büros bietet die Finanzdienstleistung viele flexible Formen der Berufsausübung. Die persönliche Planung und die persönlichen Ziele stehen im Vordergrund. Freie Zeiteinteilung und Eigenverantwortung sind selbstverständlich.

[www.fg-finanz-service.de](http://www.fg-finanz-service.de)

**Wohnimmobilien Deutschland**
**Kaufpreise steigen stärker als Mieten**

Auf dem deutschen Immobilienmarkt gibt es keine flächendeckende Blasenbildung - in einigen Städten bietet die Preisentwicklung allerdings Anlass zur Sorge. Das ist das Ergebnis einer Studie des **Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung** (DIW Berlin). Vor allem in Großstädten wie Berlin, München, Frankfurt, Hamburg, Stuttgart, Düsseldorf und Köln sind die Preise für Neubauwohnungen in den vergangenen Jahren explodiert. „Diese Entwicklung ist nicht durch ein entsprechendes Muster der Mietentwicklung gedeckt“, schreiben die Autoren **Konstantin Kholodilin** und **Claus Michelsen**, Experten für Makroökonomie und Finanzmärkte am DIW Berlin. Laut Studie haben die Preise für

Wohnimmobilien in deutschen Großstädten seit 2009 um rund 33 Prozent bei Neubauten und um 32 Prozent bei Bestandsimmobilien zugenommen. Gleichzeitig stiegen die Mieten um 22 Prozent bei der Erstvermietung und um 21 Prozent bei der Wiedervermietung. „Dies ist Ausdruck einer insgesamt steigenden Nachfrage in den urbanen Zentren Deutschlands“, so Michelsen. **Die Studie weist auch auf eine drastische Ausweitung der Kreditvergabe hin.** Angesichts der niedrigen Zinsen sei diese zwar nachvollziehbar, so Kholodilin, ein derart sprunghafter Anstieg sei allerdings außergewöhnlich. Diese Entwicklung sollte aufmerksam beobachtet werden. (DFPA/JF) ♦ [www.diw.de](http://www.diw.de)

**Immobilien Deutschland**
**Dynamik hält auch 2016 an**

Auch wenn Investoren Geduld brauchen, um passende Investitionsmöglichkeiten zu identifizieren und diese hinsichtlich ihrer Chancen und Risiken zu beleuchten: **An der Assetklasse Immobilien führt nach Einschätzung des Immobiliendienstleisters Savills trotz des steigenden Aufwandes auch im nächsten Jahr kaum ein Weg vorbei.** Im Rahmen der Savills-Analyse „Ausblick Immobilienmarkt Deutschland 2016“ haben die Experten mehrere Thesen aufgestellt. Danach dürften am deutschen Gewerbeinvestmentmarkt erneut mehr als 50 Milliarden Euro umgesetzt werden. **Durch den Anlagendruck sinken die Risikoprämien flächendeckend.** Spitzenrenditen mit einer drei vor dem Komma werden bei Büroimmobilien und Geschäftshäusern zur Normalität. An den Büromärkten steigt im kommenden Jahr der Flächenumsatz. Da auf der anderen Seite

nur geringfügig mehr gebaut wird als 2015, sinken die Leerstandsquoten weiter und vor allem Mieten in A- und guten B-Lagen legen zu. **Die Konsolidierungswelle am Wohnungsmarkt endet 2016.** Das Transaktionsvolumen fällt erneut überdurchschnittlich aus (größer zehn Milliarden Euro), was nicht zuletzt an einer steigenden Zahl von Projektankäufen liegt. Die für das Jahr 2015 aufgestellten Thesen haben sich in der Tendenz als richtig erwiesen, **allerdings war die Dynamik in diesem Jahr deutlich höher als von Savills erwartet.** Vor allem am Investmentmarkt habe sich der Aufschwung 2015 nicht nur fortgesetzt, sondern nochmals beschleunigt. Ein Grund dafür sei laut Savills die verschobene US-Zinswende, mit der der Immobiliendienstleister bereits im ersten Halbjahr 2015 gerechnet hatte. (DFPA/TH) ♦ [www.savills.de](http://www.savills.de)

**Aktienmarkt**
**Dividendentitel bleiben aussichtsreich**

Eine Weltwirtschaft, die in einem moderat inflationären Umfeld bei nach wie vor sehr expansiver Geldpolitik weiter wächst, ist ein ideales Umfeld für Aktien. Darauf weist **Daniel Zindstein**, Leiter Portfoliomanagement des Vermögensverwalters **German Capital Management** (Gecam), in einem Marktcommentar hin. **Im Gegensatz zu Staatsanleihen sieht der Vermögensverwalter bei europäischen Aktien keine Blase**, obwohl auch diese Anlageklasse von der Geldschwemme der Europäischen Zentralbank profitiere. Zum einen sei ein Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) von 13,5 nicht teuer, vor dem Hintergrund der Rentenmarktblase sogar „extrem billig“. Zum anderen

könne von einer euphorischen Betrachtung der Aktienmärkte durch die Marktteilnehmer keine Rede sein. Erfahrungsgemäß billigten Investoren Aktien erst bei einem KGV zwischen 15 und 20 positive bis großartige Zukunftsperspektiven zu, sind also euphorisch und somit etwas blauäugig. Aktuell herrsche eher Angst und Skepsis vor. **Laut Zindstein besteht somit weiter Aufwertungspotenzial für Aktien bis in die oben genannten Bereiche.** Mögliche Krisen in 2016 seien Kaufgelegenheiten. Angesichts einer voraussichtlich anhaltend hohen Volatilität müssen Anleger allerdings starke Nerven zeigen. (DFPA/TH) ♦ [www.gecam.de](http://www.gecam.de)

**Rohstoffmarkt**
**Gold nicht aus den Augen verlieren**

Das zögerliche Verhalten der US-Notenbank Fed in den vergangenen Monaten ist für **Stephan Müller**, Edelmetallexperte beim Schweizer Asset Manager **GAM**, ein Zeichen dafür, wie schwer den Notenbankern eine Normalisierung ihrer Geldpolitik fällt. „Was wir seit der Finanzkrise der Jahre 2008 und 2009 erleben, ist ein Experiment mit offenem Ausgang. Wir wissen nicht, wie wir aus dieser Liquiditätsschwemme wieder herauskommen“, sagt Müller. Seiner Einschätzung nach könnte Gold langfristig von dieser Unsicherheit profitieren - schließlich gelte das Edelmetall traditionell als Versicherung gegen Krisen. **Zudem könnten globale Trends wie die demografische Entwicklung in China und Indien dem Goldpreis Auftrieb geben.** In den asiatischen Schwellenländern entstehe eine immer breitere Mittelschicht. Damit er-

höhe sich die Kaufkraft und das für Goldkäufe zur Verfügung stehende Vermögen. Doch auch Europäer sollten das gelbe Metall nicht vorschnell links liegen lassen, so Müller. **Für ihn stellt das aktuelle Preisniveau eine günstige Einstiegsmöglichkeit für langfristig orientierte Investoren dar.** „Kurzfristig lässt sich nur schwer vorhersagen, welche Auswirkungen die absehbare Zinswende auf die Finanzmärkte und die Entwicklung des Goldpreises im Speziellen haben wird“, so der Experte. „Gebt man davon aus, dass die internationalen Notenbanken langfristig ihr Inflationsziel von rund zwei Prozent pro Jahr erreichen, würde das bedeuten, dass sich der Wert unseres Geldes innerhalb von 36 Jahren etwa halbiert.“ Gold als Sachwert könne als Schutz gegen diese Entwertung von Vermögen dienen. (DFPA/MB) ♦ [www.gam.com](http://www.gam.com)

**SCHON GEHÖRT?**

Ein Anleger kann seine Beteiligung an einem geschlossenen Fonds kündigen, wenn er bei seinem Beitritt über die Umstände, die für seine Anlageentscheidung von wesentlicher Bedeutung waren, nicht vollständig aufgeklärt worden ist. Dieses Recht unterliegt keiner Verjährung.  
(BGH, Urteil v. 20.01.2015, Az. II ZR 444/13)

**ERFAHRUNG SEIT 35 JAHREN**

- ANLEGGERSCHUTZ
- KAPITALANLAGERECHT
- IMMOBILIENRECHT
- SANIERUNG

**ZWISCHEN ABGRUND  
UND GIPFEL ENTSCHEIDET OFT  
NUR DIE RICHTIGE ADRESSE.**

**KLUMPE, SCHROEDER  
+ PARTNER GBR  
RECHTSANWÄLTE**

Luxemburger Straße 282e  
D- 50937 Köln  
Tel +49 221 / 94 20 94 0  
Fax +49 221 / 94 20 94 25

[info@rechtsanwaelte-klumpe.de](mailto:info@rechtsanwaelte-klumpe.de)  
[www.rechtsanwaelte-klumpe.de](http://www.rechtsanwaelte-klumpe.de)



## Vertriebswege-Surveys 2015: Umwälzungen im Versicherungsvertrieb

TOWERS WATSON 

Die Vertriebswege in der Personenversicherung (Lebens-, Kranken- und Unfallversicherung) in Deutschland sind zunehmend von regulatorischen Veränderungen betroffen. Dabei zeichnet der Vertrieb in der Privaten Krankenversicherung (PKV) eine deutliche Entwicklung vor, die die Vertriebswege in der Lebensversicherung in den kommenden Jahren in ähnlicher Weise ebenfalls erreichen wird. Dies zeigen die „Vertriebswege-Surveys zur Personenversicherung“ der Unternehmensberatung Towers Watson. „In der Krankenversicherung hat sich bereits eine deutliche Verschiebung vom unabhängigen Vertrieb zum Ausschließlichkeitsvertrieb ergeben“, so Michael Klüttgens, Leiter Versicherungsberatung bei Towers Watson. „Nach Einführung der Provisionsdeckelung 2012 haben die unabhängigen Vermittler schon fast zehn Prozentpunkte an die AO [Ausschließlichkeitsorganisation] verloren – ein Trend, den wir von der Grundtendenz auch für die Lebensversicherung erwarten.“ Als wesentlicher Treiber im Lebensversicherungsvertrieb gilt heute vor allem das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG): „Wir können die Auswirkungen des LVRG zwar erst an den Zahlen für 2015 ablesen, aber eines ist bereits heute deutlich“, erklärt Ulrich Wiesenevsky, Leiter Distribution Services bei Towers Watson und verantwortlich für die Vertriebswegestudien. „Wie in der Krankensparte wird es auch in der Lebensparte zu deutlichen Verschiebungen in der Vertriebswegestruktur kommen“. Beim Vertrieb von Lebensversicherungen in Deutschland 2014 haben Banken ihre Führungsrolle nochmals ausgebaut: Sie liegen mit einem Marktanteil von 29,5 Prozent vor dem Ausschließlichkeitsvertrieb (28,7) und den unabhängigen Vermittlern (26,5). Den Verkauf über AO und unabhängige Vermittler sieht die Mehrheit als gleichbleibend an – gefragt jedoch nach seiner Bedeutung für das eigene Unternehmen liegt die AO deutlich weiter

vor als der Maklerkanal. Von Direktvertrieb und Internet-Portalen wird erneut die größte Zunahme erwartet. Noch zugespitzter als die befragten Gesellschaften sieht Towers Watson selbst die Entwicklung in den nächsten fünf Jahren: „Eine gute Prognose stellen wir insbesondere für die AO“, so Wiesenevsky. „Immerhin wird sie am wenigsten durch das LVRG beeinträchtigt. Zugleich investieren viele Versicherer, nach Jahren der Stabilisierung, wieder verstärkt in diesen Kanal. Selbst eine Renaissance des kontrollierten Vertriebs würde uns nicht überraschen, denn künftig werden Abschlussprovisionen zu Gunsten von laufenden Provisionen an Bedeutung verlieren.“ (DFPA/JF) ♦ [www.towerswatson.de](http://www.towerswatson.de)

## Deutsche fordern Unabhängigkeit bei der Anlageberatung

NFS Netfonds   
Financial Service

Von einer Anlageberatung erwarten 97 Prozent der Verbraucher Empfehlungen, die auf sie persönlich zugeschnitten sind. Daher wollen 95 Prozent nicht, dass ihr Berater auf Produkte bestimmter Anbieter beschränkt ist. 84 Prozent fordern Transparenz darüber, ob und von welchen Unternehmen ihr Berater Provisionen erhält. Das sind Ergebnisse der Studie „Servicemonitor Finanzen“, für die im Auftrag des Haftungsdachs NFS Netfonds Financial Service rund 1.000 Bundesbürger befragt wurden. Die Eigenständigkeit ihres Finanzberaters bei der Produktauswahl ist für Kunden besonders relevant: 95 Prozent finden es „wichtig“ oder „sehr wichtig“, dass ihr Berater autark bei der Auswahl von Finanzprodukten ist. „Unabhängigkeit ist für Kunden ein wichtiger Maßstab für Beratungsqualität, für die viele auch bereit sind zu zahlen“, sagt Christian Hammer, Geschäftsführer von NFS. Sechs von zehn Kunden würden laut Studie ein Honorar für eine unabhängige und kompetente Finanzberatung akzeptieren. Ein Fünftel möchte dafür aber keine festgelegte Bezahlung. Einen vertrauenswürdigen Berater suchen die Deutschen noch bevorzugt bei ihrer Bank. 90 Prozent derjenigen, die schon eine Finanzberatung in Anspruch genommen haben, waren dazu in einer Bankfiliale. „Kreditinstitute schließen immer mehr Filialen und bauen Personal ab. So wird es für Kunden zunehmend schwieriger, dort Angebote zu finden, die ihre Ansprüche voll erfüllen“, sagt Hammer. „In dieses Vakuum stoßen immer mehr unabhängige Berater.“ (DFPA/MB) ♦ [www.nfs-netfonds.de](http://www.nfs-netfonds.de)

## Zeitenwende bei Mischfonds

SAUREN   
FONDS-SERVICE AG

Klassische Mischfonds konnten in der Vergangenheit vom Rückenwind der Märkte profitieren und Wertzuwächse erzielen. Die Studie „Zeitenwende bei Mischfonds“ des Fondsanalysten und Dachfondsmanagers Sauren zeigt auf, dass Anleger aus den Ergebnissen der Vergangenheit jedoch keine

Erwartungshaltung für die Zukunft ableiten sollten. Angesichts niedriger Zinsen, die kaum die Fondskosten decken, scheint eine Zeitenwende bei klassischen Mischfonds gekommen. In der Studie wird zunächst die Entwicklung klassischer Mischfonds zum heutigen Favoriten der Anleger beleuchtet. Dabei werden die Hoffnungen und Erwartungen dargestellt, die mit diesen Fonds verknüpft sind. Am Beispiel eines repräsentativen Portfolios klassischer Mischfonds werde aufgezeigt, dass die Basis des Erfolgs in der Vergangenheit die Kursanstiege am Anleihenmarkt durch sinkende Kapitalmarktzinsen und die positive Aktienmarktentwicklung waren. Zur relativ stabilen Wertentwicklung trug zudem die günstige Korrelation von Anleihen und Aktien in den zurückliegenden Jahren bei. Eine Managerleistung in Form von Mehrwerten gegenüber der Marktentwicklung sei im Beispiel jedoch nicht erkennbar. Für eine Einschätzung der künftigen Entwicklung ließe sich die Vergangenheit gemäß Studien-Ergebnissen nicht einfach fortschreiben. So wird in einer Szenario-Analyse dargestellt, dass auf Basis der heutigen Markt-Rahmenbedingungen das künftige Renditepotenzial eines repräsentativen Portfolios volumenstarker klassischer Mischfonds bei lediglich 1,8 Prozent jährlich liege. Die Studie solle insofern auch dazu anregen, die Rendite/Risiko-Perspektiven der Investitionen in Mischfonds zu prüfen. Für die Zukunft besser aufgestellt erscheinen moderne Multi-Asset-Fonds, die neben den beiden Säulen Anleihen und Aktien auch Absolute-Return-Strategien als dritte Säule umfassen. (DFPA/MB) ♦ [www.sauren.de](http://www.sauren.de)

## Family Offices verfolgen häufig keine erkennbaren Beteiligungsstrategien

BLÄTTCHEN & PARTNER AG   
CORPORATE FINANCE ADVISORS

Der Schwerpunkt der Vermögensanlage von Family Offices lag lange Zeit bei Immobilien und börsennotierten Wertpapieren. Nur sehr wenige beteiligten sich an nicht börsennotierten Unternehmen. Seit einigen Jahren allerdings wenden sich immer mehr Family Offices dieser Assetklasse zu und entwickeln sich zu einer weiteren Eigenkapitalsäule insbesondere für mittelständische Unternehmen. In einer Studie des Beraters Blättchen & Partner wird der Frage nachgegangen, was Family Offices bei der Beteiligung besser machen können beziehungsweise sogar müssen. Insgesamt überprüft und dokumentiert die Studie die Verbesserungspotenziale auf Basis von 74 Family Offices. „Aus der mehrjährigen Zusammenarbeit mit einer Reihe von Family Offices sind uns immer wieder Verbesserungspotenziale im grundsätzlichen Vorgehen bei der Beteiligung an Unternehmen aufgefallen“, sagt Dr. Konrad Bösl, Vorstand von Blättchen & Partner. Gebhard Meier, Senior Consultant und Mitautor der Studie, stellt fest: „Eine Vielzahl der Family Offices müssen ihr Vorgehen bei Unternehmensbeteiligungen grundsätzlich neu ausrich-

ten“. Die Studie zeige, dass das Fehlen einer konsistenten Beteiligungsstrategie vielfach zu einem heterogenen Beteiligungsportfolio führe, welches von den zu wenigen und überlasteten Mitarbeitern nicht mehr aktiv begleitet und gesteuert werden kann. Infolgedessen bestehe die Gefahr, dass Family Offices aus Unternehmensbeteiligungen deutliche Verluste erleiden beziehungsweise der von ihnen gewünschte moderate Vermögensaufbau nicht erreicht werde. (DFPA/MB) ♦ [www.blaettchen.de](http://www.blaettchen.de)

## Künstliche Intelligenz schlägt aktives Portfoliomanagement

UNIVERSAL INVESTMENT 

Insgesamt 76 Prozent der institutionellen Investoren in Deutschland wollen ihre Aktienquote in den nächsten beiden Jahren deutlich erhöhen, aber nur noch 19 Prozent über aktive, nicht regelgebundene Ansätze. Diese Ergebnisse sind Teil einer Umfrage, der Investmentgesellschaft Universal-Investment. Der Trend zu passiven Investments und quantitativen Ansätzen hält also an. So stieg das verwaltete Vermögen im Bereich Quantitatives Portfoliomanagement von Universal-Investment in 2015 von 20 auf 26 Milliarden Euro (per Ultimo Oktober). Im weiterhin anhaltenden Niedrigzinsumfeld suchen institutionelle Anleger vermehrt nach alternativen Anlagen. Die Mehrheit der Befragten (78 Prozent) will in den nächsten beiden Jahren ihre Alternatives-Quoten auf drei bis neun Prozent steigern. Im Fokus stünden dabei Immobilien, gefolgt von Infrastrukturinvestments. Von 70 Prozent der institutionellen Anleger, die den Ausbau ihrer Immobilienquote planen, wollen 77 Prozent lieber über Fondsvehikel und nicht direkt in Immobilien investieren. „In der Praxis der institutionellen Kapitalanlage etabliert sich auch bei Immobilienanlagen immer stärker das Master-KVG-Prinzip. Dies zeigen auch unsere Wachstumszahlen im Immobiliengeschäft. In den vergangenen drei Jahren haben die Immobilienspezial- und Masterfonds unserer Anleger rund 300 Immobilien für über 4,5 Milliarden Euro erworben“, so Markus Neubauer, Geschäftsführer von Universal-Investment. Dass der Einfluss künstlicher Intelligenz in der Geldanlage weiter steigt, zeigen die folgenden Einschätzungen: Mehr als die Hälfte der Befragten denkt, dass künstliche Intelligenz aktuell bereits mit klassischem aktivem Portfoliomanagement konkurriert. Ebenso gehen fast alle davon aus, dass deren Nutzung bei Anlageentscheidungen steigen wird. Dabei stehen mit 62 Prozent die kurzfristigen Tradingentscheidungen an erster Stelle, gefolgt von mittelfristigen Anlageentscheidungen mit 17 Prozent. Neubauer erklärt dazu: „Erstaunlich war das klare Votum zu unserer letzten Frage. Mehr als zwei Drittel der institutionellen Investoren glauben, dass auch emotionale Aspekte wie Gier oder Angst von künstlicher Intelligenz korrekt bewertet werden können. Die Zukunft der Branche scheint also durchaus verknüpft mit dem strategischen Einsatz künstlicher Intelligenz.“ (DFPA/JF) ♦ [www.universal-investment.de](http://www.universal-investment.de)

## 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@execnews.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: Christian Hogrebe, Sven Kehren, Gerhard Ziegler

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Petra Lüdemann, Ingrid Gerwing  
E-Mail: anzeigen@execnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Silveria Grotkopf

Layout/Design: deVico, Hamburg

Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 18. Januar 2016

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2015

## Solvency II

## Asset Servicing Provider können die Versicherungsbranche entlasten

**Der Druck auf Versicherer nimmt weiterhin zu. Ob neue Regularien oder ein sich wandelndes Marktumfeld – die gesamte Branche steht vor großen Herausforderungen: ein anhaltendes Niedrigzinsumfeld, steigende Kosten bei sinkenden Erträgen oder die stetige Forderung nach neuen Produkten seitens der Vertriebe. Am 1. Januar 2016 tritt nun mit Solvency II eine weitere Direktive in Kraft, die das Aufsichtsrecht und die Solvabilitätsvorschriften für Versicherer grundlegend reformiert.**

Die Europäische Kommission setzt damit einen weiteren regulatorischen Meilenstein für europäische Versicherungsgesellschaften, der tiefgreifende Konsequenzen für die Branche haben wird. Im Fokus steht vor allem die Reduzierung des Ausfallrisikos der Versicherungen. Die Richtlinie besteht aus einem Drei-Säulen-Konzept: Säule 1 formuliert im quantitativen Sinne die Mindestkapitalanforderungen, Säule 2 betrifft das Risikomanagementsystem sowie andere qualitative Anforderungen und Säule 3 legt die Berichterstattungspflichten fest. Die dritte Säule bestimmt eine Reihe neuer Aufgaben, die vor allem die Offenlegungs- und Reporting-Anforderungen von Versicherungen betreffen. Die Umstrukturierung und Entwicklung von Kompetenzen ist nötig, damit die Assekuranz die neuen Verpflichtungen erfüllen kann.

#### Neue Offenlegungs- und Reporting-Pflichten

Das Transparenzkonzept der Säule 3 von Solvency II sieht vor, dass die Versicherer künftig deutlich detailliertere Angaben zu ihren gehaltenen Fonds machen. Dies schließt Beträge und Eigenschaften ein, die für die Berechnung



Foto: Gesellschaft

Christian Hogrebe

Business Development Director für Asset Manager und institutionelle Kunden bei der Caceis Bank Deutschland, München  
christian.hogrebe@caceis.com

der SCR-Marktrisikokomponente (Solvency Capital Requirement) erforderlich sind. Bei Dachfonds ist die Position für jeden einzelnen Fonds nachzuverfolgen. Es müssen alle Fonds erfasst werden, einschließlich Wertpapier- und Immobilienfonds. Ist dies nicht im Sinne des Transparenzkonzepts umsetzbar, so kann die Versicherungsgesellschaft auf eine konservative Nutzung der Zielallokation des Fonds oder einen auf Datenaggregation basierten Ansatz ausweichen. Die Vermögenswerte dürfen dabei jedoch nicht mehr als 20 Prozent der Bilanzsumme der Versicherung ausmachen. Zur Erfüllung dieser speziellen Anforderungen stehen die Versicherungen vor der Aufgabe, Personal, Systeme und das notwendige Know-how bereitzustellen.

#### Herausforderungen im Datenmanagement

Zu den größten Herausforderungen zählt vor allem das Management von Informationen, da im Rahmen der Offenlegungs- und Reporting-Anfor-

derungen zumeist ein erweiterter Informationsstandard erforderlich wird. Dieser übersteigt deutlich die bisherige Qualität und Tiefe der Daten. Das Prinzip scheint zwar einfach zu sein, aber die Implementierung ist durchaus komplex. Versicherungsgesellschaften investieren in zahlreiche Fonds, die von verschiedenen Fondsmanagern verwaltet werden. Dies führt bei der Beschaffung der für das Transparenzkonzept erforderlichen Daten zu zahlreichen verschiedenen Schnittstellen und zu potenziell unterschiedlichen Dateiformaten und Inhalten. Hinzu kommt die technische Aufbereitung der detaillierten Portfoliobestandsdaten. Im Einzelnen ergeben sich also quantitative und qualitative Herausforderungen. Fraglich ist demnach, wie die Versicherungen diesen Anforderungen regulierungskonform - und dabei möglichst effizient - entsprechen können. Zum einen bauen die Versicherungsunternehmen die Expertise inhouse weiter aus, zum anderen lagern sie ihre Reporting-Vorleistungen teilweise aus – je nach individueller Strategie.

#### Aufgaben werden neu verteilt

Geeignete Ressourcen zur Bewältigung der neuen Reporting-Herausforderungen sind am Markt verfügbar. Die etablierten Dienstleister in diesem Bereich sind die Asset Servicing Provider. Denn Verwahrstellen und Fondsadministratoren, die bereits große Fondsvolumina für ihre Kunden verwahren beziehungsweise administrieren, verfügen über große eigene Datenkanäle, um auch Fondsdaten abzurufen, die bei anderen Asset Service Providern liegen. So können sie auch übergreifend konsolidierte Reportings gemäß der

Solvency-II-Anforderungen erstellen. Um die Abstimmung hinsichtlich des Informationstransfers zwischen institutionellen Investoren, Asset Managern und Service Providern zu vereinfachen, sucht die Branche nach gemeinsamen europäischen Standards, wie etwa den „Club Ampere“. Zudem verfügen erfahrene Anbieter von Asset Servicing zumeist bereits über die gängigen Zertifikate und bedienen Standards wie etwa die ISAE 3402-SSAE16 - die Versicherer greifen demnach bei den zertifizierten Dienstleistungsunternehmen auf bewährte Prozesse und Arbeitsschritte zurück.

#### Fazit

Die Einführung von Solvency II löst eine umfassende Umstrukturierung der Aufgabenverteilung zwischen Versicherern, Asset Managern und Asset Servicing Providern aus. Grund dafür sind massiv wachsende Reporting-Anforderungen, resultierend aus der Säule 3 der Richtlinie, die die betroffenen Gesellschaften nur mit vereinten Kräften bewältigen können. ♦

#### Das ist Caceis:

Die zur Crédit Agricole gehörende Bankengruppe Caceis bietet Asset Servicing für institutionelle Kunden und Geschäftskunden an. In Vertretungen in Europa, Nordamerika und Asien offeriert Caceis ein umfangreiches Angebot von Produkten und Leistungen, wie etwa Trade Execution, Clearing, Verwahrstellen- und Custody-Services, Fondsadministration, Middle-Office Outsourcing, Devisen-Services, Wertpapierleihe, Fonds-Distributions-Support sowie Emittenten-Services. Mit 2,4 Billionen Euro Assets unter Custody und 1,4 Billionen Euro Assets unter Administration ist Caceis einer der Weltmarktführer im Bereich Asset Servicing, zweitgrößte Verwahrstelle sowie der führende Fondsadministrator für europäische Fonds (Zahlen per 31. Dezember 2014).  
[www.caceis.com](http://www.caceis.com)

## talonec – Ihre Nr. 1 bei IT-Lösungen für Sachwertanlagen



### 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 neu gestalteten Homepage  
[www.talonec.com](http://www.talonec.com)



**talonec**  
business solutions



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@exxecnews.de](mailto:redaktion@exxecnews.de).



## ◆ Darlehenswiderruf

### Zur rückwirkenden Begrenzung des Widerrufsrechts – bloß die Revision eines gesetzgeberischen Lapsus?

Der Widerruf von Verbraucherkreditverträgen erfreut sich bei Verbrauchern – nicht erst seit der Niedrigzinsphase – zunehmender Beliebtheit. Unternehmer sind von Gesetzes wegen verpflichtet, Verbraucher über ein bestehendes Widerrufsrecht zu informieren. Dies sind: das Widerrufsrecht bei Verbraucherkreditverträgen sowie die Widerruflichkeit von Fernabsatz- und Haustürgeschäften. Die Widerrufsfrist beträgt grundsätzlich 14 Tage, wenn der Verbraucher spätestens bei Vertragsschluss ordnungsgemäß in Textform über das ihm zustehende Widerrufsrecht belehrt wird. Belehrt der Unternehmer den Verbraucher rechtzeitig sowie zutreffend, so ist der Vertrag mit Ablauf der 14-Tagesfrist nicht mehr widerrufbar.

Zahlreiche Unternehmer, aber auch Kreditinstitute sehen sich inzwischen einer Vielzahl von Widerrufen ausgesetzt, obwohl der Vertragsschluss mehr als 14 Tage zurückliegt. Verbraucher widerrufen Kreditverträge, deren Abschlüsse Jahre zurückliegen. Konsequenz im Falle eines wirksamen Widerrufs ist, dass ein so genanntes Rückabwicklungsschuldverhältnis begründet wird, §§ 357, 346 ff. BGB. Der finanzierende Verbraucher ist aus dem bestehenden Kreditvertrag zu entlassen, ohne zur Zahlung einer Vorfalligkeitsentschädigung verpflichtet zu sein. Die kreditgebende Bank kann ihrerseits 30 Tage nach erfolgtem Widerruf die Zahlung der offenen Kreditvaluta verlangen. Ob der Verbraucher sowohl für die Zins-, als auch für Tilgungsleistungen Nutzungsersatz von der

kreditgebenden Bank verlangen kann, wird von den Land- und Oberlandesgerichten unterschiedlich entschieden. Die abweichende Rechtsprechung verwundert, da der BGH seinerseits davon ausgeht, dass der von der Bank zu ersetzenden Nutzungsersatz sowohl die Zins- als auch Tilgungsleistungen umfasst. Wurde der Verbraucherkreditvertrag zur Finanzierung, beispielsweise einer Kapitalanlage, in Form eines so genannten Verbundgeschäftes im Sinne des § 358 BGB geschlossen, so kann sich der finanzierende Kapitalanleger seiner unliebsamen Kapitalanlage entledigen. Dies setzt allerdings – soweit der 14-Tageszeitraum verstrichen ist und rechtzeitig belehrt wurde – voraus, dass die von der finanzierenden Bank verwendete Widerrufsbelehrung fehlerhaft war und es sich tatsächlich um ein Verbundgeschäft handelt (als Faustregel gilt: Der eine Vertrag wäre nicht ohne den jeweils anderen geschlossen worden, sodass sich beide Verträge bedingen).

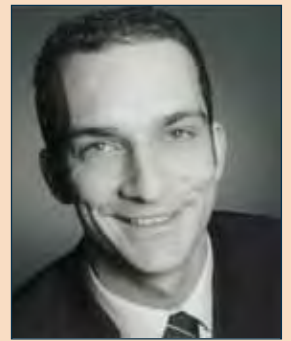
Ist die verwendete Widerrufsbelehrung fehlerhaft und der Verbraucher kann den Kreditvertrag widerrufen, so verbleibt dem Finanzier lediglich die Möglichkeit, sich mit dem Einwand der Verwirkung zu verteidigen. Aus diesem Grunde wird auch von einem „ewigen Widerrufsrecht“ oder auch „Widerrufs-Joker“ gesprochen. Das Widerrufsrecht ist lediglich begrenzt durch die Verwirkung. Dem BGH war es bislang nicht möglich, zu der Frage der Verwirkung des Widerrufsrechts Stellung zu nehmen, da Mitte dieses Jahres die Revision beim BGH zurückgenommen wurde. Infolge einer

gütlichen Einigung wird der BGH auch in diesem Monat zu der Frage der Verwirkung des Widerrufsrechts keine Stellung mehr nehmen können.

### Wie kam es zum ewigen Widerrufsrecht?

Die Widerrufbarkeit von Verbraucherkreditverträgen war bis zum Inkrafttreten des Schuldrechtsmodernisierungsgesetzes zum 01.01.2002 nur eingeschränkt und vor allem nicht für Immobiliarkreditverträge von Verbrauchern vorgesehen. Nach der Implementierung der Schutzvorschriften des Verbraucherkreditgesetzes, des Haustürwiderrufgesetzes und des Fernabsatzgesetzes wurde das Widerrufsrecht zunächst auf maximal sechs Monate beschränkt. Der Gesetzgeber hatte also nicht das ewige Widerrufsrecht vor Augen, sondern wollte eine Höchstgrenze der Widerrufbarkeit von Verträgen im Gesetz aufnehmen. Der zum 01.01.2002 in Kraft getretene § 355 Abs. 3 S. 1 BGB a.F. verstieß jedoch gegen die Richtlinie betreffend den Verbraucherschutz im Falle von außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen (Richtlinie 85/577/EWG). Auf die insoweit – und bereits vor dem Inkrafttreten des Schuldrechtsmodernisierungsgesetzes – ergangene „Heininger-Entscheidung“ reagierte der Gesetzgeber und ergänzte § 355 Abs. 3 BGB a.F. durch den damaligen S. 3, der vorsah, dass das Widerrufsrecht nicht erlischt, wenn der Verbraucher nicht ordnungsgemäß belehrt wird; eine Differenzierung zwischen Haustür- und sonstigen Geschäften erfolgte

## ◆ Unser Autor



**Sascha Borowski**  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht  
Kanzlei Mattil & Kollegen, München  
[borowski@mattil.de](mailto:borowski@mattil.de)

jedoch nicht. Mit dieser Änderung ist der deutsche Gesetzgeber über die EU-Richtlinien hinausgegangen und schuf das ewige, aber begrenzbare Widerrufsrecht.

Im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie hat der Bundesrat nunmehr um eine Änderung des bisher vorgesehenen Gesetzes zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie gebeten. Dem Änderungsvorschlag des Bundesrates nach soll das ewige Widerrufsrecht nunmehr durch die Aufnahme einer Überleitungsvorschrift (Art. 229 EGBGB) begrenzt werden. Beabsichtigt ist, dass das Widerrufsrecht auf maximal zwölf Monate und 14 Tage nach Inkrafttreten des Umsetzungsgesetzes befristet wird.

### Was bedeutet dies für Altverträge?

Sollte es zu dieser Gesetzesänderung in Form des Vorschlages des Bundesrates kommen, so würden auch Altverträge zwölf Monate und 14 Tage nach Inkrafttreten des

## EXXECNEWSLEGAL wird präsentiert von:

Ihre Service-KVG für Wertpapiere und Sachwerte  
Immobilien, einschließlich Wald, Forst- und Agrarland



Wir unterstützen Sie mit umfangreichen Leistungen einer Service-KVG: von der Fondsaufgabe über Portfolio- und Risikomanagement bis hin zu Vertrieb und Marketing.

Erfahren Sie mehr: [www.avanainvest.com](http://www.avanainvest.com)

## ◆ Darlehenswiderruf (Fortsetzung)

Umsetzungsgesetzes nicht mehr widerrufen werden können. Dies hätte zur Konsequenz, dass eine Vielzahl von Kreditverträgen widerrufen und nicht nur Gerichte, sondern auch Schlichtungsstellen und die Ombudsmänner/-frauen der Bankenverbände mit Beschwerden überhäuft werden, ähnlich wie es vor rund einem Jahr nach der viel beachteten BGH-Entscheidung zum Bearbeitungsentgelt der Fall war.

Die Aufnahme eines sich rückwirkend auswirkenden Ausschlusses stellt einen bedenklichen Einschnitt für beide Vertragsparteien dar. Banken werden innerhalb kürzester Zeit hohe Rückstellungen

für rechtliche Streitigkeiten und Gerichtsverfahren bilden müssen und die Kreditnehmer werden sich innerhalb kürzester Zeit entscheiden müssen, ob sie Kreditverträge widerrufen oder nicht.

Diese Begrenzung eines Gestaltungsrechts könnte verfassungsrechtlich bedenklich sein und verstößt, sofern keine abweichende Regelung für Haustürgeschäfte vorgesehen wird, wohl wieder gegen die im Jahr 2002 bereits übersehene EU-Richtlinie.

Der Gesetzgeber greift durch die rückwirkende Begrenzung des Widerrufsrechts in bereits bestehenden Vertragsverhältnisse ein, wohl um die kreditgebenden Institute

vor Widerrufen zu schützen. Eines solchen Schutzes bedarf es jedoch nicht. Die fehlerhaft beherrschende Bank hat es jederzeit selbst in der Hand, das ewige Widerrufsrecht zu begrenzen, indem sie den Kunden nachbelehrt. Die Möglichkeit der Nachbelehrung sieht das Gesetz gerade vor, um eine (für beide Vertragspartner) unsichere Rechtslage zu beseitigen. Auch die zum Teil vertretene Auffassung, dass die Ausübung des ewigen Widerrufsrechts rechtsmissbräuchlich sei, ist aus zwei Gründen unzutreffend:

1. Dem wirksamen Widerruf ist eine fehlerhafte Belehrung vorausgegangen, sodass es dem fehlerhaft Beherrschenden verwehrt ist, sich auf

die Rechtsmissbräuchlichkeit zu berufen.

2. Das fehlerhaft beherrschende Institut hat von der Möglichkeit der Nachbelehrung keinen Gebrauch gemacht.

Während die Begrenzung des Widerrufsrechts für künftige Verträge unter Einhaltung der Vorgaben der EU-Richtlinien möglich ist, stellt die Ausdehnung auf bereits bestehende Verträge eine Benachteiligung der Verbraucher dar. Ein vom nationalen Gesetzgeber angenommenes Schutzbedürfnis der kreditgebenden Branche sieht der Richtlinienggeber nicht, sodass der nationale Gesetzgeber insoweit von der Richtlinie abweicht. ◆

## ◆ Mietpreisbremse

Das Gesetz zur sogenannten Mietpreisbremse ist am 01.06.2015 in Kraft getreten. Sie gilt jedoch erst dann und in den Gebieten, die die Bundesländer durch Rechtsverordnung bestimmen.

### Wo gilt die Mietpreisbremse?

Berlin (gesamtes Stadtgebiet) - seit 1. Juni 2015, Hamburg (gesamtes Stadtgebiet) - seit 1. Juli 2015, Nordrhein-Westfalen (22 Städte und Gemeinden) - seit 1. Juli 2015, Bayern (144 Städte und Gemeinden) - seit 1. August 2015, Rheinland-Pfalz (Mainz, Landau, Trier) - seit 1. Oktober 2015, Baden-Württemberg (68 Städte und Gemeinden) - seit 1. November 2015, Schleswig-Holstein (12 Städte und Gemeinden) - seit 1. Dezember 2015, Hessen (16 Städte und Gemeinden) - seit Anfang Dezember 2015, Thüringen (Jena und Erfurt) - ab 1. Januar 2016.

Ziel ist es, den Anstieg der Mieten bei Bestandswohnungen zu dämpfen. Denn dieser führt nach Aussage der Bundesregierung dazu, dass einkommensschwache Haushalte Schwierigkeiten haben, eine Wohnung in den nachgefragten Lagen zu finden. „Außerdem werden durch den Anstieg des Mietniveaus Teile der angestammten Bevölkerung aus ihrem Wohnquartier verdrängt“, so der Justizminister. Um dies zu verhindern soll die Miete bei der Wiedervermietung auf die ortsübliche Miete zuzüglich 10 Prozent begrenzt werden. Wenn die Vormiete höher war, muss diese nicht abgesenkt werden, sondern darf bei der Wiedervermietung beibehalten werden.

Neu errichtete Wohnungen sind von der Mietpreisbremse ausgenommen, so dass deren Miete weiterhin frei vereinbart werden kann. Umfassend modernisierte Wohnungen sind bei der Erstvermietung von der Mietpreisbremse

ausgenommen. Außerdem soll die Mietpreisbremse nur in Gebieten mit angespannten Wohnungsmärkten gelten.

Technisch wird dies wie in der Regelung über die Herabsetzung der Kappungsgrenze von 20 auf 15 Prozent (§ 558 Abs. 3 BGB) in der Weise umgesetzt, dass die Länder ermächtigt sind, bestimmte Gemeinden auszuweisen, in denen die Mietpreisbremse gilt. Die Regelungen über die ortsübliche Vergleichsmiete (§ 558 Abs. 2 BGB) und die Modernisierungsmieterhöhung (§§ 559 ff. BGB) sind zunächst nicht geändert worden.

### Überblick

In die Regelungen des BGB über das Mietrecht sind in den §§ 556d ff. folgende Regelungen eingefügt worden:

- Bei der Wiedervermietung einer Wohnung darf die Miete höchstens in Höhe der ortsüblichen Vergleichsmiete zuzüglich 10 Prozent vereinbart werden.
- Die Landesregierungen werden ermächtigt, bis zum 31.12.2020 Rechtsverordnungen zu erlassen, in denen sie die Gebiete bestimmen, in denen die Mietpreisbremse gilt. Die Verordnungen dürfen nur für fünf Jahre gelten.
- Wohnungen, die nach dem 1. Oktober erstmals genutzt und vermietet werden, sind von der Mietpreisbremse ausgenommen.
- Ebenfalls ausgenommen ist die erste Vermietung einer Wohnung nach einer umfassenden Modernisierung.
- Ist die Vormiete höher als 110 Prozent der ortsüblichen Miete, darf sie auch bei der Wiedervermietung vereinbart werden. Voraussetzung ist allerdings, dass sie ohne Verstoß gegen die Mietpreisbremse vereinbart worden ist.
- Wird die Wohnung in den letzten drei Jahren vor der Wiedervermie-

tung modernisiert, so erhöht sich die zulässige Miete von 110 Prozent der ortsüblichen Miete um die Modernisierungsmieterhöhung. Die Vertragsparteien werden also gestellt, als wäre die Modernisierung nach der Wiedervermietung durchgeführt worden.

- Bei Staffelmietverträgen gelten die Regelungen für jede Mietstaffel.
- Bei Indexmietverträgen gelten die Regelungen nur für die Ausgangsmiete.
- Macht der Mieter geltend, dass die vereinbarte Miete zu hoch ist, muss er dies qualifiziert rügen. Einen Rückforderungsanspruch hat er nur für die Mieten, die nach der Rüge fällig werden.
- Der Mieter kann von dem Vermieter Auskunft verlangen über die preisbildenden Tatsachen, wie etwa die Vormiete oder den Umfang der durchgeführten Modernisierung.

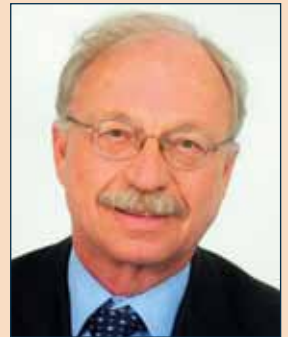
### Die Mietobergrenze

Zentrale Vorschrift der Mietpreisbremse ist § 556d Abs. 1 BGB. Danach darf die vereinbarte Miete die ortsübliche Vergleichsmiete höchstens um 10 Prozent übersteigen. Dies gilt nur für die Miete zum Zeitpunkt des Beginns des Mietverhältnisses. Eine spätere Erhöhung der Miete etwa wegen einer Modernisierung oder aufgrund einer Einigung und vertraglichen Vereinbarung ist nicht verboten. Wird eine höhere Miete vereinbart, so ist die Vereinbarung insoweit unwirksam. Die Wirksamkeit des Mietvertrages im Übrigen bleibt unberührt. Geschuldet wird nur die ortsübliche Vergleichsmiete zuzüglich 10 Prozent.

Ausgenommen sind:

1. Mietverhältnisse nach § 549 Abs. 2 BGB
- Wohnraum zum vorübergehenden Gebrauch,
- möblierter Wohnraum in der Wohnung des Vermieters und

## ◆ Unser Autor



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

- spezielle soziale Angebote für Personen mit dringendem Wohnbedarf (Vermietung an eine juristische Person des öffentlichen Rechts).

2. Mietverhältnisse im Sinne des § 549 Abs. 3 BGB

- Studenten- oder Jugendwohnheim (Hier gelten auch die §§ 557 bis 561 BGB nicht.)

Erfasst werden nur Wohnraummietverhältnisse, also nicht Gewerbmietverträge (§ 578 Abs. 2 BGB). Die Mietpreisbremse gilt auch bei Erstvermietung einer Wohnung in einem Bestandsgebäude, wenn diese vorher genutzt wurde, also auch nach Aufgabe der Selbstnutzung durch den Eigentümer. Ausgenommen sind nur Wohnungen, die nach dem 01.10.2014 erstmals genutzt und vermietet werden. ◆

*Fortsetzung des Beitrags mit den Themen „Ermächtigung“, „Bestandsschutz der Vormiete“, „Modernisierung“, „Ausnahmen“, „Umfassende Modernisierungen“, „Rückforderung einer überhöhten Miete“, „Auskunftsansprüche des Mieters“, „Staffelmieten“ und „Indexmieten“ in der nächsten Beilage EXXECNEWSLEGAL.*