

### NEWS DIGEST

#### Top Stories – Seiten 1 und 2

##### Sachwertinvestments

Rechtsanwalt **Dr. Matthias Gündel** zu tokenbasierten KG-Anteilen: eine neue Beteiligungsform für das Comeback von KG-Angeboten?

##### Kongressbericht

**4. Sachwerte Kolloquium:** „Man kann richtig Geld verdienen.“

#### Produkte – Seite 3

##### Sachwertinvestments

**Patrizia** startet Dachfonds für europäische Wohninvestments.

**Forest Finance** bereitet Green-Bond-Emission vor.

##### Investmentfonds

**ValuAnalysis** lanciert systematischen Aktienfonds.

#### Unternehmen – Seiten 4 und 5

**Deutsche Fondsbranche** erzielt neues Rekordvermögen.

**BCA-Gruppe** gewinnt die Bayerische als Gesellschafter.

**Berenberg** steigert Jahresüberschuss.

**Hamburg Trust** mit transaktionsreichem Geschäftsjahr.

Weitere strategische Partnerschaft von **hep** mit US-Projektentwickler.

**Intreal** knackt 30-Milliarden-Euro-Marke.

**Monega** meldet starkes Wachstum im Publikumsfondsgeschäft.

**pma:** Zuwachs von 13,9 Prozent.

#### Karriere

Neue Aufgaben für **Klaus Brodbeck**, **Andreas Hausladen** und **Klaus Ostholt**.

#### Märkte – Seite 6

##### Erneuerbare Energien

„Wachstum auch ohne Subventionen möglich“, meint **Aream**.

##### Anleihenmarkt

**NNIP** zu asiatischen Anleihen: „Trotz allem gute Aussichten“.

##### Aktien international

Corona-Virus: **Robeco** baut Aktien-Quote ab.

##### Immobilien

**Wealthcap:** Spitzenrendite bei deutschen Büro-immobilien fällt unter drei Prozent.

#### Edelsteine

Diamanten sind weniger gefragt.

#### Für Sie gelesen – Seite 7

Globale Dividenden erreichen laut **Janus Henderson** Rekordstand.

Indexbeteiligung geht in der Hälfte der Fälle auf, analysiert **Assekurata**.

Ein Viertel der Deutschen zieht digitalen Vermögensverwalter in Betracht.

**Schroders:** 20 Prozent deutscher Anleger fürchten, nicht genug für den Ruhestand zu sparen.

#### From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Alexander El Alaoui** von **Salm-Salm & Partner** über einen neuartigen Ansatz zur Bewertung der Klimabilanz von Unternehmen.

### \*\*\* TOP STORIES

#### Sachwertinvestments

## Tokenbasierte KG-Anteile: Neue Beteiligungsform für das Comeback von KG-Angeboten?

**Start-ups und Jungunternehmen setzen bei der Unternehmensfinanzierung vermehrt auch in Deutschland auf sogenannte Security-Token. Auch wenn von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erst drei Wertpapierprospekte und zwei Wertpapier-Informationsblätter für Security-Token gebilligt worden sind, nutzt die „neue Generation“ Crowdfunder die Blockchain und tokenbasierte Anteile zur Kapitalakquise. Aktuell werden vermehrt Prospekte bei der Luxemburger Aufsicht zur Billigung eingereicht und dann nach Deutschland notifiziert.** Unabhängig von dieser Praxis, die nur bei tokenbasierten Schuldtiteln umsetzbar ist, steht die erste Plattform in den Startlöchern, um mit dem Angebot eines Schiffwertpapiers die Vorteile von Wertpapieren und Kommanditanteilen in einem Produkt zu vereinen – durch die Ausgabe des ersten tokenbasierten KG-Anteils.

#### Warum KG-Anteile digitalisieren?

Durch die Digitalisierung können die steuerrechtlichen Vorteile einer KG-Beteiligung mit der Prospektausnahme für Wertpapierangebote bis acht Millionen Euro kombiniert werden. Denn steuerrechtlich bleiben trotz Digitalisierung alle Vorteile einer KG-Beteiligung erhalten. Die Einordnung tokenbasierter KG-Anteile als Wertpapier ist nur eine prospektrechtliche Einordnung. Hinsichtlich der Nutzung steuerrechtlicher Gestaltungsmöglichkeiten bestehen also keine Einschränkungen. So ist es bei Einschiffsgesellschaften ohne weiteres möglich, auch die Vorteile der Tonnagebesteuerung zu berücksichtigen, vorausgesetzt der Anleger kann auch bei den tokenbasierten KG-Anteilen Mitunternehmerinitiative entfalten. Allerdings sind der Strukturierung als vermögensverwaltende Kommanditgesellschaft Grenzen gesetzt. Denn bei einer vermögensverwaltenden Struktur würde vermutlich ein alternativer Investmentfonds (AIF) vorliegen und



Foto: Kanzlei

**Dr. Matthias Gündel, Rechtsanwalt**  
Geschäftsführender Gesellschafter von GK-law.de, Göttingen  
M.Guendel@gk-law.de

die Bestimmungen des KAGB wären zu beachten.

Bei der Tokenisierung von KG-Anteilen bestehen auch prospektrechtliche Vorteile beim Crowdfunding. Anders als bei herkömmlichen KG-Anteilen, für die die nach den Bestimmungen des Vermögensanlagegesetzes vorgesehenen Prospektausnahme-Privilegien für Schwarmfinanzierungen nicht genutzt

werden können, ist für tokenbasierte KG-Anteile das Wertpapierprospektgesetz einschlägig. Danach kann bei der Ausgabe von Wertpapieren – also auch bei tokenbasierten KG-Anteilen – bei einem Emissionsvolumen von bis zu acht Millionen Euro auf die Erstellung eines Wertpapierprospekts verzichtet werden. Stattdessen ist für das öffentliche Angebot und damit die Crowdfunding-Kampagne ein dreiseitiges Wertpapier-Informationsblatt ausreichend.

**Was sind Security-Token?** Security-Token sind Wertpapiere, die ausschließlich in elektronischer Form durch Nutzung der Blockchain abgebildet werden. Der Token-Inhaber erhält gegen den Emittenten – wie bei herkömmlichen Wertpapieren auch – einen Anspruch auf Beteiligung am Gewinn und Rückzahlung des Kapitals. Durch die digitalisierte Abbildung des Vermögenswertes auf der Blockchain wird der Vermögenswert frei auf andere Erwerber übertragbar. Funktional, das heißt in Sachen Übertragbarkeit,

Fortsetzung auf Seite 2

DEUTSCHE FINANZ  
**DFPA**  
PRESSE AGENTUR

**PRO BERATER**

**PROBERATER stellt Anlageberatern in verständlicher Art und Weise die Vorteile und Details der Regulierung dar.**

**REGULIERUNG ALS CHANCE**

**Die besten Anwälte und Experten sind für PROBERATER aktiv. Sie finden PROBERATER oder die Print-Kompendien unter [www.dfpa.info](http://www.dfpa.info)**

**Die Erklär-Videos:** Video I - Das KAGB; Video II - So informiert sich der Berater; Video III - DFPA-Plausibilitätsprüfung; Video IV - DFPA Externe Plausibilitätsprüfung unter [www.dfpa.info](http://www.dfpa.info)

**PROBERATER WIRD UNTERSTÜTZT VON:**

AfW Bundesverband Finanzdienstleistung ■ Alpha Ordinatium GmbH ■ DNL Exclusive Opportunity GmbH & Co. KG ■ Dr. Peters Group ■ HEH Hamburger EmissionsHaus AG ■ HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG ■ HEP Kapitalverwaltung AG ■ HTB Hanseatische Fondinvest GmbH ■ Jung, DMS & Cie. ■ One Group GmbH ■ PI Fondsmanagement GmbH & Co. KG ■ PROJECT Investment AG ■ VOTUM Verband ■ ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

## \*\*\* TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

Standardisierung und Handelbarkeit, ist der tokenisierte Vermögenswert damit einem Wertpapier vergleichbar. Die Regulierung (Prospektpflicht, Lizenzpflicht, Anlegerschutz etc.) erfolgt nach Wertpapierrecht.

**Zur Kapitalmarktfähigkeit des KG-Anteils:** Herkömmliche Kommanditanteile können wegen fehlender Standardisierung und Handelbarkeit prospektrechtlich nicht als Wertpapiere eingeordnet werden. Um die wertpapierrechtlichen Anforderungen an eine Standardisierung und Handelbarkeit zu erfüllen, müssen die KG-Anteile fungibel und kapitalmarktfähig ausgestaltet werden. Ausgangspunkt hierfür ist der Wertpapierbegriff der EU-Prospektverordnung unter Berücksichtigung der europarechtlichen Definition der übertragbaren Wertpapiere. Danach sind auch Anteile an Personengesellschaften als übertragbare Wertpapiere einzustufen, wenn diese am Kapitalmarkt gehandelt werden können und Aktien vergleichbar sind. Unter dieser Prämisse werden auch KG-Anteile vom Begriff der übertragbaren Wertpapiere erfasst, soweit eine Standardisierung gegeben ist. Maßstab für die Standardisierung ist dabei die Austauschbarkeit und damit die Übertragbarkeit der Anteile, unabhängig von der Mitgliedschaft in der Kommanditgesellschaft. Indem die Übertragbarkeit der Anteile durch die Zulässigkeit der Übertragung von

Teilbeträgen der Einlage ermöglicht wird, kann eine Austauschbarkeit im Sinne der Fungibilität wie bei Aktien herbeigeführt werden. Ein Aktionär ist gleichzeitig auch Gesellschafter und kann alle oder einen Teil seiner Aktien übertragen. Dem steht auch nicht entgegen, dass die Übertragung von KG-Anteilen durch Abtretung erfolgt und somit individuelle Einreden beim Scheitern des Verkaufs erhalten bleiben. Denn bei Übertragungen ist zusätzlich zur Abtretung die Eintragung der Blockchain-Adresse des neuen Token-Inhabers in das Register zwingend erforderlich. Insoweit ist die grundsätzliche Möglichkeit des gutgläubigen Erwerbs eröffnet. Die Übertragbarkeit ist somit der von Aktien, insbesondere Namensaktien, vergleichbar.

**Vermeidung der Registereintragung:** Um die Kapitalmarktfähigkeit tokenbasierter KG-Anteile wegen des Erfordernisses der Eintragung von Kommanditisten im Handelsregister und den damit verbundenen Zeitaufwand nicht zu gefährden, ist wie in der Branche heute üblich, auf die Eintragung der Anleger zu verzichten. Das heißt es ist ein Treuhänder einzubinden. Der kann dann sowohl die Anteile treuhänderisch halten als auch als Verwaltungstreuhänder tätig werden.

**Die eigentliche Herausforderung** bei der rechtlichen Strukturierung

tokenbasierter KG-Anteile ist es zu vermeiden, dass Emittent oder Treuhänder den erlaubnispflichtigen Eigenhandel erbringen oder das Finanzkommissions- oder Investmentgeschäft betreiben. Denn anders als bei Vermögensanlagen gibt es für die Emittenten und Treuhänder von Wertpapieren keine KWG-Ausnahmetatbestände. Auch sind KG-Anteile per se geeignet, um als Anteile an einem Investmentvermögen eingestuft zu werden. Deshalb ist anders als bei tokenbasierten Schuldtiteln darauf zu achten, dass die Emittentin der tokenbasierten Anteile operativ tätig und somit kein Investmentvermögen ist. Andernfalls wären bei der Auflage der Emission die Bestimmungen des KAGB und nicht des WpPG und der EU-Prospektverordnung maßgeblich. Der Emittent tokenbasierter KG-Anteile muss also operativ tätig werden. Dies gilt insbesondere bei Einschiffsgesellschaften oder Betreibern von Erneuerbare-Energien-Anlagen. Auch sollten bei der Ausgestaltung die europarechtlichen Vorgaben für den Effektenhandel beachtet werden. Denn ab 2023 gelten neue wertpapierhandelsrechtliche Anforderungen, wenn die Token auch in einem Handelssystem (zum Beispiel im Freiverkehr oder einer organisierten Zweitmarkt Börse) oder von einem systematischen Internalisierer gehandelt werden. Da es

sich bei tokenbasierten KG-Anteilen immer noch um Finanzinstrumente in Form eines Wertpapiers handelt, sind beim Vertrieb die Regelungen des Kreditwesengesetzes zu beachten. Die Einbindung eines Vertriebes mit der Erlaubnis nach § 34f GewO ist somit nicht ausreichend. Für die Vermittlung der tokenbasierten KG-Anteile bedarf es also einer Erlaubnis für die Anlagevermittlung nach dem KWG oder einer Haftungsübernahme bei einer Tätigkeit als vertraglich gebundener Vermittler.

**Fazit:** Mit der Auflage und Ausgabe von tokenbasierten KG-Anteilen lassen sich die Vorteile einer Kommanditbeteiligung mit den Prospektaussnahmen für Wertpapiere und den Vorteilen der Blockchain kombinieren. Es können damit kostengünstig neue Anlegerkreise erschlossen werden und damit neue Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung genutzt werden. ♦

## GK-Law.de:

Die Gündel & Katzorke Rechtsanwalts GmbH (GK-Law.de) ist eine auf Kapitalmarktrecht spezialisierte Rechtsanwaltskanzlei mit Sitz in Göttingen. Rechtsanwalt Dr. Matthias Gündel betreut u.a. Fintechs, Start-ups und Crowdfunding-Plattformen bei der Umsetzung ihrer Geschäftsmodelle und Finanzierungsmaßnahmen.  
[www.gk-law.de](http://www.gk-law.de)

## Kongressbericht

## 4. Sachwerte Kolloquium: „Man kann richtig Geld verdienen“

**Zum vierten Mal luden Friedrich Wanschka, Markus Gotzi und Stefan Loipfinger am 18. Februar nach München zu ihrem Sachwerte Kolloquium ein. Das bewährte Branchen-Beobachter-Trio bot aktuelle Informationen zum Status der Sachwertbranche. Den rund 50 Teilnehmern wurden drei Themenkomplexe offeriert: Teil I Regeln und Kontrollen, Teil II Markt und Modelle, Teil III Vertrieb und Zukunft. Teil I** überschrieben mit: Maßnahmenpaket der Bundesregierung - sind Teile der Sachwertbranche vom Aussterben bedroht?

Stefan Loipfinger präsentierte Branchenzahlen. Danach verlieren die Anbieter von Vermögensanlagen an Boden, die AIF-Branche wächst langsam, aber stetig. Loipfinger: „Es geht ein bisschen aufwärts“.

Wirklich neu waren Loipfingers Ausführungen nicht. Auf ein wichtiges Problem machte er aufmerksam: In der Öffentlichkeit werden gerne jährliche Platzierungsankündigungen addiert und als Branchenzahlen veröffentlicht, ohne die notwendigen Platzierungsergebnisse dazu zu nennen. Es entstehen Fehleinschätzungen, weil einige auch große Anbieter, wie die Münchener **Wealthcap**, keine Platzierungsdaten nennen. Loipfinger kritisierte diese Geheimniskrämerei als bedauerliche Intransparenz.

Den Schwerpunkt dieses Teils bildete das Thema „Maßnahmenpaket“ der Bundesregierung aus dem August 2019. Darin werden Verschärfungen für Anbieter von Vermögensanlagen

angekündigt. Leider war die Referentin dieses Themas, Frau **Martina Hertwig** (Wirtschaftsprüferin und Vorstandsmitglied des Verbandes ZIA), nicht erschienen. Das war bedauerlich, da die Teilnehmer nur rudimentär dem folgenden Referenten zu diesem Komplex, **Dietmar Schloz** von **Asuco**, folgen konnten. Schloz: Die Regulierung läuft aus dem

Ruder, das Restriktionspaket ist als Warnschuss zu sehen und soll deutlich machen, dass Vermögensanlagen „auf der Abschlusliste“ des Gesetzgebers stehen. Das ergab auch die Diskussion zu diesem Komplex. Ob das stimmt blieb unerforscht. Fakten, was aus dem vorgestellten Paket nun wird und wie es wohl final aussehen wird, oder ob es überhaupt kommt, konnten an diesem Tag nicht geklärt werden.

Es ergab sich eine Diskussion, dass die Branche kein einheitliches Bild gegenüber der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) abgibt. Es folgte ein allgemeines BaFin-Bashing. „Die Branche braucht einen Gegenspieler zur BaFin, um realisiert zu werden, Zusammenarbeit mit der BaFin ist die Hölle“, so ein Teilnehmer. **Stefan Klaile**, Geschäftsführer der **Xolaris GmbH**, stellte dann die Frage: Ist die Service-KVG die Lösung aller Probleme? Der Beitrag war bemerkenswert und umfangreich. Die Antwort gab

Klaile klar und eindeutig: Die Service-KVG bietet Initiatoren enorme Vorteile, ob sie alle Probleme einer Emission



„Munich Konferenzzentrum“ im Flughafen München

lösen kann, konnte verständlicherweise nicht komplett präsentiert werden.

**Teil II** (Markt und Modelle) bot Einblicke besonders in die Welt der offenen Fonds. **Gero Gosslar**, ZIA-Geschäftsführer, schilderte sehr kompetent, was Brüssel mit dem European Green Deal von Präsidentin Ursula von der Leyen plant. Leider blieb der Großteil des Referates im Verborgenen, weil die Charts von Gosslar nicht lesbar waren. Highlights des Tages waren die Referate von **Guido Küther (Habona)** und **Thorsten Eitle (hep)**. Beide Herren belegten, dass die Branche äußerst leistungsfähig ist. Küther machte deutlich, dass offene Immobilienfonds durchaus auch mittelgroße Initiatoren anpacken können. Eitle belegte am Beispiel seiner Photovoltaik-Produkte, wie professionell, kompetent und erfolgreich Publikums-AIF entwickelt werden können. Eitle: „Man kann richtig Geld verdienen!“ **Michael Denk (Quadoro)** hatte mit Publikums-AIF wenig am Hut, er be-

schrieb unter Leitung von Markus Gotzi die Leistungskraft und Qualität des offenen Fonds. Allerdings schafft dieser nicht die Renditen der Publikums-AIF. Besonders spannend wurde **Teil III**. Bereich: Vertrieb und Zukunft. Erst um 15.30 Uhr, also kurz vor Schluss der Veranstaltung, ging es um die Zukunft der Branche, den Vertrieb und den Anleger. Wir werden uns an Begriffe wie Blockchain, Token, Crowdfunding und Tippgeber gewöhnen müssen. Der Sachwerte-Vertrieb geht online, der Vertrieb als Teil der Sachwertbranche hat Zukunft, aber wird sich neu aufstellen müssen. Erst dieser Teil des Kolloquiums kam auf das Thema Nummer 1 in diesen Tagen zu sprechen. **Eric Romba**, früherer BSI-Verbands-Chef, fragte: Was will der Kunde? Er stellte fest: Das ist die wichtigste Frage! Romba's Ausblick: Wir werden erleben, dass die Integration digitaler Inhalte in den Tagesablauf von uns allen vorangeht, dass Kunden viel höhere Erwartungen an Produkt und Emittenten haben werden, dass Kommunikation und Beratung wichtiger werden und, absolut im Vordergrund steht die Marke des Produktanbieters. Romba: „Im Kapitalanlagebereich gibt es keine Marken - leider.“

**Wenn zum Kolloquium ein Fazit gezogen werden sollte, dann dieses: Die sehr gute Zukunft des Publikums-Teils der Sachwertbranche kam kaum zum Zuge, die Profiligas der offenen, vor allem der Immobilienfonds bestimmte die Themen an diesem Tag. Der Kunde kam nicht richtig zu Wort.** (DJ) ♦



## Patrizia startet Dachfonds für europäische Wohninvestments

Die Immobilien-Investmentgesellschaft **Patrizia** hat den Publikums-AIF „Patrizia GrundInvest Europa Wohnen Plus“ gestartet. Als **Dachfonds investiert er in Zielfonds der Patrizia-Gruppe mit Schwerpunkt Wohnen**. Dabei werden 60 Prozent der eingeworbenen Mittel in den Zielfonds „Patrizia Europe Residential Plus“ fließen. Dieser Spezialfonds für Investments von (semi-)professionellen Anlegern wird derzeit mit einer Anlagesumme ab 200.000 Euro in Deutschland und weiteren europäischen Ländern platziert. Er hat bereits ein Portfolio mit über 200 Studenten-Apartments in Luxemburg, rund 60 vor kurzem fertiggestellte, „hochwertige“ Wohnheiten in Brüssel und eine Projektentwicklung mit über 90 Wohnungen in Hamburg erworben. Der „Europa Wohnen Plus“ ist ein reiner Eigenkapitalfonds. Patrizia verzichtet bei der Auflage des Dachfonds auf eine „doppelte“ Gebührenstruktur. **Der AIF strebt im Sinne der Investoren eine sehr breite Streuung an.** Bereits zum Vertriebsstart ist jeder Zeichner mittelbar an über 350 Wohnungen beteiligt, die in Deutschland, Belgien und Luxemburg liegen. Aufgrund dieser Streuung liegt die Mindestanlagesumme erstmals bei Patrizia Publikumsfonds bei 5.000 Euro und damit niedriger als bei den klassischen AIF mit nur einem Investitionsobjekt. Die angestrebte Gesamtrendite beträgt mehr als 4,5 Prozent per annum. **Andreas Heibroek**, Geschäftsführer der Patrizia GrundInvest: „Die anhaltende Urbanisierung, der demographische Wandel und der strukturelle Wohnungsmangel machen europäische Wohnimmobilien zu einer äußerst attraktiven Anlageklasse.“ (DFPA/JF) ♦ [www.patrizia.ag](http://www.patrizia.ag)



Andreas Heibroek

Foto: Unternehmen

## Investmentboutique ValuAnalysis lanciert systematischen Aktienfonds

Mit dem „**UII - ValuFocus Fonds**“ hat die Londoner Investmentboutique **ValuAnalysis** in Kooperation mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Universal-Investment** Ende Januar ihren ersten Fonds aufgelegt. Für den aktiv verwalteten Aktienfonds identifiziert das Fondsmanagement mit Hilfe eines firmeneigenen Researchs Aktien, die für die Aktionäre einen nachhaltigen Wert schaffen. Aus diesem Universum investiert es in jene Aktien, deren Wettbewerbsvorteil und nachhaltiges Wertschöpfungspotenzial vom Markt unterschätzt werden. Das Fondsmanagement-Team wird von **Pascal Costantini** und **Christophe Bernard** angeführt, die zusammen über 60 Jahre Erfahrung in der Aktienanalyse und im Portfoliomanagement verfügen. **Bei der Deutschen Bank leitete Costantini das Management der CROCI-Bewertungsgruppe** („Cash Returns on Invested Capital“), die ein Modell zur Analyse des Cashflows börsennotierter Unternehmen entwickelt hat. Unter seiner Leitung erreichten die nach CROCI gesteuerten Investmentstrategien ein verwaltetes Vermögen von mehr als zehn Milliarden US-Dollar. Dieses Cash-Flow-Modell, das Bilanzdaten in anlage-relevante Zahlen umwandelt, wurde zu einer neuen Investmentstrategie weiterentwickelt, indem der Marktwert eines Unternehmens systematisch in drei Komponenten zerlegt wird: Substanzwert, Franchise-Wert und Wachstumswert. **Das Modell überprüft, ob Unternehmen ihr Kapital effektiv einsetzen und für ihre Eigentümer nachhaltig Mehrwert schaffen.** Da langfristige Wertschöpfung und Governance Hand in Hand gehen, neigt die ValuFocus-Strategie dazu, Aktien zu bevorzugen, die nach ESG-Kriterien gut abschneiden. Darüber hinaus schließt ValuAnalysis Investitionen in Unternehmen aus, die einen schlechten ESG-Score aufweisen, da diese Unternehmen nach Ansicht der Investmentboutique besonders anfällig für regulatorische und Reputationsrisiken sind. (DFPA/JPW) ♦ [www.valuanalysis.com](http://www.valuanalysis.com), [www.universal-investment.de](http://www.universal-investment.de)

## Forest Finance bereitet Green-Bond-Emission vor

Der Anbieter von Wald- und Agroförstinvestments **Forest Finance** bereitet die Ausgabe eines Green Bonds vor. Zu diesem Zweck wurde die **Forest Finance Capital** gegründet. Zu ihrem Geschäftsführer wurde der Forest-Finance-Manager **Bernhard Engl** berufen. „Wir wissen, dass sehr viele Interessenten, die uns schon viele Jahre positiv begleiten, und auch Institutionelle, auf ein Kapitalmarktwertpapier warten. Wir möchten mit dem geplanten Green Bond eine zeitgemäße Möglichkeit schaffen, sich an den Konzepten der Forest Finance-Gruppe zu beteiligen“, erläutert Engl. Mit dem neuen Angebot möchte das Unternehmen aktuelle Trends und die steigende Nachfrage bei Investoren nach nachhaltigen Anla-

geprojekten bedienen, die Wirkung erzeugen und wirtschaftlich interessant sind. **Forest Finance Capital wird eine Anleihe emittieren, mit der Anleger verschiedene nachhaltige Projekte in den Bereichen Aufforstung und der Weiterverarbeitung von Ernteerzeugnissen finanzieren.** Mit der Anleihe sollen nachhaltige Wertschöpfungsketten entstehen, an denen die Investoren partizipieren. „Anders als bei Direktinvestments in Mischwald und Agroförst wird der Green Bond so konzipiert, dass mit ihm eine Mischung von verschiedenen Projekten finanziert wird, mit dem Ziel eine moderate, jährliche Auszahlung zu erreichen“, erläutert Engl. (DFPA/JF) ♦ [www.forestfinance.de](http://www.forestfinance.de)

geprojekten bedienen, die Wirkung erzeugen und wirtschaftlich interessant sind. **Forest Finance Capital wird eine Anleihe emittieren, mit der Anleger verschiedene nachhaltige Projekte in den Bereichen Aufforstung und der Weiterverarbeitung von Ernteerzeugnissen finanzieren.** Mit der Anleihe sollen nachhaltige Wertschöpfungsketten entstehen, an denen die Investoren partizipieren. „Anders als bei Direktinvestments in Mischwald und Agroförst wird der Green Bond so konzipiert, dass mit ihm eine Mischung von verschiedenen Projekten finanziert wird, mit dem Ziel eine moderate, jährliche Auszahlung zu erreichen“, erläutert Engl. (DFPA/JF) ♦ [www.forestfinance.de](http://www.forestfinance.de)

geprojekten bedienen, die Wirkung erzeugen und wirtschaftlich interessant sind. **Forest Finance Capital wird eine Anleihe emittieren, mit der Anleger verschiedene nachhaltige Projekte in den Bereichen Aufforstung und der Weiterverarbeitung von Ernteerzeugnissen finanzieren.** Mit der Anleihe sollen nachhaltige Wertschöpfungsketten entstehen, an denen die Investoren partizipieren. „Anders als bei Direktinvestments in Mischwald und Agroförst wird der Green Bond so konzipiert, dass mit ihm eine Mischung von verschiedenen Projekten finanziert wird, mit dem Ziel eine moderate, jährliche Auszahlung zu erreichen“, erläutert Engl. (DFPA/JF) ♦ [www.forestfinance.de](http://www.forestfinance.de)

SAVE THE DATE

# 2. Real Assets Investment Kongress

15. September 2020 „Empire Riverside Hotel“ Hamburg  
11:30 bis 18:00 Uhr - danach Buffet | Adresse: Bernhard-Nocht-Straße 97, 20359 Hamburg

Motto des Kongresses: Renditen in Nullzins-Zeiten

Drei Themenkomplexe (voraussichtlich)

**1. Die richtigen Assetklassen**

- Wo kommen die Renditen her?
- Bieten Publikums-Sachwert-Investments Renditen, die der Anleger attraktiv findet?
- Der offene Fonds vs. AIF/VermAnlagen - Wer bietet was, wer bietet mehr?

Exkurs: Sind vier Branchenverbände nötig? Helfen sie sich gegenseitig oder stehen sie sich im Weg?

**2. Der aktuelle Stand der Regulierung**

- Anlegerschutz im Fokus?
- Das Berichtswesen der Emittenten - sorgen die Berichtsinhalte (Lageberichte) für Transparenz?
- Die BaFin: Die richtige Anlegerschutz-Behörde?
- Was kommt auf die Branche noch zu?
- Wird der Vertrieb weiter stranguliert?

**3. Der Vertrieb**

- Wie kann die Effektivität des Beraters gesteigert werden? Die Zukunft des freien Vertriebes? Kann die Branche selbst diese Zukunft sichern? Wird es wieder Banken geben, die AIF/VermAnlagen anbieten?
- Anlegerschutz: Risikoklassen der offenen Fonds, der AIF, der VermAnlagen
- Blockchain, digitale Vertriebsformen der Zukunft

Begrenzte Teilnehmerzahl.  
Bitte reservieren Sie rechtzeitig unter [bestellung@dfpa.info](mailto:bestellung@dfpa.info)

Keine Teilnahmegebühr für **PROBERATER**-Partner,  
Anmeldung bis 31. Mai 2020 150,- Euro, danach 290,- Euro (inkl. MwSt.)



## Deutsche Fondsbranche erzielt neues Rekordvermögen

Das von deutschen Fondsgesellschaften verwaltete Vermögen ist im Jahr 2019 auf rund 3,4 Billionen Euro gestiegen – ein Plus von 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Großteil des Vermögens entfällt auf offene Spezialfonds mit 1.875 Milliarden Euro und auf offene Publikumsfonds mit 1.116 Milliarden Euro. In den vergangenen zehn Jahren hat sich das Gesamtvermögen der Branche fast verdoppelt (Ende 2009: rund 1,7 Billionen Euro). Das meldet der Fondsverband BVI Bundesverband Investment und Asset Management. In offene Investmentfonds investierten Anleger im Jahr 2019 netto 120,2 Milliarden Euro neue Gelder. Hierbei sind offene Spezialfonds mit 102,7 Milliarden Euro der Treiber. Das ist ihr bestes Absatzjahr nach 2015, als ihnen 121 Milliarden Euro zufließen. Offene Publikumsfonds erzielten 17,5 Milliarden Euro. Geschlossene Fonds verbuchten Zuflüsse von 4,3 Milliarden Euro. Aus Mandaten zogen Anleger netto 5,5 Milliarden Euro ab. Mit insgesamt 119 Milliarden Euro erzielte die Branche mehr Zuflüsse als im Vorjahr, als sie 91 Milliarden Euro neue Gelder verzeichnete. Die Absatzliste der offenen Publikumsfonds führen

Immobilienfonds mit 10,7 Milliarden Euro an. Im Vorjahr flossen ihnen 6,4 Milliarden Euro zu. An zweiter Stelle stehen Mischfonds mit Zuflüssen von 10,5 Milliarden Euro. Aktienfonds verzeichneten 4,4 Milliarden Euro neue Gelder. Aus Rentenfonds flossen 3,7 Milliarden Euro ab. Ausschlaggebend hierfür waren Fonds mit kurzlaufenden Euro-Anleihen, die sich überwiegend an institutionelle Anleger richten. Aus ihnen flossen 13,9 Milliarden Euro ab. Im Neugeschäft der offenen Publikumsfonds entfallen sieben Milliarden Euro auf nachhaltige Fonds. Das sind 40 Prozent der Netto-Zuflüsse von Publikumsfonds insgesamt. Das Neugeschäft der offenen Publikumsfonds entspricht rund einem Prozent des von ihnen verwalteten Vermögens. Die volumengrößte Gruppe mit der Rekordmarke von 423 Milliarden Euro sind unverändert Aktienfonds. Ihr Marktanteil ist in den vergangenen zehn Jahren aufgrund steigender Aktienkurse und Mittelzuflüsse von 30 (Ende 2009) auf 38 Prozent gestiegen. Mischfonds sind mit 311 Milliarden Euro die zweitgrößte Gruppe. Es folgen Rentenfonds mit 209 Milliarden Euro und Immobilienfonds mit 109 Milliarden Euro. (DFPA/JF) [www.bvi.de](http://www.bvi.de)

## Berenberg steigert Jahresüberschuss um 160 Prozent

Die Hamburger Privatbank Berenberg hat das Jahr 2019 mit einem operativ erzielten Jahresüberschuss von 60,5 Millionen Euro (Vorjahr: 23,3 Millionen Euro) abgeschlossen. Damit übertrifft Deutschlands älteste Privatbank das Vorjahresergebnis um 160 Prozent. „Der Provisionsüberschuss erreicht ein neues Rekordniveau, und der gegenüber dem Vorjahr rückläufige Verwaltungsaufwand zeigt, dass unsere 2018 eingeleiteten Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz den gewünschten Erfolg zeigen“, so Dr. Hans-Walter Peters, Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter von Berenberg. „Wir haben auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter in die Stärkung unseres Geschäftsmodells investiert“, erklärt Hendrik Richner, persönlich haftender Gesellschafter. „Wir wollen unser Geschäft

weiter ausbauen. Die Struktur der Investmentbank steht, unser Corporate Banking hat sehr erfolgreich den Wandel vom Kreditbereich hin zu einer Beratungseinheit und zum Private-Debt-Anbieter vollzogen, und nun werden wir ein besonderes Augenmerk auf den Ausbau und das Wachstum unserer qualitativ erstklassigen Wealth- und Asset-Management-Einheiten legen.“ Die Eigenkapitalrendite verdreifachte sich auf 28,6 Prozent (9,8 Prozent). Auch das Verhältnis der Kosten zu den Erträgen (Cost-Income-Ratio) verbesserte sich von 88,9 Prozent auf nunmehr 79,9 Prozent. Das verwaltete Vermögen (Assets under management) der Berenberg-Gruppe stieg von 36,7 auf 40,7 Milliarden Euro (plus 10,9 Prozent). (DFPA/JF) [www.berenberg.de](http://www.berenberg.de)

## Intreal knackt 30-Milliarden-Euro-Marke

Die Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft Intreal konnte ihren Wachstumskurs 2019 fortsetzen. Die Assets under Administration (AuA) erreichten Ende 2019 rund 31,3 Milliarden Euro (Ende 2018: 24,4 Milliarden Euro). Mit einem Wachstum um 6,9 Milliarden Euro wurde das Ergebnis von 2018 (plus 5,8 Milliarden Euro) noch einmal übertroffen. Per Jahresende 2019 administrierte die Intreal 161 Immobilienfonds, ein Plus von 23 im Vergleich zum Vorjahr. In den Fonds werden insgesamt 1.331 Immobilien (2018: 1.100 Objekte) verwaltet. Michael Schneider, Ge-

schaftsführer von Intreal, resümiert: „2019 konnte die Intreal ihr zehnjähriges Bestehen feiern. Ein besonderer Meilenstein im Jubiläumsjahr war das Erreichen der Marke von 30 Milliarden Euro AuA im November 2019.“ Mit etwa 60 Prozent der gesamten AuA bleiben die Partnerfonds der wichtigste Geschäftsbereich der Intreal. Ende 2019 umfasste dieser 18,6 Milliarden Euro (2018: 15,5 Milliarden Euro). Im Segment Partnerfonds bietet die Intreal un-

## Hamburg Trust mit transaktionsreichem Geschäftsjahr

Der Investment-, Fonds- und Asset Manager Hamburg Trust verzeichnete im Geschäftsjahr 2019 ein Transaktionsvolumen von rund einer halben Milliarde Euro. Dahinter stehen zehn Kaufvertragsabschlüsse in den Assetklassen Wohnen und Büro. Insgesamt sind die Assets under Management von Hamburg Trust 2019 auf rund zwei Milliarden Euro angestiegen. Circa 75 Prozent des Ankaufsvolumens entfiel auf Deutschland, der Rest auf Österreich. „Im Jahr 2019 ist es uns trotz der viel-diskutierten Produktknappheit gelungen, für unsere Investoren zahlreiche attraktive Ankäufe zu tätigen – häufig in Form von Off-Market-Deals“, sagt Oliver Priggemeyer



Oliver Priggemeyer

meyer, CEO von Hamburg Trust. Per Ende 2019 verwaltet die konzerneigene Kapitalverwaltungsgesellschaft Hamburg Trust REIM Real Estate Investment Management insgesamt sechs offene und Geschlossene Fonds für institutionelle Investoren sowie einen selbst aufgelegten geschlossenen Publikums-AIF. Außerdem betreut sie ein externes

Asset-Management-Mandat für ein berufsständisches Versorgungswerk. Mit Blick auf den weiteren Ausbau der Geschäftstätigkeit sind zudem erste Seed-Investments für zwei neue Spezial-AIF erworben worden, deren Platzierung im ersten Quartal 2020 gestartet ist. (DFPA/JF) [www.hamburgtrust.de](http://www.hamburgtrust.de)

## Monega meldet starkes Wachstum im Publikumsfondsgeschäft

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft Monega ist im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut gewachsen. Die Anzahl der Publikumsfonds, die Monega verwaltet, ist im Jahr 2019 um rund 20 Prozent gestiegen. Grund für dieses Wachstum ist die hohe Nachfrage nach spezialisierten Publikumsfonds, die Monega zusammen mit ausgewählten Partnern anbietet. Gleichzeitig hat die Kölner Gesellschaft ihr institutionelles Geschäft in Publikums- und Spezialfonds sowie freien Mandaten und Administration systematisch erweitert. „Mit der Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr können wir erneut sehr zufrieden sein“, kommentiert Bernhard Fünfer, Geschäftsführer von Monega, das Ergebnis seiner Gesellschaft. Fünfer weiter: „Besonders erfreulich ist, dass wir zusammen mit unseren bestehenden, aber auch mit renommierten, neuen Partnern 14 Publikumsfonds und Anlagekonzepte auflegen beziehungsweise übernehmen konnten.“ Das Geschäft mit ihren Kooperationspartnern ist einer der wesentlichen Wachstumstreiber für Monega. Inzwischen verwaltet die

Gesellschaft rund 2,7 Milliarden Euro in 58 Publikumsfonds, davon 42 Partnerfonds. Partnerfonds sind Publikumsfonds, die Monega zusammen mit ausgewählten Partnern zu spezialisierten Anlagethemen auflegt. „Angesichts des anhaltenden Nullzinsumfelds hat der Bedarf an spezialisierten Anlagestrategien stark zugenommen und wird auch noch weiter steigen“, beobachtet Christian Finke, Geschäftsführer von Monega. „Darüber hinaus sehen wir immer mehr, dass Anbieter kleinerer und mittlerer Fonds gern mit einer KVG auf Augenhöhe kooperieren“, ergänzt Fünfer. Ausgebaut hat Monega auch ihr Geschäft mit institutionellen Kunden. Im Bereich der freien Finanzportfolioverwaltung, die Monega vor drei Jahren gestartet hat und die es ihr ermöglicht, in Fonds(-segmenten), bei fremden KVGs oder in Direktbeständen institutioneller Kunden sowie in konsolidierten Wertpapierbeständen (Master-KVGs) zu managen, verwaltet die Gesellschaft inzwischen Mandate im Volumen von deutlich mehr als 400 Millionen Euro. (DFPA/JF) [www.monega.de](http://www.monega.de)



Michael Schneider

ter anderem Asset Managern und Projektentwicklern, die über keine Zulassung als KVG verfügen, alle Leistungen rund um die Auflage und Administration von AIF an. Der zweite große Geschäftsbereich der Intreal sind KVG-Services. Darin übernimmt Intreal Leistungen wie Fondsbuchhaltung, Controlling, Reporting sowie das Beteiligungs- und Risikomanagement für andere zugelassene KVGs. Dieser Bereich wuchs im Jahr 2019 auf

12,7 Milliarden Euro AuA (Ende 2018: 8,9 Milliarden Euro). Für 2020 geht Intreal von einer weiteren positiven Entwicklung des Geschäftsjahrs aus. Intreal-Chef Schneider dazu: „Ich gehe für 2020 von einem Wachstum mindestens auf dem Niveau wie 2019 aus – also von rund sechs Milliarden Euro. Alle Geschäftsbereiche von Intreal werden signifikant weiter wachsen. Bei den institutionellen Fondsprodukten ist die geplante Zunahme bereits durch Kapitalzusagen und feststehende Immobilieninvestitionen in Milliarden-Höhe zu einem großen Teil gesichert.“ (DFPA/JF) [www.intreal.de](http://www.intreal.de)



## Weitere strategische Partnerschaft von hep mit US-Projektentwickler

Im Februar 2020 verkündeten **hep**, ein Spezialist für New Energy, und Solops den Abschluss einer strategischen Partnerschaft mit dem Ziel der Entwicklung von jährlich 200 Megawatt an Solarprojekten. Solops ist ein Projektentwickler im Bereich Solarenergie mit Sitz in New Jersey. Seit dem Jahr 2010 hat das Unternehmen mehr als 850 Megawatt an Solarprojekten auf dem US-amerikanischen Markt entwickelt. „Mit Solops erweitern wir unsere Expertise und Vernetzung im Nordosten und der mittel-Atlantischen Region der Vereinigten Staaten“, erklärt **Dr. Alexander Zhou**, Senior Vice President für den Bereich Nordamerika bei hep. „Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit einem Projektentwickler mit langjährig erfolgreichem



Dr. Alexander Zhou

Foto: Unternehmen

*Track Record, der wie wir finanzielle Nachhaltigkeit und ökologische Verantwortung im Geschäftsmodell vereint.* „Laut hep befinden sich die USA aktuell auf Platz zwei der Top-Solarmärkte weltweit. Entscheidungshoheit bezüglich der Energiepolitik liegt auf Bundesstaaten-Ebene, die vereinzelt hohe Zuwachsraten von Projekten im Bereich Erneuerbarer Energien verzeichnen. Seit 2016 liegt der jährliche Zubau von Solarenergie in den USA bei über zehn Gigawatt. Analysten der US-amerikanischen Forschungseinrichtung Bloomberg NEF gehen davon aus, dass der Anteil Erneuerbarer Energien am Energiemix 2050 bei 43 Prozent liegen wird. (DFPA/JF) ♦ [www.hep.global](http://www.hep.global)

## Finanz- und Versicherungsmakler pma: Zuwachs von 13,9 Prozent im Geschäftsjahr 2019

Die **pma Finanz- und Versicherungsmakler** mit Sitz in Münster hat ihr Wirtschaftsjahr 2019 erneut mit einem Umsatzplus von 13,9 Prozent abgeschlossen. Das entspricht einem Nettogeschäftsumsatz per 31. Dezember 2019 von 30,7 Millionen Euro. Dabei stiegen insbesondere die Erlöse aus dem Lebensversicherungsgeschäft um überdurchschnittliche 24,7 Prozent auf 13,35 Millionen Euro. Aber auch die Umsätze mit Sachversicherungen stiegen 2019 um 7,9 Prozent auf 12,3 Millionen Euro. Auch der Bereich der Kapitalanlagen entwickelte sich gut: Der Bestand an Investmentfonds konnte um 30 Millionen erhöht werden. Bei der Vermittlung von Krankenversicherungen konnte ein Umsatzplus von 2,9 Prozent auf 3,5 Millionen Euro verbucht werden. Mit diesem Gesamtzuwachs von 13,9 Prozent liegt die pma im Geschäftsjahr 2019 mit einem EBITDA von 1.555.922 Euro über dem zu erwartenden Branchendurch-



Dr. Bernward Maasjost

Foto: Unternehmen

schnitt, der laut **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** im ersten Halbjahr 2019 ein Plus von 5,7 Prozent auswies. **Dr. Bernward Maasjost**, Geschäftsführer der pma Finanz- und Versicherungsmakler, ist mit dem Bilanz-Ergebnis erneut hoch zufrieden. „Wir haben auch im Jahr 2019 unsere Jahresziele weit übertroffen, sowohl monatär als auch im Bereich Personalentwicklung und Technologie-Investitionen. Im Geschäftsjahr 2019 konnten wir unseren Partnern erstmalig alle Prozesse sowie alle Informationen zu 100 Prozent digital zur Verfügung stellen. Lästige und wiederkehrende Routineaufgaben können so schnell, zeitunabhängig und fehlerfrei erledigt werden.“ Maasjost schaut optimistisch in die Zukunft: „Die pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH ist im Bereich der Services und Beratungsprozesse im Wettbewerb bestens aufgestellt.“ (DFPA/JF) ♦ [www.pma.de](http://www.pma.de)

## BCA-Gruppe gewinnt Versicherungsgruppe die Bayerische als Gesellschafter

Der Maklerpool **BCA** erweitert mit der Versicherungsgruppe die Bayerische seinen Gesellschafterkreis. **Insgesamt ist die Bayerische nun mit 4,29 Prozent an BCA beteiligt.** Die Anteile setzen sich aus einem von BCA selbst gehaltenen Aktienpaket in Höhe von 3,33 Prozent und 0,96 Prozent aus dem Besitz der Bayreuther **bbg Betriebsberatungs GmbH** zusammen. Offizielle Erwerberin des Pakets ist dabei die für Vertriebsaktivitäten des bayerischen Versicherers zuständige Tochtergesellschaft **Pro Kunde AG**. Zum Kaufpreis wurde gegenseitiges Stillschweigen ver-

einbart. Im Januar 2017 erwarb die **bbg-Betriebsberatungs GmbH** das gesamte Aktienpaket der **Wüstenbecker GmbH & Co. KG**, um dieses an geeignete Interessenten zu veräußern. Vor diesem Hintergrund sicherten sich die **DFV Deutsche Familienversicherung AG, Haftpflichtkasse VVaG, Haron Holding AG, myLife Lebensversicherung AG** und **SDK Süddeutsche Krankenversicherung AG** Gesellschafteranteile in Höhe von insgesamt 44,3 Prozent an der Oberurseler **BCA-Gruppe**. (DFPA/JF) ♦ [www.bca.de](http://www.bca.de)

**Klaus Brodbeck** ist seit Februar 2020 als Berater für Projekte und Sonderentwicklungen beim Maklerpool Fonds Finanz tätig. Als solcher verantwortet er aktuell die Entwicklung einer Bewertungsplattform für Makler. Brodbeck gründete 1998 die **Innosystems GmbH**, die Vergleichsrechner für alle Versicherungssparten entwickelte. Bis Ende Juli 2019 war er als Vorstand von **Smart Insurtech** tätig.



Klaus Brodbeck

Foto: Unternehmen



Andreas Hausladen

Foto: Unternehmen

**Andreas Hausladen** wurde zum Geschäftsführer der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest** bestellt. Hausladen übernimmt mit Wirkung zum 1. April 2020 die Verantwortung für das **Financial-Assets-Geschäft**. Bereits seit 2018 zeichnete er für die Bereiche Sales, Relationship Management und Business Development **Financial-Assets** der **Hansainvest** verantwortlich. ♦

**Klaus Ostholt** wird zum 1. Mai 2020 in den Vorstand der **A.S.I. Wirtschaftsberatung** berufen und bildet damit zusammen mit **Jürgen Moll** das neue Führungsduo von **A.S.I.** Ostholt tritt die Nachfolge von **Franz-Josef Rosemeyer** an. Ostholt ist seit 1991 bei **A.S.I.** Im Jahr 2018 erhielt er **Gesamtprokura** für das Unternehmen. ♦



Klaus Ostholt

Foto: Unternehmen

WERBUNG

## PI Pro-Investor Immobilienfonds 4

GmbH & Co. geschlossene Investment-KG



PI Pro-Investor



## PLATZIERUNGSENDSPURT!

Bereits über 30.000.000 Euro gezeichnet!

- ▶ Stabile und nachhaltige Sachwertkapitalanlage nach KAGB mit kurzer Laufzeit (bis 2026)
- ▶ Investition in Bestandswohnimmobilien in deutschen Mittel- und Oberzentren mit hohem Wertsteigerungspotenzial
- ▶ 7,0 % p.a. prognostizierter durchschnittlicher Jahresertrag mit quartalsweisen Auszahlungen von 4 % - 6,5 % p.a.

Fordern Sie Informationen an:

Tel.: 0911 91 99 60 | [www.pi-gruppe.de](http://www.pi-gruppe.de)

**Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemittelung.** Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt, den darin abgedruckten Anlagebedingungen, etwaigen Nachträgen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in jeweils aktueller Fassung kostenlos in deutscher Sprache bei der **PI Vertriebskoordination GmbH & Co. KG**, Am Gewerbeplatz 4, 90552 Röthenbach a. d. Pegnitz angefordert oder unter [www.pi-gruppe.de](http://www.pi-gruppe.de) abgerufen werden.

## Erneuerbare Energien

### „Wachstum auch ohne Subventionen möglich“

Die Erfolgsgeschichte der Erneuerbaren Energien ist ohne Subventionen nicht denkbar. „2019 hat die Branche aber den Punkt erreicht, an dem Subventionen nicht mehr notwendig sind“, sagt **Markus W. Voigt**, Geschäftsführer des Investment- und Asset-Managers Aream. „Deshalb ist es gut, dass die Subventionen gestrichen werden und der Markt das Zepher übernimmt.“ Das gelte sowohl gesamtgesellschaftlich wie auch für Investments in Erneuerbare Energien. „Manche Investoren sahen die staatlichen Umlagen oder Zuschüsse als eine Art Garantiezins, der ihnen eine sichere Einnahmequelle ermöglichte“, so Voigt. Das aber sei kein nachhaltiger Ansatz. Die Belastbarkeit der Gesellschaft wurde immer weiter ausgereizt, je mehr Wind- oder Solarparks gebaut wurden. Die Akzeptanz sank, das Erneuerbare-Energien-Gesetz mit seiner festgeschriebenen Umlage wurde immer mehr zum Feindbild

der Stromverbraucher. **Insofern sei es richtig, die finanziellen Unterstützungen endgültig zu streichen.** „Die politische Unterstützung bleibt ja bestehen und hier sind durchaus noch weitere Schritte denkbar“, sagt Voigt. Geld aber brauche die Branche nicht mehr. Investments in Solar- oder Windparks rechnen sich laut Voigt auch ohne Unterstützung. „Wir sehen in Italien, dass die Betreiber der Parks nach dem Wegfall der Einspeisepflicht eigene Verträge mit Abnehmern abgeschlossen haben“, sagt Voigt. „In unserem eigenen Portfolio sind die Erträge in Italien dadurch nicht gesunken, sondern sogar gestiegen.“ Ähnliches gelte für Spanien, wo der Staat jetzt auch auf eine Marktpreisbildung setzt. „Für Investoren heißt das, dass die Einnahmen zwar nicht mehr von vorneherein feststehen, aber durchaus höher ausfallen können als erwartet“, sagt Voigt. (DFPA/TH) ◆

[www.arem-group.com](http://www.arem-group.com)

## Anleihenmarkt

### Asiatische Anleihen: „Trotz allem gute Aussichten“

Der Vermögensverwalter **NN Investment Partners** (NNIP) geht davon aus, dass die asiatischen Anleihenmärkte im Zuge einer Stabilisierung des Wirtschaftswachstums der Region auch in diesem Jahr von einer unterstützenden Anlegerstimmung profitieren werden. **Allerdings gebe es Faktoren, die die Marktstimung in diesem Jahr trüben könnten.** Neben dem Coronavirus sind es die US-Präsidentenwahlen, der Abschluss des Brexits und die anhaltenden Handelsstreitigkeiten. **Obwohl diese Faktoren die Volatilität an den Finanzmärkten erhöhen werden, seien die Märkte für Unternehmensanleihen nach wie vor attraktiv, da die Risikobereitschaft durch die globale Liquidität gestützt werde.** Vor allem asiatische Hochzinsanleihen dürften nach Ansicht von NNIP von einem stärkeren technischen Umfeld profitieren, da sich das Angebot nach einer prall gefüllten Pipeline im Jahr 2019 normalisiere. **Zudem dürften die Zuflüsse nach Asien angesichts**

**der anhaltenden Suche nach Rendite andauern.** Die Spreads asiatischer Hochzinsanleihen seien derzeit etwa doppelt so hoch wie die Spreads ähnlich bewerteter US-Hochzinsanleihen. **Asiatische Hochzinsanleihen haben zudem tendenziell eine kürzere Duration als ihre US-Pendants, was zu einem geringeren Zinsrisiko führt.** Auch bei asiatischen Anleihen dürften Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien (ESG-Kriterien) nach Meinung von NNIP zunehmend eine Rolle spielen. Dies wird durch die Ergebnisse einer Umfrage zum Thema „Verantwortungsvolles Investieren“ bestätigt, die NNIP Mitte 2019 durchgeführt hat. **Sie ergab, dass 49 Prozent der professionellen Investoren planen, ihren Investmentansatz für festverzinsliche Anlagen im Hinblick auf Nachhaltigkeit zu optimieren.** „ESG kann nicht nur das Risiko mindern, sondern auch die Rendite erhöhen - auch bei Anleihen“, sagt **Joep Huntjens**, Head of Asian Fixed Income bei NNIP. (DFPA/JF) ◆

[www.nn-group.com](http://www.nn-group.com)

## Immobilien

### Spitzenrendite bei deutschen Büroimmobilien fällt unter drei Prozent

Der Real Asset- und Investment-Manager **Wealthcap** hat in seinem halbjährlich erscheinenden Marktüberblick „Büroimmobilien“ die Entwicklung der Büromärkte in Deutschlands Top-7-Städten analysiert. **Die Marktanalyse belegt, dass Büroimmobilien als Investmentstrategie für Investoren weiterhin attraktiv sind.** „Büroimmobilien dominierten mit 40 Prozent des Transaktionsvolumens auch im vergangenen Jahr den deutschen Investmentmarkt. Besonders aufgrund der weiterhin historisch niedrigen Leerstandsquote und den steigenden Spitzenmieten setzte sich der klare

**Trend zu Nebenlagen und einer wachsenden Risikobereitschaft bei den Investoren fort**“, kommentiert **Sebastian Zehrer**, Leiter Research bei Wealthcap. **Bei den Investoren bleibe die Immobiliennachfrage sehr hoch.** Sowohl in als auch ausländische Investoren erhöhen ihre Immobilienquoten und lassen eine steigende Risikobereitschaft erkennen. Indirekte Beteiligungen erlangen dabei eine zunehmend größere



Sebastian Zehrer

Foto: Unternehmen

## Edelsteine

### Diamanten sind weniger gefragt

Das weltweite Diamantengeschäft verliert an Schwung. **Nachdem sich die Branche von ihrer langen Stagnationsphase erholt gezeigt hatte, ging die Nachfrage nach den edlen Steinen in den ersten drei Quartalen 2019 erneut zurück.** Ausschlaggebend dafür sind das schwindende Vertrauen der Verbraucher in die Konjunktur sowie die unsichere Weltlage. Das geht aus dem Branchenreport „The Global Diamond Industry 2019“ hervor, den die internationale Unternehmensberatung **Bain & Company** zum neunten Mal gemeinsam mit dem **Antwerp World Diamond Center** (AWDC) erstellt hat. **Für 2019 muss laut Studie mit einem weltweiten Umsatzrückgang von zwei Prozent bei Diamantschmuck gerechnet werden.** Der Verkauf von Rohdiamanten könnte sogar um bis zu 25 Prozent sinken. In den USA dürfte es zu einem



Oliver Merkel

Foto: Unternehmen

Minus von zwei Prozent kommen. In China wird sich der Schmuckabsatz währungsbereinigt sogar um fünf Prozent verringern, da der Yuan gegenüber dem US-Dollar stark an Wert verloren hat. **Die aktuellen Probleme dürften die Branche auch im Jahr 2020 belasten.** Doch langfristig erwartet Bain-Partner und Luxusmarktexperte **Oliver Merkel** eine stabilere Entwicklung: „Parallel zum gesamten

**Luxusektor wächst das Geschäft mit Designerschmuck selbst in der derzeit schwierigen Situation im hohen einstelligen Bereich.** Gerade in unsicheren Zeiten würden hochwertige Produkte als bleibende Werte angesehen, während das Interesse an markenlosem und einfacherem Schmuck zurückginge. **Dem Report zufolge stehen derzeit alle Zeichen auf eine langsame Erholung des Diamantenmarkts.** (DFPA/JF) ◆

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

## Aktien international

### Corona-Virus: Robeco baut Aktien-Quote ab

Der Ausbruch des Corona-Virus bedroht das chinesische Wirtschaftswachstum - und damit auch die globale Konjunktur. **Jeroen Blokland**, Senior Portfoliomanager und Head of Multi Asset von **Robeco**, hat seine **Aktien-Gewichtung zwar vorsichtshalber etwas herabgesetzt, einen Grund, sich von Aktien zu verabschieden, sieht der Niederländer jedoch nicht.** Das Corona-Virus hat sich mittlerweile in China und darüber hinaus ausgebreitet. Maßnahmen zur Eindämmung des Virus sind getroffen. **Allerdings dürften sich die eingeleiteten Schritte negativ auf das chinesische und damit das globale Wirtschaftswachstum auswirken.** „Aufgrund der Kombination aus einem Wachstumsschock in China - dem mit Abstand wichtigsten Land gemessen an der weltwirtschaftlichen Bedeutung - und der Unsicherheit über Dauer und Stärke dieses Schocks haben wir die Übergewichtung von

**Aktien in unserem Multi Asset-Fonds neutralisiert. Das bedeutet aber nicht, dass wir Aktien nun negativ sehen**“, so Blokland in einem Marktkommentar. **Alles in allem sei es noch zu früh, um Aktien allzu skeptisch zu sehen.** Mit Blick auf das Corona-Virus sei aber angemessene Vorsicht angebracht. Die Tatsache, dass das Virus seinen Ursprung in China hat - dem bedeutendsten Wachstumsmotor der Weltwirtschaft -, sei zweifellos von Bedeutung. „Wir möchten jedoch betonen, dass daneben andere Faktoren existieren, die sich stützend auf Aktien auswirken. Da sich Ereignisse wie der Ausbruch des Corona-Virus eher vorübergehend als strukturell auf das Wirtschaftswachstum und die Unternehmensgewinne auswirken, sehen wir von einer negativen Einschätzung der Aktienmärkte ab“, so Blokland abschließend. (DFPA/TH) ◆

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

Bedeutung. Der Aufschwung am Büroinvestitionsmarkt hält weiter an. Das Transaktionsvolumen stieg im zweiten Halbjahr 2019 um 38 Prozent auf 24,7 Milliarden Euro. Die historisch niedrigen Renditen am Büroinvestitionsmarkt befinden sich weiter in einer Seitwärtsbewegung, wobei sich eine Bodenbildung zeigt. **2019 wurde erstmals ein Wert unter der Drei-Prozent-Marke im Schnitt der Top 7**

**erreicht.** Die Renditekompression bei Lagen und Objekte außerhalb des absoluten Core-Bereichs setzte sich weiter fort. **Der Nachfrageüberschuss in den Top 7-Städten führte zu einem weiteren Anstieg der Spitzenmieten um durchschnittlich etwa drei Prozent gegenüber der ersten Jahreshälfte 2019 auf nun 32,5 Euro pro Quadratmeter im Schnitt der Top 7.** Besonders profitierten davon 2019 Nebenlagen außerhalb der Innenstädte. Trotz gestiegenem Fertigstellungsvolumen sinken die Leerstandsquoten weiterhin. (DFPA/TH) ◆

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



## Globale Dividenden erreichen 2019 neuen Rekordstand



Die weltweiten Dividenden sind 2019 auf die Rekordsumme von 1,43 Billionen US-Dollar gestiegen - ein Plus von 3,5 Prozent auf absoluter (unbereinigter) Basis. Das geht aus dem aktuellen „Janus Henderson Global Dividend Index“ hervor. Das bereinigte Wachstum, das den festeren US-Dollar, ungewöhnlich hohe Sonderdividenden und andere technische Faktoren herausrechnet, lag bei 5,4 Prozent. **Die wichtigsten Beiträge dazu kamen aus Nordamerika, den Schwellenländern und Japan. Neue Rekordergebnisse für 2019 verzeichneten die USA, Kanada, Japan, Russland und - als einziges europäisches Land - Frankreich. Dennoch stiegen die Dividenden im vergangenen Jahr wegen des schwierigeren weltwirtschaftlichen Umfelds so langsam wie seit 2016 nicht mehr.** Die asiatisch-pazifische Region ohne Japan, das Vereinigte Königreich (UK) und Europa (ohne UK) hinkten dem globalen Durchschnitt hinterher. Auf Sektoren bezogen verzeichnete der Ölsektor mit einem Dividendenplus von etwa zehn Prozent das kräftigste Wachstum, während die Ausschüttungen im Telekommunikationssektor fielen. Im zurückliegenden Jahrzehnt sind die Ausschüttungen extrem stark gestiegen, nachdem sie 2009 im Zuge der Finanzkrise ein sehr niedriges Niveau erreicht hatten. Seitdem haben sie sich fast verdoppelt - der Zuwachs betrug 95 Prozent auf absoluter und 97 Prozent auf bereinigter Basis. Unternehmen weltweit schütteten in den vergangenen zehn Jahren insgesamt 11,4 Billionen US-Dollar an ihre Aktionäre aus. **In Europa wuchsen die Dividenden im zurückliegenden Jahrzehnt langsamer als in allen anderen Regionen. Aufgrund des vergleichsweise hohen Niveaus der Ausschüttungen besteht dennoch weniger Spielraum für weiteres Wachstum. Die europäischen Ausschüttungen fielen 2019 um 2,0 Prozent auf 251,4 Milliarden US-Dollar, was in erster Linie auf die signifikante Abwertung des Euros gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen war.** Das bereinigte Wachstum lag mit 3,8 Prozent etwas unter dem globalen Durchschnitt. Die höchsten Zuwächse verzeichneten die Niederlande und Italien, während

Frankreich das einzige europäische Land war, dessen Ausschüttungen ein Rekordniveau erreichten. Unter den größeren Dividendenzählern verzeichnete Deutschland das schwächste Wachstum mit nur um 2,5 Prozent höheren unbereinigten Ausschüttungen von 43,8 Milliarden US-Dollar. **In Nordamerika stiegen die Dividenden im zurückliegenden Jahrzehnt um 136 Prozent - nur in Japan war der Zuwachs noch größer.** Rund die Hälfte des Wachstums der globalen Ausschüttungen in diesem Zeitraum entfiel auf diese Region. Für 2020 erwartet Janus Henderson ein geringeres absolutes Wachstum, bedingt durch niedrigere Sonderdividenden; mit 1,48 Billionen US-Dollar sollten die Ausschüttungen dennoch um 3,9 Prozent gegenüber 2019 zulegen. Das bereinigte Dividendenwachstum läge demnach bei 4,0 Prozent. (DFPA/TH) ♦  
[www.janus Henderson.com](http://www.janus Henderson.com)

## 20 Prozent deutscher Anleger fürchten, nicht genug für den Ruhestand zu sparen



Zwar sind viele Menschen – weltweit rund 24 Prozent der Investoren im erwerbsfähigen Alter – besorgt, nicht genug für den Ruhestand zu sparen. **Gleichzeitig gehen die Anleger weltweit im Durchschnitt davon aus, im Ruhestand jedes Jahr 10,3 Prozent ihrer Ersparnisse ausgeben zu können, ohne dass ihnen das Geld ausgeht.** Zu diesem Ergebnis kommt die „Global Investor Study 2019“ des Vermögensverwalters Schroders, für die mehr als 25.000 Anleger aus allen Teilen der Welt befragt wurden. Am größten ist diese Sorge bei den Babyboomern (51 bis 70 Jahre). Im Gegensatz zu den Millennials (18 bis 37 Jahre), von denen sich 21 Prozent mit der Höhe der eigenen Ersparnisse nicht ganz wohl fühlen, bezweifelt ein Drittel der Babyboomer (34 Prozent), die noch nicht im Ruhestand sind, dass sie nicht ausreichend für den Lebensabend gespart haben. Geographisch betrachtet sei die Sorge, nicht genug zu sparen, bei nicht im Ruhestand befindlichen Anlegern in Asien und Europa am stärksten ausgeprägt. Von diesen sind 26 Prozent beziehungsweise 25 Prozent beunruhigt, wenn sie auf die Höhe ihrer Ruhestandersparnisse blicken. Niedriger sind die Zahlen auf dem amerikanischen Doppelkontinent, wo 22 Prozent

der Anleger anzweifeln, ob sie genug sparen. Die höchste Besorgnis bestehe in Japan. 53 Prozent der dortigen Investoren, die ihren Ruhestand noch vor sich haben, äußerten diese Sorge. Deutschland und Österreich liegen mit 20 Prozent beziehungsweise 22 Prozent im europäischen Mittel (25 Prozent), wobei sich Österreich dadurch abhebt, dass dort ein überwältigender Großteil (96 Prozent) der Investoren im Ruhestand keinen Zweifel daran hat, für den Lebensabend ausreichend Mittel gespart zu haben. **In Deutschland beträgt der Anteil der Investoren, die dieser Ansicht sind, dagegen 76 Prozent.** Anleger weltweit gehen im Durchschnitt davon aus, jedes Jahr 10,3 Prozent ihrer Ruhestandersparnisse ausgeben zu können, ohne dass ihnen das Geld ausgeht. Ein Viertel glaubt sogar, jedes Jahr mindestens 15 Prozent ausgeben zu können. Im Durchschnitt sind Anleger in Indien am zuversichtlichsten. Sie gehen davon aus, dass sie jedes Jahr 15 Prozent ihrer Ruhestandersparnisse verbrauchen können. (DFPA/MB) ♦  
[www.schroders.de](http://www.schroders.de)

## Indexpolizen: Indexbeteiligung geht in der Hälfte der Fälle auf



Im Jahr 2019 haben Indexpolizen in der Hälfte der Fälle positive Renditen erzielt. **In den anderen Fällen gingen die Kunden leer aus. Auch langfristig hält sich das Verhältnis von Positiv- und Nullrenditen etwa die Waage.** Dies sind Ergebnisse aus der aktuellen Marktstudie zu Überschussbeteiligungen und Garantien von Lebensversicherern der Ratingagentur **Assekurata**. Für die Studie wurde zum fünften Mal auch das Produktsegment der Indexpolizen beleuchtet, wozu 14 Anbieter ausführliche Angaben gemacht haben. **„Indexpolizen reihen sich zwischen konventioneller und fondsgebundener Lebensversicherung ein, enthalten durch die Bindung an den Deckungsstock aber einen klassischen Kern“**, erklärt Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur. **Dabei ergeben sich die jährlichen Renditen jeweils aus einer speziellen Beteiligung an einem Index, der häufig auf Aktien basiert. „Trotz der Unsicherheiten aufgrund des anstehenden Brexits, des Handelsstreits zwischen den USA und China sowie aufkeimender Rezessionsängste schlossen die Aktienmärkte das Jahr 2019 mit einem deutlichen Plus ab“**, blickt Heermann zurück. **Je nach Anbieter, Tarif und Indexstichtag konnten auch Inhaber von Indexpolizen am Börsenaufschwung 2019 teilhaben und Renditegutschriften von bis zu acht Prozent verbuchen. In der Hälfte der Fälle gelang dies allerdings nicht, so dass die Kunden dann mit Nullrenditen leben mussten. „Dies ist typischerweise auf unterjährige Rückschläge in der Indexentwicklung zurückzuführen, die sich negativ auf die Gesamtpomance ausgewirkt haben“**, kommentiert

Heermann. **„Allerdings können sich Kunden im Verlustfall auf den garantierten Kapitalerhalt verlassen, den alle untersuchten Tarife vorsehen.“** Dieses produktimmanente Sicherheitsnetz musste auch im längerfristigen Rückblick in knapp der Hälfte der Fälle in Anspruch genommen werden. Im Gegenzug waren in den übrigen Fällen die jährlichen Indexgutschriften positiv, in Einzelfällen lagen sie im zweistelligen Prozentbereich. (DFPA/MB) ♦  
[www.assekurata.de](http://www.assekurata.de)

## Studie: Ein Viertel der Deutschen zieht digitalen Vermögensverwalter in Betracht



Erst seit wenigen Jahren stehen in Deutschland digitale Vermögensverwaltungen zur Verfügung. Daher ist es als Erfolg anzusehen, dass rund 26 Prozent der Deutschen es als „wahrscheinlich“ oder „sehr wahrscheinlich“ ansehen, diese Dienstleistung in Anspruch zu nehmen. **„Das zeigt, dass eine digitale Variante einer klassischen Vermögensverwaltung angenommen wird; die Kombination aus technologischer Unterstützung und Marktexpertise ist der richtige Weg“**, sagt **Thomas Völker**, Vorstand des Online-Vermögensverwalters Moneyfarm Deutschland. **Vor allem in der Altersgruppe der 30-49-Jährigen und bei Personen mit hohem Einkommen ist die Bereitschaft, einen digitalen Vermögensverwalter zu wählen, noch einmal deutlich höher, so lauten die Ergebnisse einer gemeinsamen Studie von Moneyfarm und dem Marktforschungsunternehmen Nielsen.** Allerdings bestehe noch viel Luft für weiteres Wachstum, denn ein Großteil der Bevölkerung nehme gar keine Hilfe bei der Geldanlage in Anspruch. **Insgesamt geben 63 Prozent der Befragten an, dass sie selber über ihr Geld entscheiden wollen. Nur 21 Prozent treffen die Entscheidung mit Hilfe eines Experten, zum Beispiel eines digitalen Vermögensverwalters.** Ein Grund der noch geringen Bereitschaft, einen Vermögensverwalter zu wählen, könnte in dem immer noch relativ geringen Wissen über mögliche Anlageprodukte liegen. **Nur rund die Hälfte der Befragten kennt Aktienfonds oder ETF (Exchange Traded Funds), wogegen Sparbuch und Festgeld einen Bekanntheitsgrad von bis zu 85 Prozent haben.** Zudem geben 19 Prozent der befragten Personen unter 60 Jahren an, dass sie die Kosten einer Vermögensverwaltung für zu hoch halten. **„Dies bietet eine große Chance für digitale Vermögensverwaltungen“**, analysiert Völker. Die Kosten für Robo-Advisor seien in den vergangenen Jahren gesunken und liegen in den meisten Fällen unter 1,5 Prozent. **„Es scheint eine große Gruppe an kostensensiblen potenziellen Nutzern einer Vermögensverwaltung zu geben. Das bietet die Chance für digitale Anbieter, ihren Marktanteil noch einmal signifikant erhöhen“**, stellt Völker klar. (DFPA/MB) ♦ [www.moneyfarm.com](http://www.moneyfarm.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](mailto:redaktion@exxecnews.de)  
**Herausgeber:** Dr. Dieter E. Jansen (DJ)  
**Verantwortlich für diese Ausgabe:**  
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)  
**Redaktion:** Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Leo J. Heinl (LJH), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)  
**Autoren:** Alexander El Alaoui, Dr. Matthias Gündel

**Chef v. Dienst:** Axel Zimmermann  
**Anzeigen:** Ines Fengler  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)  
**Grafik & Reinzeichnung:** Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer  
Preis: 2,50 € . Nächste Ausgabe: 16. März 2020  
**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 01.02.2019.

## Nachhaltiges Investment

## Der Klimabeitrag auf dem Bierdeckel

**Blackrock, Vanguard, Axa und Co.: Die Großen der Finanzindustrie versprechen, der klimaschädlichen Kohleindustrie den Finanzhahn abdrehen zu wollen, und die Öffentlichkeit reagiert entzückt. Endlich passiert etwas beim Klimaschutz. Neue Fonds spülen auf den Markt, meist tragen sie Zusätze wie „low-carbon“ oder „fossil-free“ im Namen, die aussagen sollen: Dieser Fonds legt besonderen Wert auf hohe CO2-Einsparungen. Die Realität aber ist keine grüne, sondern erstickt im Graubereich, zwischen Anspruch und Wirklichkeit klafft eine ziemlich große Lücke.**

## Pariser Klimabeschlüsse: Boom für Fondsindustrie

Laut einem Bericht der Financial Times vor zwei Jahren haben all jene, die angaben, sich schon bald von ihren Kohlebeteiligungen trennen zu wollen, das genaue Gegenteil davon getan. Der US-Vermögensverwalter Blackrock wie auch der französische Versicherer Axa haben demnach zwischen 2016 und 2018 ihre Beteiligungen an Kohlefirmen weiter aufgestockt, statt sie zu reduzieren. Mehr statt weniger Kohle für die selbsterklärten Klimaretter? Dieser Fall, der Assoziationen irgendwo zwischen Intransparenz und Betrug weckt, ist sicherlich kein Ruhmesblatt für die Finanzindustrie und will auch nicht so ganz in die aufgehübschte Marketingstrategie der prominenten Geldhäuser passen. Was bleibt, ist ein herber Dämpfer für all jene, die ihr Vertrauen als Preis für ein grünes Gewissen am Bankschalter zurücklassen und die Erkenntnis, dass hinter den Versprechungen ver-



Alexander El Alaoui  
Director Sustainable Investments bei  
Salm-Salm & Partner, Wallhausen  
[www.linkedin.com/in/alexanderea](http://www.linkedin.com/in/alexanderea)

meintlich nachhaltiger Fonds so einige Fallstricke lauern. Ein Grund für diesen Missstand liegt in der noch immer ungebrochenen Dominanz sogenannter Indexfonds (oder ETF). Das Problem: Da das darin investierte Geld denselben Pfaden folgt wie der Markt, dem ETF dank passiver Fondsstrategie automatisch folgen, werden Anlageentscheidungen noch immer von mathematischen Modellen getroffen. Die Klimabilanz der Unternehmen spielt hier keine Rolle.

## Messlatte gibt das Pariser Klimaabkommen vor

Das führt zum nächsten Problem: Was eigentlich ist eine gute Klimabilanz? Welche Unternehmen liegen vorn beim Klimaschutz, welche hinten? Wann ist ein Unternehmen nicht nur grün, sondern grün genug? Die Messlatte für all diese Fragen gibt das Pariser Klimaabkommen vor, so viel ist klar. Wie aber die Kompatibilität mit dem sperrigen Vertragswerk messen? Das ist nicht immer so klar.

Meist wird auf den sogenannten „Carbon Footprint“ (CO2-Fußabdruck) verwiesen, mit dem sich ermitteln lässt, wie viele Klimagase ein Unternehmen schon in die Atmosphäre geblasen hat. Ein eindeutiger und wissenschaftlich solider Referenzwert, eine Benchmark etwa, fehlt dabei allerdings. Das heißt: Es bleibt offen, wie groß der Footprint maximal sein darf, um noch im Einklang mit den Zielen von Paris zu stehen.

## Neues Tool verspricht Abhilfe

Beispiele wie diese zeigen: Wer klimabewusst investieren will, stößt bei passiven Indexfonds schnell an natürliche Grenzen und fühlt sich auch beim Footprint nicht immer gut aufgehoben. Abhilfe verspricht da ein neuartiger Ansatz, der von dem Frankfurter Fin-Tech right. based on science entwickelt wurde. Dort hat ein Team von Wissenschaftlern ein Modell entwickelt, das per Knopfdruck Emissionsdaten eines Unternehmens mit Angaben zu dessen finanzieller Leistung kombiniert und daraus den individuellen Beitrag dieses Unternehmens zum Klimawandel berechnet. Im Unterschied zum Carbon Footprint wird dieser Beitrag in Grad Celsius berechnet. Die Klimawirkung auf dem Bierdeckel also.

Die Macher setzen dabei vor allem auf Angaben der Internationalen Energieagentur (IEA), deren Szenarien erlauben, nicht nur Prognosen für die künftige Emissionsentwicklung abzulesen, sondern auch branchenspezifische Zielvorgaben zu bestimmen. Denn anders als beim CO2-Fußabdruck, in den nur historische Emissionen einfließen, will das Gründerteam

von right. based on science den Blick nach vorn richten. So lassen sich neben der gegenwärtigen Emissionsintensität eines Unternehmens, sondern auch der jährliche Umfang an CO2-Emissionen bestimmen, den das Unternehmen künftig einsparen sollte.

## Konventionelle Fonds fachen Klimawandel an

Mit dem Vermögensverwalter Salm-Salm & Partner integriert bereits seit 2017 der erste Fondsanbieter die Kennzahl bei seinen Anlageentscheidungen. Und er kann mit den Ergebnissen schon mehr als zufrieden sein. Würde jeder Fonds so investieren wie der „Salm-Salm Nachhaltige Aktienstrategie“, so das Ergebnis einer ersten Berechnung, würde sich die Erde nur um 1,38 Grad Celsius erwärmen. Konventionelle Fonds erreichen dagegen Werte von schätzungsweise vier bis sechs Grad. Wer zum Beispiel Geld in einem DAX30-Indexfonds anlegt, trägt dazu bei, dass die Temperaturen um circa fünf Grad Celsius steigen. Zum Vergleich: Eine Einzelinvestition in den Apple-Konzern würde unterdessen dazu beitragen, dass sich die Erde „nur“ um circa 1,5 Grad erwärmt. Dieses Beispiel zeigt: Klimaschützer gibt es in Frankfurt viele. Die wenigsten aber sitzen in Bürotürmen. ♦

## Das ist Salm-Salm &amp; Partner:

Salm-Salm & Partner ist ein familiengeführter Asset Manager mit einem Anlageschwerpunkt auf Aktien und Wandelanleihen. Als einer der ersten Vermögensverwalter in Deutschland setzt Salm-Salm & Partner auf die Einhaltung strenger Nachhaltigkeits- und Klimakriterien in einer Vielzahl von Anlagestrategien. [www.salm-salm.de](http://www.salm-salm.de)



alpha ordinatum  
KAPITALVERWALTUNG

## WIR VERWALTEN IHR INVESTMENT

Das 2007 in Mannheim gegründete Emissionshaus Primus Valor AG blickt bereits auf über zwölf Jahre Erfahrung im Wohnimmobilien-Sektor zurück. Verfolgten die ersten Wohnimmobilien-Fonds einen vermögensverwaltenden Ansatz, so wurde mit dem fünften Fonds die bekannte Renovation-Plus-Reihe ins Leben gerufen, welche eine gewerbliche Prägung besitzt. Seit Einführung des KAGB im Jahr 2013 emittiert die Primus Valor AG ausschließlich Alternative Investmentfonds (AIF). Aus langjähriger Zusammenarbeit mit externen Kapitalverwaltungsgesellschaften und damit verbundenen Erfahrungen resultierte im Jahr 2015 die Gründung der Alpha Ordinum GmbH – eine Schwestergesellschaft der Primus-Valor-Gruppe.

Neben höchster Expertise bzgl. deutscher Wohnimmobilien bietet die Primus-Valor-Gruppe mit der Primus Valor Konzeptions GmbH zudem einen hauseigenen und äußerst erfolgreichen Vertriebskanal für Wohnimmobilien im deutschsprachigen Raum. Allein im Jahr 2019 konnten bereits über EUR 70 Mio. eingeworben werden.

## VON UNS VERWALTETE INVESTMENTS

