

Fondsanbieter in
Deutschland unter Druck

Private Equity
auf Rekordniveau

Klimawandel zwingt
Investoren zum Handeln

FinanzBusinessMagazin.de
Für Entscheider der Finanzbranche



INVESTMENT

Ausblick 2020

**Nachhaltige Geldanlagen: Banken erwarten
deutlichen Anstieg grüner Investments**

**Jeder dritte Kunde in Deutschland plant seinen
Wealth Manager zu wechseln**

EDITORIAL



EU-Kapitalmarktunion: Harmonisierte Regeln fördern Kapitalanlagen

In dieser Ausgabe beschäftigen wir uns u.a. mit folgenden Themen: Die Finanz- und Schuldenkrise hat viele Schwachstellen in der Europäischen Union offengelegt. Um die europäischen Finanzmärkte krisenresistenter zu machen, will die EU Anreize für InvestorInnen schaffen, über die Grenzen ihrer Heimatländer hinaus zu investieren. Dadurch können Risiken breiter gestreut und lokale Verluste besser abgedeckt werden. Der Abbau rechtlicher und institutioneller Investitionshemmnisse soll diese grenzüberschreitenden Kapitalanlagen fördern.

Das Digitalzeitalter wird historisch gewachsenen „lukrativen Ineffizienzen“ in der USD 1 Billion schweren Kapitalmarktbranche ein Ende setzen. Wurden diese Ineffizienzen zur Sicherung schnellen Wachstums und zur Eroberung von Marktanteilen früher noch toleriert, wird die Branche nun von der digitalen Revolution erfasst.

Immer mehr Investoren werden in den kommenden Jahren ihre Portfolios umschichten. Vor allem institutionellen Anlegern wird zugetraut, Umwelt- und Governance-Themen voranzutreiben.

Jeder dritte vermögende Privatkunde in Deutschland (33 Prozent) ist bereit, innerhalb der nächsten drei Jahre seinen Wealth Manager zu wechseln. Dies entspricht einem Wechspotenzial von rund 1,5 Billionen Euro Assets under Management (AuM), wie die Ergebnisse des German Wealth Management Research Report 2019 der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY (Ernst & Young) nahelegen.

Green Bonds werden als Megatrend im Finanzwesen gehandelt. Finanzinstitute weisen jedoch noch große Defizite im Bereich dieser grünen Anleihen vor – insbesondere in der Leistungsfähigkeit der eigenen Systeme sowie bei den Produkten und Dienstleistungen, die sie anbieten.

Das Redaktionsteam

INVESTMENT - Markt

- 4 EU-Kapitalmarktunion: Harmonisierte Regeln fördern Kapitalanlagen
- 6 Die Kapitalmarktbranche am Wendepunkt zum digitalen Zeitalter
- 8 Studie: Nachhaltige Geldanlagen 2019 - Banken erwarten deutlichen Anstieg grüner Investments
- 9 Der Klimawandel zwingt Investoren zum handeln

INVESTMENT - Vermögensverwaltung

- 11 Jeder dritte Kunde in Deutschland plant, seinen Wealth Manager zu wechseln
- 13 Pensionsanleger nutzen Renditechancen nur zögerlich
- 14 Pensionsvermögen: Klimawandel und Protektionismus rauben Investoren den Schlaf
- 15 *Nachhaltigkeit für institutionelle Anleger ganz oben auf der Agenda Internationale Aon-Studie: Bedeutung nachhaltiger Anlagestrategien nimmt zu, angelsächsische Länder schließen zu Kontinentaleuropa auf.*
- 16 Deckung von Pensionsverpflichtungen: Trend zur externen Finanzierung hält an
- 17 Asset Management: Chinesischer Markt birgt erhebliches Potenzial für ausländische Vermögensverwalter
- 18 Green Bond Survey 2019: Finanzinstitute setzen auf grüne Anleihen – trotz struktureller Defizite
- 19 Immer mehr DAX-Aktien in ausländischer Hand – Rekorddividende nur für ausländische Anleger

INVESTMENT - INTERVIEW

- 22 Kein Zins: Lösungsmöglichkeiten für mittelständische institutionelle Investoren: Strukturierung von Sachwerten
Beitrag von Thomas Backs, Ltg. Business Development der Praeclarus Gruppe

INVESTMENT - Investmentfonds

- 26 Fondsanbieter in Deutschland unter Druck
- 27 Nachhaltige ETFs und Indexfonds: Angebot nimmt zu – Kosten sinken
- 28 Multi-Asset Income Fonds - Alternative zu traditionellen Sparprodukten?
- 29 Multi Asset: Dach- versus Einzeltitelfonds
- 30 Green Bond Fonds – Assets under Management in einem Jahr mehr als verdoppelt

INVESTMENT - Offene Immobilienfonds

- 32 Offene Immobilienfonds – Renditedifferenz zur Staatsanleihe auf Rekordniveau

INVESTMENT - Sachwertbeteiligungen

- 33 Geschlossene Publikums-AIF: Emissionsvolumen überschreitet Milliarden-Schwelle bereits Ende Q3
- 34 Sachwertanlagen: Deutliche Belebung bei geschlossenen AIF – Einbruch bei Vermögensanlagen
- 35 Brillanten funkeln wieder Bain-Report zum weltweiten Diamantenmarkt

INVESTMENT - Private Equity

- 36 Private-Equity-Transaktionsvolumen steigt um 69 Prozent auf 30 Milliarden Euro – Anzahl der Deals geht allerdings zurück
- 38 Massive Risikokapital-Investments in Deutschland
- 39 McKinsey-Analyse: Private Equity auf Rekordniveau
- 42 Private Equity: Preiseffekte bei Unternehmenstransaktionen gehen drastisch zurück

IMPRESSUM

- 5 Impressum

EU-Kapitalmarktunion: *Harmonisierte Regeln fördern Kapitalanlagen*

Die Finanz- und Schuldenkrise hat viele Schwachstellen in der Europäischen Union offengelegt. Um die europäischen Finanzmärkte krisenresistenter zu machen, will die EU Anreize für InvestorInnen schaffen, über die Grenzen ihrer Heimatländer hinaus zu investieren. Dadurch können Risiken breiter gestreut und lokale Verluste besser abgedeckt werden. Der Abbau rechtlicher und institutioneller Investitionshemmnisse soll diese grenzüberschreitenden Kapitalanlagen fördern. Ob dies tatsächlich gelingt, untersucht eine aktuelle Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin).

Rechtliche Harmonisierung fördert Integration der Aktienmärkte

Die DIW-Ökonominnen Franziska Bremus und Tatsiana Kliatskova haben berechnet, wie sich die bisherige rechtliche Harmonisierung von EU-Finanzmarktrichtlinien, zum Beispiel zur Besteuerung von Zinserträgen oder zu grenzüberschreitenden Fusionen, auf die Integration von Aktien- und Anleihemärkten ausgewirkt hat. „Obwohl die Vereinheitlichung der Regeln für Finanzdienstleistungen in der EU in den vergangenen Jahren vorangeschritten ist, sind die europäischen Kapitalmärkte noch ziemlich fragmentiert“, stellte Studienautorin Franziska Bremus bei ihren Recherchen fest. Frankreich hat bisher die meisten EU-Finanzmarktrichtlinien in nationales Recht umgesetzt (54 von 55). Auch Deutschland zählt mit 52 implementierten Richtlinien zu den Top-Ländern. Kroatien (46) sowie Belgien und Polen (mit je 47) zählen dagegen zu den Schlusslichtern.

Die DIW-Berechnungen zeigen, dass die rechtliche Harmonisierung vor allem Finanzinstituten wie Versicherungen oder Pensions- und Geldmarktfonds einen Anreiz bietet, in Aktien zu investieren. „Die



Schätzergebnisse legen nahe, dass die rechtliche Harmonisierung vor allem zur Integration des europäischen Aktienmarktes beiträgt“, sagt DIW-Ökonomin Bremus. „Einheitlichere rechtliche Regeln im Versicherungsbereich scheinen dabei besonders integrationsfördernd zu sein.“

Im Sinne der angestrebten Risikoteilung ist die Investition in Eigenkapital wie Aktien besonders erwünscht, da die InvestorInnen gleichermaßen an Gewinnen und Verlusten beteiligt sind. Der Bankensektor dagegen, der in der EU weitaus größer als der Kapitalmarkt ist, investiert vorzugsweise in Fremdkapital wie Anleihen und Kredite. Um die Integration dieses Sektors mit Blick auf grenzüberschreitende Investitionen in Eigenkapital zu fördern, reicht eine weitere rechtliche Harmonisierung in der EU offensichtlich nicht aus.

„Gerade im Bankensektor müssten mehr Anreize für grenzüberschreitende Eigenkapitalinvestitionen gesetzt werden.“
Franziska Bremus

Institutionelle Hürden bremsen Anleihemärkte

Neben der rechtlichen Harmonisierung haben die Studienautorinnen daher zusätzlich untersucht, wie ein Abbau institutioneller Hürden grenzüberschreitende Kapitalanlagen fördern würde. Differenzen im Insolvenz- und Vertragsrecht, aber auch mangelnde Transparenz, zum Beispiel über die finanzielle Situation von Unternehmen, können ein Hindernis für grenzübergreifende Finanzierungen darstellen.

Daten der Weltbank zeigen, dass in den genannten institutionellen Bereichen innerhalb der EU teils erhebliche Unter-

schiede zwischen den Ländern bestehen. „Unsere Schätzergebnisse weisen darauf hin, dass Qualitätsunterschiede in den genannten institutionellen Bereichen vor allem die Integration der Anleihemärkte erschweren“, fasst Tatsiana Kliatskova zusammen.

Die Ökonominnen kommen zu dem Schluss, dass eine weitere rechtliche Harmonisierung im engeren Sinne nicht ausreicht, um die Kapitalmarktintegration wesentlich voranzutreiben und die Strukturen in der EU damit widerstandsfähiger zu machen. Dazu fallen die geschätzten Effekte zu begrenzt auf einzelne Sektoren aus. „Gerade aber im Bankensektor müssten mehr Anreize für grenzüberschreitende Eigenkapitalinvestitionen gesetzt werden“, fordert Franziska Bremus. „Dazu ist neben einem weiteren Abbau von Integrationshemmnissen auch die Vollendung der Bankenunion essentiell.“
Autor: www.diw.de

Impressum

Verlag:

RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 17A
83684 Tegernsee

Telefon: +49 (0) 8022 - 85 83 010

kle@redaktionmedien-verlag.de
www.redaktionmedien-verlag.de
www.FinanzBusinessMagazin.de

Steuernummer: 139 / 236 / 60261
USt-IdNr.: DE292943593

Geschäftsführung:

Astrid Klee

Herausgeber / Chefredaktion:

Friedrich A. Wanschka

Redaktionsanschrift:

Redaktionsbüro
Friedrich A. Wanschka

wanschka@redaktionmedien.de
www.FinanzBusinessMagazin.de
www.wmd-brokerchannel.de

Telefon: +49 (0) 8022 - 85 83 010

Technische Umsetzung / Layout:

RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 17A
83684 Tegernsee

Telefon: +49 (0) 8022 – 85 83 010

kle@redaktionmedien-verlag.de
www.redaktionmedien-verlag.de

Titelmotiv: © Blue Planet Studio - AdobeStock.com

Der Verleger übernimmt keine Haftung für unverlangt eingereichte Manuskripte und Fotos. Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verleger das ausschließliche Verlagsrecht für die Zeit bis zum Ablauf des Urheberrechts. Dieses Recht bezieht sich insbesondere auch auf das Recht, das Werk zu gewerblichen Zwecken per Kopie zu vervielfältigen und/oder in elektronische oder andere Datenbanken aufzunehmen. Alle veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Ohne schriftliche Genehmigung des Verlegers ist eine Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes unzulässig. Aufsätze und Berichte geben die Meinung des Verfassers wieder. Für den Inhalt ist der Verlag nicht verantwortlich.

Die Kapitalmarktbranche am Wendepunkt zum digitalen Zeitalter

Das Digitalzeitalter wird historisch gewachsenen „lukrativen Ineffizienzen“ in der USD 1 Billion schweren Kapitalmarktbranche ein Ende setzen. Wurden diese Ineffizienzen zur Sicherung schnellen Wachstums und zur Eroberung von Marktanteilen früher noch toleriert, wird die Branche nun von der digitalen Revolution erfasst - Stichwort: Disruption - und ringt darum, ihre fragmentierten Kostenstrukturen zu straffen und Shareholder Value zu generieren. Dies ist das Ergebnis einer neuen Studie der Unternehmensberatung Accenture.

Vermögensverwalter erwirtschaften mit 90 Prozent des gesamten Economic Profits (Gewinn nach Steuern und Kapitalkosten) den größten Anteil am Branchengewinn. Sie schaffen es aber nicht, ausreichende Skaleneffekte zu erzielen, und sollten sich darauf einstellen, dass am Markt ein Abwärtstrend mit sinkenden Margen einsetzt. Bei den Investmentbanken ergibt sich derweil ein uneinheitliches Bild: Nur manche Institute – darunter große und kleine – verdienen pro einem US-Dollar Umsatz einen Economic Profit von 10 US-Cent oder mehr, während andere noch nicht einmal ihre Kapitalkosten erwirtschaften.

Ineffizienzen straffen

Die an den Kapitalmärkten tätigen Firmen erzielen der Accenture-Analyse zufolge jährlich einen Nettoumsatz von insgesamt rund USD 1 Billion, aus dem sich ein Economic Profit von über USD 100 Milliarden ergibt. Da der Druck von Aktionären, Aufsichtsbehörden und Kunden, mehr Wert bei gleichzeitig niedrigeren Kosten zu schaffen, nicht nachlässt und das Quantitative Easing ausläuft, steht die Branche angesichts des wachsenden Ertragsdrucks umso stärker in der Pflicht, ihre gewachsenen Ineffizienzen zu beheben. Diese Ineffizienzen bestehen in Form von diversen IT-Systemen und Einzellösungen, die in der Vergangenheit geschaffen wurden,

um das Tempo im Kapitalmarktgeschäft zu erhöhen und schnelle Gewinne zu generieren. Inzwischen sind diese Technologien aber mehrheitlich überholt und im Einsatz ineffizient.

„Manche Akteure rechnen damit, dass sich die Kapitalmarktbranche normalisiert und wieder ihrem Zustand vor der Finanzkrise annähert“, erklärt Dr. Markus Böhme, Co-Autor der Studie und Geschäftsführer bei Accenture Strategy. „Doch wir zeichnen für die kommenden Jahre ein ganz anderes Bild. Die Branche lebt immer noch mit ihren einstmaligen „lukrativen Ineffizienzen“. Damals warf das Geschäft aber noch so hohe Gewinne ab, dass es kaum Anreize gab, am Status quo etwas zu ändern. Anders als in anderen Sektoren macht bei den Kapitalmarktakteuren das Kerngeschäft nur einen Bruchteil ihrer Kostenbasis aus. In einer Zeit, in der digitale Innovationen mit hohem Tempo den Markt erobern, steht die Branche vor fundamentalem Wandel.“

Die Studie beruht auf einer von Accenture durchgeführten umfassenden Analyse der Kosten- und Ertragsstrukturen in der Kapitalmarktbranche sowie auf Befragungen von Führungskräften führender Branchenakteure und konzentriert sich in erster Linie auf die drei Kernbereiche Investment Banking, Asset und Wealth Management sowie Marktinfrastruktur. Die Ergebnisse zu den einzelnen Bereichen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Asset & Wealth Manager

Asset und Wealth Manager sind die beiden rentabelsten Teilsegmenten der Branche. Strukturell betrachtet sollte es in diesen Segmenten so sein, dass Masse ausschlaggebend ist. Die Untersuchung von Accenture hat indes gezeigt, dass selbst die Schwergewichte unter den Asset Managern Economic Profit Mar-

gen generieren, die mit denen ihrer Peers mittlerer Größe vergleichbar sind. Dasselbe gilt für das Wealth Management. Gleichwohl geht aus der Studie hervor, dass eine Industrialisierung des Geschäfts und die Nutzung latenter Skaleneffekte für alle Akteure auf der Buy-Side, also auch für Asset und Wealth Manager, die Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg sind.

Investmentbanken

Bei Investmentbanken ist ein deutliches Profitabilitätsgefälle auszumachen. So vereinen die vier Branchenriesen, die ihren Sitz allesamt in den USA haben, einen Jahresertrag von rund USD 20 Milliarden oder mehr auf sich und generieren dabei in erheblichem Maße Economic Profit. Andere Unternehmen mit einem umfassenden Angebot an Investment Banking-Dienstleistungen haben hingegen Mühe, ihre Kapitalkosten zu decken, was unter anderem daran liegen kann, dass sie es versäumt haben, Restrukturierungen schnell genug voranzutreiben, oder schlichtweg nicht genug Mittel hatten, um notwendige Investitionen zu tätigen. Doch die Studie zeigt auch, dass Größe allein nicht zwingend über die Rentabilität entscheidet. So lassen sich auch für mittelgroße Banken Nischen mit hohem Rentabilitätspotenzial ausmachen, die im besten Fall sogar eine Gewinnmarge von 10 bis 15 US-Cent für jeden US-Dollar Umsatz versprechen.

Marktinfrastuktur-Dienstleister

Die höchste Rentabilität innerhalb des Teilssektors erzielen regulierte Börsen, die häufig Vorsteuer margins von über 50 Prozent generieren, allerdings allem Anschein nach nur begrenztes Wachstumspotenzial bieten. Gleichzeitig haben Trading-Plattformen Geschäfte bereits Interdealer Broker überflügelt – im Ertrag und vor allem der Profitabilität – so dass auch hier der digitale Wandel in vollem

Gange ist. Weiteres Wachstumspotenzial sieht die Studie im Asset Servicing, Fonds Services und im Bereich von Daten- und Informationsdiensten.

„Die Aufgabe, eine billionenschwere Branche, die zudem vor einem wichtigen Wendepunkt steht, fit für das digitale Zeitalter zu machen, ist äußerst komplex und verlangt die Bereitschaft, Grenzen zu verschieben“, erläutert Böhme weiter. „Doch das neue Zeitalter eröffnet auch enorme Chancen für jene, die im Wettbewerb um neu zu verteilende werthaltige Bereiche, sogenannte Value Pools, schnell sind. Geschickt agierende Unternehmen können im „Rennen um Relevanz“ neues Gewinnpotenzial für sich nutzen, ohne dabei die Bedürfnisse der Kunden innerhalb der Branche aus dem Blick zu verlieren.“

Der Weg zum Erfolg

Die Studie zeigt Managementteams in der Kapitalmarktbranche strategische Überlegungen auf, die dabei helfen sollen, auch in Zeiten tiefgreifenden Wandels zum Erfolg zu kommen.

So empfiehlt der Bericht zum Beispiel: auf künstliche Intelligenz und Big Data zu bauen, um das Investment Management neu zu definieren; das Segment der Kapitalmarktfinanzierungen und der Corporate Treasury-Dienstleistungen ins digitale Zeitalter zu führen; den Fokus im Handel neu auszurichten und operative Modelle zu überdenken; Risiko- und Compliance-Funktionen neu zu strukturieren; Dark Data geschäftsfördernd einzusetzen; HR- und Managementmodelle an neue Berufsprofile und Teamstrukturen anzupassen und Cloud- und Cybersecurity so zu kombinieren, dass eine flexible und widerstandsfähige Infrastruktur aufgebaut werden kann.

Autor: www.accenture.com

Studie:

Nachhaltige Geldanlagen 2019 - Banken erwarten deutlichen Anstieg grüner Investments

Umwelt- und Governance-Themen rücken zunehmend ins Rampenlicht. In einer aktuellen Umfrage zeigen sich 87 Prozent der befragten Banken und Finanzdienstleister davon überzeugt, dass nachhaltige Geldanlagen an Bedeutung gewinnen werden. Die Branche ist bereit, Verantwortung für einen Wandel zu übernehmen und erwartet in der Mehrheit keine Rendite-Einbußen. Das sind Ergebnisse der Studie »Nachhaltige Geldanlagen 2019«, für die VÖB-Service und Cofinpro mehr als 160 Finanzexperten befragt haben. Noch gehören grüne Geldanlagen zu den Nischenprodukten. Nachhaltige Fonds und Mandate erreichten 2018 einen Marktanteil von 4,5 Prozent. Aber die Finanzexperten sind sich einig: Immer mehr Investoren werden in den kommenden Jahren ihre Portfolios umschichten. Vor allem institutionellen Anlegern wird zugetraut, Umwelt- und Governance-Themen voranzutreiben. Jeder dritte Befragte erwartet, dass der Marktanteil für nachhaltige Investments in dieser Gruppe bis 2025 auf mindestens 40 Prozent steigen wird. Unter den Privatkunden wird der Anteil deutlich geringer ausfallen, sind sich die Experten einig.

»Es sind die institutionellen Anleger, die verstärkt auf nachhaltige Geldanlagen setzen und dieser Produktpalette zum Durchbruch verhelfen«, sagt Gerald Prior, Vorstandsvorsitzender der auf Banken spezialisierten Unternehmensberatung Cofinpro. »Gründe dafür sind einerseits strengere Auflagen für Fonds, die vermehrt an Nachhaltigkeitskriterien ausgerichtet sein müssen. Andererseits findet in der Branche auch ein Umdenken statt.«

Die im August durchgeführte Studie belegt ein aufrichtiges Interesse an nachhaltigen Geldanlagen auf Seiten der Profis.



Die Finanzexperten nehmen sich selbst in die Pflicht, den Fokus auf Umwelt- und Governance-Themen zu legen. 67 Prozent sagen, dass sie sich mit diesen Investments beschäftigen, um Verantwortung für einen nachhaltigen Wandel zu übernehmen. Die Einhaltung regulatorischer Vorgaben ist dagegen nur für jeden Dritten ausschlaggebend.

»In den Banken wird das Thema immer wichtiger. Und die aktuelle Nachrichtenlage über Klimaveränderungen und Umweltbewegungen haben das Bewusstsein dafür sicherlich noch geschärft«, sagt Dr. Stefan Hirschmann, Mitglied der Geschäftsleitung der VÖB-Service GmbH. »Mit dieser neuen Ausrichtung erfüllen die Banken auch die Erwartungen der Öffentlichkeit, denn 74 Prozent der Bundesbürger möchten, dass die Banken Druck auf die Unternehmen ausüben, um nachhaltig zu wirtschaften.« Begleitend zu der Umfrage unter den Finanzexperten wurden auch 1000 Bundesbürger ab 18 Jahren zu ihren Erwartungen hinsichtlich nachhaltiger Geldanlagen befragt.

Finanzbranche kann Wirtschaft zu mehr Nachhaltigkeit drängen:

In der Finanzbranche ist die Überzeugung, einen positiven Beitrag leisten zu können, ausgeprägt: Neun von zehn Experten stimmen der Aussage zu, dass

die Finanzwirtschaft gesellschaftliche Verantwortung übernehmen und nachhaltiges Handeln in der Wirtschaft vorantreiben kann. Dem Kapitalmarkt kommt damit eine Schlüsselrolle zu, um die von der EU gewünschten Ziele zu erreichen. Denn über den Umweg der Investmentbranche soll Druck auf Unternehmen ausgeübt werden, damit diese klimapolitische Risiken berücksichtigen.

Aber stehen grüne Investments und Rendite im Einklang? Zwei von drei Profis sehen darin keinen Zielkonflikt und sagen: Nachhaltigkeit geht nicht zulasten der Performance. Das Identifizieren und Klassifizieren von nachhaltigen Investments bleibt für die

Bankenbranche jedoch eine Herausforderung: 85 Prozent der Finanzexperten gibt an, dass für nachhaltige Investments die Produktauswahl schwieriger ist und 72 Prozent glauben, dass umfangreichere Informationen benötigt werden. »Der Mehraufwand für diese Produkt schlägt sich in höheren Kosten nieder, und das belastet die Gesamtrendite«, gibt Cofinpro-Vorstand Prior zu bedenken.

Eine Möglichkeit, nachhaltige Investments schnell und sicher zu klassifizieren, stellen grüne Gütesiegel dar. Diese haben sich jedoch noch nicht durchgesetzt: Nur 22 Prozent der Profis nutzen diese Möglichkeit. Autor: www.cofinpro.de

Der Klimawandel zwingt Investoren zum handeln

Die Erderwärmung infolge des Klimawandels wird erheblichen Einfluss auf die zu erwartenden Renditen von institutionellen Anlegern haben. Bei einer Erwärmung über 2°C sind bereits mittelfristig deutlich negative Effekte auf die Rendite zu erwarten. Durch eine Ausrichtung auf nachhaltige Anlagen können diese Auswirkungen jedoch gedämpft werden.

Dies sind Ergebnisse der neuen Studie „Investing in a Time of Climate Change – The Sequel“, eine Neuauflage und Weiterentwicklung eines im Jahr 2015 veröffentlichten Mercer-Reports. Die Studie betrachtet drei Szenarien für den Klimawandel: eine durchschnittliche Erwärmung um 2°C, 3°C und 4°C im Vergleich zu vorindustriellen Niveaus. Diese werden über Zeiträume bis 2030, 2050 und 2100 betrachtet, um die Auswirkungen von Naturkatastrophen und Ressourcenverfügbarkeit aufzuzeigen. Investoren können anhand der Auswertungen das finanzielle Risiko des Klimawandels in Bezug auf ihr Gesamtportfolio sowie über alle Anlageklassen und Industriesektoren hinweg erfassen und entsprechend handeln.

Investoren müssen aktiv auf 2°C-Szenario hinarbeiten

„Eine zentrale Schlussfolgerung unserer neuen Studie ist, dass Investoren aktiv auf ein 2°C-Szenario hinarbeiten müssen und dieses auch als Chance verstehen sollten. In fast allen Anlageklassen, Regionen und Zeiträumen zeigen unsere Analysen, dass die zu erwartenden Renditen im 2°C-Szenario deutlich besser ausfallen als bei einer Erwärmung von 3°C oder 4°C. Außerdem bietet der dafür notwendige Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft und Gesellschaft neue Anlagechancen“, so Helga Birgden, Global Business Leader, Responsible Investment, Mercer.

„Laut unserer Modellbetrachtungen kann eine stärkere Berücksichtigung nachhaltiger Anlagen im Portfolio die Renditen verbessern. Die Ergebnisse unserer Studie sind sehr deutlich und bestärken die Schlussfolgerungen unseres Reports aus dem Jahr 2015, dass alles dafür getan werden muss, um ein Szenario deutlich unterhalb von 2°C zu erreichen“, erläutert Birgden.

Nachhaltige Investments zunehmend auch im Fokus deutscher Investoren

„Wir sehen ein deutlich gesteigertes Interesse an nachhaltigen Investmentlösungen, kundenübergreifend von Pensionskassen, Versorgungswerken aber auch von Versicherungen und sonstigen institutionellen Anlegern“, so Charles Goettmann, Head of Investment Solutions Sales bei Mercer in Central Europe. „Der Klimawandel fordert von europäischen Investoren nicht nur einen individuellen Beitrag, sondern bietet darüber hinaus attraktive Investmentmöglichkeiten. Im Bereich der Nachhaltigkeit sowie insbesondere im Bereich Impact Investing eröffnen sich strategische Chancen, global diversifizierte Portfolios an die zukünftige Entwicklung anzupassen und entsprechend an den globalen Verschiebungen zu partizipieren.“

Anlegern kommt aktive Gestalterrolle zu

Die Mercer-Studie gibt Anlegern einen klaren Handlungsrahmen, um eine aktive Rolle als „Future Maker“ einzunehmen und einen Übergang zu einem 2°C-Szenario mitzugestalten. Die von Mercer bereits 2015 beschriebenen „Future Maker“ setzen sich für am 2°C-Szenario ausgerichtete Businesspläne in denjenigen Unterneh-

men ein, die bei einem Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft geschäftsschädigenden Risiken ausgesetzt sind. Zudem üben sie Druck auf Regierungen aus, damit diese schnell an der Umsetzung des Pariser Abkommens weiterarbeiten und sich auch darüber hinaus mit dem Klimawandel befassen.

„Dieses Thema ist als treuhänderische Aufgabe zu verstehen. Es geht um Risikomanagement, wie es auch in einem Bericht des World Economic Forum 2019 beschrieben ist. Vermögensinhaber und -verwalter sollten den Klimawandel über den gesamten Investmentprozess hinweg betrachten, von der grundlegenden Philosophie über Anlagerichtlinien und -prozesse bis hin zur Portfoliokonstruktion“, erläutert Deb Clarke, Global Head of Investment Research bei Mercer.

Unter der Führung des Responsible-Investment-Teams befasst sich Mercer über alle Geschäftsbereiche hinweg mit dem Thema Klimawandel. Der Responsible Investing Pathway zeigt die volle Bandbreite der angebotenen Dienstleistungen, die darauf abzielen, nachhaltige Investments in die grundlegenden Schritte des Anlageprozesses zu integrieren: Philosophie, Richtlinien, Prozesse und Portfolioimplementierung. Autor: www.mercer.com



Quelle: © H_Ko - AdobeStock.com

Jeder dritte Kunde in Deutschland plant, seinen Wealth Manager zu wechseln

Jeder dritte vermögende Privatkunde in Deutschland (33 Prozent) ist bereit, innerhalb der nächsten drei Jahre seinen Wealth Manager zu wechseln. Dies entspricht einem Wechselepotenzial von rund 1,5 Billionen Euro Assets under Management (AuM), wie die Ergebnisse des German Wealth Management Research Report 2019 der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY (Ernst & Young) nahelegen. Für die Studie wurden weltweit 2.000 vermögende Wealth Management Kunden aus 26 Ländern befragt, davon mehr als 150 aus Deutschland. Die Ergebnisse für den deutschen Markt wurden heute erstmals vorgestellt.



Kundenloyalität im Wandel

Zwar gehören deutsche Kunden im internationalen Vergleich zu den loyalsten: In den vergangenen drei Jahren haben sich 37 Prozent für eine Veränderung bei ihrem Wealth Manager entschieden, gegenüber 43 Prozent im europäischen Durchschnitt. Immerhin ein Drittel (33 Prozent) der Befragten ist jedoch bereit, innerhalb der nächsten drei Jahre ihren Wealth Manager zu wechseln (Europa: 39 Prozent). Wechselwillig sind vor allem jüngere Investoren (Millennials und Generation X) sowie diejenigen mit einer höheren Risikobereitschaft bei ihren Investments.

Gründe für den Wechsel

Die Ergebnisse der Studie deuten darauf hin, dass niedrige Gebühren und Preistran-

sparenz (57 Prozent) die Hauptgründe dafür sind, einen Anbieterwechsel zu erwägen. Zwei Drittel der wohlhabenden Kunden in Deutschland (66 Prozent) hinterfragen Kosten sehr kritisch und fürchten verdeckte Gebühren (Europa: 52 Prozent). Durchschnittlich zahlen sie – über alle Assetklassen und Strategien hinweg – fixe Entgelte in Höhe von 1,5 bis 1,9 Prozent des betreuten Investmentvolumens (AuM Fee).

Im Zusammenhang mit Anforderungen an die Kosteneffizienz dürften Indexfonds (ETF) in den Portfolien der vermögenden Klientel eine weitere Aufwertung erfahren. Dieser Trend zeichnet sich im breiten Private Banking- und Vermögensverwalter-Markt ab: Jeweils 31 Prozent der Umfrageteilnehmer haben bereits fest eingeplant oder erwägen, Assets auf Anbieter passiver Investments zu übertragen.

Jenseits dieser Kostenkriterien kommt der kundenorientierten Betreuung durch den Wealth Manager in Deutschland weiterhin eine hohe Bedeutung zu. 54 Prozent der deutschen Kunden halten die persönliche Beziehung, vor allem in herausfordernden Marktphasen, für besonders wichtig. Im europäischen Schnitt sind es lediglich 45 Prozent.

Wichtige Rolle von FinTechs in Deutschland

FinTechs finden in immer mehr Anwendungsbereichen den Weg in die Praxis und sind zu ernstzunehmenden Konkurrenten etablierter Anbieter geworden. Auch für technologiegetriebene Firmen, die digitale Wealth Management-Lösungen anbieten, ist das Potenzial enorm: Der Anteil an Private Wealth-Kunden, die FinTechs in den kommenden drei Jahren nutzen wollen, steigt in Deutschland um 54 Prozent. Dies ist weltweit eine der höchsten Steigerungen



(europäischer Durchschnitt: 42 Prozent) und ergibt sich aus den Erwartungen in Relation zum derzeitigen Stand der Nutzung.

„Für FinTechs wie auch etablierte Wealth Management-Anbieter wird es darauf ankommen, die sich wandelnden technologischen und persönlichen Bedürfnisse der Kunden zu antizipieren“, so Sebastian Schaefer, Director und Wealth Management Leader Deutschland bei EY. „Angebote sollten entlang etwaiger Lebensabschnitte – etwa Unternehmensgründungen, berufliche Veränderungen, Erbfälle oder persönliche Vorhaben der Kunden – flexibel ausrichtbar sein. Solche Einschnitte bieten oftmals Anlässe für den Einsatz, aber auch für den Wechsel eines Wealth Managers“. EY erwartet, dass im Wealth Management-Markt strategische FinTech-Akquisitionen und Kooperationen stattfinden werden, um digitale Geschäftsbereiche weiter auf beziehungsweise auszubauen.

Trends: Mobile Banking und digitale Assistenten

Dass die Transformation der Wealth Management-Branche in rasantem Tempo voranschreitet, spiegelt sich auch in der Nutzung mobiler Applikationen wider. Die Bedeutung dieses Themas wurde von den Studienteilnehmern in der Vorgängerbefragung aus dem Jahr 2016 noch weit-

gehend unterschätzt. Damals gaben 15 Prozent der Befragten an, dass sie planen, bis 2019 mobile Apps für die Interaktion mit dem Vermögensverwalter zu nutzen. Heute werden mobile Apps von 27 Prozent der deutschen Wealth Management-Kunden als bevorzugter Kanal genutzt. Sebastian Schaefer rechnet damit, dass die Nutzung mobiler Technologien im Wealth Management-Sektor weiter steigen wird: „Neben mobilen Apps, die zu einem präferierten Kanal aufsteigen, werden wir zunehmend neue, digitale Assistenten sehen, welche die Kundeninteraktion ergänzen oder teilweise gar komplett übernehmen“.

Ausblick

Der Bedarf für die Vermögensberatung ist weiterhin hoch, deren Definition verändert sich jedoch stetig. Deutsche Wealth Manager müssen sich an neue Anforderungen und individuelle Anlegerbedürfnisse anpassen. Um Kunden zu gewinnen oder bestehende Mandanten zu binden, sind Investitionen in entsprechende Omnichannel-Strategien inklusive mobiler Kanäle erfolgskritisch. Preistransparenz und Vertrauen sind für das Arbeitsverhältnis wichtig. Wettbewerbsvorteile versprechen daher Ansätze, die digitale Lösungen effizient mit persönlichem Kontakt verbinden.

Autor: www.ey.com/de

Pensionsanleger nutzen Renditechancen nur zögerlich

Pensionsanleger haben ihre Anlagestrategie unter dem Druck des anhaltenden Niedrigzinsumfelds zwar angepasst, jedoch haben nur 71 Prozent ihre Renditeziele im zurückliegenden Jahr erreicht (Vorjahr: 96 Prozent), wie Willis Towers Watson in einer aktuellen Studie zeigt. Regulierte Investoren allokatieren ihre Pensionsvermögen zu 65 Prozent in Anleihen (2018: 66 Prozent), zu 10 Prozent in Aktien (2018: 12 Prozent) und zu 25 Prozent in Immobilien, Alternatives und Kasse (2018: 22 Prozent). Unregulierte Investoren haben die Allokation in Anleihen zugunsten Alternativer Investments reduziert. Sie setzen zu 44 Prozent auf Anleihen (2018: 58 Prozent), zu 21 Prozent in Aktien (2018: 25 Prozent), zu 22 Prozent in Alternatives (2018: 5 Prozent) sowie 14 Prozent in Immobilien und Kasse (2018: 12 Prozent). Dies ergibt die Studie „Pension Risk Management und Anlage von Pensionsvermögen 2019“ der Unternehmensberatung Willis Towers Watson.

Pensionsanleger verharren in alten Anlagemustern. Dabei nutzen regulierte Pensionsanleger den vorhandenen Risiko-Spielraum nicht aus. Mit dieser Portfolio-Struktur können die erforderlichen Renditen nicht erwirtschaftet werden.

„Pensionsanleger verharren in alten Anlagemustern“, kommentiert Nigel Cresswell, Leiter Investmentconsulting bei Willis Towers Watson in Frankfurt, diese Entwicklung. „Die Empfehlung zur Reallokation in alternative, illiquide Anlageklassen, um dem anhaltenden Niedrigzinsumfeld zu begegnen, hat sich bei den Investoren weiterhin noch nicht umfassend durchgesetzt. Aktuell sehen wir starke Zuflüsse nur in einzelnen Anlageklassen wie zum Beispiel Private Equity, was auch hier schrumpfende Renditeniveaus zur Folge haben wird und den Trend, in bestimmten Anlagemustern zu verharren, unterstreicht“, so Cresswell. „Pensions-Portfolios werden weiterhin von Anleihen dominiert. Illiquiditätsprämien

werden zwar genutzt, jedoch zu Lasten anderer Renditequellen anstatt die Anleihequote zu reduzieren. Dabei nutzen regulierte Pensionsanleger den vorhandenen Risiko-Spielraum nicht aus. Mit dieser Portfolio-Struktur können die erforderlichen Renditen nicht erwirtschaftet werden“, führt Cresswell aus.

Outsourcing-Pläne weitgehend umgesetzt

Ein Vergleich zur ersten Auflage der Studie vor zehn Jahren zeigt zwar, dass der Anteil an alternativen Anlagen deutlich gestiegen ist: von durchschnittlich sechs Prozent im Jahr 2010 auf heute neun Prozent bei regulierten und 22 Prozent bei unregulierten Investoren. „Wir hätten jedoch einen noch stärkeren Anstieg erwartet“, erläutert Tobias Bockholt, Senior Investment Consultant bei Willis Towers Watson. Den Grund für das zögerliche Vorgehen der Investoren sieht Bockholt in den hohen Governance-Anforderungen für diese Anlageklasse. „Insbesondere kleinere Anleger verfügen nicht über ausreichend Ressourcen, um das hierfür notwendige Know-how aufzubauen. Mit Blick auf die erforderlichen Renditen wären jedoch ein dynamischeres Anlageverhalten und eine informierte Risikonutzung angebracht“, so Bockholt.

Mit Blick auf diese Problematik zeigt sich unter Pensionsanlegern ein wachsender Trend (von drei Prozent im Vorjahr auf sieben Prozent im Jahr 2019), Investment-Entscheidungen insbesondere im Bereich der illiquiden Anlageklassen auszulagern. In den „klassischen“ Bereichen dürften Outsourcing-Pläne bereits weitgehend umgesetzt oder zurückgestellt worden sein, wie sich aus der Studie schließen lässt. Durch ein Outsourcing wollen Anleger insgesamt vor allem eine verbesserte Kosteneffizienz sowie eine höhere Portfoliorendite erreichen. „Über eine Stärkung der Governance könnten Pensionsanleger

nicht nur verstärkt Nischenthemen mit attraktiven Risiko- und Renditeprofilen besetzen, sondern auch ihre Entscheidungswege verkürzen, um dynamisch auf kurzfristige Marktopportunitäten zu reagieren“, sagt Bockholt.

„In diesem Zusammenhang ist im Hinblick auf die prognostizierten Renditeerwartungen der regulierten Anleger diesen nicht nur eine Stärkung der Governance zu empfehlen, sondern die bisherige Kapitalanlage generell neu aufzustellen, einschließlich der Möglichkeit des vollständigen Outsourcings. Im Rahmen dieser Überlegungen sollte vielleicht auch angestoßen werden, die relativ starren und quotenbasierten Anlagevorschriften des Versicherungsaufsichtsgesetzes im Kontext des Niedrigzinsumfelds einer

Überarbeitung und Anpassung zu unterziehen“, merkt Bockholt an.

Über die Studie

Für die Studie „Pension Risk Management und Anlage von Pensionsvermögen 2019“ befragte Willis Towers Watson von Juli bis September 2019 Entscheider aus insgesamt 38 Unternehmen, Stiftungen, CTAs sowie Pensionseinrichtungen mit einem Anlagevermögen von insgesamt 163 Mrd. Euro. Damit gibt die Studie wertvolle Hinweise zum Anlageverhalten der Unternehmen im gegenwärtigen Pensions- und Kapitalmarktumfeld. Eine kurze Ergebnisübersicht demnächst unter willistowerswatson.de verfügbar. Der ausführliche Studienreport ist auf Anfrage bei Willis Towers Watson erhältlich.

Autor: www.willistowerswatson.com/de

Pensionsvermögen:

Klimawandel und Protektionismus rauben Investoren den Schlaf

Aon-Studie: Globale Themen motivieren Investoren zu nachhaltigen Anlagen – aber sie bergen auch Risiken.

Für institutionelle Anleger spielt Nachhaltigkeit eine immer größere Rolle bei ihren Investments. Gleichzeitig bereiten Themen wie Klimawandel/Naturkatastrophen und Nationalismus/Protektionismus große Sorgen. Gefragt, welche globalen Themen Anlegern nachts den Schlaf rauben, werden diese am häufigsten genannt. Dies belegt eine Aon-Studie, die im Sommer 2019 unter 229 institutionellen Investoren aus Europa, Kanada und den Vereinigten Staaten durchgeführt wurde.

Eindeutige Nummer Eins unter den Antworten waren mit rund 67 Prozent Klimawandel und Naturkatastrophen. Auf Platz zwei lag Nationalismus/ Protektionismus mit rund 50 Prozent, gefolgt von sozioökonomischer Ungleichheit (rund 38 Prozent) auf Platz drei. Diese Themen bergen aus

Sicht der institutionellen Anleger die größten Risiken für ihre Kapitalanlagen. Sorgen machen den Anlegern auch Bio-Diversität, Wasserknappheit und durch Menschen verursachte Katastrophen. Wenig beunruhigend ist für sie dagegen das Thema Künstliche Intelligenz.

„Unsere Studie zeigt“, stellt Fred Marchlewski, Geschäftsführer der Aon Hewitt GmbH, fest „nicht nur die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit bei Investments. Sie macht auch deutlich, welche aktuellen globalen Themen die Risiken und Chancen eines Portfolios beeinflussen können. Hier sind neue Lösungen und kluges Risikomanagement gefragt.“

Klimawandel und wachsender Nationalismus/ Protektionismus sind für institutionelle Investoren weltweit die größten Risikofaktoren. Das zeigt eine Studie des Beratungs- und Dienstleistungsunternehmens Aon.

Autor: www.aon.com/de

Nachhaltigkeit für institutionelle Anleger ganz oben auf der Agenda Internationale Aon-Studie:

Bedeutung nachhaltiger Anlagestrategien nimmt zu, angelsächsische Länder schließen zu Kontinentaleuropa auf.

Die Bedeutung von nachhaltigen Investments bei institutionellen Anlegern steigt stark an. Dies zeigt eine Studie des global tätigen Beratungs- und Dienstleistungsunternehmens Aon. Im Sommer 2019 befragte Aon 229 Investoren aus Europa, Kanada und den Vereinigten Staaten. Darunter waren private und öffentliche Vorsorgeeinrichtungen, Versicherer, Stiftungen und Family Offices. 85 Prozent (2018: 68 Prozent) der Befragten gaben an, dass Nachhaltigkeitskriterien (= ESG-Kriterien: Environmental, Social, Governance) für Investments zumindest teilweise wichtig sind. Die wichtigsten Veränderungen im Vergleich zur Studie aus dem Vorjahr nach Regionen:

Großbritannien: 87 Prozent (66 Prozent)

Vereinigte Staaten: 78 Prozent (57 Prozent)

Kanada: 78 Prozent (68 Prozent)

Kontinentaleuropa: 85 Prozent (80 Prozent)

Besonders stark war der Anstieg in Großbritannien und in den Vereinigten Staaten. 44 Prozent der befragten Investoren berichten, dass sie bereits eine formale ESG-Anlagepolitik umsetzen. Weitere 24 Prozent erarbeiten diese derzeit. 29 Prozent der Investoren engagieren schon spezifische Mitarbeiter für das Thema Nachhaltigkeit (2018: 20 Prozent), in der Regel leisten sich dies aber nur die großen Anleger.

64 Prozent der Befragten haben Vermögenswerte in einer nachhaltigen Anlagestrategie platziert (2018: 49 Prozent). Davon gab die Hälfte an, dass sie diese Allokationen zukünftig beibehalten oder erhöhen werden. Mehr als 40 Prozent der Befragten denken, dass die Einbeziehung von ESG-Kriterien zu einer besseren Performance

ihrer Anlage führt.

Investoren halten es für möglich, dass in den Vereinigten Staaten nachhaltige Anlagestrategien wieder ausgebremst werden könnten. Kontinentaleuropa nimmt aus ihrer Sicht dagegen eine führende Rolle in Sachen Nachhaltigkeit an.

„Die enorm wachsende Bedeutung von nachhaltigen Anlagen zeigt“, kommentiert Fred Marchlewski, Geschäftsführer der Aon Hewitt GmbH, „wie präsent dieses Thema auf dem Radarschirm der institutionellen Investoren ist. Sie gehen es sehr überzeugt an, deshalb wird dieser Trend anhalten. Nachhaltige Kapitalanlagen können bis zu einem gewissen Grad Investment-Risiken reduzieren.“



Weitere wichtige Erkenntnisse der Studie im Überblick:

- Bei der bAV legte die positive Stimmung für nachhaltige Investitionen im letzten Jahr global enorm zu: 86 Prozent waren es im Vergleich zu 56 Prozent in 2018.
- Kleinere Investoren stehen nachhaltigen Anlagen kritischer (10 Prozent) gegenüber als größere (4 Prozent).
- Große Investoren setzen eher auf eine nachhaltige Anlagestrategie und spezialisierte Mitarbeiter in diesem Feld als kleinere.

- Fehlende Übereinstimmung in Schlüsselfragen, wie z.B. der Definition von nachhaltigem Investieren, hindert 14 Prozent (2018: 26 Prozent) der Befragten daran, ESG-Kriterien umzusetzen. Unsicherheit bei der Begriffsauslegung kann selbst bei gut gewillten Anlegern zu Verwirrung führen.
- Risikobehaftete Themen für institutionelle Investoren sind Klimawandel und Naturkatastrophen (67 Prozent), gefolgt von Nationalismus/Protektionismus (50 Prozent) und sozioökonomische Ungleichheit (38 Prozent).

Autor: www.aon.com/germany/

Deckung von Pensionsverpflichtungen: **Trend zur externen Finanzierung hält an**

Aon Studie:

Unternehmen zunehmend an Pensionsfonds und CTA interessiert

Die zielgerichtete Kapitaldeckung von Pensionsverpflichtungen – das sogenannte Funding – ist für immer mehr Unternehmen von hohem Interesse. Was sind die Motive dahinter? Dieser Frage geht eine aktuelle Studie des Beratungs- und Dienstleistungsunternehmens Aon auf den Grund. Sie zeigt, welche Ziele die Unternehmen mit dem Funding verfolgen und welche Ausgestaltungen favorisiert werden. Nur knapp über zehn Prozent der befragten Teilnehmer schließt eine gesonderte Finanzierung mit separierten Vermögensmitteln längerfristig aus.

Nach wie vor dominiert die Direktzusage als wichtigster Durchführungsweg die betriebliche Altersversorgung in Deutschland: Knapp 50 Prozent der Deckungsmittel (in 2017: € 303,1 Mrd.) für die bAV entfallen auf die rückstellungsfinanzierte Pensionszusage. Und der Trend zur vollständigen oder teilweisen (externen) Kapitaldeckung solcher Pensionsverpflichtungen hält unverändert an: Die Studie zeigt klar, dass die überwiegende Mehrheit der befragten Unternehmen (86 Prozent) bereits eine Funding-Strategie umsetzt oder deren Umsetzung plant. Für mehr als zwei Drittel der Unternehmen, die eine Funding-Strategie verfolgen, haben sich die damit verbundenen Ziele voll erfüllt.

Von den Unternehmen, die eine Funding-Strategie planen, sind CTA (Contractual Trust Arrangement, 34%) und Pensionsfonds (25%) die favorisierten Gestaltungsformen zur Umsetzung der Kapitaldeckung. „Es sind nicht nur Großunternehmen, die diese Präferenzen setzen“, konstatiert Fred Marchlewski, Vorsitzender der Geschäftsführung und CEO der Aon Hewitt GmbH. „Auch kleinere und mittlere Unternehmen bevorzugen das Funding. Die wichtigsten Motive für sie alle sind, die Bilanz zu verkürzen und Risiken auszulagern.“ An dritter Stelle steht das Ziel, Liquiditätsrisiken zu vermindern.

Die Studie spiegelt eine aktuelle Momentaufnahme wider. Auch wenn die Aussagen nicht repräsentativ sind, zeigen sie Trends in der bAV: zum einen das weiterhin große Interesse an Kapitaldeckung bzw. Gestaltungsformen wie CTA und Pensionsfondslösungen, zum anderen die interessante Tatsache, dass diese längst nicht mehr nur für Großunternehmen in Frage kommen. Befragt wurden 89 Unternehmen im Frühsommer 2019 aus einem breiten Branchenspektrum, darunter Chemie, Energie, Fahrzeuge, Maschinenbau, Pharma. Die überwiegende Mehrheit der befragten Unternehmen (86 Prozent) setzt bereits eine Funding-Strategie um oder plant deren Umsetzung.

Autor: www.aon.com

Asset Management:

Chinesischer Markt birgt erhebliches Potenzial für ausländische Vermögensverwalter

China ist heute die zweitgrößte Wirtschaftsnation der Welt, hat aber noch großen Nachholbedarf im Asset Management-Bereich. So kamen 2018 nur 6 Prozent der weltweiten "Assets Under Management" aus dem Reich der Mitte; rund die Hälfte stammte aus Nordamerika (47%). Aus dieser Konstellation ergibt sich großes Wachstumspotenzial, auch für ausländische Vermögensverwalter, denn bis 2028 soll sich das Volumen des chinesischen Markts auf über 6 Billionen Euro verdreifachen. Das ist ein zentrales Ergebnis der Studie „China's asset management market / Opportunities and challenges for global asset managers in a new era“ von Roland Berger.

„Der chinesische Asset Management-Markt ist schon in den vergangenen Jahren schneller gewachsen als der Weltmarkt, hinkt aber vom Volumen her immer noch weit hinter den nordamerikanischen und europäischen Märkten zurück“, sagt Markus Strietzel, Partner von Roland Berger. „Dies zeigt, dass sich der Asset Management-Markt des Landes noch in einem frühen Stadium befindet und noch stark weiterentwickeln wird.“

Geringe Renditen auf Spareinlagen und unterfinanzierte Pensionsfonds – eine bessere Chance für Asset Manager

Chinas BIP-Wachstum lag 2018 trotz wirtschaftspolitischer Spannungen bei 6,6 Prozent. Gleichzeitig ist die Sparquote Chinas die dritthöchste der Welt: „Doch in China wächst langsam die Erkenntnis, dass Investieren eine gute Alternative zum Sparen ist, vielleicht die bessere. Davon können auch ausländische Vermögensverwalter profitieren“, sagt Strietzel.

Auch die demografische Entwicklung Chinas hat Einfluss auf den Asset Management-Markt in Fernost. Die derzeitigen Pensionsfonds sind weitgehend unterfinanziert und die Rentenpenetrationsrate bleibt sehr niedrig, was zum Teil die hohen Sparquoten des Landes erklärt. „Um diese Lücke zu schließen, könnte die chinesische Regierung das Wachstum der kommerziellen Pensionsfonds beschleunigen. Dies würde ebenfalls gute Chancen für lokale und ausländische Vermögensverwalter schaffen“, kommentiert Strietzel.

Vereinfachte regulatorische Rahmenbedingungen für ausländische Anbieter

In diesem Kontext liberalisiert China seine Finanzdienstleistungen und schafft neue Möglichkeiten für ausländische Vermögensverwalter. So hat das Land Ausländern nicht nur den vollen Zugang zum Markt für private Fonds gewährt, sondern auch die Obergrenze für ausländische Beteiligungen an Joint Ventures im Bereich der chinesischen und ausländischen Fondsverwaltung auf von 49 auf 51 Prozent erhöht. Bis 2020 verspricht die Regierung außerdem, alle Eigentumsbeschränkungen aufzuheben. Ausländische Unternehmen bekommen damit die Chance, sich von reinen Aktionären zu tatsächlichen Onshore-Betreibern zu entwickeln.

„Auch, wenn es einfacher wird, den chinesischen Asset Management-Markt zu betreten, sollten internationale Anbieter die Besonderheiten des Landes und des Marktes ausreichend kennen, um das vorhandene Potenzial bestmöglich zu nutzen“, rät Markus Strietzel dazu. Autor: www.rolandberger.com/de/

Green Bond Survey 2019:

Finanzinstitute setzen auf grüne Anleihen – trotz struktureller Defizite

Green Bonds werden als Megatrend im Finanzwesen gehandelt. Finanzinstitute weisen jedoch noch große Defizite im Bereich dieser grünen Anleihen vor – insbesondere in der Leistungsfähigkeit der eigenen Systeme sowie bei den Produkten und Dienstleistungen, die sie anbieten. Das zeigt der aktuelle Green Bond Survey 2019* von BearingPoint, eine Befragung von Experten, die in Finanzinstituten des deutschsprachigen Raums arbeiten. Die unabhängige Management- und Technologieberatung hat die große Anzahl der Erstemissionen von Green Bonds auf dem deutschen Markt zum Anlass für die aktuelle Umfrage genommen.

„Die Ergebnisse des Green Bond Survey 2019 zeigen, dass in den befragten Finanzinstituten durchaus strukturelle Herausforderungen und Defizite vorliegen. In den kommenden Jahren werden kosteneffiziente Lösungen benötigt, um die hohe Nachfrage der Investoren bedienen zu können“, so Stefan Schütt, verantwortlicher Partner für den Bereich Finance & Regulatory bei BearingPoint.

Der Wille ist da: großer Handlungsbedarf zur Behebung vorhandener Defizite

Nur 39 Prozent der Befragten stimmen der Aussage uneingeschränkt zu, dass nachhaltige Posten in den bestandsführenden Systemen problemlos aufzufinden sind. Hinzu kommt, dass etwas mehr als die Hälfte (56 Prozent) der Experten angeben, dass das heutige Produkt- und Serviceangebot des eigenen Instituts nicht die Voraussetzungen für zukünftige grüne Emissionen erfüllt.

Warum entscheiden sich dann immer mehr Finanzinstitute für die Ausgabe von Green Bonds? Hierbei stellt die große Mehrheit der Teilnehmer externe Faktoren wie Investorennachfragen (83 Prozent),

Diversifikationsaspekte (83 Prozent) sowie Marketinggesichtspunkte (61 Prozent) einer solchen Emission heraus. 78 Prozent der Teilnehmer sehen die grünen Anleihen sogar als einen elementaren Bestandteil der firmenweiten Nachhaltigkeitsstrategie und der sozialen Verantwortung des eigenen Unternehmens gegenüber der Gesellschaft.

Green Bonds als wesentlicher Bestandteil des Refinanzierungsmixes von Finanzinstituten

„Mit jährlich zweistelligen Wachstumsraten hat sich der Markt für nachhaltige Finanzanlagen von einem Nischenphänomen zu einem massentauglichen Investmentmarkt entwickelt. Insbesondere das Segment der Green Bonds wächst seit Jahren überproportional“, so Marc von Scheliha, Senior Manager und Verantwortlicher für den Bereich Sustainable Finance bei BearingPoint. 89 Prozent der Befragten sind daher davon überzeugt, dass die grünen Anleihen zukünftig ein wesentlicher Bestandteil des Refinanzierungsmixes des eigenen Instituts sein werden. Außerdem bestätigten 78 Prozent, dass die Finanzinstitute dabei auch die erhöhte Komplexität beim Ausgabeprozess im Vergleich zu konventionellen Bonds in Kauf nehmen.

„Die Berücksichtigung von ökologischen wie sozialen Nachhaltigkeitsaspekten ist für BearingPoint ein wesentliches Element einer tragfähigen Zukunftsstrategie, speziell für die immer wieder von Skandalen geplagte Finanzindustrie“, sagt Stefan Schütt. „Die vorliegende Green Bond Studie reiht sich dabei nahtlos in unseren Ansatz ein, unser Beratungsprofil für Sustainable Finance weiter zu schärfen. Als BearingPoint bauen wir dabei neben der strategischen Perspektive vor allem auf unsere Expertise im Bereich Regulatorik. Nicht zuletzt der Aktionsplan für Sustainable Finance der Europäischen

Union zeigt, dass wir uns damit auf dem richtigen Weg befinden“, so Finanzexperte Schütt.

Über Green Bonds

Green Bonds sind von Banken, Unternehmen oder öffentlichen Institutionen begebene Anleihen, die einem nachhaltig orientierten Anleger klimabezogene Investitionsmöglichkeiten bieten sollen. Green Bonds verfügen dabei über die gleichen Merkmale wie konventionelle Anleihen mit dem Un-

terschied, dass die Einnahmen aus der Anleihe ausschließlich zur (Re-)Finanzierung von Projekten verwendet werden dürfen, die klare klimabezogene Lösungen bieten und positive Auswirkungen auf die Umwelt haben. Die Auswahl an förderungswürdigen grünen Projekten ist dabei breit gefächert und schließt insbesondere die Themenbereiche erneuerbare Energien, Energieeffizienz und Maßnahmen zur Verringerung des CO₂-Ausstoßes ein.

Autor: www.bearingpoint.com/de

Immer mehr DAX-Aktien in ausländischer Hand – Rekorddividende nur für ausländische Anleger

Deutsche Anleger haben wenig vom Dividenden-Rekord der DAX-Konzerne. Von den 36,5 Milliarden Euro, die die DAX-Konzerne in diesem Jahr ausschütten, fließen gerade einmal 12,5 Milliarden Euro an deutsche Anteilseigner – ein Rückgang um 0,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. An ausländische Investoren überweisen die DAX-Konzerne hingegen 19,8 Milliarden Euro – 4,8 Prozent mehr als im Vorjahr. Bei den übrigen 4,2 Milliarden Euro lässt sich die Nationalität der Investoren nicht ermitteln.

Der Grund für die steigenden Dividendenzahlungen an ausländische Anleger: Ausländische Investoren haben ihr Engagement im DAX im vergangenen Jahr weiter erhöht. Derzeit befindet sich mehr als jede zweite Aktie eines DAX-Unternehmens in ausländischen Depots: 55 Prozent der Aktien lassen sich ausländischen Investoren zuordnen, vor einem Jahr lag der Anteil bei 54,5 Prozent. Investoren aus Deutschland hielten im Schnitt 33,2 Prozent der Anteile – ein Rückgang um 1,1 Prozentpunkte. Nicht zuordnen lassen sich derzeit 11,8 Prozent der DAX-Anteile.

Aktuell liegen bei den Unternehmen, die entsprechende Angaben machen, durchschnittlich 26,2 Prozent der Aktien in den Depots von Investoren aus dem europäischen Ausland – das sind 1,4 Prozent-

punkte weniger als im Vorjahr – und 22,3 Prozent bei nordamerikanischen Investoren, was einem Zuwachs um 0,2 Prozentpunkten entspricht.

Das sind Ergebnisse einer aktuellen Analyse der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY zur Aktionärsstruktur der im Deutschen Aktienindex (DAX) gelisteten Unternehmen. Stichtag ist jeweils das Ende des vergangenen Geschäftsjahres.

„Die meisten DAX-Konzerne sind inzwischen globale Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland – nur noch etwa ein Viertel des Umsatzes wird in Deutschland erwirtschaftet. Angesichts dieser weltweiten Aufstellung und der wichtigen Rolle, die deutsche Top-Unternehmen auf bedeutenden ausländischen Märkten spielen, liegt es nahe, dass ausländische Investoren inzwischen sehr stark im DAX engagiert sind“, sagt Hubert Barth, Vorsitzender der Geschäftsführung von EY. Bedauerlich sei allerdings, dass somit ein Großteil der hohen Dividendenausschüttungen der DAX-Konzerne ins Ausland fließen und nicht heimischen Anlegern zu Gute kommen: „Bei der Aktienquote in Deutschland ist noch viel Luft nach oben. Mit einem größeren Engagement bei deutschen Blue Chips könnten deutsche Anleger stärker von den hohen Ausschüttungen profitieren“, so Barth.

Dass das Engagement ausländischer Investoren trotz der zuletzt teils enttäuschenden Geschäftsentwicklung gestiegen ist, wertet Mathieu Meyer, Mitglied der Geschäftsführung von EY, als Vertrauensbeweis in die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen: „Im vergangenen Jahr lief es nicht rund für viele DAX-Unternehmen: Der Gesamtumsatz stieg nur noch um ein Prozent, der operative Gewinn sank um sieben Prozent. Gerade die Industrie – der Maschinenbau, die Autoindustrie – befinden sich in einem tiefgreifenden Umbauprozess, der mit steigenden Investitionen, sinkenden Margen und rückläufigen Dividendenzahlungen einhergeht. Dennoch erhöhten ausländische Anleger ihr Engagement bei allen vier Automobil- bzw. Zulieferunternehmen im DAX.“

Mehrzahl der Unternehmen mit steigendem Auslandsanteil

Bei fünf DAX-Unternehmen sind gemäß den aktuellen Geschäftsberichten mehr als 70 Prozent der ausgegebenen Aktien in ausländischer Hand (Adidas, Deutsche Börse, Linde, Infineon und Bayer), insgesamt 19 Unternehmen sind zu mindestens 50 Prozent im Besitz ausländischer Aktionäre. Den geringsten Anteil ausländischer Aktionäre weisen Henkel und Lufthansa auf, mit nur 26 bzw. 30 Prozent. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Anteil ausländischer Investoren bei sechzehn DAX-Konzernen, bei zehn Unternehmen ist er hingegen gesunken – zu den übrigen Unternehmen liegen keine entsprechenden Informationen vor.

Besonders stark zugelegt hat der Anteil ausländischer Anteilseigner bei Merck (plus sieben Prozentpunkte) und Adidas (plus sechs Prozentpunkte), während die Deutsche Börse den stärksten Rückgang (um sechs Prozentpunkte) verzeichnete.

Langfristig gestiegenes Engagement ausländischer Investoren

Vor allem der Mehrjahresvergleich zeigt das erheblich gestiegene Engagement ausländischer Anleger im DAX-Segment: Bei den 22 Unternehmen, von denen vergleichbare Angaben für das Jahr 2005 vorliegen, stieg der Anteil ausländischer An-

teileigner von durchschnittlich 48 Prozent im Jahr 2005 auf 58 Prozent im Geschäftsjahr 2018.



Die zunehmende Bedeutung ausländischer Aktionäre spiegelt sich derzeit noch nicht vollständig in den Aufsichtsgremien der meisten DAX-Konzerne wieder, beobachtet Meyer. „Obwohl die Mehrzahl der DAX-Aktien in ausländischem Besitz ist, waren im vergangenen Jahr nur 29 Prozent der DAX-Aufsichtsratsmitglieder auf der Kapitaleseite Ausländer.“ Gerade angesichts der wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Risiken, mit denen deutsche Unternehmen auf ausländischen Märkten zunehmend konfrontiert sind, wirbt Meyer für eine stärkere Internationalisierung der Aufsichtsratsgremien: „Die deutschen Unternehmen mit ihrer starken Ausrichtung auf ausländische Märkte sind darauf angewiesen, die dortigen Chancen und Risiken gut einschätzen zu können. Da könnte sich zusätzliche internationale Kompetenz im Management und in den Aufsichtsorganen positiv auswirken.“

Anmerkung zur Methode

Untersucht wurde die Aktionärsstruktur. Der Anteil des Kapitals, der nicht in Stamm- und Vorzugsaktien eingeteilt ist, wurde nicht berücksichtigt (das ist z. B. bei Merck von erheblicher Bedeutung). Bei den angegebenen Durchschnittswerten handelt es sich um den nicht gewichteten Durchschnitt.

Autor: www.ey.com/de

News + Online-Magazine unter:

www.FinanzBusinessMagazin.de

Bauwirtschaft wächst
stärker als die deutsche
Gesamtwirtschaft

Immobilienpreisblase:
Warnstufe Gelb für
Deutschland

Deutscher Wohninvest-
mentmarkt erreicht die
20 Milliarden-Marke

FinanzBusinessMagazin.de

Für Entscheider der Finanzbranche

IMMOBILIEN

Ausblick 2020

**Investmentmärkte für Seniorenwohnen:
Eine wachsende Nische in Europa**

**Immobilien nachgefragt wie noch nie:
Neuer Transaktionsrekord am deutschen Investment-
markt zum Ende eines „Jahrzehnts der Immobilie“**

IMMOBILIEN Ausblick 2020
www.FinanzBusinessMagazin.de

Kein Zins: Lösungsmöglichkeiten für mittelständische institutionelle Investoren:

Strukturierung von Sachwerten



Beitrag von **Thomas Backs**,
Ltg. Business Development der Praeclarus Gruppe

Status Quo:

Langfristiges Investieren in einer Welt ohne oder mit sehr niedrigen Zinsen wird aller Voraussicht nach noch für viele Jahre ein Thema sein.

In interessante und renditestarke Segmente außerhalb des Mainstreams/Plain Vanilla dürfen einige institutionelle Anleger aufgrund der Regulatorik überhaupt nicht oder nur eingeschränkt investieren.

Ein nicht zu unterschätzendes Problem stellt auch das Sourcing (Produkteinkauf), gerade für kleinere mittelständische institutionelle Anleger, dar. Das richtige Asset/Underlying ausfindig zu machen und sich den Zugriff frühzeitig zu sichern, ist essentiell.

Kurzum, es herrscht Anlagenotstand und eine Verbreiterung der Vermögensallokation wäre von Nöten!

Und wenn man alles dürfte und könnte, stellt sich die Frage des „WIE“?
Wie soll das Asset strukturiert werden?

Die Zeit des Aussitzens ist definitiv vorbei!

Institutionelle aus Deutschland gewichten traditionell in ihren Portfolios, trotz niedrigster Zinsen, festverzinsliche Wertpapiere (als Direktanlage oder in Fondstrukturen) sehr stark. Über alle Institutionellen berechnet, liegt man bei einer Quote zwischen 70% bis 80%. Dies liegt natürlich an der Dominanz der Versicherungen, die die größte Gruppe nach Vermögen bei den institutionellen Investorengruppen stellt. Hierzu zählen sowohl Staats- und Unternehmensanleihen als auch Pfandbriefe und Schuldscheine, fast ausnahmslos im „Investment Grade“ Bereich. Nur ein kleiner einstelliger Prozentsatz wird in High Yield Bonds angelegt. Weitere - höher rentierliche - Anlageklassen, wie Mischfonds, Aktien, Immobilien und Alternatives bewegen sich oft nur im mittleren einstelligen Prozentbereich und spielen deswegen nur eine untergeordnete Rolle, da sie unter den Aufsichtsregimes wie Solvency II bzw. bei Banken unter Basel III mit relativ viel Eigenkapital unterlegt werden müssen.

Zwar haben z.B. die Investorengruppen Betriebs- Pensionskassen und Versorgungswerke ihr Immobilien- und Aktienexposure in den vergangenen Jahren deutlich erhöht, um im Rahmen ihrer Regulatorik ihre Zielrenditen im Asset

Liability Management von ca. 3,5% bis 4,0% zu erreichen, nichtsdestotrotz sorgen die Duration, der kontinuierliche Ablauf älterer höherverzinslicher Rentenpapiere, für einen unglaublichen Renditedruck. Dies wird auch dadurch deutlich, dass nach neuestem Stand 31 Pensionskassen unter intensivierter Aufsicht der BaFin stehen!

Dagegen entgegenen die Investorengruppen z.B. der Bistümer oder Corporates dem Zinsdilemma mit den höchsten Aktienquoten innerhalb der institutionellen Anleger.

Dies soll nur veranschaulichen, dass sich zusammenfassend sagen lässt:

Unterschiedliche Investorengruppen haben zwar verschiedene Risikobudgets und können dementsprechend unterschiedlich reagieren, aber ausnahmslos alle haben mit der sich immer mehr verschärfenden Problematik des Niedrigzinses zu tun. Innovative Alternativen werden gesucht, die in Einklang mit den jeweiligen gesetzlichen oder selbst auferlegten Anlagerestriktionen/ Geschäftsordnungen und der persönlichen Zinserwartung stehen.

Bestes Timing also für Sachwerte Beteiligungen, die gut gemacht, ein angemessenes Chancen-Risiko-Verhältnis mit stabilen Cash Flows, mit oder ohne Leverage und dazu meistens keine oder eine nur geringe Korrelation zu herkömmlichen Asset Klassen haben.

Schwellende geopolitische Risiken, die häufig bei den herkömmlichen Asset Klassen zu bedenken sind, sind normalerweise bei Sachwerten auf heimischem Boden zu vernachlässigen.

Maßgeschneiderte Produkte:

Weil institutionelle Investoren keine homogene Gruppe sind, müssen Asset Manager bei Real Assets maßgeschneiderte Produkte bieten.

Aber „WIE“ soll die Strukturierung gemäß den aufsichtsrechtlichen und steuerlichen Anforderungen des Kunden angegangen werden?

Die folgende Entscheider-Matrix - ohne Anspruch auf Vollständigkeit - soll erste Anhaltspunkte und Diskussionsgrundlage, stellvertretend für die drei großen Investorengruppen: Corporates, Banken (Depot-A) und Versorgungswerke, sein.



Quelle: © pixabay.com

Entscheidungs-Matrix für institutionelle Anlagen*

Kriterien	Relevanz für Treasury Corporates	Relevanz für Depot-A Anleger	Relevanz für Versorgungswerke
Ausschüttung p.a. bzw. Wertentwicklung p.a.	x	x	x
Kostenvergleich Direktanlage vs. laufende Gebühren für Investition (indirekte Anlage)	x	x	x
Externes Investment-Grade-Rating	o	o	x
Mitsprachemöglichkeit für jeweilige Investitionen: ex-ante, laufend	o	x	x
Notwendige Eigenkapital-Hinterlegung der Investition	o	x	x
EK- oder FK-Charakter der Investition	o	x	x
Bilanzierung: Wertansätze bei Anschaffung	x	x	x
Bilanzierung: Wertansätze Wertschwankungen	x	x	x
Berichtswesen für Performance- und Risikokennzahlen, z.B. VaR, Leverage, Volatilität, Back-&Stress-Testing, Credit Valuation Adjustments, Solvabilitätsanforderungen, GroMiKV, etc.	o	x	o
Geprüfte Jahresabschlüsse	x	x	x
Einstufung nach gesetzlich vorgesehene Quoten (z.B. Anlageverordnung)	o	o	x
Börsennotierung der Anlageform	o	x	x
Neue-Produkte-Prozess	o	x	x
Externes Erwerbbarkeitsgutachten	o	o	x

* LEGENDE: x = Wichtig bzw. relevant, o = auf ausdrücklichen Wunsch des Anlegers, individueller Zuschnitt im Regelfall gewünscht

Erläuterung der Tabelle:

Nach unserer Erfahrung sind in allen drei großen Segmenten mittelständischer Investoren nicht nur die Aspekte Rendite und Ausschüttungsperspektive, sondern auch die Frage der buchhalterischen Sicherheit, insbesondere der bilanziellen Abbildung der Sachwertinvestition sowie die Vorlage geprüfter Abschlüsse, Standard-(Ausschluss)-Kriterien.

Jedoch kommen je Segment individuelle Zusatzthemen dazu, für die eine Lösung mit dem Investor im Vorfeld abzustimmen ist.

Bei den Depot-A-Anlegern stellt sich nicht nur die Frage der notwendigen Eigenmittel Abdeckung sowie die ex-ante Transparenz, auch beratende Mitsprache über ein entsprechendes Gremium (Anlageausschuss, Beirat, Corporate Governance Komitee o.ä.) ist wichtig. Zudem muss ein zeitlich nicht zu unterschätzender Neue-Produkte-Prozess durchlaufen werden, der anbieterseitig idealerweise mit unterstützt wird. Ebenso essentiell ist die Lieferung einer vollständigen ex-post-Transparenz. Zu letzterem zählen beispielsweise ein lückenloses Berichtswesen von bankaufsichtsrechtlichen Kennzahlen, z.B. Value at Risk, Leverage, Solvabilitätsanforderungen, GroMiKV- Reporting und vieles mehr. Hinzu kommt die Durchschau auf die unterste Ebene bei allen Investitionsgegenständen.

Bei mittelständischen Versorgungswerken ist neben der vorstehend genannten ex-ante Transparenz ein ähnliches, wenn auch im Detailgrad ggfs. etwas geringeres, laufendes ex-post Berichtswesen abzustimmen. Hinzu kommen aber die Fragen nach der Einstufung in gesetzliche (z.B. Anlageverordnung) oder interne Anlagekategorien, ggfs. gestützt durch ein externes Bewertungsgutachten. Ergänzt wird dieser Katalog an Kriterien um das Thema Börsennotierung sowie Rating des entsprechenden Instrumentes. Auf beide Fragen wird eine passgenaue Lösung im Regelfall erwartet.

Bei Corporates, die im Einzelfall ggfs. keiner „harten“ Regulierung unterliegen, kommt nur eine individuelle Abstimmung der Wünsche in Frage. Hier lassen sich kaum allgemeine Anforderungen im Vorfeld definieren.

Das Ergebnis der intensiven Vorabstimmung mit den Investoren spiegelt sich im Erfolgsfall in langlebigen, maßgeschneiderten Strukturen wider.

So kann beispielsweise ein börsennotierter Genussschein für ein Versorgungswerk eine angemessene Portfoliobeimischung sein und zur Ertragsstabilisierung sinnvoll beitragen. Ebenso kann ein speziell zugeschnittener, geschlossener Spezial-AIF in Sachwertanlagen für Depot-A-Anleger für beide Seiten der Beginn einer langfristigen Partnerschaft sein.

Praxis-Beispiel eines Kunden der Praeclarus: Depot-A-Anleger (Bank)

Der Kunde wünschte eine renditestabile Anlageform, die in Bestandsanlagen zur Erzeugung Erneuerbarer Energien und – zur Beimischung unter Renditeaspekten – auch in gewissem Umfang in Projektentwicklungen investiert ist. Der Zugriff auf fertiggebaute Anlagen war vertraglich sicherzustellen. Ebenso bestand der Wunsch nach einem mehrfach gestuften Sicherheitensystem, um etwaige Ertragschwankungen im weiteren Zeitverlauf der Investition ausgleichen zu können. Geliefert wurde nicht nur der geschlossene Spezial-AIF, der sich in diesem Falle als geeignet erwies. Im Lieferumfang enthalten ist zudem das bankspezifische und auf die Kundendatenverarbeitung zugeschnittene Risikoberichtswesen, damit die aufsichtsrechtlich erforderliche Durchschau sichergestellt ist. Von Vorteil erwiesen sich schließlich auch die aus einer Hand bereitgestellten Instrumente, in die der geschlossene Spezial-AIF investiert ist.

Praxis-Beispiel eines Kunden der Praeclarus: Versorgungseinrichtung

Neben dem Wunsch nach einer ertragsstarken Anlageform in der Asset Klasse Immobilien (über verschiedene Immobilien-Nutzungsarten) stand hier der Wunsch nach einer gerateten Investitionsstruktur im Vordergrund, die zudem in die gewünschte aufsichtsrechtlich und intern vorgegebene Anlagekategorie passen sollte. Hier kam nur eine mehrstufige Struktur in Frage, die sowohl portfoliodiversifizierte Aspekte (offener Spezial-AIF) als auch börsennotierte Finanzierungsinstrumente (Anleihen und Genussscheine) umfasste. Die Struktur musste neben dem Wunsch nach entsprechender Ausschüttungsstabilität auch die notwendige Beweglichkeit aufweisen, Investitionsgelegenheiten zeitnah aufgreifen zu können, ohne langwierige Abrufprozesse starten zu müssen. Entsprechend ist in der Vor- Investitionsphase und der Vor- Abstimmung in den Gremien mit dem Anleger gründliche Arbeit gefragt.

Praeclarus Gruppe: Start up mit Assets

Praeclarus (Praeclarus Invest GmbH als Service KVG und Praeclarus Asset Management) mit Sitz in München, Grünwald und Leipzig verwaltet ca. 250 Mio. Euro.

Die Gruppe bietet maßgeschneiderte, hochwertige Dienstleistungen rund um Sachwerte als Kapitalanlage für mittelständische institutionelle Investoren an.

Von der Auflage eines KAGB konformen offenen oder geschlossenen Spezialfonds mit Portfolioverwaltung und Risikomanagement inkl. ggfs. Sourcing Dienstleistung des Investments über alternative Finanzierungsstrukturen, dem Asset Management bis zu Corporate Administration Services (kaufmännische Dienstleistungen für institutionelle Investment-, Immobilien- und Zweckgesellschaften) werden Versicherungen, Pensionskassen/Versorgungswerke, Banken, Corporates, Bistümer, Stiftungen, Family Offices und Vermögensverwalter betreut.

Thomas Backs bekleidete nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften in den vergangenen 28 Jahren unterschiedlichste Positionen in der Finanzindustrie mit dem Schwerpunkt Vertrieb im Asset Management. In dieser Zeit erwarb er fundierte Kenntnisse im Strukturieren und Veräußern von liquiden und illiquiden Investmentprodukten und ein ausgezeichnetes Netzwerk im Wholesale und bei semi-/institutionellen Investoren.

Fondsanbieter in Deutschland unter Druck

3,1 Billionen Euro Anlagegelder verwaltet, davon ein Drittel von privaten Sparern - Verwaltetes Vermögen und Ertragskraft der Anbieter leicht rückläufig - Privatanleger setzen zunehmend auf neue Anlageformen

Die Fondsgesellschaften in Deutschland erleben eine Trendwende. Die verwalteten Anlagegelder (Assets under Management, AuM) gingen im vergangenen Jahr erstmals nach Jahren des rasanten Wachstums leicht zurück: von 3.130 Mrd. auf 3.079 Mrd. Euro. Sowohl die verwalteten Gelder von privaten als auch institutionellen Kunden sanken. Privatkunden trugen 1,1 Mrd. Euro und Institutionelle 2,0 Mrd. Euro zum Gesamtvolumen bei. Die AuM der institutionellen Kunden blieben konstant: Zwar flossen 3% neue Mittel zu, doch betrug die Wertverluste an den Märkten ebenfalls 3%, was sich unterm Strich ausglich. Bei den Privatkunden war die Bilanz negativ: 2% frischen Mitteln standen 6% Wertverlust gegenüber, sodass am Ende die verwalteten Gelder um 4% abnahmen. Dies sind zentrale Ergebnisse einer neuen McKinsey-Analyse des deutschen Asset-Management-Markts.

Philipp Koch, McKinsey-Seniorpartner in München und Leiter der Beratung von Banken und Asset Management: „Nicht nur die Volumina sind zurückgegangen, auch die Ertragslage der Fondsanbieter selber steht unter Druck.“ 2017 hatten die deutschen Anbieter noch branchenweit 3,3 Mrd. Euro verdient, 2018 waren es nur noch 2,8 Mrd. Euro. Die Betriebsgewinnmarge der Gesellschaften sank auf 14,6 Basispunkte (das sind 0,146 Prozentpunkte des investierten Vermögens). Zum Vergleich: Im Jahr zuvor hatte die Marge noch 18,3 Basispunkte betragen, im Rekordjahr 2013 sogar 19,6 Basispunkte. „Die Tendenz sollte die Anbieter nachdenklich stimmen. Zwar haben sie ihre Kostenquote im Durch-

schnitt in den vergangenen zehn Jahren von 22,1 auf 19,9 Basispunkte gesenkt, aber die Ertragsmarge sinkt schneller als die Kostenmarge.“

Institutionelle Anleger setzen stärker auf Aktien als private

In der Auswahl der Anlagekategorien unterscheiden sich private und geschäftliche Investoren deutlich: Während bei den Institutionellen aktiv (von einem Manager) betreute Rentenfonds mit 25,2 Mrd. Euro frischen Mitteln und alternative Investments (Immobilien, Unternehmensbeteiligungen und ähnliche) mit 18,4 Mrd. Euro die Favoriten waren, setzten die Privaten angesichts der Börsenturbulenzen vor allem auf Mischfonds (20,3 Mrd. Euro Zuflüsse). Auffällig: Privatanleger mieden Aktienfonds weitgehend (0,7 Mrd. Euro Zuflüsse), während die Institutionellen der Börse treu blieben (9,5 Mrd. Euro). McKinsey-Partner Philipp Koch: „In unsicheren Zeiten suchen alle Anleger wieder vermehrt nach der Expertise erfahrener Fondsmanager – der Boom der reinen Indexfonds hat in Deutschland im vergangenen Jahr tatsächlich nachgelassen.“

Globale Trends

Weltweit gingen 2018 die in allen Sparten die Anlagebeträge im Asset Management um 0,8% auf umgerechnet 79,3 Billionen Euro zurück. Zwar stiegen die Nettozuflüsse um 1,8%, doch wurde dies von einem negativen Kapitalmarkteffekt (-2,5%) überkompensiert. „Schaut man sich die längerfristige Entwicklung seit 2014 an, dann kamen zwei Drittel der weltweit frisch angelegten Mittel aus China und Westeuropa“, sagt Koch. In Zahlen: In den vergangenen fünf Jahren flossen 11,2 Billionen Euro neu ins Asset Management, davon 4,7 Billionen in China und 3,0 Billionen in Westeuropa.

Autor: www.mckinsey.de

Nachhaltige ETFs und Indexfonds: Angebot nimmt zu – Kosten sinken

Die Anzahl der auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Exchange Traded Funds (ETF) und Indexfonds wächst stetig. Aktuell stehen deutschen Anlegern 145 Investmentfonds zur Verfügung. Diese verwalten zusammen rund 39 Mrd. Euro. Noch vor wenigen Jahren waren nachhaltige Fonds vor allem im Aktienbereich präsent. Mittlerweile gibt es neben 110 Aktien-ETFs auch 35 Renten-ETFs mit Nachhaltigkeitsbezug.

iShares (BlackRock) mit den meisten nachhaltigen ETF und AuM

Aktuell bieten insgesamt 22 Fondsgesellschaften mindestens einen ETF und/oder einen Indexfonds in Deutschland an. Mit iShares, UBS, LYXOR und BNP Paribas Asset Management haben vier Anbieter sogar jeweils mehr als zehn nachhaltige Fonds im Angebot. iShares offeriert derzeit mit 33 die meisten nachhaltig ausgerichteten ETF bzw. Indexfonds mit Vertriebszulassung in Deutschland und verwaltet mit 9,5 Mrd. Euro per Ende Oktober 2019 auch die meisten Assets in diesem Bereich. Knapp die Hälfte der von iShares angebotenen Fonds wurde erst in den vergangenen beiden Jahren aufgelegt.

MSCI ist mit Abstand der führende nachhaltige Indexanbieter

Fast zwei Drittel der verwendeten nachhaltigen Aktien-Benchmarks stammen vom Indexanbieter MSCI. Bei den nachhaltigen Renten-Benchmarks werden im deutschen Fondsuniversum die Bloomberg Barclays MSCI Sustainability Indizes am häufigsten

verwendet (21 von 35 Fonds). Das größte Wachstum im ESG-ETF-Segment verzeichnet vor allem aufgrund seiner günstigeren Preisstruktur der deutsche Indexanbieter Solactive.

Sinkende Gebühren auch bei passiven ESG-Produkten

Die durchschnittlichen Kosten neu aufgelegter Fonds haben sich von 2007 bis heute um mehr als 60% reduziert – von 0,64% p.a. auf 0,24% p.a. Ein Vergleich der derzeitig günstigsten ESG-Produkte auf der Aktienseite mit den aktuell günstigsten konventionellen, auf denselben Indexanbieter abstellenden ETF ergab keine signifikanten Kostennachteile.

Dagegen sind die Unterschiede bei Rentenfonds noch vergleichsweise deutlich. Im Bereich europäischer als auch amerikanischer Unternehmensanleihen müssen Anleger für eine nachhaltige ETF-Variante noch fast 80% mehr zahlen.

Elf der von Scope bewerteten nachhaltigen ETF mit Top-Rating

Scope bewertet aktuell 26 nachhaltige ETF bzw. Indexfonds, davon erhalten immerhin elf ein Top-Rating – also (A) oder (B). Diese verteilen sich auf jeweils zwei ETF mit globaler Ausrichtung, auf Euroland-Aktien sowie mit Fokus auf das Investmentthema Wasser. Jeweils ein ETF überzeugt bei europäischen, asiatisch/pazifischen und US- sowie UK-Aktien. Zudem gibt es aktuell ein Top-Rating für einen ETF auf eurodenominierte Unternehmensanleihen.

Ausblick – Nachhaltige ETF und Indexfonds immer beliebter

Der Markt für nachhaltige, passive Produkte ist dank verstärkter Nachfrage von privaten und institutionellen Investoren und des Rückenwindes durch die Politik



Quelle: © mohsinjamil - Fotolia.com

ein stark wachsendes Anlagesegment. Obwohl der erste nachhaltige ETF bereits 2006 aufgelegt wurde, hat die Wachstumsdynamik erst in den vergangenen zwei Jahren deutlich zugenommen. In dieser Zeit wurden mehr als 50% der aktuell verfügbaren Fonds aufgelegt.

Aus Sicht von Scope wird es zu einer weiteren Ausdifferenzierung des Angebotes sowohl auf Aktien- als auch Renten-seite kommen. Gleichzeitig erwartet Scope, dass der Kostendruck bestehen bleibt und sich die Gebühren von nach-

haltigen denen von konventionellen ETF angleichen werden.

Autor: www.scopeanalysis.com



Quelle: © Kurt Kleemann - Fotolia.com

Multi-Asset Income Fonds - Alternative zu traditionellen Sparprodukten?

Das Angebot an Multi-Asset Income Fonds nimmt stetig zu – von weniger als einem Dutzend vor zehn Jahren auf aktuell 46. In den vergangenen fünf Jahren zeigten Multi-Asset Income Fonds eine im Durchschnitt höhere Performance als konventionelle Mischfonds.

Das nun schon eine Dekade andauernde Niedrigzinsumfeld erschwert es Sparern zunehmend nach Abzug von Kosten und Inflation positive Renditen zu erzielen. Hoffnungen auf eine baldige Zinswende wurden jüngst erneut enttäuscht. Zahlreiche Notenbanken kündigten Zinssenkungen an und haben diese bereits durchgeführt. Europa droht eine „Japanisierung“ der Geldpolitik und der Zinslandschaft.

Der Mangel an Sparprodukten mit attraktiver Rendite bringt mehr und mehr Anleger dazu, in Investmentfonds zu investieren. Vor allem Mischfonds konnten in den vergangenen Jahren im Vergleich zu reinen Aktien- und Rentenfonds überproportional viel Kapital einsammeln. Innerhalb der Mischfonds zeigt eine besondere Ausprägung starkes Wachstum: sogenannte Multi-Asset Income Fonds.

Ein markantes Merkmal und zugleich wesentlicher Grund für den Bedeutungszuwachs ist, dass Anleger neben der Partizipation an Wertzuwächsen regelmäßige Ausschüttungen erhalten, die über dem Niveau herkömmlicher Investmentfonds liegen. Dies macht sie für zahlreiche Anleger zu einer Alternative zu traditionellen Sparprodukten.

Multi-Asset Income Fonds vs. konventionelle Mischfonds

Die zunehmende Bedeutung dieser jungen Produktkategorie hat Scope zum Anlass genommen, Performance und Risiko von Multi-Asset Income Fonds zu analysieren und mit herkömmlichen Multi-Asset Produkten zu vergleichen. Für die Auswertung hat Scope auf die drei Vergleichsgruppen abgestellt, in denen sich die meisten Income Fonds befinden: „Multi-Asset Global ausgewogen“ (17 Income Fonds), „Multi-Asset Global flexibel“ (21) und „Multi-Asset Global konservativ“ (8).

Ergebnis: Es zeigt sich im Durchschnitt eine deutliche Outperformance der Income Fonds im Vergleich zu den konventionellen Mischfonds der jeweiligen Peergroup. Den

größten Unterschied über einen Zeitraum von fünf Jahren sieht Scope in der Peer-group „Multi-Asset flexibel“ mit rund 3,2% p.a. Der geringste Unterschied besteht in der Vergleichsgruppe „Multi-Asset Global ausgewogen“ mit 1,5% p.a. In der Peer-group „Multi-Asset konservativ“ beträgt der Rendite-Vorteil der Income-Fonds 2,0% p.a. Auch bei einer risiko-adjustierten Betrachtung haben Income Fonds die Nase vorn.

Wie lassen sich die Performance-Vorteile erklären? Multi-Asset Income Fonds haben ihre Allokation in höherverzinsliche Wertpapiere wie Emerging Markets Anleihen und High Yield Bonds in den vergangenen Jahren signifikant erhöht – auch um ihre Ausschüttungsversprechen zu halten. Die deutliche Outperformance von hochver-

zinslichen Anleihen sowie Emerging Markets Bonds gegenüber niedrig verzinsten Anleihen erklärt zumindest zum Teil den Performancevorteil von Income-Strategien.

Die größten Income Fonds mit hoher Top-Rating-Quote

Die zehn größten Multi-Asset Income Fonds mit globalem Investitionsfokus managen zusammen mehr als 80 Mrd. Euro. Die Vorteile von Income Fonds in Bezug auf die risiko-adjustierte Performance in den vergangenen fünf Jahren schlagen sich auch im Rating nieder: Von den 15 größten Income Fonds hat Scope insgesamt elf bewertet – acht davon mit einem Top-Rating (also: A- oder B-Rating). Das ist eine außergewöhnlich hohe Konzentration von Top-Ratings.

Autor: scopeanalysis.com

Multi Asset:

Dach- versus Einzeltitelfonds

Die Ratingagentur Scope hat untersucht, ob sich Dach- oder Einzeltitelfonds über einen Zeitraum von zehn Jahren besser geschlagen haben. Das Ergebnis: Einzeltitelfonds liegen im Durchschnitt vorn. Dennoch: Mehr als 150 Dachfonds können voll überzeugen. Für diese Auswertung hat Scope einen Zeitraum von zehn Jahren zugrunde gelegt. Betrachtet wurden mehr als 800 Fonds der vier größten, global anlegenden Mischfonds-Kategorien.

In allen vier Peergroups erzielten Einzeltitelfonds im Durchschnitt mehr Performance als Dachfonds. Der größte Performance-Unterschied zwischen Dach- und Einzeltitelfonds besteht in der Peergroup „Mischfonds Global ausgewogen“: Während die fast 100 Einzeltitelfonds auf eine jährliche Rendite von durchschnittlich 5,5% kommen, schaffen die 71 Dachfonds dieser Vergleichsgruppe im Durchschnitt nur 4,6%. Ein Performance-Unterschied von immerhin 0,9% p.a. über einen Zeitraum von zehn Jahren. Die geringsten Performance-Unter-

schiede zwischen Dach- und Einzeltitelfonds zeigen die Fonds der Peergroup „Mischfonds Global dynamisch“. Hier ist nahezu kein Unterschied messbar (Einzeltitelfonds liegen marginal vorn). Sowohl Dach- als auch Einzeltitelfonds kommen im Durchschnitt auf 6,6% p.a. in den vergangenen zehn Jahren.

Volatilität – kaum nennenswerte Unterschiede

Die Volatilitäts-Unterschiede zwischen Dach- und Einzeltitelfonds sind vergleichsweise gering. In zwei der vier betrachteten Peergroups liegen die Einzeltitelfonds sogar leicht vorn. Das bedeutet, sie weisen im Durchschnitt eine geringere Volatilität auf. Lediglich in der Peergroup „Mischfonds Global konservativ“ – die Mischfonds mit risikoarmen Profilen zusammenfasst – zeigen Dachfonds mit durchschnittlich 3,5% eine spürbar geringere Volatilität als Einzeltitelfonds mit 4,4%.

Dass Dachfonds weniger Performance

erzielen, ist aufgrund der zusätzlichen Kostenbelastung erwartbar. Dass sie jedoch trotz breiterer Diversifikation kaum nennenswerte Volatilitätsvorteile bieten, überrascht. Eine Erklärung: In der Regel verfügen bereits Einzeltitelfonds über ein breit diversifiziertes Portfolio. Eine noch weitere Diversifikation über Fonds bringt kaum Diversifikationsvorteile.

Dennoch: Mehr als 150 Dachfonds schaffen ein Top-Rating

Auch wenn Dachfondskonzepte im Multi Asset-Bereich in der hier präsentierten Durchschnittsbetrachtung weniger Performance bei kaum vorhandenen Volatilitätsvorteilen aufweisen, gibt es dennoch zahlreiche Dachfonds, die überzeugende Resultate liefern:

Von rund 550 Dachfonds in den vier untersuchten Mischfonds-Peergroups halten der-

zeit 154 ein Top-Rating (entspricht einer Quote 28%). Fonds mit einem Top-Rating outperformen den jeweiligen Peergroup-Durchschnitt in der Regel deutlich.

Auffällig ist, dass in drei der vier betrachteten Vergleichsgruppen die Top-Rating-Quote der Dachfonds höher ausfällt als die der Einzeltitelfonds. Am deutlichsten zeigt sich dies in der Peergroup „Mischfonds Global dynamisch“, in der 37% der Dachfonds ein Top-Rating halten. Die Einzeltitelfonds in dieser Gruppe kommen nur auf eine Top-Rating-Quote von 26%.

Wie lässt sich dieses Ergebnis einordnen? Es zeigt, dass auch wenn Dachfonds in der Durchschnittsbetrachtung gegenüber Einzeltitelfonds das Nachsehen haben, sie bei den Top-Produkten der jeweiligen Vergleichsgruppe überdurchschnittlich häufig vertreten sind.

Autor: www.scopeanalysis.com

Green Bond Fonds – Assets under Management in einem Jahr mehr als verdoppelt

Anleihen, deren Emissionserlöse ausschließlich zur Finanzierung von Umweltprojekten verwendet werden, werden immer beliebter. Im ersten Halbjahr dieses Jahres wurden weltweit Green Bonds mit einem Volumen von 118 Mrd. US-Dollar emittiert. Dies entspricht einem Wachstum von 48% gegenüber dem Vorjahreshalbjahr. Das Investoreninteresse ist ungebrochen: Neuemissionen sind häufig stark überzeichnet. Deutschland liegt gemessen am Emissionsvolumen im internationalen Vergleich auf Rang fünf. Der deutsche Staat will ab dem nächsten Jahr ein grünes Staatspapier begeben.

Anzahl der Green Bond Fonds wächst auf 29 – AuM auf 5,8 Mrd. Euro

Die starke Nachfrage, insbesondere von institutionellen Investoren, nach nach-



Quelle: © Rawpixel - Fotolia.com

haltigen Anlagen hat auch in diesem Jahr zu weiteren Auflagen von Green Bond Fonds geführt. Stand Ende Oktober 2019 sind in Deutschland 29 Green Bond Fonds zum Vertrieb zugelassen (zum Vergleich: im Oktober 2018 waren es 24). Fonds-Neuaufgaben erfolgten von Franklin Templeton, Degroof Petercam AM, Lyxor und Colchester Global Investors.

Das aggregierte Fondsvolumen der 29 Fonds beträgt knapp 5,8 Mrd. Euro. Das entspricht einer Zunahme von rund

150% im Vergleich zur Vorjahresstudie. Der größte Fonds ist mit einem Volumen von fast 1,1 Mrd. Euro der NN (L) Euro Green Bond. Er ist der einzige Fonds, der gegenwärtig die Milliarden-Grenze überschreitet. Mehr als 85% der Green Bond Fonds werden aktiv gemanagt.

Performance-Spektrum reicht 2019 von 0,8% bis 9,7%

Im laufenden Jahr erzielten bis Ende Oktober alle Fonds eine positive Wertentwicklung innerhalb einer Bandbreite von 0,8% bis 9,7%. Zum Vergleich: die 101 Fonds in der Scope Peergroup „Renten EURO Welt“ erzielten im laufenden Kalenderjahr eine durchschnittliche Wertentwicklung von 5,5%. Insgesamt schneiden damit knapp drei Viertel der 29 Green Bond Fonds besser ab – zum Teil deutlich.

Green Bond Fonds und Nachhaltigkeit

Alle Fonds haben ESG-Mindeststandards definiert, die ein Emittent erfüllen muss, um investierbar zu sein. Das Spektrum reicht von der Anwendung von Ausschlusskriterien, über positive ökologische Screenings bis zur Impact-Berichterstattung. Unter den am häufigsten genutzten Ausschlüssen

finden sich Produzenten von Waffen und weitere kontroverse Sektoren wie Tabak oder Kohleförderung.

Der Großteil der Fonds konzentriert sich im Rahmen der Anleihseselektion auf ökologische Kriterien. Den meisten Asset Managern reichen die Green Bond Principles nicht aus. Sie haben daher zur Überprüfung der Emittenten eigene Green Bond Richtlinien und ESG-Checks implementiert. Bei fast allen Fonds schließt der Green Bonds-Check die Existenz einer positiven Second Party Opinion mit ein.

Ausblick – Zweckgebundene Anleihen werden immer beliebter

Das Wachstum bei den Green Bond Emissionen wird anhalten. Neben grünen Anleihen erwartet Scope auch vermehrt Emissionen von sozialen und nachhaltigen Anleihen. Mit rund 25 dezidierten Green Bond Fonds scheint das Ende der Produktfahnenstange langsam erreicht zu sein. Scope beobachtet jedoch, dass auch konventionelle Rentenfonds in zunehmenden Maße zweckgebundene Anleihen, also nachhaltige, soziale und SDG-Anleihen beimischen – Tendenz stark steigend.
Autor: www.scopeanalysis.com



Quelle: © Gee - Fotolia.com

Offene Immobilienfonds – Renditedifferenz zur Staatsanleihe auf Rekordniveau

Offene Immobilienpublikumsfonds verzeichnen in diesem Jahr Rekordzuflüsse. Ein wichtiger Grund für die hohen Netto-Mittelzuflüsse ist die große Renditedifferenz zu deutschen Staatsanleihen. Mit 3,8 Prozentpunkten ist sie auf einem sehr hohen Niveau.

Die Ratingagentur Scope hat die durchschnittliche Rendite von 14 offenen Immobilienpublikumsfonds mit der Performance deutscher Staatsanleihen über die vergangenen 15 Jahre verglichen: Zunächst fällt auf, dass zu jedem Zeitpunkt eine positive Differenz zugunsten offener Immobilienpublikumsfonds bestand. (Der Umfang dieser positiven Differenz wird als „Überrendite“ oder „Premium“ bezeichnet.)

Darüber hinaus lässt sich klar erkennen, dass die Renditedifferenz seit 2013 stetig angestiegen ist. Die Gründe: Zum einen sind die Renditen deutscher Staatsanleihen fortlaufend gesunken und rentieren seit 2015 sogar im negativen Bereich. Zum anderen haben sich die Renditen der offenen Immobilienfonds – vor allem getrieben durch Wertzuwächse der Bestandsimmobilien – sukzessive erhöht. Mit Stand Ende September 2019 befindet sich die Renditedifferenz mit 3,8 Prozentpunkten nahezu auf dem höchsten Wert der vergangenen 15 Jahre.

Renditedifferenz und Mittelzuflüsse hoch korreliert

Die Frage ist nun, ob sich die hohen Mittelzuflüsse mit der Höhe der Überrendite offener Immobilienfonds erklären lassen. Ergebnis: Es besteht eine hohe Korrelation zwischen der Renditedifferenz zur Staatsanleihe und den jährlich zufließenden Mitteln. Die Überrendite der offenen Immobilienfonds ist zwar nicht die einzige, aber anscheinend eine gewichtige Determinante für die Höhe der Mittelzuflüsse. Zu beachten ist außerdem, dass die zugeflossenen Mittel in den vergangenen Jahren noch höher ausgefallen



wären, wenn nicht zahlreiche Fonds die Annahme von Anlegergeldern reglementiert bzw. ganz ausgesetzt hätten.

Ausblick: Renditedifferenz stabil bis leicht rückläufig

Aus Sicht von Scope ist kurzfristig nicht von einem steigenden Zinsniveau auszugehen. Die Renditen deutscher Staatsanleihen werden aller Voraussicht nach weiter im negativen Bereich verharren (siehe dazu auch Scope-Kommentar „Assessing „Japanification“ risks for the euro area“).

Auch das Renditeniveau offener Immobilienfonds wird sich nicht sprunghaft verändern. Scope erwartet mittelfristig stabile bis leicht rückläufige Renditen für offene Immobilienfonds. Die Gründe dafür: Das Potenzial durch Wertzuschreibungen für Bestandsobjekte ist nahezu ausgeschöpft. Hinzu kommt, dass neu angekaufte Objekte zu hohen Preisen und damit auf einem vergleichsweise niedrigen Renditeniveau angekauft werden. Autor: www.scopeanalysis.com

Geschlossene Publikums-AIF:

Emissionsvolumen überschreitet Milliarden-Schwelle bereits Ende Q3

Die Anzahl der emittierten Fonds liegt Ende Q3 zwar unterhalb des Vorjahresniveaus, das geplante Eigenkapital der Fonds liegt für die ersten neun Monate mit rund 1,1 Mrd. Euro aber deutlich darüber.

Im dritten Quartal (Q3) 2019 wurden sechs Publikums-AIF mit einem prospektierten Eigenkapital von zusammen rund 433 Mio. Euro emittiert. Darunter befindet sich mit dem Jamestown 31 ein besonders großvolumiger Fonds, dessen prospektiertes Eigenkapital mit rund 239 Mio. Euro inkl. Ausgabeaufschlag rund 55% des gesamten Angebotsvolumens in Q3 darstellt.

Milliarden-Schwelle wird bereits in den ersten neun Monaten überschritten

In den ersten neun Monaten des Jahres 2019 wurden insgesamt 18 Publikums-AIF von der BaFin zum Vertrieb zugelassen. Das sind fünf Fonds weniger als im Vorjahreszeitraum. Das prospektierte Eigenkapitalvolumen liegt allerdings 23% über dem Vorjahresniveau.

Konkret: In den ersten neun Monaten dieses Jahres belief es sich auf rund 1.078 Mio. Euro. Zum Vergleich: In den ersten neun Monaten 2018 lag es bei rund 878 Mio. Euro. Damit hat das Angebotsvolumen der Publikums-AIF bereits in den ersten neun Monaten des Jahres 2019 die Milliarden-Schwelle überschritten.

Immobilienfonds dominieren nach wie vor

Mit fünf Immobilienfonds in Q3 wird das Angebot weiterhin durch die Assetklasse Immobilien bestimmt. Drei von fünf Immobilienfonds investieren in deutsche, die restlichen zwei in US-Immobilien.

Der Private Equity Fonds DF Deutsche Finance Investment Fund 14 rundet das Angebot in Q3 ab. Dieser Fonds will über institutionelle Investmentstrategien in Gewerbe- und Wohnimmobilien in Industrieländern investieren.

Autor: www.scopeanalysis.com



Quelle: © pixabay.com

Sachwertanlagen:

Deutliche Belebung bei geschlossenen AIF – Einbruch bei Vermögensanlagen

Nachdem im ersten Quartal dieses Jahres die Emissionsaktivitäten fast zum Erliegen kamen, zeigt das zweite Quartal mit neun geschlossenen AIF und einem geplanten Emissionsvolumen von mehr als einer halben Milliarde Euro ein starkes Comeback.

Der Markt für geschlossene Publikums-AIF (Alternative Investmentfonds) nimmt im zweiten Quartal (Q2) 2019 deutlich Fahrt auf. Nach dem Tiefstand im ersten Quartal (Q1) 2019 mit nur drei Fonds hat sich die Anzahl der neuen Fonds in Q2 verdreifacht. Das prospektierte Eigenkapitalvolumen der neun in Q2 emittierten Fonds beträgt insgesamt rund 560 Mio. Euro und hat sich damit gegenüber Q1 2019 mehr als versechsfacht.

Betrachtet man die beiden ersten Quartale 2019 zusammen, ergibt sich folgendes Bild: In der ersten Jahreshälfte wurden insgesamt 12 Publikums-AIF von der BaFin zum Vertrieb zugelassen. Das sind zwei AIF weniger als im Vorjahreszeitraum. Das prospektierte Eigenkapitalvolumen liegt dennoch auf dem Niveau des Vorjahres: In den ersten sechs Monaten dieses Jahres summierte es sich auf rund 643 Mio. Euro – im ersten Halbjahr 2018 lag es über alle 14 AIF bei rund 630 Mio. Euro.

Erstmals in diesem Jahr kommen in Q2 drei AIF auf den Markt, deren prospektiertes Eigenkapital über der 100 Mio. Euro-Marke liegt. Der größte Fonds ist der Wealthcap Immobilien Deutschland 42.

Laut Wealthcap ist für diesen AIF, dessen Vertrieb erst im September starten soll, ein Eigenkapitalvolumen in Höhe von rund 129 Mio. Euro geplant.

Vermögensanlagen: Angebot geht drastisch zurück

Während sich das Angebot für geschlossene AIF in Q2 belebt, bricht es bei Vermögensanlagen ein. „Das Angebot neuer Vermögensanlagen besteht im zweiten Quartal lediglich aus zwei Produkten“, stellt Stephanie Lebert, Senior Analystin bei Scope Analysis, fest.

Zum Vergleich: Im Vorjahreszeitraum Q2 2018 waren es noch 15 emittierte Vermögensanlagen – ein Rückgang um 87%. Auch das zu platzierende Kapital geht deutlich zurück: Dieses beläuft sich in Q2 2019 auf rund 26,6 Mio. Euro – im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (rund 133 Mio. Euro) bedeutet dies einen Rückgang um rund 80%.

Worin liegt der drastische Rückgang der Vermögensanlagen begründet? Scope sieht als Ursache die folgenden drei Gründe:

Auswirkungen des EEG 2017 auf Bürgerparks in Form von Unternehmensbeteiligungen, Wegfall der Direktinvestments des Anbieters P&R in Verbindung mit weiterem Angebotsrückgang aufgrund Imageschaden dieses Segments, mögliche Auswirkungen von verstärktem Fokus der BaFin auf einzelne Fallgruppen von Vermögensanlagen.
Autor: www.scopeanalysis.com



Quelle: © pixabay.com

Brillanten funkeln wieder

Bain-Report zum weltweiten Diamantenmarkt

Das Diamantengeschäft erstrahlt in neuem Glanz. So ist die gesamte Branche nach einer Phase der Stagnation 2017 erstmals wieder um 2 Prozent gewachsen. Die Minen haben mit 151 Millionen Karat sogar fast 20 Prozent mehr Rohdiamanten geschürft. Die Belebung der Industrie führt die internationale Managementberatung Bain & Company in ihrem „Global Diamond Report“ auf die insgesamt positive Entwicklung am Luxusmarkt zurück. Gemeinsam mit dem Anwerper World Diamond Center hat Bain diesen Report bereits zum achten Mal erstellt.

Insbesondere in den USA und in China hat Brillantschmuck viele neue Liebhaber gefunden. In China hatte die Nachfrage seit 2013 stagniert. Nun aber begeistern sich dort vor allem die Millennials sowie junge Frauen für den kostenbaren Schmuck. Diesen lassen sie sich nicht wie üblich schenken, sondern kaufen ihn zunehmend selbst.

Diamanten sind für immer

Die positive Entwicklung hatte sich bereits 2016 abgezeichnet. Im Jahr darauf legten dann von den Minenbetreibern über die Verarbeiter bis hin zum Schmuckhandel alle Segmente der Wertschöpfungskette deutlich zu. Bain-Partner und Luxusmarktexperte Oliver Merkel prognostiziert: „Dieser Trend wird sich voraussichtlich bis in die 2030er-Jahre fortsetzen.“

Bis Ende 2018 hat sich die Dynamik im Diamantenmarkt dank der hohen Schmucknachfrage der Wohlhabenden weiter verstärkt. In der ersten Jahreshälfte präsentierten vor allem die Minenbetreiber und die Juweliere erfreuliche Zahlen. Den seit Jahren schwachen europäischen Märkten bescherten der Tourismus sowie die Aufwertung des Euro eine Erholung. In Japan wiederum sorgte die positive Ent-

wicklung am Arbeitsmarkt für eine stärkere Nachfrage nach Brillantschmuck. Sogar im krisengeplagten Indien sind jetzt erste Anzeichen für eine Verbesserung des Diamantengeschäfts zu erkennen.

Boom in den Minen

In den Diamantenminen konnte 2017 die acht Jahre dauernde Stagnation endlich überwunden werden. Der deutliche Anstieg der Produktion beschränkte sich allerdings zunächst auf Steine niedriger Qualität, so dass das Umsatzplus noch eher gering ausfiel. Dies änderte sich im Jahr darauf. Der Output blieb hoch, gleichzeitig stiegen die Preise pro Karat, da zunehmend größere Steine von noch dazu höherer Qualität gefragt waren.

In den Reihen der Verarbeiter, die Rohdiamanten schneiden, schleifen und polieren, profitierten 2017 vor allem die Produzenten kleinerer Brillanten. Die gesamte Branche erwirtschaftete im Schnitt Margen von 1 bis 3 Prozent. Die effizientesten Unternehmen konnten sogar rund 10 Prozent vom Umsatz als Gewinn ausweisen.

Entscheidende Markttrends beachten

Um ihre Profitabilität weiter steigern zu können, sollten alle Marktplayer ihr Augenmerk auf drei wichtige Branchenentwicklungen richten:

Digitalisierung: Durch digitale Technologien lässt sich die Wertschöpfung im gesamten Unternehmen steigern. Insbesondere im Marketing eröffnen sie zahlreiche Möglichkeiten, die Kunden besser zu erreichen.

Künstliche Diamanten: Im Labor erzeugte Diamanten haben sich am Markt etabliert. Selbst Traditionshersteller DeBeers vertreibt die Kunststeine – über seine Neugründung Lightbox. Gelingt es den Anbietern, die natürlichen Diamanten klar

von den im Labor gezüchteten Steinen abzugrenzen, indem Letztere beispielsweise als Modeschmuck verkauft werden, dürfte sich der negative Einfluss der Kunstdiamanten auf das Marktwachstum bis zum Jahr 2030 auf minus 5 bis minus 10 Prozent beschränken.

Junge Kunden: Marketing und Vertrieb müssen sich auf die Bedürfnisse der Millennials und der Generation Z einstellen. Junge Frauen haben immer höhere Einkommen und kaufen sich ihren Schmuck selbst. Diese für die Branche neuen Kundengruppen orientieren sich bei ihrer Kaufentscheidung vor allem an Influencern, Bewertungen und Likes in den sozialen Netzwerken.

Autor: www.bain.com



Quelle: © Lars Plöger - pixabay.com

Private-Equity-Transaktionsvolumen steigt um 69 Prozent auf 30 Milliarden Euro – Anzahl der Deals geht allerdings zurück

Megadeals haben das Private-Equity-Volumen in Deutschland 2019 auf einen neuen Höchstwert seit der Finanzkrise ansteigen lassen. Finanzinvestoren tätigten Transaktionen im Wert von 30,2 Milliarden Euro, das sind 69 Prozent mehr als im Vorjahr. Vor allem im zweiten Halbjahr griffen sie tief in die Schatulle und gaben insgesamt 22,9 Milliarden Euro aus – damit war es das stärkste Halbjahr seit der Finanzkrise.

Die größte Transaktion des Jahres war der Kauf des Industriedienstleisters Currenta durch Macquarie für 3,5 Milliarden Euro. Ebenfalls im zweiten Halbjahr fand die zweitgrößte Private-Equity-Transaktion – die Akquisition von BASF Bauchemie durch Lone Star im Wert von 3,2 Milliarden Euro – statt. Insgesamt kamen acht solcher Megadeals oberhalb der eine-Milliarde-Grenze zustande – drei mehr als noch 2018.

Während die Transaktionspreise in die Höhe gingen, ist die Zahl der Transaktionen

2019 wieder zurückgegangen, nachdem sie zuvor fünf Jahre in Folge gestiegen war. Im abgelaufenen Jahr wurden 219 Transaktionen gezählt, das waren zehn weniger als noch im Jahr 2018.

Das sind Ergebnisse einer Analyse des deutschen Private-Equity-Marktes durch das Prüfungs- und Beratungsunternehmen EY.

„Die Preise für Unternehmen und Unternehmensteile sind auf einem sehr hohen Niveau“, beobachtet Michael Kunz, EY-Partner und Leiter Private Equity für Deutschland, Österreich und die Schweiz. „Daran dürfte sich auch mittelfristig nicht viel ändern – denn es gibt nicht mehr viele hochkarätige Übernahmeziele am Markt. Wer sein Portfolio stärken will, muss daher tief in die Tasche greifen. Viele Finanzinvestoren sind dazu auch bereit, da durch die anhaltende Niedrigzinsphase viel günstiges Kapital zur Verfügung steht. Zusätzlich haben Finanzinvestoren in den vergangenen Jahren deutlich mehr Branchenkenntnisse aufgebaut. Dadurch sind sie in der Lage,

die Unternehmensentwicklung positiv zu beeinflussen und trotz hoher Preise eine weitere Wertsteigerung zu generieren.“

Die meisten Transaktionen in den Bereichen Industrie und Informationstechnologie

Mit 6,8 Milliarden Euro floss das meiste Geld in den Bereich Chemie, vor allem getrieben durch die Akquisitionen von BASF Baugesellschaft durch Lone Star und den Kauf von Evonik (Methacrylates Verbund) durch Advent. Dank der Übernahme von Autoscout24 durch Hellman & Friedman kurz vor Jahresende entfiel der zweithöchste Wert mit 5,7 Milliarden Euro auf den Bereich Informationstechnologie. Die meisten Deals wurden in den Bereichen Informationstechnologie und Industrie getätigt: 49 beziehungsweise 42 Transaktionen tätigten Finanzinvestoren in diesen beiden Bereichen.

„In Deutschland befinden sich viele eher kleinere und mittelgroße Industrieunternehmen auf dem Markt“, erläutert Wolfgang Taudte, Partner bei EY. „Deswegen sehen wir in dem Bereich in der Regel viel Bewegung. Wir beobachten derzeit zusätzlich verstärkt den Trend, dass Private-Equity-Fonds ihr Portfolio um innovative Digitalunternehmen anreichern wollen. Daher bewegt sich die Zahl der Transaktionen in dem Bereich auf einem sehr hohen Niveau.“

Die Verkäufe deutscher Unternehmensbeteiligungen, sogenannte Exits, gingen sowohl bei der Anzahl als auch beim Wert deutlich zurück. So betrug der Gesamtwert 2019 nur noch 10 Milliarden Euro. Damit sank das Volumen das dritte Jahr in Folge und lag 31 Prozent unter dem Vorjahreswert. Gleichzeitig ging auch die Zahl der Exits deutlich um 25 Prozent auf 88 zurück.

Große Secondary Buyouts blieben aus

Verantwortlich dafür war vor allem das Ausbleiben großer Secondary Buyouts, also Verkäufe an andere Finanzinvestoren. Hier brach das Volumen um 54 Prozent auf 4,6 Milliarden Euro ein. Dabei hatte der 2,2 Milliarden Euro schwere Börsengang von Teamviewer nach zwei Jahren,

in denen es keinen durch Private Equity getriebenen IPO gab, eigentlich ein Highlight gesetzt. Dem Portfoliounternehmen des Finanzinvestors Permira gelang der größte Technologie-Börsengang seit der Dotcom-Ära.

„Einige Finanzinvestoren kommen mit ihrem Portfolio derzeit an ihre Grenzen“, so Taudte. „Zum einen waren sie in der Vergangenheit bereits sehr aktiv und sind nach wie vor damit beschäftigt, die Unternehmen in ihr Portfolio zu integrieren. Zum anderen stehen sie aber auch in einem starken Wettbewerb mit strategischen Investoren. Diese sind oft in der Lage, höhere Preise zu zahlen, weil sie mit Synergieeffekten aus dem Kauf rechnen dürfen.“

Kunz geht dennoch von einer weiterhin hohen Private-Equity-Aktivität aus: „Derzeit sind viele Verkaufsprozesse, an denen Finanzinvestoren beteiligt sind, weiterhin offen und dürften im 1. Halbjahr 2020 abgeschlossen werden. Wir erwarten daher für 2020 ein weiterhin hohes Engagement von Finanzinvestoren. Unterstützt wird das dadurch, dass sie aufgrund der gestiegenen Fondsvolumen und der niedrigen Zinsen weiterhin einen hohen Anlagedruck haben.“

Autor: www.ey.com/de



Quelle: © pixabay.com

Massive Risikokapital-Investments in Deutschland

FlixBus und N26 unter weltweiten „Top 10“

Im dritten Quartal 2019 sind rund 10 Milliarden Dollar Risikokapital in europäische Start-ups geflossen. Damit wurde in diesem Jahr bereits zu Ende September mit 28,76 Milliarden Dollar die Summe des gesamten Vorjahres (26,98 Milliarden Dollar) übertroffen. Zu verdanken ist dies vor allem größeren Investments in Deutschland, Großbritannien, Schweden, Israel und Belgien. Das zeigen die Ergebnisse des aktuellen „Venture Pulse“ von KPMG, für den die weltweit abgeschlossenen Venture Capital-Investitionen der ersten drei Quartale 2019 analysiert wurden

In Deutschland floss im 3. Quartal mit 2,29 Milliarden Dollar so viel Geld wie nie zuvor in einem Quartal. Der Löwenanteil davon ging mit 564 Millionen Dollar an FlixBus, gefolgt von N26 (470 Millionen) und BioNTech (325 Millionen). FlixBus und N26 gehörten damit zu den weltweiten „Top 10“ der weltweiten VC-Investments.



Tim Dümichen, Partner bei KPMG: „Mehrere Branchen in Deutschland stehen vor wirtschaftlichen Herausforderungen, vor allem die Autozulieferer und Banken. Das hat den Druck auf die Unternehmen in letzter Zeit verstärkt, ihre Geschäftsmodelle zu

überprüfen. Und sicherlich ist diese Entwicklung auch ein maßgeblicher Grund für die namhaften Investments in Start-ups aus diesen Bereichen. Ich denke, dass wir hier in Zukunft noch einige interessante Entwicklungen zu erwarten haben dürften.“

Die weltweiten Investitionen in Venture Capital haben in den ersten drei Quartalen dieses Jahres knapp 178 Milliarden Dollar betragen. Das ist zwar nicht so viel wie im Rekordjahr 2018 (Jan-Sept. 214 Milliarden Dollar), aber genauso viel wie im gesamten Jahr 2017 und weit mehr als in all den Jahren davor.

Sektoren Transport, Mobilität und Cybersicherheit nehmen Fahrt auf

Vor allem Start-ups aus den Sektoren Transport, Mobilität und Cybersicherheit zogen im dritten Quartal die Investoren an. Jeweils mindestens eine halbe Milliarde Dollar sammelten in China der Fahrdienstleister Didi Chuxing sowie die Elektrofahrzeughersteller CHI Automotive und Byton ein; und in Deutschland FlixBus. Auch HelloBike (China, 400 Millionen) und Lime (USA, 310 Millionen) konnten sich über eine ordentliche Finanzspritze freuen. Im Bereich Cybersicherheit flossen in über zwei Dutzend Start-ups jeweils mindestens 100 Millionen Dollar. Damit summierte sich der Gesamtbetrag in 2019 bereits auf 5,8 Milliarden Dollar – fast so viel wie im ganzen Jahr 2018 und deutlich mehr als in allen anderen Jahren zuvor.

Stefan Kimmel, Partner bei KPMG: „Was sich inzwischen ganz deutlich zeigt, ist eine zunehmende Skepsis der Investoren gegenüber Unternehmen, die unprofitabel sind oder über kein klares Geschäftsmodell verfügen, bei dem Profite absehbar sind. Das trifft natürlich umso mehr auf größere Later Stage-Investments zu.“

Autor: www.kpmg.de

McKinsey-Analyse: Private Equity auf Rekordniveau

Private Equity (PE) wird in Deutschland und weltweit immer wichtiger für die Finanzierung von Unternehmen. Ende 2018 waren nach Analysen der Unternehmensberatung McKinsey & Company 8.000 Unternehmen im Besitz von PE-Firmen, was einer Verdoppelung seit 2006 entspricht. Im gleichen Zeitraum sank die Zahl börsennotierter Unternehmen um 16% von 5.100 auf 4.300. Insgesamt stecken aktuell 5,8 Billionen US-Dollar in Privatinvestments – ein Rekordwert. Das Transaktionsvolumen 2018 betrug 1,4 Billionen Dollar, auch dies ist ein Allzeithoch. Diese Zahlen gehen aus der neuen McKinsey-Studie „Private markets come of age“ hervor.

Der Zufluss an neuen Mitteln in PE war 2018 allerdings geringer als im Vorjahr: 385 Milliarden Dollar gegenüber 460 Milliarden. Dies ist ein Rückgang um 16%. Zusammen mit den anderen privaten Investitionsklassen (neben PE auch Real Estate, Private Debt, Rohstoffe und Infrastruktur) betrug der Rückgang der Mittelzuflüsse 11% auf nun 778 Milliarden Dollar. In Europa flossen umgerechnet 82 Milliarden Dollar frisch in PE-Investments, was eine Abschwächung um 11% bedeutet.

Lukas Schäfer, Leiter der Private-Equity-Beratung von McKinsey in Deutschland: „Das Transaktionsvolumen der PE-Deals hat weltweit seit 2009 kontinuierlich zugenommen, allerdings stagniert die Anzahl der Deals seit 2015 auf hohem Niveau.“ Die durchschnittliche Deal-Größe betrug 2018 global 157 Millionen Dollar – 12% mehr als im Jahr davor.

Droht eine Überhitzung?

Die Experten von McKinsey stellen fest, dass es viele Parallelen zwischen der heutigen Situation zu der von 2007 gibt: Die Preise sind hoch, die Liquiditätsreserven steigen und jeden Tag treten neue Anbieter am

Markt auf, gerade auch in Deutschland. Dennoch bestehen wichtige Unterschiede zu früher: „Die Transaktionen sind nicht nur kleiner, sie werden auch weniger mit Fremdkapital belastet. Die Marktteilnehmer haben aus Fehlern der Vergangenheit gelernt“, beobachtet Experte Schäfer.

Insgesamt sitzen die Investoren weltweit nach der McKinsey-Analyse auf rekordhohen Liquiditätsreserven: Das sogenannte Dry Powder betrug zuletzt 2,1 Billionen Dollar und ist damit seit 2012 um 14% pro Jahr gestiegen.

Der Ausblick für die PE-Branche ist nach Einschätzung von McKinsey robust – trotz der geringeren Mittelzuflüsse 2018. Schäfer: „Der Markt für sogenannte Secondaries, also Transaktionen zwischen Private-Equity-Gesellschaften wächst weiter sehr schnell, die zufriedenstellenden Erträge und die Flexibilität der Anlage zieht viele Investoren an.“ Nach seiner Beobachtung professionalisieren sich die Firmen am Markt zusehends und achten vermehrt auf die Effizienz auch ihrer eigenen Abläufe, um im Wettbewerb besser dazustehen, auch in Deutschland. Schäfer: „Der Markt ist endgültig erwachsen geworden.“

Autor: www.mckinsey.de



Quelle: © pixabay.com

Für Entscheider der Finanzbranche:

Banken unterschätzen den Erfolgsfaktor Mensch | Stresstest zeigt: Deutsche Banken und Sparkassen sind widerstandsfähig | Brexit führt nicht zu Gehaltsanstieg in Banken

FinanzBusinessMagazin.de
Für Entscheider der Finanzbranche



Ausblick 2020

BANKING

Anhaltender Preiskampf schmälert Gewinne im Firmenkundengeschäft der Banken

Finanzsektor 4.0: Die Zukunft von Banken und Versicherungen wird mit Mut gemacht ... und mit Daten

BANKING Ausblick 2020
www.FinanzBusinessMagazin.de

Vom klassischen Versicherer zum modernen Lösungsanbieter | InsurTech: Investitionen bleiben auf Rekordniveau | Betriebliche Altersversorgung viel Luft nach oben

FinanzBusinessMagazin.de
Für Entscheider der Finanzbranche



VERSICHERUNGEN

Ausblick 2020

Schadenmanagement: Versicherte überzeugen und Kosten senken

Studie: Verzicht auf Neukundengeschäft gewinnt immer weiter an Bedeutung

VERSICHERUNGEN Ausblick 2020
www.FinanzBusinessMagazin.de