Bankkunden fordern personalisierte Dienstleistungen

Staatsfonds setzen verstärkt auf alternative Anlagen

Immobilienrisiken müssen neu bewertet werden

FinanzBusinessMagazin.de

Für Entscheider der Finanzbranche

Zehn Jahre nach dem Crash:
Nur jeder zweite Bankmanager sieht ein Umdenken im Umgang mit Risiken

Spezialthema:

- **Crypto Currencies und ICOs – eine neue Assetklasse wird erwachsen**
- **Erster Bitcoin Farming Fonds für professionelle Investoren**
- **Regulierung von Crypto- und ICO weltweit im Überblick**

Ausgabe Dezember/2018
www.FinanzBusinessMagazin.de

XOLARIS

Die Kunst, Sachwerte zu finanzieren.

Die XOLARIS-Gruppe
Ihr Partner für Alternative Investments (AIF)

- Unabhängige Service-KVGen
- Unabhängige Fondsverwaltung
- Individuelle Fondskonzeption

Unabhängig. Kompetent. Effizient.

XOLARIS Service KVAG • Maximiliansplatz 12 • D-80333 München
Tel. +49 89 215 4582 - 0 • E-Mail: info@xolaris-kvg.de

www.xolaris-kvg.de

EDITORIAL

65 Prozent der Großanleger in Deutschland investieren nachhaltig

Fast zwei Drittel der institutionellen Anleger in Deutschland berücksichtigen bereits Nachhaltigkeitskriterien bei der Kapitalanlage. Dabei stehen für sie ökonomische Aspekte im Vordergrund. Gleichzeitig spielt für die Investoren die Messung der Nachhaltigkeitswirkung ihrer Geldanlagen eine wichtige Rolle. Dies geht aus der Nachhaltigkeitsstudie von Union Investment in Zusammenarbeit mit Professor Henry Schäfer von der Universität Stuttgart hervor, für die 203 Großanleger in Deutschland mit einem verwalteten Vermögen von insgesamt sechs Billionen Euro befragt wurden. Auch interessant: Staatsfonds weltweit investieren zunehmend in alternative Anlagen. Der Investmentanteil von Anlagen in Private Equity, Gold Immobilien und Infrastruktur stieg 2016 verglichen zu den Vorjahren auf knapp ein Viertel (23 Prozent), wie die Studie "The rising attractiveness of alternative asset classes for Sovereign Wealth Funds" der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC ergab. Zudem ist eine neue Assetklasse für institutionelle Anleger entstanden. Über Kryptoassets haben Investoren die Möglichkeit, unmittelbar an der Zukunftstechnologie Blockchain sowie der darauf aufbauenden Projekte und Geschäftsmodelle zu partizipieren. Sowohl die Technologie als auch die Anwendungen, die daraus entstehen, befinden sich noch am Anfang - spannende Entwicklungen stehen bevor. So kommen beispielsweise Forscher der John Hopkins University in einem kürzlich veröffentlichten Paper zu dem Schluss, dass für institutionelle Investoren ein Bitcoin-Investment in Höhe von 1% - 2% ihres Gesamtportfolios sinnvoll erscheint. Erste Investmentangebote für professionelle Investoren sind auf dem Markt, mehr dazu in dieser Ausgabe.

Nur jede vierte deutsche Privat- und Firmenkundenbank verfolgt eine gesamtheitliche Digitalisierungsstrategie. Das zeigt eine Oliver Wyman-Analyse über die Digitalisierungsvorhaben der Top-50 Privat- und Firmenkundenbanken in Deutschland. Gemessen am Wachstum der Banken zahlen sich deren digitale Bemühungen bislang noch nicht aus. Ein Neustart der Digitalisierungsvorhaben ist nötig.

Dass der Immobilien-Markt in Deutschland, Österreich und der Schweiz floriert, ist nicht neu. Was aber neu ist, das sind die Ausmaße dieses Booms: So zeigt eine aktuelle Analyse der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC in Zusammenarbeit mit dem Datendienstleister Preqin, dass zuletzt 27 Prozent aller Private Equity Immobilien-Transaktionen in Europa auf die DACH-Region entfielen. Diese und weitere interessante Beiträge, Studien, News und Zukunftseinschätzungen für Entscheider der Finanzbranche finden Sie in dieser Ausgabe.

Das Redaktionsteam

FINANZMÄRKTE

6 Notleidende Kredite – Herkulesaufgabe für die Eurozone

7 Anlage-Barometer: Immobilien und Gold bleiben weiterhin beliebte Investments

8 Frustrierte Sparer und verfehlte Anlageziele:
Anlageverhalten in Europa durch mangelndes Wissen und fehlendes Selbstvertrauen geprägt

12 Fünf Trends für Makro – Investoren in 2018

BLOCKCHAIN - KRYPTOWÄHRUNGEN - DIGITALISIERUNG

14 Crypto Currencies und ICOs – eine neue Assetklasse wird erwachsen
Dr. Thorsten Voß, Rechtsanwalt, Frankfurt a. Main

16 Erster Bitcoin Farming Fonds für professionelle Investoren
Spezial-AIF der XOLARIS Service KVAG investiert in Mining-Infrastruktur für Bitcoins

18 Sachwertinvestments: Brücke zwischen Asset Manager und Investor
Interview mit Thomas Backs, Geschäftsführer der Sunrise Capital GmbH

20 Kryptoassets – eine neue Assetklasse für professionelle Investoren
Martin Schmidt CFA, Partner, Postera Capital GmbH

22 Blockchain, Bitcoin und Co: Die Technologie richtig verstehen

22 Inzwischen kennen zwei Drittel der Bundesbürger Bitcoin

24 ICOs und Investments in Cryptocurrencies
Übersicht über die aufsichtsrechtlichen Regelungen für ICOs und Investments in Cryptocurrencies und ICOs weltweit.

28 Einnahmen aus ICOs übertreffen bereits jetzt Rekordwerte aus 2017

29 BaFin-Studie zu Big Data und künstlicher Intelligenz

31 Bain-Studie zur Zukunft des Bankgeschäfts: Blockchain-Technologie wird Transaction – Banking revolutionieren

33 Roboter erobern die Dienstleistungen: Die Hälfte des Backoffice in 10 Jahren automatisiert

34 6 Milliarden Euro in Digitalisierungsinitiativen: Digitaler Neustart für deutsche Banken

35 FinTechs in Deutschland: Viel Lärm um nichts?

37 Blockchain wird zu einem Top-Thema in der Digitalwirtschaft

38 Studie: Intelligente Automatisierung könnte den weltweiten Umsatz der Finanzdienstleister
bis zum Jahr 2020 um 512 Milliarden US-Dollar steigern

INVESTMENTS

40 Bain Global Private Equity Report 2018: Gutes Jahr in der Private-Equity-Branche verschärft Anlagedruck

42 Coller Capital Private-Equity-Studie: Jeder sechste Limited Partner investiert in Fonds,
die sich an Managementgesellschaften der General Partner beteiligen

44 Staatsfonds setzen verstärkt auf alternative Anlagen

46 Nachhaltigkeit muss sich auszahlen 65 Prozent der Großanleger in Deutschland investieren nachhaltig

48 P&R-Insolvenz: Schlimm, doch nicht der Untergang des Containermarktes…
Beitrag von Marc Schumann und André Wreth, Geschäftsführer der Solvium Capital GmbH, Hamburg

52 Studie: Höhere ESG-Faktoren verbessern die Anlageergebnisse von Unternehmensanleihen

53 Trotz starker Performance drohen Wealth Manager den Anschluss zu verlieren

54 Rekord: Geldvermögen der Deutschen erreicht 5,9 Billionen Euro

54 Depotbanken: Verwahrtes Fondsvermögen steigt 2017 um 8 Prozent

55 Umfrage: Der DAX wird 30, aber die Deutschen verweigern sich mitzufeiern

56 Technologie- und Medienkonzerne beherrschen Top Ten der erfolgreichsten Aktien

58 Rekordzahl von deutschen Start-ups erhält frisches Geld

61 Börsengang wird für Start-ups wieder interessanter

ADVERTORIAL

62 Die XOLARIS Gruppe – Einen Schritt voraus
Stefan Klaile Gründer und Gesellschafter der XOLARIS Gruppe

REGULIERUNGEN

64 Kommission will durch Staatsanleihen besicherte Wertpapiere ermöglichen

66 Green Bonds: Klare Kriterien für einen echten Markt

67 Weniger Machtzuwachs für EU-Finanzaufsicht

68 Nachhaltigkeit: EU-Kommission stellt wichtige Weichen

69 Zügelloser Bürokratismus überdeckt die guten Ansätze von MiFID II

FINANZIERUNG

72 Verhaltenes Neugeschäft bei Immobilienfinanzierungen Konkurrenzdruck unter Finanzierern wächst

73 Kredite sollen teurer werden Deutsche Banken sehen Ende des Sparkurses

BANKEN

75 Zehn Jahre nach dem Crash: Nur jeder zweite Bankmanager sieht ein Umdenken im Umgang mit Risiken

77 Bankkunden fordern personalisierte Dienstleistungen

78 Corporate-Banking-Index von Bain: Talfahrt im Firmenkundengeschäft der Banken beschleunigt sich

79 Multibanking läutet Revolution im Bankgeschäft ein: Kampf ums Girokonto war gestern

81 BCG-Studie: In fünf Jahren erbringen digitale Kanäle ein Drittel der Firmenkunden-Erträge von Banken

83 *Wertpapiersparen im Aufwind*
MiFID II erschwert das Wertpapiergeschäft

IMMOBILIEN

84 DACH-Region entwickelt sich zum europäischen Immobilien-Mekka

85 Immobilienrisiken müssen neu bewertet werden

87 Studie: Apartmentwohnen vor der Reifeprüfung in Europa

89 Europäischer Gewerbeinvestmentmarkt: Nachfrageüberhang in Core-Märkten lässt Investoren umdenken

90 Von Core bis opportunistisch: Deutsche Büroimmobilien bleiben Liebling der Investoren

92 Studie: Jeder vierte Projektentwickler plant Crowdfunding

94 Der europäische Immobilienmarkt im Vergleich – Wohnen in Deutschland noch immer erschwinglich

IMPRESSUM

32 Impressum

Notleidende Kredite - Herkulesaufgabe für die Eurozone

Die Großbanken in der Eurozone sitzen weiterhin auf notleidenden Krediten im Wert von über einer halben Billion Euro. Vor allem in Italien, Griechenland und Zypern drohen Schieflagen, zeigt das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) in einer Studie. Sollen die Banken bis zur Einführung der geplanten Europäischen Einlagensicherung fit gemacht werden, müsste sehr viel Geld für die Sanierung fließen. In ihrer Analyse betrachten die IW-Finanzexperten die 76 größten, systemrelevanten Banken der Eurozone. Diese halten rund drei Viertel aller notleidenden Kredite in Europa, was einem Volumen von gut 566 Milliarden Euro entspricht. Besonders problematisch: Bei mehr als 10 Prozent der Großbanken ist jeweils über ein Viertel ihres Kreditvolumens ausfallgefährdet. Bei diesen Banken ist das Risiko einer Schieflage besonders hoch – mit möglicherweise schwerwiegenden Folgen für die Wirtschaft. Die Banken in den ehemaligen Krisenstaaten haben zwar im vergangenen Jahr große Fortschritte erzielt, doch halten italienische Großbanken immer noch notleidende Kredite im Wert von 189 Milliarden Euro. In Spanien sind es rund 100 Milliarden Euro. Im Fall einer erneuten Krise könnten die faulen Kredite vor allem Griechenland, Italien und Zypern vor große Probleme stellen: In Griechenland und Zypern sind jeweils mehr als ein Viertel aller Kredite notleidend, in Italien gilt Ähnliches für drei der dreizehn untersuchten Großbanken.

Quelle: © Mikael Damkier - Fotolia.com

„Schon die Insolvenz von zwei oder drei Großbanken könnte den Finanzsektor der Eurozone destabilisieren", warnt Markus Demary, Finanzmarktexperte des IW. Würde man versuchen, die notleidenden Kredite bis zur geplanten Einführung der Europäischen Einlagensicherung im Jahr 2024 abzuschreiben, so müssten die Gläubiger und die Staaten jährlich Milliardensummen in die Hand nehmen: Um größere Umverteilungen zwischen den Staaten zu verhindern, müsste der Anteil der faulen Kredite bis dahin bei allen Banken auf rund 3 Prozent ihres Kreditvolumens gesenkt werden. In einem solchen Szenario müssten jedoch in der gesamten Eurozone rund 345 Milliarden Euro in die Rekapitalisierung gehen, zeigt das IW. Für Staaten wie Zypern oder Griechenland wäre dies allerdings nicht zu bewältigen.

Autor: www.iwkoeln.de

Anlage-Barometer:

Immobilien und Gold bleiben weiterhin beliebte Investments

Die Deutschen betrachten die Finanzmärkte aktuell zuversichtlicher als vor einem Jahr. Nahezu jeder Dritte bewertet die Lage als stabil. Zum Vergleich: Vor einem Jahr taten dies nur 23 Prozent. Dabei zeigen sich die Deutschen auch von der Handelspolitik durch US-Präsident Donald Trump wenig beeindruckt: Nur etwa jeder Zehnte sorgt sich angesichts der drohenden Handelsbeschränkungen zwischen den Vereinigten Staaten und der Europäischen Union um sein privates Vermögen. Zu den beliebtesten Investments zählen jedoch weiterhin Immobilien und Gold. Zu diesen Ergebnissen kommt das aktuelle Anlage-Barometer der Deutsche Börse Commodities, das auf einer repräsentativen Emnid-Umfrage basiert. „Die aktuelle Nachrichtenlage beeinflusst die Deutschen bei ihren Vermögensentscheidungen offenbar kaum", sagt Steffen Orben, Geschäftsführer der Deutsche Börse Commodities GmbH. „Dagegen zeigen sie sich seit Jahren grundlegend besorgt um den Erhalt ihres Vermögens, weshalb sie insbesondere auf Sachwerte wie Gold oder Immobilien vertrauen." Als Investments würden 45 Prozent der Deutschen derzeit Immobilien bevorzugen, wenn sie 25.000 Euro zur Verfügung hätten. Gold würde jeder dritte Deutsche von dieser Summe kaufen. Fonds (24 Prozent), Aktien (18 Prozent) und Anleihen (6 Prozent) stehen weniger im Fokus. Insgesamt geben 40 Prozent der Befragten an, sich Sorgen über die Entwicklung ihres privaten Vermögens zu machen.

Quelle: © silencefoto - Fotolia.com

Quelle: © pixabay.com

Das hohe Interesse an Gold wird auch durch die Mittelflüsse in Xetra-Gold belegt. Für das mit physischem Gold hinterlegte Wertpapier wird aktuell ein Rekordbestand von über 170 Tonnen Gold verwahrt. Allein 2017 ist der Bestand um mehr als 57 Tonnen gewachsen und damit um knapp 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Für jeden Anteilschein Xetra-Gold wird genau ein Gramm Gold hinterlegt. Seit der Einführung von Xetra-Gold im Jahr 2007 haben Anleger von ihrem Anspruch auf Auslieferung des verbrieften physischen Goldes mehr als 980 Mal Gebrauch gemacht. Dabei wurden insgesamt über 4,9 Tonnen Gold ausgeliefert.
Autor: http://deutsche-boerse.com

Frustrierte Sparer und verfehlte Anlageziele:

Anlageverhalten in Europa durch mangelndes Wissen und fehlendes Selbstvertrauen geprägt

Jeder zweite Sparer in Europa ist mit den Erträgen seiner Sparanlagen unzufrieden. Allerdings haben die Wenigsten trotz inzwischen zehnjährigem Niedrigzinsumfeld ihr Anlageverhalten geändert: Als Grund hierfür wird neben der Angst vor Schwankungen am Kapitalmarkt vor allem fehlendes Kapitalmarktwissen genannt. Dies zeigt das erste europäische Income-Barometer von J.P. Morgan Asset Management, eine repräsentative Umfrage unter 8.000 Privatanlegern aus Belgien, Deutschland, Großbritannien, Italien, Österreich und Spanien, die im März und April 2018 durch die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) durchgeführt wurde. Die Studie erfasst das aktuelle Spar- und Anlageverhalten von Frauen und Männern ab 18 Jahren, Hintergründe und Zufriedenheit, sowie Anlagehorizont, Risikobereitschaft, Einstellung zu und Wissen über Zinsen, regelmäßige Erträge („Income") und Fondslösungen.

Festgefahrenes Sparverhalten

Die Studie zeigt, dass die überwiegende Mehrheit der europäischen Anleger ihr Erspartes in kurzfristigen, kaum verzinsten Sparprodukten hortet. So nutzen 56 Prozent der Befragten Sparbücher und 73 Prozent Festgelder. Investmentprodukte wie Fonds, Aktien oder Anleihen besitzen dagegen nur 24 Prozent. Dabei gibt mehr als die Hälfte der Befragten an, dass sie einen mittel- bis langfristigen Anlagehorizont haben, was bedeutet, dass sie gar nicht täglich über ihr Geld verfügen müssten. „Das Income-Barometer zeigt, dass 76 Prozent der befragten europäischen Privatanleger weiterhin nicht auf die Ertragskraft des Kapitalmarkts setzen. Seit einem Jahrzehnt müssen Sparer immer weiter sinkende Zinsen für ihre Sparprodukte und immer geringere Erträge daraus hinnehmen. Und obwohl sich beispielsweise der US-Aktienmarkt in dieser Zeit verdreifacht hat, schauen viele Privatanleger tatenlos zu und verharren in ihren vermeintlich sicheren Anlagehäfen", erläutert Christoph Bergweiler, Leiter Deutschland, Österreich, Zentral- und Osteuropa sowie Griechenland bei J.P. Morgan Asset Management.

Furcht vor dem Unbekannten

Auf die Frage nach den Gründen für diese Untätigkeit geben 23 Prozent der europäischen Sparer zu, dass sie das Thema nicht verstehen und deshalb lieber die Finger davon lassen, weitere 22 Prozent haben Angst vor Schwankungen und damit verbundenen möglichen Verlusten. Jeder Vierte glaubt, nicht genug Geld für Investments am Kapitalmarkt zu besitzen. Ihre Risikobereitschaft bei der Geldanlage schätzen die meisten europäischen Privatanleger als sehr gering ausgeprägt ein: So möchten 40 Prozent kein Risiko eingehen und das Kapital lieber erhalten, als es zu vermehren. Weitere 30 Prozent beschreiben sich als sicherheitsorientiert – ihnen reichen auch weniger hohe Erträge, wenn nur die Schwankungen gering ausfallen.

Kein Ausweg aus dem Dilemma?

Dabei ist 62 Prozent der europäischen Befragten bewusst, dass es in absehbarer Zeit keine attraktive Verzinsung auf Sparanlagen

und Festgelder geben wird: 23 Prozent erwarten, dass die Zinsen in zwei bis drei Jahren, 39 Prozent sogar erst dass sie in fünf oder mehr Jahren auf ein Niveau von drei Prozent oder mehr ansteigen werden. Es gibt aber auch mit 29 Prozent rund ein Drittel an, keine Meinung zu den Zinsaussichten zu haben. Auch sind sich mit 43 Prozent weniger als die Hälfte der europäischen Privatanleger bewusst, dass Aktien, Anleihen oder Investmentfonds eine Quelle für regelmäßige Erträge aus Zinsen und Dividenden bieten, die noch dazu unabhängig von Kapitalmarktschwankungen ausgezahlt werden und diese somit abfedern können – dies lässt auf eine mangelnde Vertrautheit mit grundlegenden Anlagekonzepten hindeuten. Dass es Mischfondslösungen gibt, die mit einer breiten Streuung über verschiedene Anlageklassen auch unerfahrenen Anlegern ermöglichen, an der Ertragskraft der Kapitalmärkte zu partizipieren, weiß auch nur rund ein Drittel der Befragten. Dabei bieten sie bereits mit kleinen Beträgen eine professionelle, diversifizierte Anlage, die über mittlere bis längere Zeiträume auch die Marktschwankungen ausgleichen sollten.

„Es gibt nach wie vor große Wissenslücken über Kapitalmärkte und einfache Anlagelösungen, so dass viele Europäer mit ihrer Geldanlage auf verlorenem Posten stehen. Doch angesichts steigender Lebenserwartung und sinkender Renten ist es umso wichtiger, die Portfolios für die Realitäten des heutigen Zinsumfelds zu präparieren. Dazu gehört auch, die Geldanlage so zu planen, dass auf lange Sicht Anlageziele erreicht werden können", unterstreicht Bergweiler und führt aus: „Wer weiterhin meint, mit vermeintlich sicheren Sparanlagen den niedrigen Zinsen trotzen zu können, sieht tatenlos zu, wie sein Erspartes immer weniger wird. Um heute ein attraktives Ertragsniveau zu erreichen ist es notwendig etwas mehr Risiko bei der Geldanlage einzugehen. Gerade bei der langfristigen Anlage gleichen sich Marktschwankungen aus und die Kraft des Zinseszinseffekts kann ihre Wirkung entfalten. Bei Wiederanlage der Erträge wachsen die Summen schneller als durch die einfache Verzinsung, da sie Erträge aus Erträgen erzielen und das Vermögen im Laufe der Zeit exponentiell wächst", so Bergweiler.

Finanzberatung wichtig wie nie zuvor

Angesichts der Verunsicherung vieler Sparer wundert es nicht, dass viele auf die Frage, wie sie in den nächsten zwölf Monaten investieren wollen, ratlos reagieren. So wissen 43 Prozent schlichtweg nicht, was sie mit ihrem Ersparten anfangen sollen, jeder Dritte plant, weiterhin in Sparprodukten zu verharren. „Dies zeigt, dass gute Finanzberatung wichtig und nach wie vor sinnvoll ist. So muss die Angst vor Marktschwankungen und fehlendem Wissen über die Kapitalmärkte Sparer nicht Schachmatt setzen: Ein erster Schritt, um aus Sparern Anleger zu machen, könnten breit gestreute Mischfonds sein, die dazu beitragen können, regelmäßige Erträge zu generieren und gleichzeitig Schwankungen und Risiken zu minimieren," betont Bergweiler abschließend.

Quelle: © santiago silver - Fotolia.com

Europäische Ergebnisse

- *Arm gespart:* Trotz zehn Jahren Niedrigzinsumfeld nutzen 78% der europäischen Befragten weiterhin Sparanlagen und Tagesgelder. Auf Kapitalmarktinvestments setzen lediglich 24 Prozent der Befragten. Dabei sind lediglich 41% der Befragten zufrieden damit, was ihre Sparanlagen abwerfen.
- *Investments - Fehlanzeige:* 76% der

Befragten nutzen keine Kapitalmarktinvestments für ihre Geldanlage. Mit 73% haben die meisten Festgeld/ Tagesgeld, 56% besitzen ein Sparkonto, 30% eine Lebens- oder Rentenversicherung und 17% investieren in eine Betriebsrente. Diejenigen, die anlegen, nutzen Fonds (15 Prozent), Aktien (12 Prozent) oder Anleihen (7 Prozent).

- *Geringer Risikoappetit:* Eine überwältigende Mehrheit der Befragten traut sich wenig bis keine Risikobereitschaft zu. So sind 40% „sehr sicherheitsorientiert" und 30% „eher sicherheitsorientiert". Sie wollen ihr Kapital lieber erhalten als vermehren und verzichten auf Ertrag, damit die Anlage nur keinen Marktschwankungen ausgesetzt ist.

- *Auf lange Sicht:* Während nur rund jeder Vierte sein Erspartes kurzfristig ausgeben will, haben mehr als die Hälfte aller Befragten einen mittel- oder langfristigen Anlagehorizont. Ein weiteres Viertel der Befragten konnte den Zeitrahmen zur Erreichung ihrer Anlageziele nicht benennen.

- *Keine Zinsänderung erwartet:* 62% der Befragten rechnen kurzfristig nicht mit steigenden Zinsen. Fast ein Drittel der Europäer (29%) gibt aber auch zu, dazu keine Meinung zu haben.

- *Wissen über regelmäßige Erträge und Mischfonds ausbaufähig:* 57% der Befragten ist nicht bekannt, dass Aktien, Anleihen und Investmentfonds regelmäßige Erträge generieren, die unabhängig von den Schwankungen des Aktienmarktes ausgezahlt werden und die Marktvolatilität abfedern können. Des Weiteren verstehen 66% der Befragten nicht die Vorteile eines breiten Mischfonds und wie er ihnen helfen kann, Marktschwankungen zu minimieren und ein attraktives und regelmäßiges Einkommen zu erzielen.

Quelle: © Dreaming Andy - Fotolia.com

Die wichtigsten Ergebnisse aus den einzelnen Ländern:

Income-Barometer Belgien

- *In Belgien ist das zweithöchste Niveau von Anlegern in Europa zu finden (29 %), parallel haben die Befragten aber auch einen hohen Sparanteil:* 89% belgischer Investoren haben entweder eine Sparanlage und ebenfalls 89 % ein Tagesgeld (europäischer Durchschnitt von 73% bzw. 56%).

- Belgien weist den höchsten Anteil an Befragten auf, die langfristig für den Ruhestand sparen (33% der Befragten gegenüber einem europäischen Durchschnitt von 21%).

- Die Belgier sind vergleichsweise pessimistisch hinsichtlich der Zinsentwicklung und unzufrieden mit der Anlageperformance ihrer Sparprodukte (61% im Vergleich zu 49%).

- 36% der Belgier sind an einer Geldanlage interessiert, die regelmäßige Erträge ausschüttet (im Vergleich zu 29% im europäischen Durchschnitt).

Income-Barometer Deutschland

- Deutsche Sparer sind am unzufriedensten mit den Erträgen ihrer Sparanlagen (67% im Vergleich zum europäischen Durchschnitt mit 49%).

- Vergleichsweise wenige Deutsche verlassen sich noch auf Tages-/Festgelder (29% der Befragten gegenüber einem europäischen Durchschnitt von 73%).

- Deutsche Sparer sind europaweit am stärksten besorgt, dass die Inflation

den Wert ihrer Ersparnisse im Laufe der Zeit aufzehrt (29 Prozent im Vergleich zu 22% europäischer Durchschnitt).

- Deutsche Sparer sind eher bereit zuzugeben, dass sie das Thema Geldanlage nicht verstehen (34% der Befragten sagen, dass sie deshalb nicht investieren – im europäischen Durchschnitt sind es 23%).

Quelle: © AshDesign - Fotolia.com

Income-Barometer Großbritannien

- Nur 18% der britischen Befragten sind Anleger – das ist deutlich unter dem europäischen Durchschnitt von 24%.

- Das Thema Geldanlage scheint den Briten nicht sehr vertraut zu sein – hier gab es die höchsten Anteile der „weiß nicht"-Antworten. So gaben beispielsweise 41% der Befragten an, sie wissen nicht, warum sie nicht am Kapitalmarkt investieren, 36% konnten ihren Anlagehorizont nicht angeben, 33% wissen nicht, wie sich ihr Anlageverhalten im Niedrigzinsumfeld verändert hat und 25% waren nicht in der Lage, ihre Risikobereitschaft benennen. Das lässt auf Nachholbedarf bei der Vermittlung von Finanzwissen und Beratungsbedarf bei der Geldanlage schließen.

Income-Barometer Italien

- In Italien sind europaweit die wenigsten Investoren zu finden (13% der Befragten gegenüber einem europäischen Durchschnitt von 24%).

- Italienische Anleger zeigen sich am sicherheitsorientiertesten in Europa.

- In Italien finden sich die wenigsten Befragten, die wissen, dass Aktien und Anleihen regelmäßige Erträge generieren, hier sind auch den wenigsten Befragten die Vorteile von Mischfonds bekannt.

Income-Barometer Österreich

- Österreich ist die Heimat der meisten Sparer (92% verglichen mit dem europäischen Durchschnitt von 78%) und vor allem Anleger (38% verglichen mit 24% im europäischen Durchschnitt).

- Österreichische Sparer sind die proaktivsten Investoren angesichts niedriger Sparerträge.

- Die österreichischen Befragten lassen sich am stärksten von Marktschwankungen verunsichern (49% verglichen mit 22% in Europa) und sind am pessimistischsten darüber, wann die Zinsen auf attraktive Niveaus zurückkehren werden (59% erwarten dies erst in 5 Jahren).

Income-Barometer Spanien

- Mit 44 Prozent sind die spanischen Befragten besonders an einer Geldanlage interessiert, die regelmäßige Erträge ausschüttet (der europäische Durchschnitt liegt bei 29%).

- Die spanischen Befragten sind besonders optimistisch, dass die Zinsen in naher Zukunft steigen werden – 16 Prozent erwarten bis Ende 2018 höhere Zinsen (im Vergleich zu 9% im europäischen Durchschnitt).

- Die Spanier zeigen ein überdurchschnittlich hohes Interesse an zukünftigen Investments wie in Multi Asset Fonds oder sogar Aktien.

Autor: www.jpmorganassetmanagement.de

Fünf Trends für Makro-Investoren in 2018

Positiver Ausblick für die zweite Jahreshälfte / Aktien weiterhin bevorzugt / Multi-Asset als Diversifikator im Spätzyklus

Die Multi-Asset Experten von J.P. Morgan Asset Management sind trotz einer schwankungsreicheren ersten Jahreshälfte an den Märkten für den weiteren Jahresverlauf 2018 positiv gestimmt: „Zwar hat das globale Wachstum nachgelassen, es ist jedoch weiterhin überdurchschnittlich und angesichts der weniger ausgereizten Bewertungen rechnen wir in der zweiten Jahreshälfte mit potenziell höheren Anlageerträgen", betont Shrenick Shah, Fondsmanager für die Makro-Strategien in der Multi-Asset Solutions Gruppe von J.P. Morgan Asset Management. Aktuell haben die Experten fünf volkswirtschaftliche Trends identifiziert, die die globalen Märkte in der zweiten Jahreshälfte – und darüber hinaus – besonders beeinflussen dürften:

1. Der aktuelle Wirtschaftszyklus ist länger als angenommen

Angesichts der Dauer der derzeitigen Expansion gehen einige Marktbeobachter davon aus, dass sich die globale Wirtschaft einer Rezession nähern könnte. Das gegenwärtige Umfeld deutet hingegen darauf hin, dass derlei Befürchtungen verfrüht sind. „In den USA haben fiskalpolitische Anreize den Wachstumsausblick beflügelt und den wahrscheinlichen Beginn der nächsten Rezession weiter aufgeschoben. Andernorts wachsen die meisten maßgeblichen Märkte weiterhin über ihren langfristigen Trendraten, auch wenn sich das Tempo zuletzt abgeschwächt hat. Unseres Erachtens ist es deshalb weiterhin sinnvoll, selektive Engagements in Risikoanlagen wie Aktien an den Märkten der Industrie- und Schwellenländer beizubehalten", erläutert Shah.

2. Volatilität kehrt zurück – bleibt jedoch verhalten

Nach einem sehr ruhigen Anlagejahr 2017 hatten sich Anleger an die Abwesenheit von Volatilität gewöhnt, doch seit Februar ist sie mit einem sprunghaften Anstieg an die Aktienmärkte zurückgekehrt. Eine Ursache hierfür ist der sukzessive Abbau der geldpolitischen Unterstützung durch die weltweit größten Zentralbanken. „In der aktuellen Zyklusphase ist eine allgemeine Zunahme der Volatilität mit weiteren potenziellen sprunghaften Anstiegen nicht ungewöhnlich. Insgesamt sollte die Volatilität jedoch unter Kontrolle bleiben, solange das Wachstum positiv bleibt – dies gilt es im Auge zu behalten", führt Shah aus. Er betont, dass es mit Diversifikation und Flexibilität in der Anlagestrategie möglich ist, mit dem Wiederanstieg der Volatilität fertig zu werden. „Wir haben in der Makro-Strategie im Vergleich zum Vorjahr den Umfang unserer Positionen reduziert. Die Möglichkeit, von weiteren Ertragsquellen wie relativer Wertentwicklungen zu profitieren, ermöglicht es uns, taktische Positionen einzugehen, die von plötzlichen Volatilitätsanstiegen profitieren könnten", so Shah.

3. Der Ausblick für Finanzwerte hat sich verbessert

Der Experte führt aus, dass das aktuelle Umfeld für Finanzwerte positiv ist: In den USA verheißen steigende Zinsen bessere Zinsspannen und das Potenzial von Deregulierung sorgt für einen positiven

Ausblick für Finanztitel. In China konzentrieren sich die Behörden weiterhin auf Schuldenabbau, Verringerung des Schattenbankensystems, Reduzierung des Immobilienbestandes und die Einführung von umweltpolitischen Reformen. „Dies sind insgesamt Maßnahmen für ein nachhaltigeres Wachstum, was somit auch für Banken positiv sein dürfte. So sehen wir aktuell neben US-Banken auch größere chinesische Banken sowie Finanztitel aus Singapur als attraktiv an, da sie positive binnenwirtschaftliche Antriebsfaktoren aufweisen und zudem vom starken Wachstum der ASEAN-Region sowie von steigenden US-Zinsen profitieren können", betont Shah.

4. Einsatz neuer Technologie beschleunigt sich

Der technologische Fortschritt wirkt sich auf die gesamte globale Wirtschaft aus. Technische Innovationen und die Einführung neuer Technologien gehen immer schneller vonstatten. Dauerte es noch 30 Jahre, bis 75 Prozent der Menschheit Zugang zu Elektrizität bekam und mehr als 50 Jahre, bis sich das Telefon durchgesetzt hatte, so vollzog sich der globale Siegeszug von Smartphones in lediglich zehn Jahren. Shah erläutert: „Wir favorisieren aktuell Hersteller von Halbleitern. Sie verfügen über das Potenzial einer stark steigenden Nachfrage, da immer mehr Artikel des tagtäglichen Bedarfs – das so genannte Internet der Dinge wie etwa Haushaltsgeräte und Fahrzeuge – mit Halbleitern ausgerüstet sind. Außerdem gefallen uns Beratungsunternehmen, da Unternehmen sich dabei unterstützen lassen, wie sie die neuen Technologien besser nutzen können." Aufgrund der Verlagerung vom stationären auf den Online-Einzelhandel ist die Makro-Strategie derzeit zusätzlich „long" in Internettiteln und „short" in Basiskonsumgütertiteln positioniert.

5. Staatsanleihen werden wieder wichtiger

Mit der Normalisierung der Geldpolitik steigen die Renditen auf Staatsanleihen. Dadurch werden diese zu einer attrak-

Quelle: © RAWpixel - Fotolia.com

tiveren Anlagegelegenheit und zu einer Diversifikationsmöglichkeit gegenüber Aktien in einem Multi-Asset-Portfolio. „Anleger müssen künftig zur Erlangung von Portfoliodiversifikation dynamisch vorgehen und sich über die aktuellen Risiken Gedanken machen, gegen die sie sich absichern möchten. Sollte es im Hinblick auf das Wachstum Bedenken geben, dann könnten Staatsanleihen oder ein Engagement im US-Dollar als Risikopuffer dienen", unterstreicht Shah.

Mit „Makro-Strategie" für die späte Zyklusphase gerüstet

Shrenick Shah und sein Co-Manager James Elliot identifizieren für ihre Makro-Strategie die wichtigsten volkswirtschaftlichen Trends, die Treiber für die Entwicklungen von Unternehmen, Anlageklassen und Märkten sind. Nicht nur im aktuellen herausfordernden Umfeld mit wieder erhöhter Volatilität ist es ihrer Erfahrung nach sinnvoll, über den Tellerrand von Aktien und Anleihen hinauszublicken: So nutzen sie für den nach der Makro-Strategie gemanagten JPMorgan Investment Funds – Global Macro Opportunities Fund und den etwas defensiveren JPMorgan Investment Funds – Global Macro Fund auch Derivate, Währungen, Volatilität sowie Relative-Value-Positionen. „Durch die Ausweitung des Anlageuniversums über traditionelle Anlageklassen hinaus lassen sich alternative Ertragsquellen erschließen, so dass die Fonds für unterschiedliche Marktgegebenheiten gerüstet sind", erläutert Shah. Mit einem solchen Baustein lässt sich eine effizientere Diversifikation im Portfolio erreichen. Denn die Trends können in unterschiedlichen Marktphasen einen Mehrwert generieren, das heißt sie müssen nicht notwendigerweise positiv sein und auch die Märkte nicht steigen, um von ihnen profitieren zu können.
Autor: www.jpmorganassetmanagement.de

Crypto Currencies und ICOs – eine neue Assetklasse wird erwachsen

Beitrag von ***Dr. Thorsten Voß***
Rechtsanwalt, Frankfurt a. Main

Direktinvestitonen in Crypto Currencies, ICOs und erste Kapitalanlageprodukte um diese Phänomene herum haben in jüngster Zeit viel Furore gemacht – leider nicht immer nur positive. Erste Totalverluste haben die Runde gemacht und viele ICO-Initiatoren mussten sich zutreffenderweise den Vorwurf gefallen lassen, dass sie abseits von einer nett anzuhörenden Pitchdesk-Idee nicht über ein tragfähiges Geschäftsmodell verfügen. Die gute Nachricht: Der Markt wird erwachsen und entwickelt sich, Spreu und Weizen werden voneinander getrennt. Auch die Aufsichtsbehörden machen bei der Handhabung der Regularien große Fortschritte und so die Projekte planbarer. Das ist wichtig und gut so, denn nur bei verlässlichen tatsächlichen wie rechtlichen Rahmenbedingungen werden sich Crypto Currency-Produkte als Kapitalanlagen für institutionelle Investoren behaupten können.

Was macht eigentlich den Hintergrund und den Reiz eines ICOs aus? Ein Blick auf die ökonomischen Grundlagen von Token-Sales ist hier hilfreich. Abstrakt geht es regelmäßig um die folgenden Punkte: Nahezu jeder Token-Sale hat die Schaffung eines Netzwerks von Nutzern zum Gegenstand, wobei eine Gruppe in Tokens für ihre Beiträge zu dem Netzwerk entlohnt wird. Die andere Gruppe benötigt dann Tokens für die Inanspruchnahme des Netzwerks. Im berühmten Munchee-Fall, der letztendlich, weil es sich um Wertpapiere handelte, von der SEC untersagt wurde, erhielten Restaurantbesucher Tokens für das Verfassen von Kritiken der von ihnen frequentierten Lokale. Ziel ist dabei die Erzeugung positiver Netzwerkeffekte, indem die Nutzer zu hochqualitativen Beiträgen incentiviert werden.

Hier kommen Smart Contracts ins Spiel. Diese ermöglichen eine stärkere Dezentralisierung als in klassischen Netzwerken, bei Munchee Inc. war die Tokenzahl auf 500 Mio. begrenzt. Ist aber die verfügbare Menge an Tokens künstlich begrenzt, sollte der Wert der Tokens mit steigender Nachfrage nach Werbung in dem jeweiligen "Ökosystem" steigen - der Wert der Tokens korreliert mit dem Wert des Netzwerks. Hinzu kommt, dass die Initiatoren ein entsprechendes Listing der Tokens sicherstellen möchten, damit die Tokeninhaber ihre Crypto Units an einem Sekundärmarkt veräußern können. Das alles hat ein hochdisruptives Potential: Zunächst können auf diesem Wege Transaktionskosten drastisch reduziert werden, da die Blockchain die Möglichkeit bietet, Tokens ohne wesentliche Kosten grenzüberschreitend zu übertragen. Smart Contracts ermöglichen dabei die automatisierte, nichtdiskretionäre und daher kostengünstige Durchsetzung vertraglicher Abreden innerhalb des Netzwerks.

Ein weiterer Pluspunkt ist die Desintermediatiserung: Wenn Smart Contracts an die Stelle von Intermediären treten, ist zu erwarten, dass die insgesamt in dem Netzwerk anfallenden Transaktionskosten sinken.

Das führt aber zur Monetarisierung von Netzwerkeffekten, was schlechthin der Grund ist, warum Tokeninhaber Renditen erzielen können, die bisher Frühinvestoren in klassischen Venture-Capital-Finanzierungen vorbehalten waren. Und nicht nur Investoren profitieren von den gestiegenen Netzwerkeffekten, sondern vor allem auch diejenigen, die zu dem Netzwerk beitragen. Zugespitzt: Der Tokenwert ist unmittelbarerer mit positiven Netzwerkeffekten verbunden als der Wert einer finanziellen Beteiligung (z.B. einer Aktie) an dem Intermediär, dem das Netzwerk gehört.
Diesem hohen disruptiven Potential stehen nicht geringe Gefahren gegenüber: So bestehen, da die Whitepaper keinen gesetzlichen Prospektvorgaben folgen und ICOs für Security-Token nach dem WpPG noch in der Planung sind, sehr hohe Informationsasymmetrien. Hinzu kommt, dass es bei ICOs nur eine Finanzierungsrunde gibt. Da die Menge der Tokens von Anfang an begrenzt sein muss, werben Initiatoren meist mehr Geld ein, als sie zum Aufbau des Netzwerks anfangs benötigen. Mehr Geld einzuwerben, als benötigt wird, ist aber leider genau das, was typischerweise Betrüger tun – deshalb fühlen sich diese vom ICO-Markt auch angezogen.

Ein besonderes Thema ist das der verdächtigen Preisbildung: Üblicherweise werden die Preise von den Initiatoren der Projekte bestimmt und die Tokens auf einer „Take it or leave it"-Basis angeboten; es gibt kein Bookbuilding oder ähnliche Mechanismen. Hinzu kommt, dass die Funding-Phase meist beliebig verlängerbar ist und häufig keine harten funding caps vorgesehen sind. Auch Frühzeichnerrabatte u.ä. erschweren die Transparenz.

Dem allen steht ein Mangel an Intermediären auf der Finanzierungsseite gegenüber – und das ist die Schlüsselfrage. Intermediäre haben als repeat players einen starken Anreiz, die Interessen der Anleger und diejenigen der Emittenten zum Ausgleich bringen und Informationsasymmetrien zu beseitigen. Die Erfahrung auf dem IPO- und Crowdinvesting-Markt sprechen dafür, dass Intermediäre einen sinnvollen Beitrag zum Funktionieren des Marktes leisten können. Auf dem ICO-Markt hat nun die Herausbildung solcher Intermediäre gerade erst begonnen.

Eine zentrale Rolle spielen hierbei Service-Kapitalverwaltungsgesellschaften, die von der BaFin beaufsichtigt werden. Diese Marktteilnehmer haben hohe Hürden nehmen müssen, um eine Zulassung nach dem Kapitalanlagegesetzbuch zu erlangen und verfügen – in ihrem ureigensten Interesse – über ein hohes Maß an Professionalität und an Expertise in Fragen des Portfolio- und Risikomanagements.

Hier werden demnächst mehrere Kapitalanlageprodukte in Form von Spezial-AIF für professionelle Anleger das Licht der Produktwelt erblicken, die sich die vorhandene Expertise zunutze machen. Das ist gut so, wird doch jedes Investment in

Quelle: © Jakub Jirsák - Fotolia.com

ICOs und Crypto Currencies zuvor einer Due Diligence unterzogen, wie sie ein einzelner Anleger kaum zu leisten vermag. Damit aber nicht genug: Auch Spezia-AIF, die in Mining-Farmen für Crypto Currencies investieren, stehen kurz vor der Lancierung. Das ist sehr zu begrüßen. Voll BaFin reguliert bestehen hier deutlich geringere Risiken als in einem Investment in ICOs „auf eigene Faust". Und ist eine Kryptowährung am Sekundärmarkt erst einmal erfolgreich lanciert und weist eine entsprechende Marktkapitalisierung auf, ist ein Mining-Rechenzentrum eine hochlukrative Infrastruktur, die für sich betrachtet schon eine „eigene Assetklasse innerhalb der Crypto-Assetklasse" darstellt. Wunderbar – das ist genau der Professionalisierungsschub, den der Markt für eine erfolgreiche Etablierung benötigt. We live in exciting times.

Erster Bitcoin Farming Fonds für professionelle Investoren

Spezial-AIF der XOLARIS Service KVAG investiert in Mining-Infrastruktur für Bitcoins

Die XOLARIS Service KVAG hat einen Spezial-AIF für (semi-)professionelle Investoren aufgelegt und den Vertrieb bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) angezeigt. Die als Private Equity Fonds konzipierte Bitcoin Farming GmbH & Co. geschlossene Investment-KG investiert mittelbar über eine Liechtensteiner Zielgesellschaft in die Infrastruktur und notwendige Hardware zur Produktion von Bitcoins, dem sogenannten „Mining" oder „Farming".

„Von Seiten professioneller Investoren wurde immer wieder der Wunsch an uns herangetragen, im Bereich der Kryptowährungen ein reguliertes Produkt aufzulegen", erläutert Stefan Klaile, Vorstand Portfoliomanagement der XOLARIS Service KVAG. „Wir haben uns für das gemeinsame Produkt mit Marc Stehr entschieden, da Herr Stehr mit seinem Projekt bereits über eine bestehende Mininginfrastruktur verfügt, die bereits heute nachweislich erfolgreich Bitcoins produziert. Damit sind etliche Risiken bereits eliminiert. Daneben ist es uns gelungen, ausgewiesene Bitcoin-Experten als Berater zu gewinnen. Durch seine Expertise und sein einzigartiges Netzwerk in der Bitcoin-Welt stellen wir sicher, dass wir über die gesamte Fondslaufzeit immer auf dem neuesten Wissenstand der Entwicklungen in Sachen Bitcoin und Kryptowährungen sind." Die Geschäftsführung des Fonds wird von der Sunrise Capital GmbH übernommen, die auch die Einwerbung des Eigenkapitals übernimmt.

Der Fonds wurde grundsätzlich als Blindpool konzipiert, wobei das erste Investitionsobjekt schon identifiziert ist. Eine von Initiator Marc Stehr in Schweden installierte Farm mit derzeit rund 2.000 Hochleistungsrechnern produziert bereits heute gewinnbringend Bitcoins und soll mit dem Kapital des Fonds bzw. mit dadurch erworbener Hardware weiter ausgebaut werden. Aufgrund der eigenen deflationären Charakterisierung des Bitcoins unter anderem durch die festgelegte maximale Anzahl von Bitcoins sowie die alle vier Jahre sich reduzierende Ausgabemenge, erwarten Experten eine mittel- bis langfristig steigende und nachhaltig fundamentalisierende Preisentwicklung. Insbesondere in

Quelle: © pixabay.de

afrikanischen Ländern hat sich der Bitcoin als Zahlungsmittel und Alternative zu den oft hyperinflationären Landeswährungen etabliert.

„Aufgrund der immer komplexer werdenden Rechenschritte zur Produktion eines Bitcoins, wird immer speziellere Hochleistungstechnologie erforderlich", erläutert Marc Stehr, der Initiator des Fonds. „Daher ist es für uns von allergrößter Wichtigkeit, dass wir über unser Netzwerk sichergestellt haben, dass wir jederzeit Zugriff auf die neuesten Mining Rigs in großer Stückzahl haben. Die Produktion neuer Bitcoins wird sich zukünftig auf immer weniger, dafür immer größere Marktteilnehmer verteilen. Der Fonds ist so angelegt, dass wir unsere Rechenleistung stetig an den Bedarf anpassen werden und damit dauerhaft konkurrenzfähig bleiben. Im Zuge dessen werden Rückflüsse aus der Bitcoin-Produktion zu Teilen zur Reinvestition in die Technologie der Hardware genutzt."

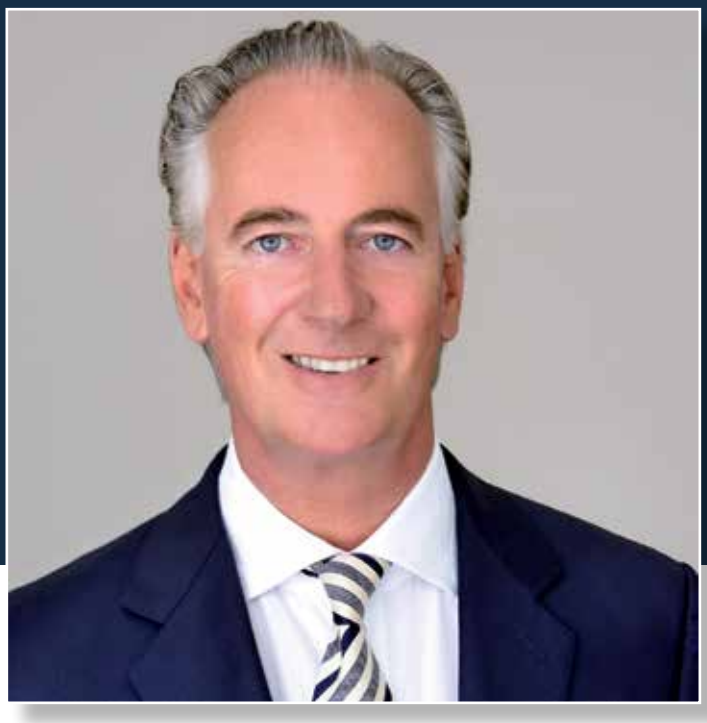
Der Standort in Schweden ist aufgrund gleich mehrerer Faktoren vorteilhaft. Das kühlere Klima im Norden reduziert die notwendige Kühlleistung, der benötigte Strom wird günstig und „grün" aus Wasserkraft gewonnen und das wirtschaftliche wie politische Umfeld in Schweden bietet einen stabilen Rahmen.

Der Fonds kann von semi-professionellen und professionellen Investoren ab einer Mindestbeteiligungssumme von EUR 250.000 und zunächst bis zu einem Emissionsvolumen von EUR 30 Mio. gezeichnet werden. „Bestätigt sich die hohe Nachfrage nach einem Krypto-Fonds für semi-professionelle und professionelle Investoren, können wir das Emissionsvolumen einmalig auf bis zu EUR 50 Mio. erhöhen", erklärt Thomas Backs, Geschäftsführer der Sunrise Capital. Ein Agio wird nicht erhoben. Die Investitionsquote auf Ebene des AIF beträgt mindestens 96,4 Prozent der Pflichteinlage. Die laufenden Verwaltungskosten werden mit 1,1 Prozent p. a. angegeben.

Der Fonds ist auf eine Laufzeit von vier Jahren bis zum 31. Dezember 2022 ausgelegt und stellt bei einer konservativ gewählten Rendite Risiko Betrachtung einen Gesamtmittelrückfluss von rund 165 Prozent in Aussicht (www.bitcoin-farming-invest.de). Detaillierte Informationen zum Angebot der XOLARIS Service KVAG können dem Investment Memorandum des Bitcoin Farming GmbH & Co. geschlossene Investment-KG entnommen werden.

Sachwertinvestments: Brücke zwischen Asset Manager und Investor

Interview mit
Thomas Backs
Geschäftsführer der Sunrise Capital GmbH



FBM: Herr Backs, Sie sind Geschäftsführer der Sunrise Capital GmbH, die Dienstleistungen rund um Sachwertinvestments anbietet. Was genau macht die Sunrise Capital?

Thomas Backs: Nun wir sind, wenn Sie so wollen, die Brücke zwischen Asset Managern und Investoren im Bereich der Sachwerte. Asset Manager beraten und begleiten wir dabei ihre Assets über geeignete Strukturen wie z. B. Alternative Investmentfonds (AIF) zu finanzieren. Investoren bieten wir geeignete Strukturen, um in einem regulierten Rahmen in die gewünschten Assets zu investieren.

Quelle: © pixabay.de

Als Teil der XOLARIS Gruppe greift die Sunrise Capital dabei auf die Ressourcen zweier gruppeneigener Service KVGen zu und deckt damit die Assetklassen Private Equity, Immobilien, Regenerative Energie und Schiff ab.

FBM: Ist ihr aktuelles Produkt nicht ein Kryptowährungsfonds?

Thomas Backs: Das ist nicht ganz richtig. Der Bitcoin Farming Fonds ist kein Handelsfonds und investiert nicht direkt in Kryptowährungen. Es handelt sich um einen Private Equity Fonds, der mittelbar über eine Liechtensteiner Zielgesellschaft in die zur Produktion von Bitcoins notwendige Infrastruktur und Hardware investiert und die Erweiterung einer bereits bestehenden operativ tätigen Miningfarm finanziert. Das ist ein ganz wichtiger Unterschied.

Der Initiator unseres Fonds ist ein absoluter Spezialist auf diesem Gebiet und hat bereits eine funktionierende „Farm" aufgebaut, die durch die Mittelzuflüsse aus dem Fonds noch einmal deutlich ausgebaut wird. Die Sunrise Capital stellt die Komplementärin und die Fondsgeschäftsführung des Fonds.

FBM: Übernehmen Sie auch den Vertrieb?

Thomas Backs: Der Fonds richtet sich als Spezial-AIF an professionelle Investoren. Aus dieser Klientel wurden immer häufiger auch Kapitalanlagen in solchen Spezialbereichen wie Kryptowährungen an die XOLARIS Gruppe heran getragen. Insofern besteht bereits eine hohe Nachfrage nach dem Fonds. Das verbleibende Eigenkapital wird die Sunrise Capital über Partner und das Netzwerk der XOLARIS Gruppe einwerben.

FBM: Beraten Sie ausschließlich bezüglich deutscher AIF?

Thomas Backs: Deutsche AIF sind das mit am stärksten regulierte Format für Sachwertinvestments und stehen für uns klar im Fokus. Für manche, insbesondere internationale Asset Manager und Investoren, bieten sich allerdings auch andere Strukturen an, die wir ebenfalls aus der XOLARIS Gruppe heraus darstellen können.

FBM: An wen richtet sich Ihr Leistungsangebot?

Thomas Backs: Auf der Strukturierungsseite arbeiten wir insbesondere für internationale Asset Manager, die Sachwerte über AIF und ähnliche Strukturen finanzieren wollen. Aber auch für Investoren, welche die Assets nicht direkt, sondern mittels einer geeigneten Struktur erwerben wollen.

Spezial-AIF wie den genannte Bitcoin Farming-Fonds, bieten wir (semi-) institutionellen Investoren aus unserem Netzwerk an. Dazu zählen insbesondere Vermögensverwalter und Family Offices, aber auch einige große Vermittlerplattformen.

Herr Backs, vielen Dank für das Gespräch!

Quelle: © pixabay.de

Zur Person: ***Thomas Backs*** *bekleidete nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften unterschiedlichste Positionen in der Finanzindustrie mit dem Schwerpunkt Vertrieb im Asset Management. Er war in den vergangenen 25 Jahren in den unterschiedlichsten Positionen bei der Commerzbank, KEMPER'S Immobilien, Fundus Gruppe, Franklin Templeton Investments und als Partner und/oder Geschäftsführer in verschiedenen Luxemburger Gesellschaften tätig. 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.*

Kryptoassets – eine neue Assetklasse für professionelle Investoren

Beitrag von ***Martin Schmidt***
CFA, Partner, Postera Capital GmbH

2017 war ein spannendes Jahr in der Welt der Kryptoassets. Während die Szene lange Zeit in erster Linie von Spezialisten – Krypto-Enthusiasten, Hightech-Investoren und ein paar Hedge-Fonds – beherrscht wurde, werden Kryptoassets heute von vielen professionellen Investoren ernst genommen.

Dies liegt zum einen an der Größe, die der Markt mittlerweile aufweist: Eine Marktkapitalisierung von mehreren hundert Milliarden USD ist zwar immer noch gering im Vergleich zu den meisten anderen Assetklassen, aber eben auch groß genug, um für eine breitere Investoren-Schicht interessant zu sein.

Zum anderen hat sich rund um Bitcoin, Ether, Ripple und Co. eine richtige Assetklasse herausgebildet: Bitcoin ist zwar mit einem Anteil von rund einem Drittel der Marktkapitalisierung immer noch das dominierende Asset, daneben gibt es aber weit über tausend Kryptoassets, die an Börsen gehandelt und damit für Investoren zugänglich sind. Diese Coins und Tokens repräsentieren unterschiedlichste Geschäftsmodelle, es existiert also ein ganzes Universum, aus dem sich Investoren Portfolien zusammenstellen können.

Was macht die Assetklasse interessant?

Über Kryptoassets haben Investoren die Möglichkeit, unmittelbar an der Zukunftstechnologie Blockchain sowie der darauf aufbauenden Projekte und Geschäftsmodelle zu partizipieren. Sowohl die Technologie als auch die Anwendungen, die daraus entstehen, befinden sich noch am Anfang – spannende Entwicklungen stehen bevor. Insofern lässt sich ein Investment in Kryptoassets am ehesten mit einem Engagement in Venture Capital vergleichen, denn auch hier steigen Investoren in einer frühen Entwicklungsphase ein – mit entsprechenden Risiken, aber auch entsprechenden Chancen auf hohe Renditen. Und wie bei Venture Capital zahlt sich bei Kryptoassets ein hoher Aufwand für Research und Due Diligence aus, da Informationen zwar in großer Fülle verfügbar sind, aber eben bei weitem nicht so geordnet und strukturiert, wie man das beispielsweise von Aktien kennt.

Gegenüber Venture Capital haben Kryptoassets jedoch einen entscheidenden Vorteil: Durch deren Handelbarkeit und die Existenz vieler Börsen rund um die Welt müssen Investoren ihr Kapital nicht auf Jahre binden, sondern können Positionen flexibel auf- und abbauen. Darüber hinaus können sie bereits mit kleinen Beträgen Erfahrungen sammeln und ihre Portfolien aktiv managen. Kryptoassets füllen somit eine Lücke im bisher bestehenden Anlageuniversum, denn sie bieten ein aggressives Risiko/Rendite-Profil bei gleichzeitig hoher Liquidität

Die Liquidität hat aber auch ihre Kehrseite: Anders als bei Venture Capital können Krypto-Investoren den Marktwert ihrer Positionen rund um die Uhr mitverfolgen. Bei der nach wie vor sehr hohen Volatilität der Assets kann das Nerven kosten, insbesondere wenn man zu kurzfristig orientiert ist. Für die meisten Investoren, die sich in diesem Bereich engagieren, werden Kryptoassets ohnehin nur als Beimischung in geringem Umfang in Frage kommen, im Regelfall als Teil einer

bereits bestehenden Alternative-Quote. So kommen beispielsweise Forscher der John Hopkins University in einem kürzlich veröffentlichten Paper zu dem Schluss, dass für institutionelle Investoren ein Bitcoin-Investment in Höhe von 1% - 2% ihres Gesamtportfolios sinnvoll erscheint.

Eine weitere im Portfolio-Kontext spannende Eigenschaft von Kryptoassets: Sie sind kaum mit anderen Assetklassen korreliert. Die absolut gesehen hohe Volatilität relativiert sich vor diesem Hintergrund stark. Ähnlich wie Edelmetalle können Kryptoassets gut zur Diversifizierung eines Portfolios eingesetzt werden. Und auch untereinander sind Kryptoassets nur mäßig stark korreliert, so dass auch innerhalb der Assetklasse das Risiko durch Bildung eines Portfolios effektiv reduziert werden kann.

Herausforderungen für Investoren

Was gibt es also bei Investitionen in Kryptoassets zu beachten? Zunächst ist darauf hinzuweisen, dass es sich bei Kryptoassets nach wie vor um eine hoch riskante Anlageform handelt. Der gesamte Markt befindet sich noch in einer frühen Phase, und sowohl die den Assets zu Grunde liegende Technologie als auch die darauf aufbauenden Anwendungen sind zum großen Teil noch nicht massentauglich. Hohe Chancen gehen mit hohen Risiken einher, und dementsprechend ist auch in Zukunft mit hoher Volatilität zu rechnen. Zudem werden Preise nicht ausschließlich fundamental getrieben, sondern unterliegen immer wieder Wellen der Spekulation, was kurzfristig zu starken Kurs-Rückgängen führen kann. Eine Investition kommt also nur in Frage, wenn entsprechende Risiken getragen werden können.

Wenn die Frage nach dem „ob" geklärt ist, stellt sich die Frage, „wie" investiert werden soll. Für viele Investoren wird ein direktes Investment in Kryptoassets derzeit noch nicht in Frage kommen, da sie das dafür notwendige Know-How und die Infrastruktur nicht „in-house" haben. Der Aufbau eigener Kompetenz in diesem Bereich dauert Zeit, und es gibt noch keinen Markt für entsprechende Fachkräfte. Gerade die Verwahrung von Kryptoassets im professionellen Bereich muss jedoch sorgsam vorbereitet werden, um das Risiko des Verlusts der Assets so weit wie möglich auszuschließen. Die regelmäßig in der Presse zu lesenden Berichte über gehackte Wallets sind durchaus ernst zu nehmen. Des Weiteren werden viele Investoren noch nicht eigenständig ein Krypto-Portfolio aktiv managen wollen, da die dafür notwendige Kompetenz noch nicht aufgebaut ist. In vielen Fällen wird hier auf externe Expertise zugegriffen werden.

Bisher gibt es allerdings nur wenige Anlageprodukte, die für professionelle Investoren geeignet sind. Die gute Nachricht: Auch dieser Bereich entwickelt sich schnell weiter. Bereits in der zweiten Hälfte 2017 hat sich das Spektrum der Anlagemöglichkeiten erweitert – beispielsweise durch den Start der Bitcoin-Futures-Kontrakte an den beiden großen amerikanischen Terminbörsen CBOE und CME. 2018 wird sich diese Entwicklung fortsetzen. Wir gehen davon aus, dass im Laufe des Jahres mehr und mehr Produkte für professionelle Anleger auf den Markt kommen werden.

Fazit

Kryptoassets sind eine neue und dynamische Assetklasse, die zunehmend das Interesse professioneller Investoren weckt. Sie bieten hohe Renditechancen bei gleichermaßen hohem Risiko, vergleichbar am ehesten mit Investments in Venture Capital. Anders als bei Venture Capital sind Kryptoassets jedoch kurzfristig liquidierbar, was sie – in Kombination mit ihrer geringen Korrelation zu klassischen Anlagemöglichkeiten – als Beimischung in einem Portfolio attraktiv macht. Der Zugang zu den Assets sowie das aktive Portfoliomanagement erfordern hohe fachliche Expertise, weswegen einige Investoren das Thema noch scheuen. Ob, wann und in welcher Form ein Engagement in Frage kommt, muss letztendlich jeder selbst entscheiden. Einen Ratschlag kann man jedoch guten Gewissens erteilen: Beschäftigen Sie sich mit dem Thema, denn es wird weiterhin an Bedeutung gewinnen!

Autor: Martin Schmidt / www.postera.io

Blockchain, Bitcoin und Co: Die Technologie richtig verstehen

Die Blockchain-Technologie wurde einst als Grundlage für die Krypto-Währung Bitcoin entwickelt. Doch sie kann mehr - etwa im digitalen Geschäftsverkehr Transaktionen direkt von Nutzer zu Nutzer ermöglichen und archivieren. Zwar hat die Finanzbranche das Potential der Blockchain schnell erkannt, oftmals fehlt es aber noch am richtigen Know-how. Die Deutsche Börse bietet über ihre Capital Markets Academy ein Seminar an, mit dem Interessierte fundiertes Wissen aufbauen können.

Es gibt derzeit eine Vielzahl von Initiativen, die Einsatzgebiete von Blockchain zu identifizieren und zu spezifizieren. Auch die Deutsche Börse investiert bereits in die Entwicklung neuer, hochmoderner Dienstleistungen, die sich das Prinzip der Blockchain zunutze machen. „Losgelöst von der Kursentwicklung von Bitcoin und anderen Krypto-Währungen hat die Blockchain-Technologie das Potenzial, die Finanzbranche tiefgreifend zu verändern", sagt Ulf Mayer, Leiter der Capital Markets Academy der Deutschen Börse. „Um die Auswirkungen und Einsatzmöglichkeiten für Banking, Wertpapierabwicklung und Asset Management aber überhaupt beurteilen zu können, muss die zugrundeliegende Technologie verstanden sein."

Autor: www.deutsche-boerse.com

Inzwischen kennen zwei Drittel der Bundesbürger Bitcoin

2016 waren es erst halb so viele

Jeder fünfte Deutsche hat Interesse am Einsatz der Kryptowährung

Neugier und Unzufriedenheit mit der Geldpolitik sind wichtigste Gründe dafür

Die rasanten Kursgewinne mit Bitcoin, aber auch Berichte über spektakuläre Diebstähle und Betrug mit der Kryptowährung und Kursschwankungen haben dazu geführt, dass erstmals eine Mehrheit der Bundesbürger weiß, was Bitcoin sind. Aktuell geben rund zwei Drittel (64 Prozent) an, dass sie schon einmal etwas von Bitcoin gehört haben. 2016 betrug der Anteil erst 36 Prozent, 2013 sogar nur 14 Prozent. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Befragung von 1.009 Bundesbürgern ab 14 Jahren im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. Zugleich geben 19 Prozent an, dass sie sich vorstellen können, Bitcoin zu erwerben und zu nutzen, der Anteil derer, die es bereits getan

Quelle: © Blue Planet Studio - Fotolia.com

haben, liegt mit 4 Prozent deutlich darunter. Die große Mehrheit (72 Prozent) sagt jedoch, dass sie kein Interesse an einer Nutzung von Bitcoin haben. „Bitcoin und andere Kryptowährungen sind ein gutes Beispiel dafür, wie die Digitalisierung die Finanzwirtschaft verändern kann. Dabei geht es weniger um die einzelne Währung an sich, sondern um die dahinterstehende Blockchain-Technologie. Sie wird Auswirkungen auf die gesamte Wirtschaft haben", sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder. „Aktuell sind Kryptowährungen tatsächlich nur für einen sehr kleinen Kreis von Nutzern von Interesse und auf schnelle Spekulationsgewinne sollte nur der setzen, der Spaß am Spiel hat und einen Totalverlust leicht verkraftet."

Diejenigen, die sich vorstellen können, Bitcoin zu nutzen, geben als Grund dafür vor allem die Neugier an, diese neuartige Währung einfach einmal auszuprobieren (53 Prozent). Daneben spielen noch die Unzufriedenheit mit der Geldpolitik der Zentralbanken und die Suche nach alternativen Währungen (37 Prozent) eine Rolle sowie der Wunsch, mit Bitcoin etwas im Internet zu bezahlen (31 Prozent). Nur 6 Prozent sagen, dass sie beim Bitcoin-Kauf auf Kursgewinne hoffen, um so ihr eingesetztes Geld zu vermehren. Und 3 Prozent meinen, digitales Geld gehört einfach zu einer modernen Gesellschaft dazu. „Kryptowährungen werden in Zukunft Mikrotransaktionen im Internet der Dinge ermöglichen. Dann kann zum Beispiel das Elektroauto bei der kurzen Wartezeit an der Ampel aufgeladen werden und die Gebühr dafür zwischen Fahrzeug und Ladestelle automatisch vereinbart und bezahlt werden, ohne dass sich der Fahrer damit befassen muss", so Rohleder. Diejenigen, die keine Bitcoin nutzen wollen, geben als wichtigsten Grund dafür an, dass sie schlicht kein Interesse am Thema haben (63 Prozent). Jeweils 4 von 10 sagen, dass sie Angst vor einem Wertverlust der Bitcoin haben (44 Prozent) oder sie nicht wissen, wofür sie Bitcoin überhaupt nutzen sollen (41 Prozent). Jeder Vierte aus dieser Gruppe (26 Prozent) beklagt, dass es zu kompliziert ist, Bitcoin zu erwerben. Der Bitcoin kann nicht wie ein Wertpapier einfach bei der Bank geordert werden, sondern man benötigt einen Zugang zu einer sogenannten Crypto-Börse. Jeder Fünfte hat Angst, dass die Bitcoin gestohlen werden könnten (21 Prozent) oder weiß einfach nicht, wie und wo er Bitcoin kaufen kann (19 Prozent). Keine Rolle spielen dagegen ökologische Gründe wegen des hohen Energieverbrauchs bei der Erzeugung von Bitcoin (1 Prozent).
Autor: www.bitkom.org

ICOs und Investments in Cryptocurrencies

Übersicht über die aufsichtsrechtlichen Regelungen für ICOs und Investments in Cryptocurrencies und ICOs weltweit.

Die Augen der gesamten Kryptowährungs Branche waren mit Spannung auf das kommende G20-Gipfeltreffen der Finanzminister und Notenbankchefs in Buenos Aires gerichtet. Die von allen Seiten erwartete Entscheidung über weitere Regulierungen im Bereich Crypto und ICO blieb jedoch aus. Die Kurse der Kryptowährungen regierten prompt und schossen kurz nach Ende des Treffens wieder nach oben. Die nachfolgende Zusammenstellung sollen helfen, einen kleinen Überblick darüber zu bekommen, welche rechtlichen Ansätze bei Geschäften mit Kryptowährungen weltweit verfolgt werden.

Die Regulierung von Crypto- und ICO weltweit im Überblick

Argentinien
Argentinien richtete das G20-Treffen aus und ist eines der Länder, die Bitcoin am schnellsten akzeptiert haben. Die argentinischen Regulierungsbehörden halten sich derzeit zurück und lassen mehr Spielraum für eine Selbstregulierung der Branche sowie für Innovationen. Tatsächlich gibt es hier Neuigkeiten, denn: Argentiniens größter Terminmarkt plant den Handel mit Bitcoin-Futures.
Status: Keine Regulierung durch die Regierung

Australien
In Australien gibt es bisher keine spezifischen und umfassenden Gesetzesvorschriften im Bereich Crypto und ICO. Das Land prüft jedoch derzeit Vorschläge, um einen möglichst geeigneten Ansatz zu finden. Aber: Das Australian Transaction and Analysis Centre (AUSTRAC) hat kürzlich seine Anti-Geldwäsche-Gesetze überarbeitet, weshalb bei Geschäften mit Kryptowährungen mehr Transparenz und eine umfassendere Protokollierung erforderlich sind. Seit der Einführung des neuen Digital Currency Exchange Registers müssen bei Börsengeschäften mit digitalen Währungen spezifische Angaben zu allen Transaktionen auf den Plattformen des AUSTRAC gemacht werden.
Status: Keine übergeordnete Regulierung durch die Regierung; Fokus liegt auf mehr Transparenz im Kampf gegen Geldwäsche sowie beim Börsenhandel mit Digitalwährungen

China
Chinas Beziehung zu Blockchain und Kryptowährungen ist interessant. Einerseits gilt China als Zentrum für Innovationen, andererseits besitzt das Land einen der am strengsten regulierten und kontrollierten Märkte weltweit. Aus diesem Grund verfolgen wir Chinas langfristigen Ansatz im Umgang mit Kryptowährungen mit großer Spannung.
Status: Verbot des Handels mit Kryptowährungen sowie von ICOs

Deutschland
Deutschland ist gemeinsam mit Frankreich auf dem G20-Gipfel als einer der größten Verfechter einer Regulierung von Kryptowährungen auftreten. Beide Länder sind scheinbar bestrebt, Europa als führende Drehscheibe für die Entwicklung von Blockchain und Kryptowährungen zu etablieren, vertreten jedoch die Ansicht, dass eine Regulierung auf einem koordinierten internationalen Ansatz basieren muss.

Status: Anerkennung von Kryptowährungen als legitimes Finanzinstrument und mögliche Besteuerung; spezifische Lizenzen und Genehmigungen erforderlich. ICOs bisher in Deutschland nicht realisiert.

Europäische Union
Entsprechende Gesetzesvorschriften werden nicht nur von den einzelnen Mitgliedsländern der EU individuell diskutiert, sondern auch von der EU selbst. Die Regulierungsbehörden der EU sind bereits zusammengekommen, um die Möglichkeit einer koordinierten und EU-übergreifenden Gesetzgebung zu diskutieren.
Status: Einigung auf strengere Regelungen im Kampf gegen Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung mithilfe von Börsen für Bitcoin und andere Kryptowährungen

Frankreich
Frankreich hat sich Deutschlands Forderung nach mehr internationaler Zusammenarbeit bei der Regulierung von Kryptowährungen angeschlossen. Das Land hat zudem eine Arbeitsgruppe für die Regulierung von Kryptowährungen eingerichtet, die sich insbesondere dem Kampf gegen Steuerhinterziehung verschrieben hat.
Status: Bisher keine konkreten Gesetzesvorschriften, jedoch Bereitschaft zu möglicher Regulierung vorhanden. Warnung vor bestehenden Risiken für Spekulation und Marktmanipulationen mit Kryptowährungen

Indien
Indien nimmt ebenfalls eine eher kritische Haltung gegenüber den Kryptowährungen ein. Erst kürzlich wurde gefordert, dass Kryptowährungen aufgrund der erschwerten Regulierungsmöglichkeiten verboten sein sollten. Dennoch werden in Indiens Krypto Branche zahlreiche Innovationen auf den Weg gebracht: Beispiele wie die erfolgreiche Fundraising-Kampagne von Zebi und die Partnerschaft des Unternehmens mit einer bundesstaatlichen Regierung zeigen, dass hier derzeit Handlungsspielraum vorhanden ist.
Status: Keine Anerkennung von Kryptowährungen als Zahlungsmittel; Regulierung von Geldwäsche und illegalen Aktivitäten

Indonesien
Indonesiens Notenbank hat erst kürzlich vor dem Handel mit Kryptowährungen gewarnt. Grund sind mögliche Schäden und Verluste, die von der Allgemeinheit getragen werden müssen sowie Risiken für die Stabilität des Finanzsystems. Derzeit gibt es jedoch keine offizielle Gesetzgebung zu Kryptowährungen, obwohl diese verboten sind.
Status: Keine Regulierung durch die Regierung, jedoch existierendes Verbot für die Nutzung von Kryptowährungen bei Transaktionen durch FinTechs

Italien
Das italienische Wirtschaftsministerium arbeitet aktuell an einer Verordnung, die eine Klassifizierung für die Nutzung von Kryptowährungen im Land erstellen und sämtliche Anbieter von Digitalwährungen auflisten soll. Zudem wurde betont, dass diverse Notenbanken die Einführung von Kryptowährungen prüfen oder bereits planen.
Status: Keine Regulierung durch die Regierung

Kanada
Kanada ist ein weiteres Land, das sich als Drehscheibe für Blockchain-Innovationen positioniert. Unzählige Miner strömen nach Kanada und die kanadische Notenbank erwägt sogar die Möglichkeit, eine staatlich geförderte Kryptowährung einzuführen. Kanada bleibt jedoch weiterhin wachsam im Hinblick auf mögliche illegale Aktivitäten.
Status: Besteuerung von Einnahmen aus Geschäften mit Kryptowährungen

Brasilien
Brasilien scheint vorerst eine Blockadehaltung einzunehmen, indem es ein Verbot von Investitionen in Kryptowährungen erlassen hat. Gleichzeitig arbeitet das Land an einem passenden Ansatz für eine allgemeine Gesetzgebung zum Thema.
Status: Keine Anerkennung von Kryptowährungen als Vermögenswerte;

Verbot direkter Investitionen

Mexiko
Kürzlich verabschiedete der mexikanische Gesetzgeber ein Gesetz über die Regulierung von Kryptowährungen. Aus dem Gesetzestext geht hervor, dass Kryptowährungen nicht als legales Zahlungsmittel akzeptiert werden und dass z.B. Bitcoin eher als Rohstoff und weniger als Währung betrachtet werden sollte. Darüber hinaus zielt das Gesetz darauf ab, existierende Kryptobörsen unter Aufsicht der Notenbank zu stellen.
Status: Verabschiedung eines Gesetzes, das Kryptowährungen nicht als legales Zahlungsmittel anerkennt und sich für eine Betrachtung als Rohstoff nebst der dazugehörigen Besteuerung einsetzt; Notenbank als Kontrollorgan für Kryptobörsen angedacht

Russland
Russland hat ein Bundesgesetz für Kryptowährungen und ICOs erarbeitet und vertritt die Ansicht, dass eine Regulierung von Kryptowährungen eine bessere Lösung als ein komplettes Verbot darstellt. Das Gesetz regelt die Schaffung, Ausgabe, Speicherung und den Umlauf von Kryptowährungen.
Status: Gesetzgebung über Kryptowährungen und ICOs vorhanden; Beschränkungen für Investitionen und Werbung rund um ICOs; Spielraum für kontrollierte Kryptobörsen vorhanden

Saudi-Arabien
Saudi-Arabien verfolgt eine relativ lockere Haltung hinsichtlich der Regulierung von Kryptowährungen. Offiziellen Angaben zufolge werde an einer Gesetzgebung gearbeitet, ein komplettes Verbot sei jedoch eher unwahrscheinlich. Tatsächlich arbeiten Saudi Arabien und Dubai derzeit an einem Pilotprogramm, um zu prüfen, inwiefern eine neue digitale Währung zur Vereinfachung grenzüberschreitender Zahlungen genutzt werden könnte. Dies suggeriert eine positive Einstellung hinsichtlich des Potenzials von Blockchain und Kryptowährungen. Gleichzeitig hat sich ein im Besitz der Königsfamilie von Dubai befindliches Unternehmen kürzlich mit dem Jibrel Network zusammengeschlossen, um deren Kryptowährung jCash zu fördern. Auch im Persischen Golf scheint es also vermehrt Anzeichen für eine Unterstützung der Kryptowährungen durch die obersten Regierungskreise zu geben.
Status: Potenzielle Verabschiedung einer allgemeinen Gesetzgebung; Verbot eher unwahrscheinlich

Südafrika
Südafrika zieht eine Regulierung von Kryptowährungen in Betracht. Bereits 2014 hat die südafrikanische Notenbank ein Whitepaper über digitale Währungen veröffentlicht. Während die dortige Regierung aktuell eine mögliche Regulierung prüft, gilt die Nutzung von Kryptowährungen in Südafrika derzeit „nicht als illegal" und unterliegt der regulären Besteuerung.
Status: Keine Regulierung durch die Regierung, Gesetzgebung jedoch geplant

Japan
Im Jahr 2017 hat Japan Bitcoin als legales Zahlungsmittel anerkannt. Allgemein gilt das Land als Vorreiter für die Entwicklung von Blockchain und Krypto Technologien sowie den damit verbundenen Gesetzesvorschriften. Wie bereits angedeutet, ist Japan äußerst bestrebt, sich gegen negative und kriminelle Aspekte der Kryptowährungen, wie z.B. Geldwäsche, zu schützen.
Status: Anerkennung als Zahlungsmittel; Besteuerung von Einnahmen aus Kryptowährungsgeschäften

Türkei
Derzeit gibt es in der Türkei keine Regulierung durch die Regierung. Aber: Türkische Politiker ziehen angeblich die Einführung einer nationalen Kryptowährung in Betracht. Der stellvertretende Vorsitzende der türkischen Partei der Nationalistischen Bewegung, Ahmet Kenan Tanrikulu, sowie der ehemalige Industrieminister des Landes haben gemeinsam einen Bericht ausgearbeitet, in dem sie sich für die Einführung einer staatlich geförderten Kryptowährung namens „Turkcoin" einsetzen.

Status: Keine Regulierung durch die Regierung

USA
Die Anhörung im US Senat am 7. Februar 2018 wurde allgemein als positiv empfunden. Insbesondere der CFTC-Vorsitzende Christopher Giancarlo erwies sich als vehementer Verfechter der Kryptowährungen und gilt seither auf einschlägigen Twitter Kanälen als Kultheld der Krypto Bewegung. Der Markt verarbeitet derzeit noch die Ergebnisse der heutigen Anhörung im Capital Markets, Securities and Investment Subcommittee des US-Senats. Scheinbar wurden jedoch keine nennenswerten Fortschritte während der Debatte erzielt.
Status: Verbot von ICOs; Gesetzgebung zu Geldwäsche und illegalen Handlungen erlassen; Konzept für Lizensierung von Kryptobörsen bereits in Kraft getreten

Vereinigtes Königreich
Bisher zeigt sich das Vereinigte Königreich eher abwartend und zögerlich hinsichtlich einer Regulierung von Kryptowährungen. Kürzlich forderte jedoch der Gouverneur der Bank of England, Mark Carney, ein entschiedeneres Durchgreifen. Er betonte, dass die Kryptowährungen zwar bisher kein Risiko für die Finanzsysteme darstellen würden. Dennoch wolle er das Umfeld der Kryptowährungen „den gleichen Standards unterwerfen, die auch für das übrige Finanzsystem gelten", um die Bevölkerung und Unternehmen zu schützen und mögliche illegale Aktivitäten zu unterbinden.
Status: Keine Regulierung durch die Regierung

Südkorea
Südkorea ist ein großer Markt für Kryptowährungen und zeichnete im Januar für bis zu 15% des weltweiten Bitcoin-Handels verantwortlich. Aufgrund des beachtlichen Interesses der Bürger an den Kryptowährungen sah sich die Regierung gezwungen, schnell zu handeln. Daher wurde anfänglich hart gegen den anonymen Handel mit Kryptowährungen durchgegriffen. Der anonyme Handel mit Kryptowährungen ist mittlerweile verboten, Südkorea ist jedoch um eine Entschärfung der Gesetze hinsichtlich KYC-basierter Transaktionen bemüht. So erwägt das Land eine erneute Genehmigung von ICOs unter kontrollierten Bedingungen.
Status: Keine anonymen Kontotransaktionen (Klarnamensystem); Steuergesetzgebung in Vorbereitung; mögliche Einführung einer ICO-Gesetzgebung

Unsere Meinung zur aktuellen Regulierung der ICO und Krypto Märkte

Das rasant wachsende Interesse der Öffentlichkeit rückte die Blockchain-Technologie und Kryptowährungen unweigerlich in den Fokus von Regierungen und Regulierungsbehörden. Die Reaktion der Gesetzgeber wird dabei erheblichen Einfluss auf die Zukunft der Branche ausüben. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass ein stärkeres Augenmerk auf eine mögliche Regulierung einen wichtigen Schritt für die Weiterentwicklung der Krypto Branche darstellt.

Die Regulierungsbehörden sammeln kontinuierlich Erfahrungen bei der Kontrolle dieser schnelllebigen Technologiemärkte und scheinen aus den Erfolgen und Rückschlägen der Vergangenheit zu lernen. Bei einer zu liberalen Regulierung gerät der Markt aus den Fugen und verschreckt institutionelle Anleger. Eine zu strenge Gesetzgebung jedoch erstickt den Markt im Keim und verhindert Wachstum. Es scheint, als würden die meisten Regulierungsbehörden einen vernünftigen Ansatz verfolgen, indem sie eher zurückhaltend auftreten, jedoch mit der Branche zusammenarbeiten, um eine Entwicklung des Marktes zu fördern. Dabei erarbeiten sie eine möglichst passende gesetzliche Grundlage, um Unternehmen und die Bevölkerung zu schützen sowie zugleich ein Florieren des Marktes zu begünstigen.

Ein ausgeprägtes Bewusstsein der Unternehmen und Bevölkerung für die geltende Gesetzgebung im eigenen Land sowie in allen Ländern, in denen sie wirtschaftlich aktiv sind, ist von zentraler Bedeutung.
Autor: www.cllb.de

Einnahmen aus ICOs übertreffen bereits jetzt Rekordwerte aus 2017

Der Verkauf von Token / Cryptocurrencies durch Technologieunternehmen im Rahmen sogenannter ICOs (Initial Coin Offerings) hat in diesem Jahr bereits den Rekordwert von 2017 übertroffen, obwohl Regierungsbeamte von China bis zu den Vereinigten Staaten neue Einschränkungen vorsehen und immer wieder Betrugsfälle auftreten. Block.one, ein in den Kaimaninseln beheimatetes Startup-Unternehmen, das hinter dem EOS-Token steht, ist auf dem besten Weg, rund 4 Milliarden US-Dollar im Rahmen des nunmehr fast einjährigen ICOs einzusammeln. Es wäre damit die größte Kapitalaufnahme im Rahmen eines ICO, weltweit. Selbst ohne den Erfolg von Block.one wurden durch ICOs in diesem Jahr bereits mehr als neun Milliarden Dollar an Kapitel aufgenommen. Dies steht laut ICO-Data-Tracker von CoinSchedule im Vergleich zu lediglich 4 Milliarden US-Dollar im gesamten Jahr 2017. Allein der Messaging-Service Telegram hat im Rahmen eines ICO mehr als 1,7 Milliarden US-Dollar an Kapital eingenommen.

„Der ICO-Markt ist immer noch heiß", gab Alex Michaelis, Co-Founder von CoinSchedule, in einer E-Mail an. „EOS und Telegram waren in diesem Jahr große erfolgreiche ICO, wenn auch nicht im klassischen Sinne, da Telegram nur für private Investoren zugänglich war und EOS bereits seit einiger Zeit an den Börsen gehandelt wird, was einen Einfluss auf den Token-Preis hat."

Diese Entwicklung findet statt, obwohl die Aufsichtsbehörden die Überwachung digitaler Tokens immer wieder verschärfen. Das US-Justizministerium hat vor kurzem eine strafrechtliche Untersuchung eingeleitet, die herausfinden soll, ob Händler den Preis von Bitcoin und anderen digitalen Währungen manipulieren. China hat den Verkauf der Tokens bereits verboten. Die US-Wertpapier- und Börsenaufsichtsbehörde SEC (Securities and Exchange Commission) geht gegen Betrügereien vor und stellt die Frage, ob digitale Tokens aus ICOs in den Zuständigkeitsbereich der Behörde fallen. ICOs werden auch dahingehend hinterfragt, wie das eingesammelte Kapital genutzt werden soll und welche Rechte die Token-Eigentümer haben werden. Oftmals haben Eigentümer nicht viele Rechte.

Quelle: © pixabay.com

Das Internetsicherheitsunternehmen Qihoo 360 gab kürzlich an, dass es Sicherheitslücken in der EOSIO-Blockchain-

Plattform entdeckt habe, über welche Angreifer das Netzwerk übernehmen könnten. Block.one gab bereits bekannt, dass die meisten dieser Sicherheitslücken behoben wurden. Während die Kontrollen durch die Behörden gerade in den USA besonders streng waren, gehen viele ICOs, wie beispielsweise Block.one, diesem Problem aus dem Weg, indem sie verhindern, dass US-Amerikaner an den Token-Verkäufen teilnehmen können. EOSIO ist auf den Wettbewerb mit Ethereum ausgelegt und unterstützt die Entwicklung und die Nutzung von sogenannten „DApps" bzw. „dezentralisierten Anwendungen", die ihren Nutzern einen besonderen Anreiz bieten. Laut „State of the DApps" gibt es bereits mehr als 1.560 Dapps, die von Spielen bis hin zu sozialen Netzwerken reichen und auf Ethereum aufgebaut werden. EOSIO-Fans arbeiten laut Posts im EOSIO-Forum bereits an mindestens 25 DApps. Aber EOS-Tokens haben viele Fans und der Wert der Kryptowährung ist seit Anfang des Jahres um 40 Prozent gestiegen, obwohl der Wert von Bitcoin als passender Marktspiegel laut Crypto-Data-Tracker CoinMarketCap um rund 45 Prozent gesunken ist. „Wir stehen bei EOS auf Kaufposition", sagte Kyle Samani, Managing Partner beim Kryptowährungs-Hedgefond Multicoin Capital in einer E-Mail. „Wir spekulieren noch auf eine steigende Tendenz. Die aktuellen Nachrichten sehen wir als FUD (engl. „Fear, Uncertainty and Doubt")." Im Dezember 2017 gab Block.one, ein Herausgeber von Open-Source-Software, bekannt, dass es 1 Milliarde US-Dollar in Unternehmen investieren wird, welche die hauseigene EOSIO-Software nutzen möchten, unter anderem über Partnerschaften mit Galaxy Digital des ehemaligen Fondsmanagers Michael Novogratz. Block.one, das weltweit mehr als 200 Mitarbeiter beschäftigt, hat Niederlassungen in Hongkong, Kalifornien und dem US-Bundesstaat Virginia.
Autor: www.cllb.de

BaFin-Studie zu Big Data und künstlicher Intelligenz

Wie wirken sich technologische Entwicklungen bei der Datenverarbeitung und -analyse auf die Finanzbranche aus? Welche Implikationen ergeben sich für Finanzstabilität, Markt- und Unternehmensaufsicht und den kollektiven Verbraucherschutz?

Einen Beitrag zur Beantwortung dieser Fragen leistet der Bericht „Big Data trifft auf künstliche Intelligenz", den die BaFin veröffentlicht hat. Er enthält die Ergebnisse einer Studie, an der auch Experten der Partnerschaft Deutschland, der Boston Consulting Group (BCG) und des Fraunhofer-Instituts für Intelligente Analyse- und Informationssysteme IAIS mitgewirkt haben. Ziel war es, ein umfassendes Bild zu erhalten, um die BaFin in die Lage zu versetzen, strategische Trends, Marktentwicklungen und neu entstehende Risiken frühzeitig zu identifizieren und angemessen zu adressieren. Der Bericht beleuchtet die Implikationen der technologiegetriebenen Marktentwicklungen aus verschiedenen regulatorischen und aufsichtlichen Perspektiven. „Die Ergebnisse zeigen deutlich, wie wichtig es ist, dass wir uns aufsichtlich und regulatorisch mit diesen Themen befassen", betont BaFin-Präsident Felix Hufeld. „Der Innovationswettlauf um Finanzdaten hat längst begonnen. Und schon jetzt wird sichtbar, dass sich außerhalb des regulatorischen

Rahmens systemische Abhängigkeiten von BDAI-Unternehmen ergeben können, also Marktteilnehmern, die sich auf die Nutzung von Big Data und künstlicher Intelligenz spezialisiert haben."

Angesichts der beschleunigten Automatisierung von Prozessen stellt die BaFin in dem Bericht klar, dass die Geschäftsleitung auch mit Blick auf BDAI-Anwendungen ihre Verantwortung weder automatisieren noch auslagern kann. Komplexe Modelle dürfen zudem nicht zu intransparenten Entscheidungen führen und einer ordnungsgemäßen Geschäftsorganisation im Weg stehen. Auch mit Blick auf den Verbraucherschutz ergeben sich aus Sicht der BaFin wichtige Folgerungen. Kunden müssen stärker dafür sensibilisiert werden, welchen Wert die Daten haben, die sie preisgeben, und wer über diese Daten verfügen kann. Das Vertrauen der Verbraucher ist zentral. Es ist entscheidend für den Erfolg auch von BDAI-Innovationen. Daher ist es wichtig, Rahmenbedingungen für echte Datensouveränität zu fördern. Aus Perspektive des Marktes zeigt die Studie, dass Big Data und künstliche Intelligenz sowohl bestehenden als

Quelle: © Blue Planet Studio - Fotolia.com

auch potenziell neuen Marktteilnehmern erhebliche Wettbewerbschancen bieten. Diese resultieren vor allem aus der technisch möglichen verstärkten Entkoppelung der Wertschöpfungsketten. „Wir erwarten insbesondere eine stärkere Entkoppelung von Kundenschnittstelle und Kernprozessen. Diese wird stark von veränderten Kundenerwartungen getrieben", sagt Gerold Grasshoff, Senior Partner bei BCG und Leiter der Beratung für den Banken- und Finanzdienstleistungssektor in Deutschland. „Dadurch entstehen effizientere und effektivere Betriebs- und Geschäftsmodelle für Finanzdienstleister, die aber sowohl neue technische als auch fachliche Kompetenzen erfordern." An der Schnittstelle zum Kunden entstehen beispielsweise neue Möglichkeiten personalisierter Angebote und eine breitere Transparenz der Marktangebote. Parallel öffnen regulatorische Veränderungen wie die Zweite Zahlungsdiensterichtlinie marktfremden Akteuren den Zugang zur Kundenschnittstelle. In den Kernprozessen zeigen Fallbeispiele erhebliche Effizienz- und Effektivitätspotenziale.

Konsultation

Der BaFin-Bericht soll die Grundlage für einen intensiven Dialog zum Themenkomplex Big Data und künstliche Intelligenz schaffen. Hierzu wird die BaFin den Bericht und die darin enthaltenen Leitfragen demnächst zur Konsultation stellen. Sie lädt Branche und Verbände, aber auch andere nationale und internationale Aufsichtsbehörden dazu ein, sich intensiv zu beteiligen. Weitere Informationen wird die BaFin zum Start der Konsultation auf ihrer Internetseite veröffentlichen.

BDAI – Big Data und Artificial Intelligence (Künstliche Intelligenz)

Im Bereich der IT vollzieht sich zurzeit ein grundlegender Paradigmenwechsel: während früher das Verhalten komplexer Systeme im Zusammenspiel zwischen Fach- und IT-Experten einprogrammiert wurde, revolutioniert heute das Maschinelle Lernen als Schlüsseltechnologie für die künstliche Intelligenz die Entwicklung kognitiver Systeme. Allerdings verhalf erst die umfangreiche Verfügbarkeit von großen Datenmengen (Big Data) dem Maschinellen Lernen zu Durchbrüchen, die den Computer in bestimmten Aufgaben sogar an die Fähigkeiten des Menschen heranreichen lassen. Dieser Paradigmenwechsel vom Programmieren zum Lernen hat weitreichende Auswirkungen: genügend Daten vorausgesetzt, werden Probleme lösbar, für die durch klassische Programmierung keine Lösung entwickelt werden kann.
Autor: www.bafin.de

Bain-Studie zur Zukunft des Bankgeschäfts:

Blockchain-Technologie wird Transaction-Banking revolutionieren

Kurze Nachricht, große Wirkung: Eher beiläufig hat die HSBC Mitte Mai 2018 über die erste Abwicklung eines Akkreditivs für eine Schiffsladung Sojabohnen per Blockchain-Technologie informiert. Danach nutzten alle Beteiligten dieser internationalen Handelsfinanzierung eine einzige digitale Plattform. In der Studie „Wolf in Sheep's Clothing: Disruption Ahead for Transaction Banking" zeigt die internationale Managementberatung Bain & Company auf, in welchem Maß Distributed Ledgers und andere digitale Technologien das Transaction-Banking in den kommenden Jahren verändern werden und wie traditionelle Banken handeln sollten.

Zunehmende Konkurrenz und digitale Lösungen verschärfen Preisdruck

Das Transaction-Banking rund um Handels- und Supply-Chain-Finanzierungen sowie das Cash-Management zählen bereits seit Längerem weltweit zu den Hoffnungsträgern im krisengeplagten Bankgeschäft. Sie versprechen kontinuierliches Wachstum sowie stabile Erträge und gelten als Schlüssel für das Cross-Selling vieler höher margiger Produkte. Globale Banken erweitern deshalb ihre Aktivitäten ebenso wie regional tätige Institute. Doch ihre Erwartungen werden sich nicht in jedem Fall erfüllen. „Die Preise werden angesichts des zunehmenden Wettbewerbs sinken", erklärt Bain-Partner und Bankenexperte Dr. Jan-Alexander Huber. „Zudem kommen immer mehr Technologieanbieter mit innovativen, digitalen Lösungen auf den Markt." Allein die Blockchain-Technologie kann laut Bain-Analysen die Kosten von Handelsfinanzierungen um 50 bis 80 Prozent senken und die Bearbeitungsgeschwindigkeit verdrei- oder sogar vervierfachen. Abwicklung, Rechnungsstellung und Bezahlung werden künftig nahezu zeitgleich erfolgen - und die Preise entsprechend sinken.

Fintechs und Hightech-Konzerne greifen auf breiter Front an

Die Handelsfinanzierung ist nur ein Beispiel für den Umbruch. Fintechs greifen derzeit in nahezu allen Marktsegmenten an. So integrieren E-Procurement-Plattformen Zahlungsfunktionen. Devisenspezialisten machen den Schritt ins Cash- und Risikomanagement. Start-ups erhöhen die Geschwindigkeit und die Transparenz bei länderübergreifenden Zahlungen. E-Commerce-Giganten wie Alibaba oder Amazon etablieren sich als Finanzier ihrer Marktplatzteilnehmer. Technologiekonzerne wie IBM bieten Lösungen an, die Güter weltweit verfolgen und je nach Lieferfortschritt automatisch Zahlungen auslösen. Zum Teil preschen die Hightech-Anbieter im Alleingang vor, zum Teil suchen sie zu Beginn den Schulterschluss mit ausgewählten Banken.

Flat Fees ersetzen transaktionsbasierte Gebühren

Angesichts dieser Entwicklung stellt Bain-Partner und Bankenexperte Dr. Christian Graf fest: „Es ist nur eine Frage der Zeit, bis digitale Anbieter traditionellen Banken deren Markt strittig machen." Kreditinstitute sollten ihre Geschäftsmodelle im Transaction-Banking überdenken. Einige dürften in Zukunft mit einem Netzwerk von Partnern, darunter IT-Unternehmen und E-Commerce-Plattformen, zusammenarbeiten. Andere werden in erster Linie die Infra-

struktur für den Zahlungsverkehr vorhalten. Damit verbunden sind neue Abrechnungsformen. „Die Banken stehen vor einem ähnlichen Umbruch wie die Telekommunikationsbranche in der letzten Dekade", so Branchenkenner Graf. „Kleinteilige, rein transaktionsgetriebene Gebührenstrukturen werden durch Flat Fees für die Bereitstellung umfassender Lösungen ersetzt." Unabhängig von zukünftigen Gebühren- und Geschäftsmodellen sind alle Banken gefordert, ihr digitales Leistungsspektrum auch im Transaction-Banking zu erweitern. Dabei sind die Kreditinstitute nicht auf sich allein gestellt. Gemeinsame Entwicklungen mit Kunden werden eine größere Rolle spielen, das Gleiche gilt für Partnerschaften mit Technologieanbietern. Das erste Blockchain-Akkreditiv beruht beispielsweise auf dem Know-how einer Technologiefirma, zu dem mehr als 200 Unternehmen, darunter auch Banken, beigetragen haben. Bankintern zählen die Modernisierung der IT-Infrastruktur und die Rekrutierung von Experten für Themen wie künstliche Intelligenz und Blockchain zu den vordringlichsten Themen. „Das Transaction-Banking steht vor einem tief greifenden Umbruch, der aber auch Chancen bietet", betont Bain-Partner Huber. „Wer sich jetzt richtig aufstellt, verschafft sich im Wettbewerb einen Vorsprung und wird weiterhin von der wachsenden Nachfrage profitieren."

Autor: www.bain.de

Quelle: © Thaut Images - Fotolia.com

Impressum

Herausgeber / Verlag:
RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 17A
83684 Tegernsee
Tel: +49 (0) 8022 – 85 83 010
klee@redaktionmedien-verlag.de

www.redaktionmedien-verlag.de
www.FinanzBusinessMagazin.de

Geschäftsführung:
Astrid Klee

Chefredaktion:
Friedrich A. Wanschka

Redaktionsanschrift:
Redaktionsbüro
Friedrich A. Wanschka
Postfach 62
83696 Rottach-Egern
wanschka@finanzbusinessmagazin.de
www.FinanzBusinessMagazin.de

Tel.: +49 (0) 8022 – 85 83 010

Technische Umsetzung / Layout:
RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 17A
83684 Tegernsee
Tel: +49 (0) 8022 – 85 83 010
klee@redaktionmedien-verlag.de
www.redaktionmedien-verlag.de

Steuernummer: 139 / 236 / 60261
USt-IdNr.: DE292943593
Titelfoto: © eugenesergeev - Fotolia.com
Bildquellen: pixabay.com; fotolia.com; A.Klee
Print-Version Verkaufspreis: 10 Euro

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.

Roboter erobern die Dienstleistungen: Die Hälfte des Backoffice in 10 Jahren automatisiert

„Nach der Produktionswelt werden Roboter nun die Prozesse im Dienstleistungsbereich stark verändern. Robotergesteuerte Prozessautomatisierung von Geschäftsprozessen wird in spätestens zehn Jahren mehr als die Hälfte der Backoffice-Arbeiten übernehmen", meint Dr. Florian Dickgreber, Partner bei A.T. Kearney und Autor einer Untersuchung der Managementberatung zur Roboterisierung von Dienstleistungen. Gemeinsam mit Arvato CRM Solutions hat A.T. Kearney die Auswirkungen von robotergesteuerter Prozessautomatisierung (RPA) auf die Arbeit im Backoffice am Beispiel von Finanzabteilungen analysiert. Die Untersuchung geht der Frage nach, wie RPA dank jüngster Fortschritte bei künstlicher Intelligenz und konventioneller Data-Analytic-Methoden einen Großteil der Backoffice-Prozesse effizienter als Menschen abwickeln kann. Hierzu befragten die beiden Unternehmen mehr als 20 Technologie-Partner und Marktteilnehmer im Bereich Roboterisierung zu Trends und Entwicklungen. Die Prognosen: Innerhalb der nächsten fünf Jahre werden voraussichtlich 41 Prozent der Backoffice-Arbeiten von Robotern übernommen werden können. Innerhalb der nächsten 10 Jahre werden es sogar 53 Prozent sein.

Die Untersuchung rechnet mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von mehr als 50 Prozent, so dass der globale Markt von 140 Millionen US Dollar im Jahr 2012 und von heute zwei Mrd. Dollar auf fünf Mrd. US Dollar bis 2020 anschwellen wird. Dieses Wachstum geht zurück auf eine breite Einführung bereits heute bestehender RPA-Lösungen und wird vor allem von neuen Anwendungen künstlicher Intelligenz vorangetrieben. Newcomer im Markt für RPA fordern schon heute Marktführer wie BluePrism oder Automation Anywhere heraus, indem sie künstliche Intelligenz und die maschinelle Verarbeitung natürlicher Sprachen in RPA-Lösungen einbinden. Die Automatisierung von strukturierten Geschäftsprozessen bietet dabei Mehrwert für das ganze Unternehmen. Bis 2023 werden robotergesteuerte Prozessautomatisierungen in der Lage sein, mit Hilfe kognitiver Fähigkeiten Entscheidungen zu treffen. In zehn Jahren werden sie sowohl am Front-End wie auch

Quelle: © pixabay.com

am Back-End auf künstliche Intelligenz zurückgreifen. Die Vorteile von RPA gehen der Untersuchung zufolge weit über Effizienzsteigerung hinaus: Roboter sind nicht nur 20 Mal schneller als Menschen. Ihre Arbeit lässt sich bei Bedarf skalieren und ist extrem präzise mit einer um zehn Prozent geringeren Fehlerquote gegenüber händisch ausgeführten Arbeiten. RPA verspricht eine Rendite von 300 bis 1.000 Prozent. „Eine erfolgreiche Implantierung von RPA-Lösungen verlangt insbesondere eine komplette Analyse und ein Redesign existierender Prozesse" so Ben Warren, Studienautor und Vice President IT von Arvato CRM Solutions. „Des Weiteren ist es wichtig, Automatisierung als ständigen Lern- und Verbesserungsprozess zu begreifen".
Autor: www.atkearney.de

6 Milliarden Euro in Digitalisierungsinitiativen:

Digitaler Neustart für deutsche Banken

Nur jede vierte deutsche Privat- und Firmenkundenbank verfolgt eine gesamtheitliche Digitalisierungsstrategie. Das zeigt eine Oliver Wyman-Analyse über die Digitalisierungsvorhaben der Top-50 Privat- und Firmenkundenbanken in Deutschland. Gemessen am Wachstum der Banken zahlen sich deren digitale Bemühungen bislang noch nicht aus. Ein Neustart der Digitalisierungsvorhaben ist nötig. Die Bankenwelt ist im Vergleich zu anderen Industrien spät aktiv geworden, was die Digitalisierung ihres Geschäfts betrifft. Doch wachsende Kundenanforderungen, digitale Wettbewerber und ein komplexer werdendes Regulierungssystem führen dazu, dass umfassende Digitalisierungsbestrebungen für Wettbewerbsfähigkeit und Wachstum unabdingbar sind. Welch entscheidende Rolle der Digitalisierung zukommt, haben die Banken nun erkannt: bis 2020 wollen die Top-50 deutschen Privat- und Firmenkundenbanken bis zu 6 Milliarden Euro in Digitalisierungsinitiativen investieren. Das entspricht rund 12 Prozent des Gesamtertrags aus dem Jahr 2017.

Fehlende digitale Vision

Trotz hoher Investitionen und zahlreicher Kooperationen besteht bei der Verknüpfung der Digitalisierungsinitiativen mit der Gesamtstrategie des Unternehmens noch Nachholbedarf: Lediglich ein Viertel der untersuchten Banken verfolgt eine aus der Gesamtstrategie abgeleitete, integrierte und abgestimmte Digitalisierungsstrategie. Trotz der Einführung von Chief Digital Officers (CDO) erfolgen die Digitalisierungsinitiativen oftmals noch ohne konkrete digitale Vision. Dies limitiert auch den Einfluss der Digitalisierung auf die Profitabilität: Obwohl die deutschen Banken bereits hohe Investitionen in die Digitalisierung getätigt haben, sind nur wenige positive Effekte erkennbar. Zwar sind die Gesamterträge der Top-50 Privatkundenbanken von 2014 bis 2016 leicht gestiegen (CAGR 0,9 Prozent), zur selben Zeit sind aber auch die Kosten überproportional angestiegen. Dies manifestiert sich in einem Anstieg der Cost-Income-Ratio auf etwa 70 Prozent. „Gemessen an Wachstum und Profitabilität haben sich die Investitionen bisher nicht ausgezahlt", sagt Gökhan Öztürk, Partner im Bereich Financial Services bei Oliver Wyman und Leiter des Frankfurter Büros.

Digitalisierung als Kooperationstreiber

Zur Realisierung ihrer Digitalisierungsinitiativen setzen viele Banken auf Kooperationen mit FinTechs. Diese dienen oft dazu, fehlende interne Ressourcen und Fähigkeiten sowie Wettbewerbsnachteile auszugleichen. Der Schwerpunkt der Kooperationen liegt dabei auf den Bereichen Banking Services (42 Prozent), Payments (21 Prozent), Investment/ Anlage (16 Prozent), Kredit sowie Personal Finance & Aggregatoren (jeweils 8 Prozent) und Versicherung (4 Prozent). „Neben Kooperationen mit FinTechs nehmen auch Inter-Bank-Kooperationen zu. Dies ist oft bei Initiativen, die auf bankenübergreifende Plattformen beziehungsweise auf Netzwerkeffekte angewiesen sind der Fall", sagt Öztürk.

Digitaler Reboot notwendig

Auch der Anfang dieses Jahres von Oliver Wyman veröffentlichte Bankenreport Deutschland 2030, der eine Reduktion der

am Markt aktiven Banken auf unter 300 Institute prognostiziert, beschreibt digitale Innovation als Kernvoraussetzung für ein nachhaltig erfolgreiches Geschäftsmodell. Die Oliver Wyman-Analyse zeigt, dass aktuell nur wenige Banken eine mit der Gesamtstrategie verzahnte Digitalisierungsstrategie verfolgen - trotz hoher angekündigter Investitionen in diesem Bereich. „Als Hindernisse eines effizienten Ressourceneinsatzes und schlussendlich erfolgreichen Digitalisierung haben wir neben der mangelnden Integration in die Gesamtstrategie fehlendes Know-how, eine fehlende Innovationsgovernance, nicht klar fokussiertes Handeln und eine hohe Risikoaversion festgestellt," so Öztürk. Basierend auf diesen Ergebnissen empfehlen die Berater daher einen unmittelbaren „Digital Reboot" der Digitalisierungsstrategie mit einer klaren digitalen Ambition, einem stringenten digitalen „Delivery Model" und höherer Bereitschaft zu Greenfield-Investitionen. Hier hilft die enge Einbindung der Mitarbeiter und Aufklärung über persönliche Vorteile, um möglichen Abwehrhaltungen entgegenzuwirken und Begeisterung für die digitale Transformation zu wecken. „Nur so kann das Potenzial der Digitalisierung vollumfänglich ausgeschöpft und der digitale Wandel hin zu einem nachhaltigen Geschäftsmodell eingeläutet werden", so das Fazit von Öztürk. Autor: www.oliverwyman.de

FinTechs in Deutschland: Viel Lärm um nichts?

Die hochgerechneten direkten Erträge der in Deutschland im Privatkundengeschäft tätigen FinTechs für 2017 summieren sich auf 800 bis 900 Millionen Euro. Im Vergleich zu dem für Banken verbleibenden Ertragspool im deutschen Privatkundengeschäft in Höhe von rund 53 Milliarden Euro fallen diese Erträge mit weniger als 2 Prozent noch sehr bescheiden aus. Eine aktuelle Oliver Wyman-Analyse zeigt aber, dass diese Effekte deutlich steigen werden – Banken müssen aufpassen, dass die Angreifer nicht dauerhaft die Kundenschnittstelle besetzen und ihre Investitions- und Kooperationspolitik überdenken. FinTechs sind in aller Munde und wöchentlich gibt es neue Veröffentlichungen zu Rekord-Finanzierungsrunden oder Kooperationen mit etablierten Banken. Sie attackieren die globale, aber auch die deutsche Finanzbranche in einem rasanten Tempo – zumindest in der öffentlichen Wahrnehmung. Aber wie groß ist eigentlich der reale ökonomische Effekt auf das Privatkundengeschäft der heimischen Bankenindustrie? Und welche Angreifer werden künftig am Markt erfolgreich sein? Die FinTech-Analyse von Oliver Wyman nimmt sich diesen Fragestellungen an und gibt Hinweise, wie Banken ihre Investitionen zukünftig fokussieren sollten. Der Fokus der Untersuchung liegt dabei auf dem Privatkundengeschäft von Banken.

Quelle: © pixabay.com

Die hochgerechneten direkten Erträge von relevanten FinTechs für 2017 summieren sich in Deutschland bereits auf 800 bis

Quelle: © Aliaksandr Marko - Fotolia.com

900 Millionen Euro. Zusätzlich sind allerdings noch indirekte Effekte – wie direkte Konkurrenz und Margendruck – zu berücksichtigen. Diese entstehen zum Beispiel dadurch, dass die FinTechs mit geringeren Margen, beziehungsweise „Preisen", als Banken operieren. Hinzu kommt noch der indirekte Effekt des erhöhten Wettbewerbs und Preisdrucks. Um auf digitalen Marktplätzen wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Banken in der Regel auf einen Teil ihrer Marge, die sie über die eigenen Kanäle erzielen, verzichten. Ein klassisches Beispiel hierfür ist die Konsumentenfinanzierung, bei der schon ein signifikanter Anteil über Preisvergleichsportale initiiert wird. Unter Berücksichtigung eines Margeneffektes je nach Geschäft von 3 bis 50 Basispunkten ergibt sich noch ein indirekter negativer Effekt in Höhe von 400 bis 600 Millionen Euro. Insgesamt gehen die Berater daher von einem negativen Effekt auf das Ertragspotenzial von Privatkundenbanken durch FinTechs in Höhe von 1,3 bis 1,5 Milliarden Euro aus. „Auffällig ist, dass circa die Hälfte der Effekte durch eine Handvoll Anbieter erzielt wird, die schon lange, teilweise zehn bis zwanzig Jahre, am Markt aktiv sind. Der Effekt der „neueren" FinTechs aus den letzten Jahren hingegen ist – gemessen an ihrer Anzahl und ihrem medialen Echo – bisher vernachlässigbar", sagt René Fischer, Partner und Retailbanking-Experte bei Oliver Wyman. Bis 2022 könnten die direkten Erosionseffekte jedoch auf rund zwei Milliarden Euro anschwillen. Für Banken wird entscheidend sein, die Schnittstelle zum Kunden zu besetzen, um die Ertragseffekte durch die FinTechs auch in absehbarer Zeit im Zaum halten zu können.

Quelle: © pixabay.com

Implikationen für Banken und Ausblick

Banken sollten daher im Rahmen eines „Quick Checks" ihre Digitalisierungsstrategie einer kritischen und ganzheitlichen Überprüfung unterziehen. Dabei sollte bewertet werden, ob sich in Summe der unterschiedlichen Aktivitäten ein echter Mehrwert für das Bankhaus ableiten lässt und finanzielle sowie Mitarbeiterressourcen effizient eingesetzt werden. „Das wird bei vielen zu einem Reboot ihrer Digitalisierungsvorhaben führen", sagt Fischer. Aus seiner Sicht seien Marktplätze, Vergleichsportale und Aggregatoren am ehesten dazu geeignet dauerhaft die Kundenschnittstelle zu besetzen und den Banken damit einen signifikanten Anteil der Marge streitig zu machen. Daher sollten Banken ihre Distributionsstrategie einem „Stresstest" unterziehen und strategische Optionen für solche Szenarien bewerten und proaktiv handeln.
Autor: www.oliverwyman.de

Blockchain wird zu einem Top-Thema in der Digitalwirtschaft

Die Blockchain gehört 2018 zu den wichtigsten Trendthemen für die Digitalbranche in Deutschland. Jedes vierte Unternehmen (26 Prozent) sagt, dass die Technologie zu den maßgeblichen Technologie- und Markttrends des Jahres gehört. Vor einem Jahr betrug der Anteil gerade einmal 11 Prozent. Damit schiebt sich die Blockchain erstmals in die Top-Ten der digitalen Trendthemen. Das hat die jährliche Trendumfrage des Digitalverbands Bitkom unter Unternehmen der IT- und Telekommunikationsbranche ergeben. „Der dezentrale Ansatz der Blockchain-Technologie ermöglicht sichere Transaktionen ohne zentrale Vertrauensinstanz. Auf diese Weise können bereits heute Finanztransaktionen sicher gestaltet werden, künftig könnten so aber auch zum Beispiel Beurkundungen ohne Notar erfolgen, Verträge als Smart Contracts sicher abgewickelt oder die komplette Lieferkette eines Produkts transparent dargestellt werden", sagt Bitkom-Präsident Achim Berg. „Aktuell werden die Möglichkeiten der Blockchain ausgelotet. Es ist ein erfreuliches Zeichen, dass die deutsche Digitalwirtschaft diese Chancen erkennt. Jetzt gilt es, auf Grundlage der Technologie praxistaugliche Lösungen zu entwickeln."

Ein weiterer Trend, der deutlich häufiger genannt wird als im Vorjahr, ist Künstliche Intelligenz bzw. Artificial Intelligence oder Cognitive Computing. Jedes vierte Unternehmen (26 Prozent) hält die Technologie für einen maßgeblichen Trend, im Vorjahr war es erst jedes fünfte (21 Prozent). „Auch Künstliche Intelligenz ist eine Schlüsseltechnologie mit dem Potenzial, unseren Alltag zu verbessern und unsere Wirtschaft zu verändern", so Berg. „Neben den Unternehmen ist auch die Politik gefordert, die KI-Forschung deutlich stärker als bislang zu fördern. Deutschland hat gerade in der Grundlagenforschung eine hervorragende Ausgangsposition." Der wichtigste Trend für die Digitalunternehmen bleibt wie in den Vorjahren die IT-Sicherheit, die zwei Drittel der Befragten (67 Prozent) nennen. „Immer mehr Geräte sind digital vernetzt, das macht sie für Cyberkriminelle zu interessanten Angriffszielen. IT-Sicherheit gewinnt daher an Bedeutung, vor allem in Bereichen wie Energie, Verkehr oder auch Medizin wird sie herausragend wichtig", so Berg. Auf dem zweiten Platz rangiert Cloud Computing (61 Prozent), dahinter folgen mit deutlichem Abstand das Internet der Dinge (IoT, 48 Prozent), Industrie 4.0 (47 Prozent) sowie Big Data (43 Prozent). Das Thema Digitale Plattformen, das im vergangenen Jahr erstmals im Ranking aufgeführt wurde, bleibt auf dem sechsten Platz (33 Prozent).

Quelle: © pixabay.com

Autor: www.bitkom.org

Studie:

Intelligente Automatisierung könnte den weltweiten Umsatz der Finanzdienstleister bis zum Jahr 2020 um 512 Milliarden US-Dollar steigern

Die Finanzdienstleistungsbranche könnte durch den Einsatz intelligenter Automatisierungs-Mechanismen bis zum Jahr 2020 weltweit mit ein Umsatzplus von 512 Milliarden US-Dollar rechnen, so das Ergebnis einer Studie des Digital Transformation Institute von Capgemini. In Deutschland könnten im gleichen Zeitraum Banken und Kapitalmarktunternehmen mit einem zusätzlichen Umsatz von 13,38 Milliarden US-Dollar (plus 6,56 Prozent) und Versicherungen mit 21,42 Milliarden US-Dollar (plus 6,11 Prozent) mehr rechnen. Voraussetzung dafür sei, dass Robotik-Prozessautomatisierung (RPA), künstliche Intelligenz (KI) und Geschäftsprozessoptimierung miteinander verbunden und zum Erreichen der Geschäftsziele eingesetzt werden. Der Bericht "Growth in the machine: How financial services can move intelligent automation from cost play to growth strategy" zeigt, wie der Finanzdienstleistungssektor diese Technologien nutzen kann. Bisher wurden in der Finanzdienstleistungsbranche Automatisierungstechnologien wie RPA zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung eingesetzt. Mit RPA kann ein Unternehmen seine Kosteneinsparungen um 10 bis 25 Prozent steigern. Wird RPA mit KI-Maßnahmen kombiniert, können diese auf 30 bis 50 Prozent erhöht werden. Für Jenny Dahlström, Deputy Head of Business Support and Development und Head of Robotic Implementation bei Handelsbanken Capital Markets wird im Bereich der Automatisierung in den nächsten Jahren viel passieren: "RPA ist nur ein Werkzeug von mehreren. Wir werden auch KI-basierte Anwendungen und Prozessoptimierungstechniken zur Automatisierung im Finanzmarkt einsetzen."

Quelle: © pixabay.com

Mehr Umsatz und höhere Kundenzufriedenheit durch Automatisierung

Führende Finanzdienstleister haben damit begonnen, Automatisierungstechniken im direkten Kundenkontakt anzuwenden. Sie nutzen diese nicht nur um Kosten einzusparen, sondern auch um Umsatz zu generieren. Im Durchschnitt konnten mehr als ein Drittel (35 Prozent) der Finanzdienstleister weltweit ihren Umsatz durch Automatisierung um 2 bis 5 Prozent steigern, so die Capgemini-Studie (34 Prozent der Banken, 33 Prozent der Versicherer und 37 Prozent der Kapitalmarktunternehmen). Schnellere Produkteinführungszeiten (Time-to-Market) und verbesserte Querverkaufsmöglichkeiten (Cross-Selling) sind hierbei die wichtigsten Faktoren, die den Gewinn beeinflussen. Inzwischen haben 64 Prozent der Banken, Versicherungen und Kapitalmarktunternehmen eine Verbesserung der Kundenzufriedenheit um mehr als 60 Prozent durch intelligente Automa-

tisierung festgestellt, so der Bericht. Angesichts der Vorteile, ist es nicht verwunderlich, dass immer mehr Finanzdienstleister den Einsatz der Technologie an vorderster Stelle erwägen. Mehr als die Hälfte der Unternehmen (55 Prozent) konzentriert sich auf die Steigerung der Kundenzufriedenheit durch Automatisierung, während fast die Hälfte (45 Prozent) Umsatzsteigerung als zentrales Ziel ansieht.

Einsatz von intelligenter Automatisierung trotz Konkurrenz durch BigTechs gering

Weiterhin ist die wachsende Konkurrenz durch nicht-traditionelle Akteure im Finanzdienstleistungsmarkt ein weiterer Grund für den Einsatz dieser Technologien. So glaubt fast die Hälfte (45 Prozent) der Unternehmen, dass BigTechs wie Amazon und Alphabet in den nächsten fünf Jahren ihre Konkurrenten sein werden. Obwohl die BigTechs eine gewisse Gefahr darstellen und die Chancen für den Einsatz intelligenter Automatisierungstechniken sprechen, geht die Einführung langsam vonstatten. Nur 10 Prozent der befragten Unternehmen weltweit haben die Technologie skalierbar implementiert. Während in Indien (17 Prozent), Großbritannien und Schweden (jeweils 13 Prozent) die meisten Unternehmen umfassend Automatisierungstechniken eingeführt haben, sind in Deutschland nur fünf Prozent bereits dabei.

Die Mehrheit aller Unternehmen hat mit geschäftlichen, technologischen und personellen Herausforderungen zu kämpfen. Die Studie zeigt, dass nur etwa jedes vierte Unternehmen über die technologische Reife verfügt, um kognitive Automatisierungstechnologien wie maschinelles Lernen, Computer Vision und Biometrie zu implementieren. Die meisten Unternehmen setzen lediglich RPA oder - bestenfalls - Natural Language Processing (NLP) ein und diese sind das Rückgrat ihrer Automatisierungsinitiativen. Joerg Becker, Senior Manager von Capgemini Consulting in Deutschland sagte: "Nur die fortschrittlichsten Unternehmen unter den Finanzdienstleistern haben Führungskräfte mit einer genauen Vorstellung davon, welche Möglichkeiten sich durch Automatisierung für ihr gesamtes Geschäft ergeben könnten. Während sie schon jetzt Gewinne verbuchen, wird der Anteil aus automatisiert generierten Umsätzen signifikant weiter steigen. Nur Unternehmen, die diese Technologien richtig orchestriert einsetzen, so dass sie über die reine Kostenreduzierung hinausgehen und sich auf die Wertschöpfung für Kunden und Aktionäre konzentrieren, können am Markt bestehen."

Hürden auf dem Weg zu einer Automatisierungsstrategie

In der Studie werden mehrere Faktoren genannt, die Unternehmen daran hindern, über erste Pilotprojekte hinauszugehen und intelligente Automatisierung einzusetzen. Rund vier von zehn Unternehmen (43 Prozent) kämpfen damit, ein klares Nutzenszenario für die Automatisierung zu entwickeln. Das führt dazu, dass viele von ihnen die Führungsetage nur schwer von einer schlüssigen intelligenten Automatisierungsstrategie überzeugen können (41 Prozent). Fast die Hälfte der Unternehmen (48 Prozent) gibt an, dass sie Probleme haben, die richtigen Ressourcen zu finden, um intelligente Automatisierung effektiv zu implementieren. Eine fehlende adäquate Datenmanagementstrategie sahen außerdem 46 Prozent als fortschrittshemmend an, da KI-basierte Automatisierungsalgorithmen die richtigen Daten in ausreichender Menge benötigen. Jose Ordinas Lewis, Leiter des Robotic Automation Center der Swiss Re ist der Meinung, dass die Entwicklung der Automatisierung im Bereich der Finanzdienstleistungen der Revolution der Automobilindustrie in den 70er und 80er Jahren sehr ähnlich sein wird: "Die Rolle des Menschen in Prozessen wird sich dramatisch verändern und sich auf Dinge konzentrieren, die der Mensch viel besser kann - in Bezug auf Design und Problemlösung. Die die sich wiederholenden, regelbasierten Dinge werden den Robotern überlassen. Auch wenn es nicht in zwei Jahren passieren wird, weiß ich, dass es keine 20 Jahre mehr dauert." Autor: www.capgemini.com

Bain Global Private Equity Report 2018: Gutes Jahr in der Private-Equity-Branche verschärft Anlagedruck

Auf den ersten Blick ist 2017 ein weiteres erfolgreiches Jahr für die weltweite Private-Equity-Branche gewesen: mehr als 700 Milliarden US-Dollar frisches Kapital – ein Betrag leicht höher als das jährliche Steueraufkommen von Bund, Ländern und Gemeinden in Deutschland –, dazu überdurchschnittliche Renditen und steigende Volumina bei Beteiligungskäufen und -verkäufen. Allerdings zeigt der neunte „Global Private Equity Report" der internationalen Managementberatung Bain & Company, dass dadurch enorme Herausforderungen auf die stetig wachsende Zahl von Finanzinvestoren zukommen.

„Investoren überschütten die Private-Equity-Branche förmlich mit Kapital", stellt Rolf-Magnus Weddigen fest, Leiter der PE-Praxisgruppe von Bain & Company im deutschsprachigen Raum. „Das ist Fluch und Segen zugleich." So verfügen die Fonds zwar über ausreichend Geld für Investitionen, doch die hohen Mittelzuflüsse forcieren den Wettbewerb und treiben die Bewertungen in die Höhe. Weddigen weiter: „Eine sorgfältige Auswahl neuer Beteiligungen ist damit wichtiger denn je."

PE-Fonds sind nicht einmal an jeder zehnten M&A-Transaktion weltweit beteiligt

Theoretisch gibt es weltweit genügend Investitionsmöglichkeiten. Im Jahr 2017 wechselten mehr als 38.000 Unternehmen für insgesamt 3,3 Billionen US-Dollar den Eigentümer. Doch nur in 8 Prozent der Fälle waren PE-Fonds beteiligt. Überwiegend fanden die Transaktionen zwischen Unternehmen statt. Diese strategischen Käufer können leichter EBITDA-Multiples von 11 oder mehr rechtfertigen. Die Zahl der Leveraged-Buyout-Transaktionen (LBOs) lag auch deshalb mit 3.077 nur leicht über dem Niveau des Vorjahrs. Ihr Wert dagegen stieg um 19 Prozent auf 440 Milliarden US-Dollar. Ursächlich dafür waren höhere Bewertungen und größere Deals. Branchenkenner Weddigen prognostiziert: „Der Anteil der Private-Equity-Transaktionen am weltweiten M&A-Geschäft wird in den kommenden Jahren steigen. Auf kaum einem anderen Weg können die Fonds ihren Kapitalüberhang so gut abbauen." Daneben gewinnen Public-to-Private-Transaktionen zunehmend an Bedeutung. Ihr Wert hat sich 2017 auf 180 Milliarden US-Dollar nahezu verdoppelt. Auch sogenannte Add-ons, sprich Zukäufe zu bestehenden Beteiligungen, gewinnen an Bedeutung und machen heute rund die Hälfte aller Transaktionen aus. Vor zehn Jahren waren rund ein Drittel aller PE-Deals Add-ons.

Verkäufermarkt mit aktiven Strategen und hohen Bewertungen sorgt für gutes Exit-Klima

Bei den Exits profitieren die Buyout-Fonds hingegen von der Kauflust der Strategen. Der Wert der Beteiligungsverkäufe erhöhte sich 2017 um 9 Prozent auf 366 Milliarden US-Dollar und erreichte damit den bislang dritthöchsten Stand aller Zeiten. „Seit einigen Jahren verzeichnen wir einen Verkäufermarkt für Unternehmensbeteiligungen", so Bain-Experte Weddigen. „Und auch 2018 werden hohe Bewertungen, aktive strategische Käufer, steigender Anlagedruck der Finanzinvestoren und Chancen am Kapitalmarkt für ein exzellentes Exit-Klima sorgen."

Mehr als drei Billionen US-Dollar sind seit 2013 in Private Equity geflossen

Zunächst werden die jüngsten Mittelzuflüsse von 701 Milliarden US-Dollar den Anlagedruck noch einmal erhöhen. Über 300 Milliarden US-Dollar flossen 2017 allein in Buyout-Fonds. In Europa wurden ebenso wie in Nordamerika und Asien im vergangenen Jahr die bis dato größten Buyout-Fonds abgeschlossen. Die Spitzenstellung in Europa hält nun der neue Fonds von CVC Capital mit 16 Milliarden Euro. In den zurückliegenden fünf Jahren verzeichnete die Branche weltweit Mittelzuflüsse von mehr als drei Billionen US-Dollar - so viel wie noch nie in der Geschichte. Dies erklärt sich vor allem aus den Renditen. Diese waren bei europäischen Buyout-Fonds in den letzten zehn Jahren mit 8,7 Prozent mehr als doppelt so hoch wie der Marktindex MSCI Europe. Im Fünfjahreszeitraum rentierten sich Buyouts sogar mit rund 16 Prozent pro Jahr, auch wenn der Abstand zum Benchmark kleiner geworden ist.

Hohe Zuflüsse und verhaltene Zukäufe lassen die Summe des nicht-investierten Kapitals, das Dry Powder, auf immer neue Rekordhöhen steigen. 2017 belief es sich auf 1,7 Billionen US-Dollar. Allein Buyout-Fonds haben derzeit Kapitalzusagen in Höhe von 633 Milliarden US-Dollar noch nicht abgerufen. Für Weddigen steht daher fest: „Das strukturelle Ungleichgewicht ist die größte Herausforderung für die Branche."

Führende PE-Investoren perfektionieren ihre Fähigkeiten und Strategien

Im neuesten „Global Private Equity Report" untersucht Bain, mit welchen Strategien sich führende Buyout-Fonds in diesem hart umkämpften Umfeld erfolgreich durchsetzen. So perfektionieren Vorreiter ihre Fähigkeiten in Bezug auf die Wertsteigerung von Beteiligungsunternehmen. Dafür bauen sie frühzeitig Kapazitäten und Kompetenzen auf, und das sowohl in der Führungsetage als auch in wichtigen Unternehmensfunktionen. Besonders erfolgskritisch sind erstklassige Vertriebsfähigkeiten im Portfoliounternehmen, um auf diese Weise das Umsatzwachstum anzukurbeln. Darüber hinaus gilt es, durch neue digitale Technologien den Due-Diligence-Prozess zu verbessern und das Unternehmen während der Haltedauer wirksam darin zu unterstützen, nachhaltig Mehrwert für seine Eigentümer zu schaffen. Betont Branchenkenner Weddigen: „Die Erfolgsformel der Vergangenheit reicht in Zukunft nicht mehr aus, um im Private-Equity-Markt zu den Gewinnern zu zählen."
Autor: www.bain.de

Quelle: © peshkova - Fotolia.com

Coller Capital Private-Equity-Studie:

Jeder sechste Limited Partner investiert in Fonds, die sich an Managementgesellschaften der General Partner beteiligen

61% der institutionellen Investoren (Limited Partner, LPs) haben sich in letzter Zeit an ersten Closings von Private-Equity-Fonds beteiligt, da sie befürchteten, dass ihnen sonst nicht die angestrebte Beteiligungsquote zugeteilt wird - LPs mit erfolgsabhängiger Vergütung erwirtschaften dreimal häufiger überdurchschnittliche Private-Equity-Renditen - Vier von fünf LPs glauben, dass von General Partnern (GPs) geführte Secondaries zu einem festen Bestandteil von Private Equity werden - Selbst in den gegenwärtigen Aktienmärkten befürworten die meisten LPs ausgewählte Public-to-Private-Akquisitionen.

Quelle: © Sergey Nivens - Fotolia.com

Limited Partners, die sich über Spezialfonds an GP-Managementgesellschaften beteiligen, haben sich laut dem neuesten Global Private Equity Barometer von Coller Capital zu einer festen Größe im Private-Equity-Bereich entwickelt. Jeder sechste LP investiert bereits in diese Strategie, und dieser Anteil dürfte in der Zukunft auf über ein Drittel steigen. Ein weiterer Trend, der in letzter Zeit immer mehr in den Fokus rückt, sind von GPs geführte Secondaries. Beinahe aus dem Stand heraus hat sich das Volumen dieser Transaktionen in den letzten Jahren stark erhöht. Das Barometer zeigt, dass diese Transaktionen voraussichtlich auch nicht weniger werden: Vier von fünf LPs gehen davon aus, dass von GPs geführte Secondaries in Zukunft ein fester Bestandteil des Sekundärmarktes sein werden.

Obwohl hohe Bewertungen für alle Anleger ein Thema sind, vertrauen die Investoren trotzdem in die Fähigkeit von Private Equity, Wertsteigerungspotenziale zu erkennen und zu schaffen - auch an den Aktienmärkten. Immerhin 86% der LPs sind der Meinung, dass für Private Equity - je nach Situation - Public-to-Private-Transaktionen nach wie vor sinnvoll sind. Nordamerikanische LPs sind dabei besonders optimistisch, 98% von ihnen befürworten unter den richtigen Umständen solche Take-Privates. "Wer nicht an aktives Management in öffentlichen Märkten glaubt, sollte auf private Märkte setzen", sagt Jeremy Coller, CIO von Coller Capital. "Private Equity bedeutet aktives Management auf Hochtouren. Für Anleger haben sich Investitionen in Private Equity bis jetzt immer gelohnt und die Investoren sind überzeugt, dass diese sich auch in Zukunft lohnen werden: zwei Drittel der Limited Partners sagen, dass sie Private Equity weiterhin für innovationsfreudig halten." "Die verschiedenen Facetten des Private-Equity-Marktes entwickelt sich stetig weiter, es ist interessant zu sehen, dass Investitionen in GP Management Companies

und GP Led Secondaries in kurzer Zeit weite Akzeptanz in der Investorenwelt gefunden haben", sagt Michael Schad, Partner und Head of Investment Management bei Coller Capital.

Konkurrenzfähigkeit ist wichtig

Der Wettbewerb zwischen den LPs um Anteile an den besten Private-Equity-Fonds hat in den letzten Jahren zugenommen. Mehr als drei Fünftel der LPs haben sich in letzter Zeit an ersten Closings von Private-Equity-Fonds beteiligt, da sie befürchten, sonst nicht die angestrebte Beteiligungsquote zu erreichen. Dies bleibt nicht folgenlos: Das Barometer zeigt, dass die größten Investoren - diejenigen, die mehr als 50 Milliarden Dollar an Private-Equity-Vermögen verwalten - der Ansicht sind, dass ihre Renditen am stärksten dadurch eingeschränkt werden, dass sie nicht genügend Kapital bei ihren bevorzugten Managern anlegen können. Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Suche nach den Top-Managern der Zukunft ein zentrales Anliegen der Investoren bleibt. Neun von zehn LPs berichten, dass ihre eigenen Research- und Outreach-Programme in letzter Zeit zu neuen Geschäftsbeziehungen mit GPs geführt haben - und über drei Viertel der Investoren haben aufgrund von Empfehlungen neue Geschäftsbeziehungen mit GPs geknüpft. Spitzenkräfte zu gewinnen und zu motivieren, ist für Anleger genauso wichtig wie für GPs - weit über die Hälfte (58%) der LPs sagen, dass ihre Fähigkeit, die Erträge aus der Anlageklasse zu steigern, stark eingeschränkt wird durch Schwierigkeiten, genügend hochqualifizierte Talente zu gewinnen. Das Barometer zeigt, dass sie dies wohl richtig einschätzen - und es zeigt auch, was sie dagegen unternehmen. Nur etwas mehr als die Hälfte der Anleger bieten ihren Mitarbeitern eine leistungsabhängige Vergütung - aber diese Anleger erzielen dreimal so oft wie andere LPs eine Private-Equity-Gesamtrendite von über 16%. Institutionen, die Gelder von Dritten verwalten, und betriebliche Altersversorgungssysteme neigen am meisten dazu, ihren Mitarbeitern leistungsbezogene Vergütung zu zahlen.

Die Märkte für Übernahmen und Risikokapital

Drei Fünftel der LPs glauben, dass der nordamerikanische Übernahmemarkt überhitzt ist und dass zu viele GPs zu wenigen Deals hinterherjagen. Die Hälfte der LPs ist der Meinung, dass dies auch für Übernahmen in Europa gilt. Im asiatisch-pazifischen Raum ist die Situation anders: Ein Drittel der LPs glaubt, dass es in der Region einen Mangel an hochkarätigen GPs gibt, die Übernahmen durchführen. Ein ähnlich hoher Teil der Anleger ist der Meinung, dass dies auch für Risikokapital-GPs außerhalb des nordamerikanischen Marktes zutrifft. Innerhalb der Region Asien-Pazifik wächst die Attraktivität von Firmenübernahmen vor allem in Südostasien deutlich: Ein Viertel der LPs geht davon aus, dass Übernahmen in der Region in den nächsten drei Jahren attraktiver werden. Unter dem Strich beurteilen die Investoren die Aussichten für Übernahmen in der gesamten Region positiv, obwohl sich bei einigen nationalen Märkten Befürworter und Skeptiker die Waage halten. Die Ansichten der LPs bezüglich der Wagniskapitalmärkte in der Region sind differenzierter: Die Schwellenmärkte Indien, China und Südostasien werden insgesamt als

etwas attraktiver angesehen, während die wirtschaftlich stärker entwickelten Märkte Südkoreas, Japans und Australasiens als weniger attraktiv eingeschätzt werden. Die unterschiedliche Sichtweise der Investoren auf die Wagniskapital- und Buyout-Märkte spiegelt sich auch in der Art und Weise wider, wie sie Dachfonds einschätzen: Während 71% der Investoren glauben, dass Dachfonds immer noch eine attraktive Option für ihre Private-Equity-Programme sind, glauben LPs, dass sich Dachfonds vor allem für sehr spezialisierte Marktsegmente wie Wagniskapital, Emerging Markets und sektorspezifische Strategien eignen. Nur ein Viertel der LPs hält Dachfonds für ein attraktives Instrument, um in Übernahmen in Nordamerika und Europa zu investieren.

Private Equity: Renditen und Allokationen

Anleger erzielen nach wie vor attraktive Renditen mit dieser Anlageklasse. Das Barometer zeigt, dass 87% der LPs über die gesamte Laufzeit ihres Private-Equity-Portfolios gerechnet Nettojahresrenditen von mehr als 11% erzielt haben. Die Allokationen in Private Equity und generell in alternative Anlagen sind ein Zeichen dieses Erfolgs. Zwei von fünf LPs planen, ihre Zielallokation in alternative Anlagen zu erhöhen, und ein Drittel plant eine höhere Allokation in Private-Equity-Anlagen. Die Hälfte der LPs beabsichtigt, den Anteil der Investitionen im Infrastruktursektor zu erhöhen, und zwei Fünftel der LPs planen, die Allokation für Private Credit anzuheben. Fast 70% der LPs beabsichtigen, ihr gegenwärtiges Tempo bei neuen Private-Equity-Investments beizubehalten, da sie davon überzeugt sind, dass es sich um eine langfristige Anlageklasse handelt, für die eine Kapitalbindung über Marktzyklen hinweg sinnvoll ist. Zwischen einem Drittel und der Hälfte der LPs arbeiten weiter an der Diversifizierung ihres Portfolios - und zwar in verschiedenen Dimensionen: Geografie, Jahrgang, Branche, Investitionsphase und Anlagethema.
Autor: www.collercapital.com

Staatsfonds setzen verstärkt auf alternative Anlagen

Staatsfonds weltweit investieren zunehmend in alternative Anlagen. Der Investmentanteil von Anlagen in Private Equity, Gold Immobilien und Infrastruktur stieg 2016 verglichen zu den Vorjahren auf knapp ein Viertel (23 Prozent), wie die Studie "The rising attractiveness of alternative asset classes for Sovereign Wealth Funds" der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC ergab. Im Jahr 2010 hatte der Anteil alternativer Anlagen in Staatsfonds noch 19 Prozent betragen. Insgesamt legten die Assets under Management (AuM) der Staatsfonds 2016 weltweit auf 7,4 Billionen US-Dollar zu – nach 4,4 Billionen US-Dollar in 2010. „Die AuM dürften sich auch in den kommenden Jahren weiter dynamisch entwickeln und der Anteil alternativer Anlagen bis 2020 auf rund ein Drittel zulegen. Zum einen sollte sich die Anzahl der Staatsfonds weiter erhöhen. Zum anderen investieren staatliche Investoren infolge des Ölpreisverfalls verstärkt in nicht-fossile Ressourcen und diversifizieren angesichts des Niedrigzinsumfelds ihre Portfolios, um weiterhin Rendite zu erzielen. Staatsfonds werden künftig eine zunehmend wichtige Rolle unter den institutionellen Investoren spielen, so Steve Roberts, Leiter Private Equity bei PwC."

Investitionen in Bonds sinken

Die Neuausrichtung der Investment-Strategien geht dabei häufig zu Lasten der klassischen Anlagen: Vor allem der Anteil festverzinslicher Assets wie Staatsanleihen sank 2016 auf 30 Prozent - drei Jahre zuvor hatte dieser noch 40 Prozent betragen. Der Anteil von Aktien-Anlagen hielt sich 2016 verglichen zu 2010 indes stabil bei 44 Prozent. Infolge der Finanzkrise sanken die AuM von Staatsfonds 2009 weltweit um 3,1 Prozent. Im Jahr 2014 sorgten fallende Ölpreise dafür, dass das Fondsvolumen auf nahezu gleichbleibendem Niveau verharrte. Im Schnitt verzeichneten die Fonds von 2010 bis 2016 der Studie zufolge aber eine jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 9,1 Prozent, von 2004 bis 2016 betrug die Rate 12 Prozent. Die Aussicht auf mögliche moderate Zinserhöhungen in Europa und den USA dürfte die Orientierung in neue Anlageklassen ebenfalls kaum beeinflussen. Ein solches Szenario wurde in der Prognose berücksichtigt.

Reges Interesse an Infrastruktur-Projekten

In Anbetracht des Niedrigzinsumfelds und der volatilen Aktienmärkte legten vor allem Investitionen in Immobilien und Infrastruktur zwischen 2010 und 2016 deutlich zu und übertreffen mittlerweile die Werte vor der Finanzkrise. Vermögensanlagen in ungelisteten Infrastruktur-Assets weisen in dem Zeitraum eine jährliche Wachstumsrate von 16,5 Prozent auf, wobei ein Zuwachs an verfügbarem Kapital die Nachfrage der Fondsmanager nach namhaften Projekten zusätzlich anfachte. Investitionen in geschlossene Immobilienfonds legten zwischen 2010 und 2016 von 446 Milliarden auf 795 Milliarden US-Dollar zu, was einem durchschnittlichen jährlichen Plus von 11,1 Prozent entspricht. „In den kommenden Jahren dürften alternative Anlagen in Immobilien und Infrastruktur angesichts der zunehmenden Urbanisierung in Wachstumsregionen sowie der Modernisierung baufälliger Infrastrukturen in Industrieländern zu einem wesentlichen Bestandteil der

Quelle: © Elnur - Fotolia.com

Portfolio-Strategien werden. Die Attraktivität dieser Investments wird noch unterstrichen durch vergleichsweise hohe Returns und geringe Volatilität, so Susanne Eickermann-Riepe, Leiterin Real Estate bei PwC.“ Die meisten Investitionen von Staatsfonds in Immobilien und Infrastruktur fließen mittlerweile in die USA, begünstigt durch die Dollar-Stärke und Reformen der Steuergesetzgebung wie den Foreign Investment in Real Property Tax Act. Ungeachtet des anstehenden Brexit setzen staatliche Investoren zudem weiterhin auf langfristige Infrastruktur-Projekte in Großbritannien. In Kontinentaleuropa zeigen sich besonders rege Aktivitäten in Italien und Deutschland, wobei hierzulande die Investitionen vor allem 2016 infolge der starken Konjunktur besonders im Industriesektor zulegten.
Autor: www.pwc.de

Nachhaltigkeit muss sich auszahlen

65 Prozent der Großanleger in Deutschland investieren nachhaltig

65 Prozent der institutionellen Anleger in Deutschland berücksichtigen bereits Nachhaltigkeitskriterien bei der Kapitalanlage. Dabei stehen für sie ökonomische Aspekte im Vordergrund. Gleichzeitig spielt für die Investoren die Messung der Nachhaltigkeitswirkung ihrer Geldanlagen eine wichtige Rolle. Dies geht aus der Nachhaltigkeitsstudie von Union Investment in Zusammenarbeit mit Professor Henry Schäfer von der Universität Stuttgart hervor, für die 203 Großanleger in Deutschland mit einem verwalteten Vermögen von insgesamt sechs Billionen Euro befragt wurden. Von den Befragten gaben 65 Prozent an, Nachhaltigkeitskriterien zu berücksichtigen. Im Jahr 2013 betrug ihr Anteil noch 48 Prozent. Für 35 Prozent aller Befragten spielen ESG-Kriterien zum gegenwärtigen Zeitpunkt allerdings keine Rolle. Aus der Studie geht eine Zweiteilung des institutionellen Marktes hervor: Nach wie vor gibt es skeptische Anleger, die Nachteile beim Erreichen ihrer Anlageziele befürchten. Demgegenüber stehen Anleger, die in der Praxis überwiegend positive Erfahrungen mit Nachhaltigkeit gesammelt haben.

So nutzen 91 Prozent der befragten Kapitalverwaltungsgesellschaften sowie 88 Prozent der Gruppe aus kirchlichen Anlegern und Stiftungen nachhaltige Investmentstrategien auffallend stark. Deutlich geringer ist der Anteil nachhaltiger Investoren bei Altersvorsorgeeinrichtungen (59 Prozent), Großunternehmen (43 Prozent) und Kreditinstituten (39 Prozent). Für drei Viertel der Befragten stehen dabei ökonomische Kriterien im Vordergrund, ein Anstieg um 11 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Als weit weniger wichtig werden dagegen soziale und ethische Kriterien (je 64 Prozent) sowie Governance-Kriterien (63 Prozent) erachtet. Ökologischen Kriterien bilden gar das Schlusslicht (58 Prozent). „Investoren betrachten Nachhaltigkeit verstärkt aus ökonomischer Perspektive. Befürworter und Gegner scheinen sich einig zu sein, dass sich nachhaltige Kapitalanlagen finanziell rechnen müssen", sagt Alexander Schindler, im Vorstand von Union Investment zuständig für das Geschäft mit institutionellen Kunden.

Stimmungsindex zur nachhaltigen Kapitalanlage weiter angestiegen

Der auf Grundlage der Investorenbefragung durch Professor Schäfer ermittelte Stimmungsindex zur nachhaltigen Kapitalanlage stieg im Vergleich zum Vorjahr um 3,5 auf 22,9 Punkte und setzte damit seine moderate Aufwärtsentwicklung der letzten Jahre fort. Der Index misst die Einstellung deutscher Großanleger zum Thema Nachhaltigkeit auf einer Skala von -100 bis +100. „Der Stimmungsindex zeigt eine langsam wachsende Akzeptanz nachhaltiger Kapitalanlagen bei Investoren. Es gibt nach wie vor noch viel Luft nach oben. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern schöpft der deutsche Markt sein Potenzial weiterhin längst nicht aus. Die Zahl der Skeptiker schrumpft in Deutschland nur langsam", stellt Schäfer fest.

Entwicklung Stimmungsindex zur nachhaltigen Kapitalanlage

Uneinig sind sich Befürworter und Skeptiker vor allem in Bezug auf Rendite und Risiko nachhaltiger Kapitalanlagen. So befürchten institutionelle Anleger, die keine

Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen, Nachteile bei der Rendite und im Risikomanagement. Von gegenteiligen Erfahrungen berichten dagegen Investoren, die Gelder sowohl konventionell als auch nachhaltig angelegt haben: 70 Prozent von ihnen geben an, dass sich das nachhaltige Portfolio im Vergleich zum konventionellen Portfolio unter Rendite- und Risikoaspekten ähnlich oder sogar deutlich besser entwickelt hat. Der Anteil der Befragten, die nicht über entsprechende Informationen verfügten, betrug 24 Prozent. „Hier scheint noch Aufklärung nötig. Denn inzwischen hat sich bestätigt, dass nachhaltige Investmentstrategien traditionellen Ansätzen ebenbürtig sind. Immer mehr spricht sich auch herum, dass die Berücksichtigung nachhaltiger Kriterien im Risikomanagement Vorteile bringen kann", unterstreicht Schindler. Informationsdefizite beim Thema Nachhaltigkeit kommen im Rahmen der Studie ebenfalls dadurch zum Ausdruck, dass 54 Prozent der Befragten den Beratungsbedarf im Markt als hoch bzw. sehr hoch einschätzen.

Hohe Zufriedenheit mit nachhaltigen Investments

Bei den Investoren, die auf Nachhaltigkeit setzen, ist nahezu die Hälfte ihrer Assets (49 Prozent) unter Berücksichtigung entsprechender Kriterien angelegt. Besonders hoch fällt die Nachhaltigkeitsquote mit 80 Prozent bei kirchlichen Anlegern und Stiftungen aus. Es folgen Altersversorger bzw. Pensionskassen mit einem Anteil von 57 Prozent, Versicherungen mit 49 Prozent, Kreditinstitute mit 41 Prozent und Großunternehmen mit 40 Prozent. Mit 56 Prozent ist mehr als die Hälfte dieser Investoren mit der Berücksichtigung von ESG-Kriterien im Anlageprozess sehr zufrieden oder außerordentlich zufrieden. Das ist eine Steigerung um zehn Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Einen Ausstieg aus der nachhaltigen Kapitalanlage können sich 85 Prozent nicht mehr vorstellen (Vorjahr 77 Prozent).

Investoren verlangen Nachweis der Nachhaltigkeitswirkung

Erstmals wurde in der Befragung ermittelt, dass für die Investoren ein Nachweis der Wirkung nachhaltiger Geldanlagen eine wichtige Rolle spielt. So gaben 78 Prozent der Befragten an, dass sie sich eher nachhaltigen Kapitalanlagen zuwenden würden, wenn deren ökologische, soziale oder ethische Wirkungen gemessen würden. „Die ESG-Qualität von Portfolios und der CO2-Fußabruck lassen sich bereits heute messen", sagt Schindler.

Messung der Nachhaltigkeitswirkung erhöht die Bereitschaft zu Investitionen in nachhaltige Geldanlagen

Doch besteht zwischen dem Bedürfnis der Anleger nach Wirkungsmessung und der Anlagepraxis offenbar eine deutliche Diskrepanz, wie sich am Beispiel der Klimawirkung zeigt: Gerade einmal 28 Prozent der Befragten gaben an, über die Klimawirkung ihres Portfolios Bescheid zu wissen. Erheblichen Informationsbedarf gibt es auch in Hinblick auf die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals). So verfügt knapp die Hälfte der Investoren (47 Prozent) bislang nach eigenen Angaben über keine oder nur sehr geringe Kenntnisse der Sustainable Development Goals.
Autor: www.union-investment.de

P&R-Insolvenz: Schlimm, doch nicht der Untergang des Containermarktes...

Beitrag von
Marc Schumann** und **André Wreth
Geschäftsführer der Solvium Capital GmbH, Hamburg

Die P&R-Insolvenz hat, ob nun dahinter jahrelanges Missmanagement, ein kriminelles Betrugssystem oder gar beides steckt, Berater und Inverstoren verunsichert. Mit die wichtigste Frage lautet: Welche Folgen hat die P&R-Krise für den weltweiten Containermarkt, sind möglicherweise auch Kunden und Investoren der P&R-Wettbewerber in Deutschland betroffen? Um das vorwegzunehmen: Der Markt ist sehr stabil, weil er sich, getrieben von der Nachfrage, nach wie vor positiv entwickelt. Wobei Kaufpreis- und Mietschwankungen seit Anbeginn dazugehören.

Die gute Nachricht zuerst: Der Welthandel brummt und mit ihm die Container-Branche. Das ist kein subjektives Empfinden, sondern mit harten Fakten und Zahlen nachweisbar. Denn: Ein wichtiger Indikator für den Welthandel im Allgemeinen und die Logistik-Branche im Besonderen ist der „Containerumschlag-Index". Dieser wird regelmäßig berechnet vom RWI - Leibniz Institut für Wirtschaftsforschung und vom Institut für Seeverkehrswirtschaft und Logistik (ISL). Dank des weltweit anerkannten Barometers lässt sich auf den ersten Blick feststellen, ob - im übertragenen Sinne - die Sonne scheint oder der Logistik-Branche ein Unwetter droht.

Aktueller Stand der Dinge: Der Index ist im Mai 2018 erneut gestiegen. Und zwar eindrucksvoll von 131,1 auf 133,1 Punkte. Was besonders erfreulich ist, ungeachtet der wirtschaftspolitischen Großwetterlage, die nicht zuletzt durch Trumps Einfuhrzölle und dessen zunehmenden protektionistischen Kurs für die USA geprägt ist.

Zwangsläufig, was nicht weniger froh und zuversichtlich stimmt, ist die durchschnittliche Auslastung der Containerleasinggesellschaften historisch hoch. Dies dokumentieren

die Berichte für das erste Quartal 2018 der drei börsennotierten Leasinggesellschaften Textainer, CAI und Triton. Deren Auslastung betrug im Schnitt in den ersten drei Monaten diesen Jahres 98,6 Prozent, was als technische Vollauslastung bezeichnet werden kann. Ein Rekordwert, der sich praktisch nicht mehr toppen lässt.

Vor einigen Wochen waren wir mit unserer Schwestergesellschaft Noble Container Leasing Aussteller auf der größten Containermesse Intermodal Asia 2018 in Shanghai. Dort haben wir unter anderem mit den führenden Container-Vermietgesellschaften, Containerherstellern und Containerhändlern gesprochen. Dabei hat sich unser Eindruck bestätigt, dass, ungeachtet der Probleme aus dem Hause P&R, der Markt nach wie vor sehr stabil ist und attraktive Investitionsmöglichkeiten bietet.

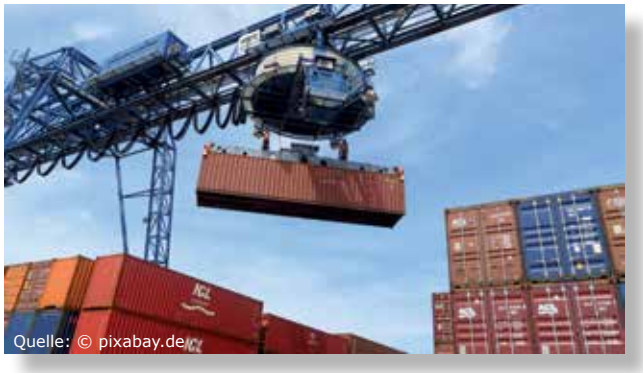
Reedereien haben auch künftig teils erhebliche Schwierigkeiten bei der Direktfinanzierung ihrer Wachstumsvorgaben und greifen gerne, Tendenz steigend, auf die Möglichkeit von Leasingcontainern zurück. Deshalb sind und bleiben Vermietcontainer nach wie vor gefragt. Besonders erfreulich ist, dass, insbesondere seit der Insolvenz der südkoreanischen Reederei Hanjin, Logistik- und Industrieunternehmen verstärkt auf das wirtschaftlich angemessene Verhältnis zwischen Mietraten und Einkaufspreisen achten. Man hat gelernt, dass auch in der Containerschifffahrt nicht Größe mit Bonität und Zahlungssicherheit gleichzusetzen sind. Aus dieser Situation ergeben sich regelmäßig attraktive Investitionschancen, von denen unser Unternehmen mit gezielten Käufen von Neu- und Gebrauchtcontainern in den vergangenen Jahren profitiert hat und künftig weiter profitieren kann.

Bekanntlich hatte die Hanjin-Insolvenz im Jahr 2016 für viel Aufsehen gesorgt. Eine gute Nachricht ist auch hier, dass mittlerweile fast alle Container aus dieser Insolvenz wieder im Besitz der Container-Vermietgesellschaften sind. Zum Glück haben die Container-Vermietgesellschaften daraus erheblich gelernt. Denn im Vergleich zu früher werden die Risiken besser gesteuert. Vor allem aber haben die Vermieter auskömmliche Mietraten durchsetzen können.

Nebenbei bemerkt: Wir bei Solvium haben die Notwendigkeit einer breiten Diversifizierung bei den Mietgesellschaften schon vor Jahren erkannt. Mit der positiven Folge, dass lediglich zwei Container aus unserem Portfolio an Hanjin vermietet waren. Somit hatte die Insolvenz der Hanjin-Gruppe keine Auswirkungen auf die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens. Die Insolvenz der Hanjin-Gruppe hat den Containermarkt und die Marktteilnehmer wesentlich mehr getroffen und bewegt als die Turbulenzen um die P&R-Gruppe.

Eine ebenfalls naheliegende Frage im Zusammenhang mit der P&R-Insolvenz ist, welche Auswirkungen diese auf die Preise von neuen und von gebrauchten Containern hat. Unserer Einschätzung nach werden im Jahr 2018 und 2019 weltweit neue und gebrauchte Container im Wert von rund 10 Milliarden USD durch Leasing finanziert. Bisher wird im Fall der P&R-Insolvenz von 600.000 Containern gesprochen, wobei noch nicht abschließend feststeht, um welche Arten von Containern es sich handelt (es ist durchaus denkbar, dass neben Standardcontainern auch Spezial-Equipment angeschafft wurde) und ob es nicht noch weitere Vermögensgegenstände gibt. Selbst wenn diese Container verkauft werden, so wird dies keinen Einfluss auf die weltweiten Gebrauchtcontainer-Preise haben. Sämtliche P&R-Container werden nach wie vor von Container-Vermietgesellschaften verwaltet und daher werden die Container bei einem möglichen Verkauf nicht frei am

Markt angeboten werden können. Die Container sind größtenteils vermietet und so müssen andere Käufergruppen angesprochen werden. Hierzu kommen zum einen die Container-Vermietgesellschaften in Frage, welche die Container bereits verwalten, zum anderen könnten

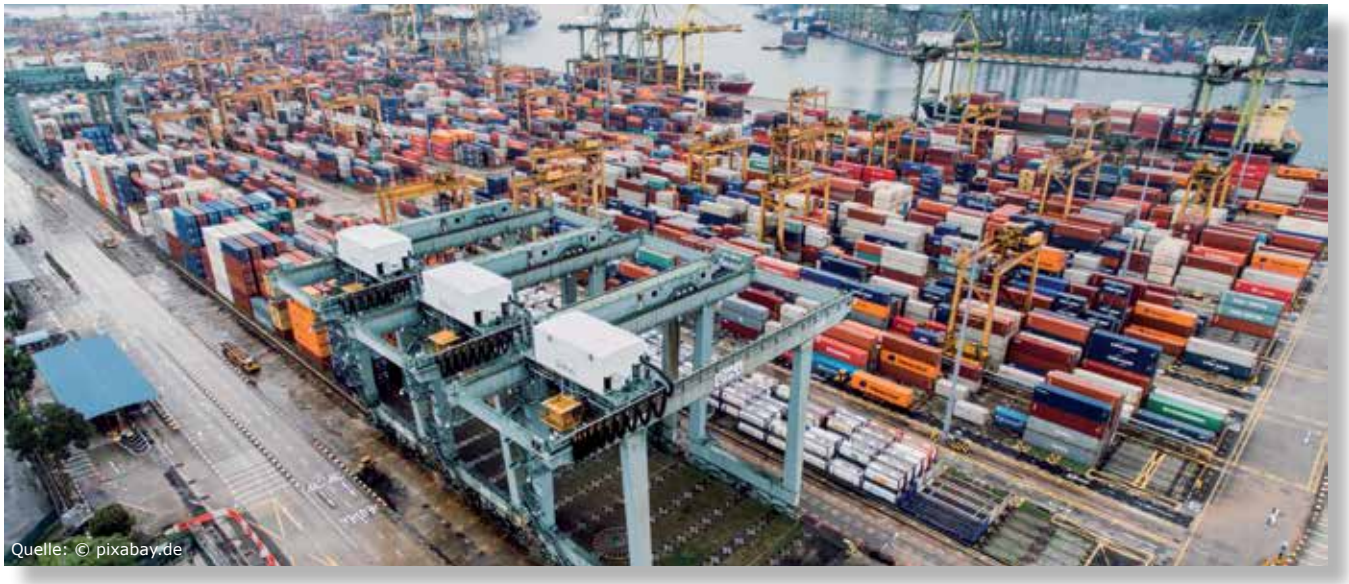

Quelle: © pixabay.de

sich internationale Finanzinvestoren für die Container interessieren und ein Angebot abgeben. Aber dadurch wird sich die Menge an Gebrauchtcontainern, die für eine weitere Verwendung außerhalb der Schifffahrt angeboten werden, nicht verändern und somit ist auch nicht mit niedrigeren Preisen zu rechnen.

Die Preise für Neu- und Gebrauchtcontainer legten in den vergangenen Jahren parallel zu steigenden Stahlpreisen spürbar zu. So kann die jüngste Studie der renommierten Drewry Maritime Research wenig erstaunen, nach der sich die Containerpreise (ex factory, das heißt ab Werk ohne Sonderleistungen oder Services) seit Jahresbeginn relativ stabil zwischen 2.200 und 2.300 US-Dollar je 20-Fuß-Standardcontainer eingependelt haben.

Das war einige Zeit zuvor anders. Denn im vergangenen Jahr hatte die in der Volksrepublik China gesetzlich vorgeschriebene Umstellung von lösungsmittelbasierten Lackierungen auf wasserbasierte Farbsysteme aufgrund der längeren Trocknungszeiten zu erheblichen Verzögerungen bei der Containerproduktion geführt. Bereits vor einigen Monaten wurde diese Umstellung der Prozesse abgeschlossen, so dass die Produktionskapazitäten seitdem wieder auf vorherigem Niveau sind. Dies schützt vor kurz- und auch mittelfristigen Preisausschlägen nach oben und hilft deshalb allen Marktteilnehmern bei ihren Planungen.

Fazit: Container und auch Wechselkoffer sind und bleiben attraktive Investments für risikobewusste Anleger, die zwecks Diversifizierung ihrer Vermögensstrategie eine sehr gut verzinste Beimischung wünschen. Die P&R-Insolvenz hat auf den weltweiten Containermarkt, die Beschäftigungen und die Produktion, so der aktuelle Stand, keinen merklichen Einfluss. Wahr ist aber auch: Bestimmte Ereignisse lassen sich nicht vorhersagen. Wie an den Aktienbörsen gibt es auch beim Welthandel und somit in der Containerbranche sogenannte Schweine-Zyklen. Doch von denen sollten sich weder Berater noch Anleger verunsichern lassen. Und: Vor krimineller Energie ist sowieso niemand gefeit.


Quelle: © pixabay.de

NEUE Assetklasse Kryptowährungen

Investorenkongress | Kryptowährungen | 2019

am 21.01.2019

im Municon in München

Anmeldung:

www.investorenkongress.de

Studie:

Höhere ESG-Faktoren verbessern die Anlageergebnisse von Unternehmensanleihen

Anleiheinvestoren, die bei ihren Anlageentscheidungen Faktoren wie Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung, kurz ESG (Environmental, Social, Governance), berücksichtigen, können die Ausfallwahrscheinlichkeit und ihre Handelskosten verringern. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie von Fidelity International. Umgekehrt profitieren Emittenten mit hohen ESG-Werten von niedrigeren Risikoaufschlägen. Ein weiteres Ergebnis der Studie: Unternehmen mit überdurchschnittlichen ESG-Scores haben auch tendenziell höhere Umsätze, sind aber nicht unbedingt profitabler als Gesellschaften mit niedrigeren ESG-Werten.

Studie belegt Vorteile hoher ESG-Scores

Anleiheemittenten, die bei Umweltschutz, sozialen Belangen und Unternehmensführung über hohe Standards verfügen, werden ihre Verbindlichkeiten mit einer größeren Wahrscheinlichkeit bedienen als Gesellschaften mit in dieser Hinsicht niedrigeren Anforderungen. Beim untersten Quintil im ESG-Ranking ist die Ausfallwahrscheinlichkeit zwei- bis dreimal so hoch wie im obersten Quintil, so die Studie. Dazu wurden insgesamt 1.500 Anleihen aus dem Universum der ICE-BofAML-Indizes untersucht. Umgekehrt profitieren die Unternehmen mit höheren ESG-Scores von niedrigeren Kapitalkosten. So haben sich der Studie zufolge die Risikoaufschläge der gemessen an den ESG-Werten besten Gesellschaften in den vergangenen zwölf Monaten um bis zu 20 Prozent verringert. Bei den gemessen am ESG-Score schlechtesten Unternehmen war dagegen nur ein Rückgang um etwa 12 Prozent zu verzeichnen. Doch nicht nur die Ausfallwahrscheinlichkeit ist bei Gesellschaften mit höheren ESG-Werten niedriger, sondern auch die Spanne zwischen Geld- und Briefkurs der Anleihen. Konkret bedeutet dies für Anleiheinvestoren niedrigere Handelskosten, was sich positiv auf die Wertentwicklung des Portfolios auswirkt. Mit Blick auf die Unternehmenscharakteristika hat die Studie ergeben, dass Gesellschaften mit besseren ESG-Scores eine niedrigere Verschuldung sowie höhere Umsätze und Dividendenrenditen aufweisen. Vor allem große Unternehmen weisen bessere ESG-Werte auf. Ein zentraler Grund: Im Gegensatz zu kleineren Gesellschaften verfügen sie tendenziell über die Mittel und den Willen, die dafür nötigen Richtlinien und Dokumentationen zu etablieren. Die Profitabilität eines Unternehmens ist hingegen nur gering mit dem ESG-Score korreliert.

Annika Milz, Leiterin institutionelles Asset Management bei Fidelity International, sagt: „Unsere Studie zeigt, dass die Berücksichtigung von ESG-Kriterien bei der Auswahl von Unternehmensanleihen die Anlageergebnisse verbessern kann. Institutionelle Anleger sollten diese Kriterien zusätzlich zu den traditionellen Analysefaktoren bei Anleihen in ihren Investmentprozess aufnehmen. Auffällig ist, dass der Faktor Governance der mit Abstand wichtigste Bestandteil eines hohen ESG-Werts ist. Eine robuste Aufstellung in diesem Teilbereich wirkt sich in der Regel positiv auf Umweltschutz und soziale Belange aus."

Autor www.fidelity.de

Trotz starker Performance drohen Wealth Manager den Anschluss zu verlieren

Begünstigt durch einen starken Anstieg des weltweiten Privatvermögens um 7 Prozent, erzielten Wealth Manager auch in 2017 starke Ergebnisse. Dennoch steht die Industrie weiterhin vor einer Reihe von Herausforderungen. Die Bemühungen der letzten zehn Jahre Ertragsströme zu diversifizieren, bieten keinen ausreichenden Schutz vor starken Umsatzrückgängen infolge eines etwaigen Marktabschwungs. Darüber hinaus müssen Wealth Manager an wichtigen strategischen Stellschrauben drehen, die in den letzten Jahren vernachlässigt wurden; hierzu gehören die Entwicklung eines differenzierten Kundenversprechens, der Aufbau von Kompetenzen im Bereich Data & Analytics und die Ausrichtung der Belegschaft an sich stark ändernde Geschäftsanforderungen. Dies ist das Ergebnis des neuen Wealth Management Reports 2018 unter dem Titel „Dare to be different" von Oliver Wyman und Deutsche Bank Research.

Kinner Lakhani, verantwortlich für European Financials Research bei Deutsche Bank sagt: „Wealth Manager haben von einem starken Anstieg der Privatvermögen profitiert und trotz des anhaltenden strukturellen Gegenwinds ihre Profitabilität gesteigert. Das Geschäftsmodell bleibt jedoch stark zyklisch – ein oft vom Markt unterschätzter Faktor. Im weiteren Verlauf des jetzigen Markzyklus wird dies zunehmend in den Fokus rücken."
Kai Upadek, Partner und verantwortlich für das Wealth Management Geschäft bei Oliver Wyman, sagt: „Wenn Wealth Manager ihre starken Bewertungen aufrechterhalten möchten, müssen sie jetzt handeln und sich gezielt auf die Schärfung ihrer Kundenversprechen und Geschäftsmodelle konzentrieren, was sie in den letzten Jahren zumeist vernachlässigt haben."

Wealth Manager erzielten erneut starke Ergebnisse in 2017 und das weltweite Privatvermögen wuchs um 7 Prozent, allerdings liegt insbesondere Europa in der Entwicklung der Privatvermögen deutlich hinter den anderen Weltregionen zurück. Weltweit haben sich Geschäftsrisiken weiter verstärkt: Zwar wurde das Zinsergebnis durch die jüngsten Erhöhungen des US-Leitzinses entlastet, allerdings ist der Druck auf die Gebühren nach wie vor hoch – vor allem in Europa sowie Deutschland, Österreich und der Schweiz hat das Inkrafttreten von neuen Regulierungsvorgaben wie MiFID II und das Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) den Druck auf Gebühren weiter verstärkt. Kosteneinsparungen stehen weiterhin weit oben auf der Agenda, da die Branche nach wie vor mit hohen Kosten zu kämpfen hat.

Die Aktienmarktkorrektur und der Volatilitätsanstieg im Februar 2018 könnten ein Frühindikator für das bevorstehende Ende der jahrzehntelangen Hausse an den Aktienmärkten sein. Die Bemühungen der letzten zehn Jahre zur Diversifizierung der Ertragsströme werden keinen ausreichenden Schutz vor Umsatzrückgängen im nächsten Marktabschwung bieten. Kurzfristig sind alle Ertragskomponenten nach wie vor stark mit den Aktienmärkten korreliert. Den besten Schutz gegen einen Marktabschwung bietet deshalb die Sicherung des Mandatsgeschäfts, welches auch in schwierigen Zeiten stabile Erträge abwirft.

Autor: www.oliverwyman.de

Rekord:

Geldvermögen der Deutschen erreicht 5,9 Billionen Euro

Trotz der anhaltenden Nullzinspolitik nahm das Geldvermögen der Deutschen im vergangenen Jahr um rund fünf Prozent zu. Mit 5,9 Billionen Euro hatten die privaten Haushalte in Deutschland Ende 2017 so viel auf der hohen Kante wie nie zuvor.

Obwohl es kaum noch eine Verzinsung gibt, halten die Bundesbürger als Sicht-, Termin- und Spareinlagen gut 2,1 Billionen Euro. Noch etwas höher ist Anlage bei Versicherungen und Pensionskassen einschließlich berufsständischen Versorgungswerken mit 2,2 Billionen Euro. Aktien hingegen bleiben wenig gefragt. Auf die direkte Aktienanlage entfielen nur 424 Milliarden Euro oder sieben Prozent des Geldvermögens. Zehn Prozent oder 576 Milliarden Euro sind in Investmentfonds investiert. Gegenüber dem Vorjahr um rund zehn Prozent gestiegen ist die Bargeldhaltung auf inzwischen 192 Milliarden Euro. Weiter rückläufig ist die Anlage in Schuldverschreibungen, das heißt vor allem in festverzinslichen Wertpapieren. Auf sie entfallen gerade noch zwei Prozent des Geldvermögens – eine Folge der anhaltenden Niedrigzinspolitik.
Autor: https://bankenverband.de

Depotbanken:

Verwahrtes Fondsvermögen steigt 2017 um 8 Prozent

Das Vermögen der bei den Depotbanken verwahrten Assets von deutschen Fonds ist 2017 um 8 Prozent gestiegen. Insgesamt betreuten die 41 Verwahrstellen in Deutschland zum Jahresende 2017 ein Netto-Vermögen von rund 2 Billionen Euro. Die Liste führt BNP Paribas Securities Services Frankfurt mit einem Vermögen von 431 Milliarden Euro an. Es folgen die State Street Bank mit 289 Milliarden Euro und die DZ Bank mit 209 Milliarden Euro. Die zehn größten Verwahrstellen haben einen Marktanteil von 90 Prozent. 37 Verwahrstellen sind im Geschäft mit offenen Wertpapierfonds mit einem Vermögen von 1,9 Billionen Euro tätig, 11 mit offenen Immobilienfonds mit einem Vermögen von 179 Milliarden Euro. Im Segment der geschlossenen Investmentfonds, die nach den Vorschriften des Kapitalanlagegesetzbuchs aufgelegt sind, betreuten zum Jahresende 14 Verwahrstellen ein Netto-Vermögen von 13,3 Milliarden Euro. Davon entfallen 12 Milliarden Euro auf 282 geschlossene Sachwertefonds und weitere 1,3 Milliarden Euro auf 56 geschlossene Wertpapier- und Beteiligungsfonds. Die Statistik bildet damit den deutschen Markt für KAGB-konforme geschlossene Investmentfonds fast vollständig ab.
Autor: www.bvi.de

Umfrage:

Der DAX wird 30, aber die Deutschen verweigern sich mitzufeiern

Der deutsche Leitindex DAX feiert seinen 30. Geburtstag, doch die Deutschen sind bei der Börsenparty nicht dabei. Nur vier Prozent der Bundesbürger planen, in den nächsten drei bis vier Monaten in deutsche Aktien oder Fonds zu investieren.

Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage von Fidelity International, durchgeführt von Kantar EMNID. Jeder Vierte (26 Prozent) sieht in den abgeschwächten Wachstumsprognosen für die deutsche Wirtschaft ein Argument gegen die Anlage in deutsche Aktien oder Fonds. Für immerhin 14 Prozent der Befragten spricht aber gerade das für die Wertpapieranlage. Und wie wirkt sich politische Unsicherheit auf das Investitionsverhalten aus? 54 Prozent der Deutschen sagen, dass sie in einer politisch unsicheren Lage Bedenken hätten, in Aktien oder Fonds zu investieren- Männer (49 Prozent) weniger als Frauen (59 Prozent). Andreas Telschow, Anlageexperte bei Fidelity International, sagt: „Wirtschaftsdaten und politische Ereignisse beeinflussen die Märkte in der Regel nur auf kurze Sicht. Langfristig orientierte Anleger sollten sich von diesen Störfeuern nicht beirren lassen, Schwankungen sind ein normaler Bestandteil der Märkte. Wie sehr es sich lohnt, dranzubleiben, zeigt folgendes Beispiel: Wer seit 30 Jahren jeden Monat 50 Euro in den DAX eingezahlt hätte, könnte sich laut Angaben des BVI heute über einen Betrag von 65.000 Euro freuen – und hätte nur 18.000 Euro eingezahlt."
Autor: www.fidelity.de.

Technologie- und Medienkonzerne beherrschen Top Ten der erfolgreichsten Aktien

Technologie- und Medienunternehmen dominieren die Top Ten der weltweit besten Aktien von Großkonzernen. Das ist ein Ergebnis des diesjährigen „Value Creators"-Rankings der Strategieberatung The Boston Consulting Group (BCG). Mit dem Ranking ermittelt BCG seit 20 Jahren, welche Aktien über den Zeitraum der jeweils vergangenen fünf Jahre den größten Wert geschaffen haben. Dafür berechnen die Experten der Boston Consulting Group den „Total Shareholder Return (TSR)", in den Metriken wie Aktienkursverlauf und Ausschüttungen einfließen. Betrachtet man die nach Marktwert 200 größten Firmen, haben es neun Technologie- und Medienunternehmen unter die besten zehn geschafft. Angeführt wird die Liste vom amerikanischen Technologiekonzern Nvidia, gefolgt vom Streaming-Anbieter Netflix aus den USA. Auf Rang drei steht der Halbleiterhersteller Broadcom, der im Berechnungszeitraum noch

Quelle: © pab_map - Fotolia.com

in Singapur ansässig war und mittlerweile seinen Hauptsitz in die USA verlegt hat. „In der 20-jährigen Geschichte der ‚Value Creators' haben wir mit einer Ausnahme noch nie eine so dominante Branche gesehen", sagt BCG-Senior-Partner Axel Roos. Ein vergleichbares Bild habe es nur zur Zeit des Dotcom-Booms gegeben. Die Gefahr einer Blase sieht Roos aber aktuell nicht: „Um die Jahrtausendwende lag die durchschnittliche Rendite der Tech-Konzerne zehn Prozentpunkte über der anderer Branchen. Heute gibt es eine solche Abkopplung nicht. Außerdem verstehen Unternehmen heute viel besser, wie sie mit Daten und Technologie nachhaltig Wert schaffen können."

Quelle: © AMZphoto - Fotolia.com

Deutsche Aktien erfolgreich, aber schwächer als internationale Konkurrenz

Auch der Deutsche Aktienindex wird - gemessen am TSR - mit Infineon von einem Technologieunternehmen angeführt. Zwar haben deutsche Unternehmen ihren Aktionären hohe Erträge gebracht, im internationalen Vergleich schneiden sie jedoch – wie europäische Unternehmen insgesamt - schlechter ab. Betrachtet man die nach Marktwert 200 größten Konzerne weltweit, schaffte es ein deutsches Unternehmen in die Top 50: Die Deutsche Post liegt hier auf Rang 46. Im DAX-Ranking belegt sie Rang drei – die Erst- und Zweitplatzierten Infineon und Continental sind aufgrund ihres Marktwertes nicht im Ranking der 200 größten Unternehmen vertreten. Der TSR-Median unter den DAX-30-Unternehmen

Quelle: © psdesign1 - Fotolia.com

liegt bei zwölf Prozent. Zum Vergleich: Die weltweit besten fünf Großkonzerne erzielen Ergebnisse zwischen 46 und 76 Prozent. Die US-Unternehmen liegen im globalen Vergleich der 200 größten Firmen vorne: Fünf haben es unter die Top Ten und 14 unter die besten 20 geschafft. In der Gesamtliste der Unternehmen aller Größen stammen sieben der besten zehn aus Asien. Unter den besten 100 befinden sich 60 Prozent asiatische Unternehmen. Für Hady Farag, Experte für Unternehmensentwicklung bei BCG, eine zukunftsweisende Entwicklung: „Die großen US-Konzerne haben viele Herausforderer heute womöglich noch gar nicht auf dem Schirm. Viele der großen Werttreiber werden in Zukunft aus Asien kommen."

Unternehmen profitieren vom Bullenmarkt

Insgesamt haben Unternehmen weltweit in den vergangenen fünf Jahren überdurchschnittlich viel Wert für ihre Aktionäre geschaffen. Der globale TSR-Median liegt bei gut 15 Prozent – der Median im 20-Jahres-Verlauf bei rund zehn Prozent. „Die guten Ergebnisse spiegeln offensichtlich die Hausse an den Börsen wider", sagt Axel Roos. Mit Blick auf eine mögliche Zinswende und unsichere politische Rahmenbedingungen gibt er jedoch zu bedenken, dass diese Entwicklung auch bald ein Ende nehmen kann. Dann könnten europäische Unternehmen im „Value Creators"-Ranking wieder aufsteigen. „So wie sie in Boom-Zeiten weniger stark vom Aufschwung profitieren, erweisen sich Mischkonzerne in Krisenzeiten als stabiler – und von diesen Unternehmen gibt es in Europa mehr als in anderen Regionen", erläutert Roos. Seit 1999 veröffentlicht BCG jährlich eine Rangliste der stärksten „Value Creators" - basierend auf einer Analyse des Total Shareholder Return (TSR). Der TSR misst die Kombination aus Kursverlauf und Dividendenertrag der einzelnen Aktien über einen bestimmten Zeitraum und ist die umfassendste Kennzahl für Wertsteigerung. Die Rangliste für 2018 beruht auf einer Analyse des TSR von rund 2.400 Unternehmen aus aller Welt in den Jahren 2013 bis 2017.

Autor: www.bcg.com

Rekordzahl von deutschen Start-ups erhält frisches Geld

Deutsche Start-ups konnten im ersten Halbjahr 2018 insgesamt 2,4 Milliarden Euro von Investoren einsammeln - das waren sieben Prozent weniger als im Vorjahr, als vor allem der Börsengang von Delivery Hero für einen Rekord gesorgt hatte. Das Transaktionsvolumen reiner Risikokapitalinvestitionen - ohne Berücksichtigung von Börsengängen - stieg im ersten Halbjahr hingegen um 3,5 Prozent auf den neuen Höchststand von 2,2 Milliarden Euro. Bei der Zahl der Investitionen gab es mit insgesamt 272 Transaktionen - drei Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum - einen neuen Rekord zu vermelden. Berlin konnte abermals den Titel als Deutschlands Start-up-Hauptstadt verteidigen. Berliner Start-ups erhielten im ersten Halbjahr bei 123 Finanzierungsrunden insgesamt 1,6 Milliarden Euro. Die Zahl der Finanzierungen stieg damit um sechs Prozent, das Investitionsvolumen sank aufgrund des Delivery-Hero-IPOs im Vorjahr aber um 15 Prozent.

Mehr Geld als im Vorjahreszeitraum floss hingegen an bayerische und nordrhein-westfälische Jungunternehmen: In Bayern kletterte das Finanzierungsvolumen um 67 Prozent auf 355 Millionen Euro, in Nordrhein-Westfalen sogar um 138 Prozent auf 129 Millionen Euro. Hessische Start-ups konnten mit 98 Millionen Euro mehr als doppelt so viel wie im Vorjahreszeitraum einwerben. Lediglich Hamburg hatte im ersten Halbjahr mit insgesamt 116 Millionen Euro einen Rückgang um gut ein Drittel zu verzeichnen. Das sind Ergebnisse des Start-up-Barometers der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY (Ernst & Young). Berücksichtigt wurden Unternehmen, deren Gründung höchstens zehn Jahre zurückliegt. Neben klassischen Risikokapitalinvestitionen werden für die Studie auch Mittelzuflüsse aus Börsengängen und ICOs (Initial Coin Offerings) berücksichtigt.

„Für den Start-up-Standort Deutschland war das erste Halbjahr erneut erfolgreich - das Volumen reiner Risikokapitalinvestitionen stieg sogar auf Rekordniveau. Zudem erhalten immer mehr deutsche Jungunternehmen frisches Kapital", beobachtet Peter Lennartz, Partner bei EY. Allerdings lässt die Wachstumsdynamik etwas nach: Im ersten Halbjahr 2016 war die Zahl der Transaktionen noch um knapp 60 Prozent gestiegen, im ersten Halbjahr 2017 betrug die Wachstumsrate noch sechs Prozent, aktuell liegt sie bei drei Prozent. „Wir haben in Deutschland inzwischen offenbar

Quelle: © buchachon - Fotolia.com

einen vorläufigen Höhepunkt der Marktaktivitäten auf hohem Niveau erreicht - die Zahl der Transaktionen pendelt schon seit dem Jahr 2015 um die 250." Vor allem die Zahl kleinerer und mittlerer Finanzierungsrunden stagniert: Insgesamt wurden 194 Transaktionen gezählt, bei denen höchstens fünf Millionen Euro investiert wurden - im Vorjahreszeitraum waren 192 Deals in dieser Größenordnung gezählt worden. Die Zahl der Investitionen zwischen fünf und zehn Millionen Euro ging

sogar leicht von 36 auf 32 zurück. „Kleinere Transaktionen sind oft mit einem hohen Risiko verbunden, weil es sich um sehr junge Unternehmen mit zumeist noch nicht erprobten Geschäftsmodellen handelt", beobachtet Lennartz. „Aber gerade hier wird weiterhin dringend Kapital benötigt, um die ersten Hürden zu überwinden und Potenzial aufzuzeigen." Deutlich gestiegen ist erfreulicherweise im ersten Halbjahr hingegen die Zahl großer Finanzierungsrunden oberhalb von zehn Millionen Euro: von 36 auf 45. „Dies ist der Beleg dafür, dass viele Start-ups, die in der Vergangenheit kleineres Geld bekommen haben, sich sehr positiv entwickelt haben und sich jetzt unterstützt von erfahrenen nationalen und internationalen Investoren auf einem Wachstumskurs zur Marktführerschaft befinden. Viele dieser Start-ups benötigen in der Zukunft weiteres Wachstumskapital, was entweder erneut durch Risikokapital oder durch Börsengänge eingeholt werden kann".

Initial Coin Offerings tragen 250 Millionen Euro bei

Erstmals sind in diesem Jahr ICOs signifikant als neue Finanzierungsform in Erscheinung getreten - trotz starker Kritik von vielen Seiten. Insgesamt nahmen deutsche Start-ups im ersten Halbjahr bei 13 ICOs insgesamt 250 Millionen Euro ein. Im Vorjahr war nur eine derartige Transaktion gezählt worden, die elf Millionen Euro einbrachte. Ob diese Finanzierungsform allerdings weiter an Bedeutung gewinnen werde, bleibe abzuwarten, so Lennartz: „Nach dem Hype im ersten Halbjahr und negativer Publicity aufgrund fehlender Regulierungen ist es aktuell wieder etwas schwieriger für Start-ups, sich über ICOs

Quelle: © pixabay.de

zu finanzieren. Allerdings beschäftigen sich inzwischen auch Konzerne, Investitionsbanken und die Regulatoren mit dieser Finanzierungsform und den damit zusammenhängenden Geschäftsmodellen, die auf der Blockchain-Technologie basieren, so dass hier durchaus ein großes Wachstumspotenzial besteht."

Standort Berlin weiterhin vorn

Berlin ist und bleibt die Start-up-Hauptstadt und der internationale Leuchtturm Deutschlands - aber gerade Bayern. Nordrhein-Westfalen und auch Hessen haben im ersten Halbjahr aufgeholt. Der Anteil Berlins am gesamten Finanzierungsvolumen sank im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auch dadurch von 74 auf immer noch 67 Prozent, der gemeinsame Marktanteil Bayerns und Nordrhein-Westfalens hat sich hingegen von zehn auf 20 Prozent verdoppelt. „In Berlin hat sich in den vergangenen Jahren das wichtigste und größte Ökosystem für Start-ups etabliert - hier stimmen die Rahmenbedingungen auch im internationalen Vergleich, ausländische Investoren haben Berlin längst auf dem Schirm", beobachtet Lennartz. „ Berlin ist zudem ein Labor für Experimente und schnelle Entwicklungen – daher hat sich die Stadt in 2017 und 2018 im Bereich

Kryptowährungen und ICOs zum erfolgreichsten Standort in Deutschland, wenn nicht sogar in Europa entwickelt." „Andere Start-up Ökosysteme in Deutschland haben es dagegen grundsätzlich schwerer. Die aktuellen Entwicklungen zeigen aber, dass die Spezialisierung auf bestimmte Schwerpunkte, die intensive Zusammenarbeit zwischen Universitäten, Forschungseinrichtungen, etablierten Konzernen und Start-ups sowie die regionale Förderung durch die Politik zu bemerkenswerten und für die Zukunft hoffnungsvoll stimmenden Erfolgen führen."

E-Commerce-Unternehmen erhalten weiterhin das höchste Investitionsvolumen

Das meiste Geld floss im ersten Halbjahr 2018 erneut in E-Commerce-Unternehmen. Insgesamt kamen die Start-ups aus diesem Bereich auf 975 Millionen Euro - nach knapp 1,4 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum. Gestiegen sind hingegen erneut die Investitionen in FinTech-Unternehmen: von 332 auf 396 Millionen Euro. Ebenfalls deutlich zugelegt haben die Investitionen in den Bereichen Software & Analytics - von 207 auf 386 Millionen Euro - und Mobility - von 62 auf 150 Millionen

Quelle: © Jakub Jirsák - Fotolia.com

Euro. „Das meiste Geld wird nach wie vor im Bereich E-Commerce bewegt - hierwerden hohe Investitionen für den Aufbau von Strukturen und Marketing benötigt. Insbesondere ausländische Investoren versprechen sich in diesem Segment die größten Marktchancen bei begrenztem Risiko", so Lennartz. „Innovativere und stärker technologiegetriebene Segmente haben es zwar traditionell schwerer - aber auch hier haben wir zuletzt sehr ermutigende Signale gesehen. Insbesondere Investitionen in Start-ups mit innovativen Geschäftsideen im Bereich Data Analytics, Software as a Service, Künstliche Intelligenz, Blockchain oder Cyber Security ziehen wesentlich mehr Investoren als früher an, was für den Standort Deutschland nur positiv sein kann." Die größten fünf Transaktionen im bisherigen Jahresverlauf betrafen durchweg Berliner Start-ups im Bereich E-Commerce und FinTech. Im Januar sammelte die Gebrauchtwagen-Plattform Auto1 460 Millionen Euro ein. Im Juni flossen dem Möbel-Versender Home24 bei seinem Börsengang 172 Millionen Euro zu, im März konnte das Banken-Start-up N26 132 Millionen Euro einwerben.

Verbesserung der Rahmenbedingungen für Start-ups nötig

Nach Lennartz' Einschätzung bedarf es nicht nur einer stärkeren Finanzierungsaktivität gerade im Bereich kleiner und mittlerer Finanzierungsrunden. Auch die vom Staat gesetzten Rahmenbedingungen hätten sich zuletzt nicht gerade positiv entwickelt, obwohl einige Defizite schon lange bekannt seien: „Bessere Abschreibungsmöglichkeiten für Investitionen in Start-ups würden die Attraktivität von Start-ups erhöhen. In England gibt es Steuerförderungen für Investoren - diese bekommen 20 Prozent der Investitionen in Start-ups auf die Steuern gutgeschrieben." Der Staat könnte zudem Vorschriften in Bezug auf Arbeitserlaubnis und Visa für internationale Talente vereinfachen, so Lennartz. „Zudem binden bürokratische Vorschriften wie Mindestlohn oder Datenschutz-Grundverordnung enorme Kräfte bei den jungen Unternehmen, die sich eigentlich ganz auf ihre Gründung konzentrieren wollen und sollen." Ganz zentral seien zudem bessere Datennetze: „Wir müssen die digitale Infrastruktur in Deutschland ausbauen. Sie ist die Basis dafür, dass digitale Geschäftsmodelle überhaupt in der Praxis funktionieren können. Da hinkt Deutschland anderen Staaten hinterher."
Autor: www.ey.com/de

Börsengang wird für Start-ups wieder interessanter

Wenn ein Startup schnell wachsen und international expandieren soll, steigt der Kapitalbedarf. Derzeit denkt fast jedes vierte deutsche Startup (23 Prozent) über einen Börsengang nach, um das notwendige Geld zu beschaffen. So geben 22 Prozent der Gründer an, dass der Gang aufs Parkett für sie in Zukunft vorstellbar ist, einige planen konkret einen Börsengang (1 Prozent). Das ist das Ergebnis einer Umfrage im Auftrag des Digitalverbands Bitkom unter mehr als 300 Startups. Im vergangenen Jahr lag der Anteil derjenigen, die sich einen Börsengang vorstellen können, mit 14 Prozent deutlich darunter. 2016 war die Börse allerdings noch attraktiver und für 38 Prozent ein Thema. „Ein Börsengang bedeutet für ein Startup großen organisatorischen Aufwand und hohe Vorbereitungskosten. Ein solcher Schritt will reiflich überlegt sein", sagt Bitkom-Präsident Achim Berg. Grundsätzlich ausschließen möchten einen Börsengang nur 14 Prozent der Startups, damit liegt dieser Wert auf dem Niveau der Vorjahre (2017: 14 Prozent, 2016: 13 Prozent). 6 von 10 Startups (58 Prozent) geben an, dass ein Börsengang aktuell kein Thema für sie ist. Und 6 Prozent wollten oder konnten dazu keine Angaben machen. Im Durchschnitt benötigen Startups in Deutschland in den kommenden zwei Jahren 3,1 Millionen Euro frisches Kapital und damit deutlich mehr als noch 2017 mit 2,2 Millionen Euro.

Quelle: © pixabay.de

Als Alternative zu einem Börsengang gilt seit einiger Zeit ein sogenannter ICO, ein Initial Coin Offering. Dabei treten Geldgeber und Startups über die Blockchain-Technologie in Verbindung, die einen manipulationssicheren Austausch von Informationen ermöglicht. Eine Bank als zentrale Zwischeninstanz ist dabei nicht mehr nötig. Gleichzeitig erlaubt es die Blockchain-Architektur, die vom Startup gegen Bezahlung ausgegebenen Coins oder Tokens mit bestimmten Ereignissen zu koppeln, wie etwa einem bestimmtem Datum oder einem bestimmten Unternehmenswert. Tritt das Ereignis ein, erfolgt automatisch eine Auszahlung. Aktuell planen 3 Prozent der Startups einen ICO, 12 Prozent halten die Coin-Ausgabe in Zukunft für denkbar. Jedes dritte Startup (37 Prozent) sagt aber auch, dass ein ICO aktuell kein Thema ist, jedes fünfte (20 Prozent) schließt einen solchen Weg der Kapitalbeschaffung grundsätzlich aus, 13 Prozent haben sich dazu noch keine Meinung gebildet oder wollen diese nicht äußern. Und 16 Prozent der Startups wissen gar nicht, was ein ICO ist. „Ein ICO ist deutlich weniger reguliert als ein Börsengang, das ist sowohl Chance als auch Herausforderung für Startups und Investoren. Umso wichtiger ist eine sorgfältige Planung und Durchführung, denn Startups betreten damit juristisch wie technologisch neue Pfade", so Berg.

Autor: www.bitkom.org

Die XOLARIS Gruppe – Einen Schritt voraus

Stefan Klaile
Gründer und Gesellschafter der XOLARIS Gruppe

Als Stefan Klaile 2010 den Grundstein der XOLARIS Gruppe legte, hatte er eine klare Vision vor Augen. In seiner Tätigkeit als COO eines renommierten Emissionshauses Alternativer Investments und mehr als 15 Jahren Erfahrung im Bereich liquider und illiquider Finanzprodukte hatte er bereits in anderen Segmenten die zunehmende Tendenz zur Auslagerung von Dienstleistungen und Spezialisierung bei Asset Managern erkannt und für die Branche der Sachwert-investments vorhergesehen.

Die XOLARIS übernahm zunächst als Treuhand und Verwaltungsgesellschaft unter anderem die Verwaltung schwieriger oder gar notleidender Fonds, bei der das ursprüngliche Fondsmanagement nicht mehr intakt war. Das blieb nicht immer ohne Folgen, sodass die XOLARIS mit negativen Fondsergebnissen assoziiert wurde, die sie jedoch nicht zu verantworten hatte. Schnell kamen weitere Dienstleistungen rund um die Strukturierung von Kapitalanlageprodukten im Sachwertebereich hinzu.

Mit der Einführung des KAGB und der umfassenden Regulierung ab dem Jahr 2013 veränderte sich der Markt der Sachwertinvestments radikal und die XOLARIS gründete die XOLARIS Service Kapitalverwaltungs-Aktiengesellschaft mit Sitz in München – die erste Emissionshaus unabhängige Service KVG für geschlossene Investmentvermögen.

„Wir hatten diese Entwicklung bereits vor 20 Jahren bei den offenen Investmentfonds gesehen", erläutert Stefan Klaile. „Uns war klar, dass sich die Branche der Sachwertinvestments nun grundlegend verändern würde, und so haben wir die Chance ergriffen." 2016 erweiterte die XOLARIS Gruppe ihr Angebot noch einmal wesentlich durch

die Übernahme der heutigen ADREALIS Service KVG. Damit verfügt die Gruppe heute über zwei Service KVGen und deckt die Assetklassen Private Equity, Immobilien, Schiffe und Regenerative Energie ab.

Damit bietet die XOLARIS Gruppe ein umfassendes Leistungsportfolio entlang der gesamten Wertschöpfungskette illiquider Investmentvermögen. Dazu zählen Treuhanddienstleistungen, Fondsverwaltung, -controlling und Meldewesen und Anlegerbetreuung für bestehende geschlossene Alt-Fonds sowie die umfassende Konzeption und Verwaltung von nach 2013 aufgelegten Alternative Investmentfonds (AIF) für Dritte.

„Durch die funktionale als auch rechtliche Trennung der Dienstleistungen über Tochtergesellschaften, sind wir in der Lage, unsere Dienstleistung als modulares Angebot aufzubauen. Da nach unserer Auffassung die Dienstleistung eines Full Service- Dienstleisters nicht nur die operativen Prozesse abdecken darf, können wir auf Wunsch über eigene Tochtergesellschaften auch die gesellschaftsrechtlichen Strukturen abdecken", so Klaile. „So versetzen wir unsere Kunden in die Lage, sich voll und ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren zu können."

Wachstumschancen sieht er insbesondere bei internationalen Asset Managern. „Bei diesen haben deutsche Investoren und regulierte Strukturen ein hohes Ansehen, ihnen fehlen aber meist die marktspezifischen Kenntnisse in Deutschland insbesondere hinsichtlich der regulatorischen Vorgaben und der Marktzugang. Da kommen wir als Service-KVG ins Spiel", erläutert Klaile. Längst hat er mit der XOLARIS Gruppe Kontakte nach Asien geknüpft und treibt die Internationalisierung des Geschäfts voran.

Die stärkste Nachfrage sieht er nach wie vor aus dem Immobiliensegment. Energie-Projekte würden dagegen derzeit durch die politische Hängepartie und die ungewisse Zukunft des EEG ausgebremst. Innovative Ansätze böte das Private Equity-Segment. Hier würden auch neue Themen wie Kryptowährungen und FinTechs spannende Produktinnovationen erwarten lassen. Mit dem Bitcoin Farming-Fonds bietet die XOLARIS Service KVAG derzeit den ersten Fonds in diesem Bereich für professionelle Investoren an, mit dem diese direkt am Beginn der Wertschöpfungskette partizipieren können.

Autor: www.xolaris-kvg.de

Kommission will durch Staatsanleihen besicherte Wertpapiere ermöglichen

Die Europäische Kommission will regulatorische Hindernisse für die marktgetriebene Entwicklung von Wertpapieren, die durch Staatsanleihen besichert sind (Sovereign Bond-Backed Securities, kurz „SBBS") aus dem Weg räumen. Die Wertpapiere würden von privaten Instituten aufgelegt als Verbriefung von Forderungen auf ein Portfolio aus Euroraum-Staatsanleihen. Die Verbriefungen würden keinerlei Vergemeinschaftung von Risiken und Verlusten unter den Euro-Staaten bedeuten. Risiken und mögliche Verluste würden ausschließlich von privaten Investoren getragen. Durch Anlagen in diese neuen Instrumente könnten Investoren ihre Anleihebestände diversifizieren. Banken wiederum könnten die teils noch zu enge Kopplung an ihre Herkunftsstaaten lockern.

„Die marktgetriebene Entwicklung von SBBS wird dazu beitragen, dass Anleger ihre Staatsanleihebestände diversifizieren können, und sie wird die Finanzmarktintegration befördern. Wir haben einen pragmatischen Vorschlag vorgelegt, der die privatwirtschaftliche Risikoübernahme über integrierte Finanzmärkte stärken und die Risiken im Bankensektor verringern wird, ohne dass Risiken vergemeinschaftet werden", sagte der für Finanzstabilität, Finanzdienstleistungen und die Kapitalmarktunion zuständige Kommissionsvizepräsident Valdis Dombrovskis. SBBS würden sich nicht negativ auf die bestehenden nationalen Anleihemärkte auswirken.

Mit dem aktuellen Vorschlag setzt die Kommission ihre Ankündigung aus dem WWU-Reflexionspapier vom Mai 2017 um – und vollzieht damit einen wichtigen

Quelle: © pixabay.de

Schritt zur Vollendung der Bankenunion. Die Kommission fordert den Rat und das Europäische Parlament auf, eng zusammenzuarbeiten, um eine zügige Annahme und Umsetzung sicherzustellen. Der Vorschlag wird auch der Entwicklung der Kapitalmarktunion zugutekommen, indem er zu stärker integrierten und diversifizierten Staatsanleihemärkten beiträgt.

Wie würden SBBS funktionieren?

SBBS sind ein Topf, in dem verschiedene Euroraum-Staatsanleihen gebündelt werden. In diesem Bündel sind die Staatsanleihen aller Euroraum-Staaten je nach deren wirtschaftlichem Gewicht enthalten. Kaufen Anleger SBBS, die durch diesen Anlagepool abgesichert sind, können sie je nach Risikobereitschaft zwischen Papieren mit höherem oder niedrigerem Risiko wählen. Die risikoreichsten Papiere würden etwaige Verluste, die bei dem zugrunde liegenden Anleihepool entstehen könnten, als Erstes tragen, würden den Anlegern dafür aber auch eine höhere Rendite bescheren. Dementsprechend gering wäre das Risiko bei den Papieren der Senior-Tranche, die nur herangezogen würden, wenn die risikoreichsten Papiere vollständig aufgebraucht wären.

Der Vorschlag würde die bestehenden regulatorischen Hindernisse aus dem Weg räumen, indem SBBS den auf Euro lautenden nationalen Staatsanleihen der Euroraum-Länder (z. B. im Hinblick auf die Eigenkapitalanforderungen) gleichgestellt würden. Den Banken und anderen Finanzdienstleistern, die in SBBS investieren, würden damit bei ihren Staatsanleiheportfolios eine breitere Streuung und ein geringeres Risiko ermöglicht, was sich positiv auf die Stabilität des Finanzsystems insgesamt auswirken würde.

SBBS wären jedoch vom Konzept her so angelegt, dass sie keinerlei Vergemeinschaftung von Risiken und Verlusten unter den Euroraum-Mitgliedstaaten mit sich brächten. SBBS würden von privaten Unternehmen aufgelegt, die eigens für die Emission und Verwaltung dieser Instrumente geschaffen würden.

Im aktuellen Vorschlag wird genau geregelt, welche Kriterien SBBS erfüllen müssten, um in den Genuss der vorgesehenen regulatorischen Gleichstellung zu kommen. Eine derartige Standardisierung wird die Liquidität von SBBS erhöhen und diese für eine größere Zahl von Anlegern attraktiv machen. Der Vorschlag sieht auch vor, dass verschiedene Rechtsakte geändert werden, um der regulatorischen Behandlung von SBBS in den Portfolios von Banken und anderen Finanzdienstleistern Rechnung zu tragen.

Hintergrund

Die Vorteile und Durchführbarkeit von SBBS wurden von einer hochrangigen interinstitutionellen Task Force unter Federführung des Europäischen Ausschusses für Systemrisiken untersucht. Im Januar veröffentlichte diese Task Force einen umfassenden Bericht. Die darin enthaltene Analyse und die Folgenabschätzung zu diesem Vorschlag zeigen, dass SBBS die Risiken für die Finanzstabilität verringern könnten. Dies würde dadurch erreicht, dass die Staatsanleiheportfolios der Banken und anderen Institute leichter diversifiziert werden könnten. In der Absichtserklärung von Präsident Juncker zur Lage der Union vom September 2017 und in der Mitteilung zur Bankenunion vom Oktober 2017 wurde angekündigt, dass die Kommission im Frühjahr 2018 einen geeigneten Rahmen für SBBS vorschlagen würde. Der jetzt vorgestellte Rahmen würde die Stabilität des Euro-Währungsgebiets erhöhen, indem er die von der Privatwirtschaft ausgehende Entwicklung eines SBBS-Markts erleichtert. Angeregt wurde die Idee der SBBS erstmals in einer Veröffentlichung einer Gruppe von Wirtschaftswissenschaftlern.
Autor: Europäische Kommission

Quelle: © Syda Productions - Fotolia.com

Green Bonds: Klare Kriterien für einen echten Markt

Die Europäische Kommission will den grünen Finanzmarkt durch eine Aufweichung der Eigenkapitalvorschriften für grüne Anleihen, sogenannte Green Bonds, stärker fördern. Das könnte zu einer Blase führen, zeigt das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) in einer Studie. Anstatt auf ein schnelles Wachstum zu drängen, sollte die EU erst einmal auf die geplanten einheitlichen Standards für grüne Anleihen setzen.

Quelle: © pixabay.de

Erneuerbare Energien ausbauen, saubere Mobilität fördern oder Gebäude sanieren: Umweltschutz kostet viel Geld. Öffentliche Mittel allein reichen nicht aus, um die festgelegten Klimaschutzziele zu erreichen. Die EU setzt deshalb bei der Finanzierung von Umweltprojekten verstärkt auf Green Bonds. Allerdings wurde im vergangenen Jahr weltweit lediglich ein Volumen von 157 Milliarden US-Dollar an grünen Anleihen ausgegeben. Zum Vergleich: Das gesamte Umlaufvolumen von Anleihen betrug 2017 mehr als 23 Billionen US-Dollar. Um die angestrebten klimaverträglichen Gesamtinvestitionen von bis zu 7 Billionen US-Dollar pro Jahr zu finanzieren, müssten sich die Anleiheemissionen also um das 45-Fache erhöhen.

Um den Markt für grüne Investitionen weiter zu stärken, plant die Europäische Kommission deshalb, die Eigenkapitalvorschriften für Banken durch einen grünen Unterstützungsfaktor für grüne Investitionen aufzuweichen: Bislang müssen die Banken, wenn sie beispielsweise Green Bonds erwerben, genauso viel Eigenkapital für unerwartete Verluste bereithalten wie für herkömmliche Anleihen, künftig sollen geringere Eigenkapitalanforderungen gelten.

Eine Sonderbehandlung der Green Bonds kann jedoch zu einer Schieflage am Finanzmarkt und einer spekulativen Blase führen, warnt das IW in einer Studie. Zerplatzt diese Blase, wäre das nicht nur schädlich für den Finanzsektor – auch die Klimaziele wären schwerer erreichbar, da viele Anleger kein Geld in Umweltprojekte investieren, wenn sie dabei zuvor Geld verloren haben.

Anstatt auf ein schnelles Wachstum des Green-Bond-Marktes zu setzen, sollte die EU lieber ein organisches Wachstum anstreben und auf die Kräfte des Marktes vertrauen. Sie sollte deshalb nicht die Eigenkapitalvorschriften aufweichen und sich stattdessen darauf beschränken, gleiche Standards für Green Bonds festzulegen. „Nur wenn einheitlich geregelt ist, was sich hinter Green Bonds verbirgt, kann mit den grünen Anleihen auch international gehandelt werden", erklärt IW-Finanzexperte Markus Demary. Hierfür muss die EU-Kommission eindeutige Kriterien festlegen, was ein Green Bond ist und in welche Projekte die eingesammelten Gelder investiert werden dürfen. „Neben erneuerbaren Energien und sauberen Mobilitätsprojekten können das Investitionen in Biodiversität oder nachhaltiges Abfallmanagement sein", so IW-Umweltökonomin Adriana Neligan.

Quelle: © pixabay.de

Autor: www.iwkoeln.de

Weniger Machtzuwachs für EU-Finanzaufsicht

In die Reform der europäischen Aufsichtsbehörden kommt Bewegung: Die bulgarische Ratspräsidentschaft hat den EU-Mitgliedstaaten vorgeschlagen, die Wertpapieraufsicht ESMA nicht mit der Überwachung von europäischen langfristigen Investmentfonds (ELTIFs), Fonds für soziales Unternehmertum (EuSEFs) und Risikokapitalfonds (EuVECAs) zu betrauen. Stattdessen will sie diesen Passus aus dem Entwurf der EU-Kommission komplett streichen. „Der Vorschlag der Ratspräsidentschaft ist ein positives Signal", sagt Thomas Richter, Hauptgeschäftsführer des deutschen Fondsverbands BVI. „Wir sehen eine direkte Aufsicht der ESMA über Fonds kritisch. Sie würde nur zu einer unnötigen Doppelaufsicht durch nationale Behörden und der ESMA führen und die Kosten für die Anleger in die Höhe treiben."

Der BVI warnt zudem vor einer Übertragung weiterer Aufsichtskompetenzen für Fonds an die ESMA: „Sobald die ESMA die Aufsicht über bestimmte Fondstypen erhalten hat, ist der Weg zur direkten Beaufsichtigung von OGAWs und AIFs nicht mehr weit", so Richter. „Damit wären Kompetenzkonflikte zwischen der ESMA und den nationalen Aufsichtsbehörden programmiert." Da die nationalen Behörden ihre jeweiligen Heimatmärkte besser kennen als die ESMA, müsse die Produktaufsicht bei den nationalen Aufsichtsbehörden bleiben, so Richter weiter. Er appelliert daher an den Rat, dem Vorschlag der Ratspräsidentschaft zu folgen und ihn als Position in die Verhandlungen einzubringen.

Kritisch sieht der BVI darüber hinaus die Pläne der EU-Kommission, der ESMA mehr Kontrolle über wesentliche Auslagerungen in Drittstaaten zu geben.

Autor: www.bvi.de

Quelle: © Rawpixel - Fotolia.com

Nachhaltigkeit: EU-Kommission stellt wichtige Weichen

Der deutsche Fondsverband BVI bewertet das Gesetzpaket der EU-Kommission zur Förderung eines nachhaltigen Finanzsystems überwiegend positiv. „Der Entwurf der Kommission stellt wichtige Weichen zur Förderung nachhaltiger Investitionen in der EU", sagt Thomas Richter, Hauptgeschäftsführer des BVI. „Wichtig ist insbesondere die Entwicklung eines EU-weiten Kriterienkatalogs. Nur so können die ESG-Berichte von Unternehmen und die Bewertungen von Portfoliomanagern auf einem einheitlichen Verständnis von Nachhaltigkeit beruhen." Der Gesetzesvorschlag der EU-Kommission macht dazu den ersten Schritt: Über eine neue Plattform sollen die europäischen Aufsichtsbehörden gemeinsam mit Nachhaltigkeitsexperten Standards entwickeln, um Aktivitäten nach ESG-Kriterien einzuordnen. „Diesen partnerschaftlichen Ansatz zur Ausarbeitung des ESG-Kriterienkatalogs unterstützen wir", so Richter. „Wichtig ist, dass Unternehmen und Fondsanbieter als potenzielle Nutzer des Katalogs maßgeblich daran mitwirken."

Auch die Vorschläge zu Transparenzstandards hält der BVI für sinnvoll und angemessen. Demnach sollen Fondsgesellschaften und andere Finanzmarktteilnehmer künftig in den Verkaufsunterlagen darüber informieren, wie sie mit ESG-Risiken in ihren Portfolien umgehen. Sie müssen beispielsweise beschreiben, wie diese Risiken den Ertrag des Investments voraussichtlich beeinflussen können. Darüber hinaus schlägt die Kommission zusätzliche Transparenzvorgaben für Finanzprodukte vor, die als nachhaltig gekennzeichnet sind. Unter anderem müssen die Fondsanbieter ihre nachhaltigen Anlageziele beschreiben. Dazu Richter: „Viele dieser Transparenzvorgaben sind schon länger in den Wohlverhaltensregeln des BVI enthalten. Dass die Kommission sie nun EU-weit in Gesetzesform gießen will, begrüßen wir." Eine regulatorische Verankerung von ESG-Vorgaben für Anlagestrategien enthält das Gesetzespaket nicht. Es gibt immer wieder Stimmen, die eine solche Verankerung fordern, der BVI lehnt solche Eingriffe in die Anlegerfreiheit ab.

Nicht den zweiten Schritt vor dem ersten machen

Für verfrüht hält der BVI dagegen den Vorschlag, Anlage- und Versicherungsberater sowie Vermögensverwalter künftig zu verpflichten, ihre Kunden im Beratungsgespräch aktiv nach ihren Nachhaltigkeitswünschen zu befragen. Der BVI plädiert dafür, diese Abfrage erst dann einzuführen, wenn die EU-weiten ESG-Kriterien verbindlich feststehen. Zuvor sind aber noch wichtige Schritte erforderlich. Die EU-Kommission will den Kriterienkatalog in mehreren Stufen einführen; eine erste Klassifizierung etwa für Maßnahmen gegen den Klimawandel ist erst ab 2020 zu erwarten. „Es wäre weder im Sinne der Berater noch der Kunden, wenn im Beratungsgespräch Nachhaltigkeitskriterien verpflichtend abgefragt würden, für die es noch gar keine einheitlichen Standards gibt. „Die Kommission sollte hier nicht den zweiten Schritt vor dem ersten machen", so Richter. Laut Kommission sollen für diese Abfrage die MiFID II und IDD ergänzt werden. Dazu müssten die bereits zu Jahresbeginn umgestellten IT-Systeme der Berater erneut angepasst werden. Autor: www.bvi.de

Zügelloser Bürokratismus überdeckt die guten Ansätze von MiFID II

Der Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV) hat eine nichtrepräsentative Umfrage unter seinen Mitgliedsunternehmen zur Umsetzung und Erfahrung mit der Einführung von MiFID II durchgeführt. Von den aktuell 287 im Verband engagierten Unternehmen haben 127 teilgenommen.

Unternehmen haben MiFID II-Umsetzung nahezu abgeschlossen

Der Verband ist sehr zufrieden mit dem MiFID II-Umsetzungsstand seiner Mitgliedsunternehmen: bis Ende April 2018 war dieser schon sehr weit fortgeschritten. Knapp 60% der Firmen setzten die zu treffenden Maßnahmen weitestgehend und 23% bereits vollständig um. Lediglich 15% haben bisher nur eine teilweise Umsetzung vornehmen können. Verbandsvorsitzender Andreas Grünewald sieht in diesem positiven Ergebnis einen Beweis für den hohen Qualitätsanspruch der Unternehmen. „Trotz der unglaublichen Kraftanstrengungen, die die Institute aufbringen mussten, sind wir mit der Umsetzung in unserer Branche schon sehr weit. Ich glaube, die Branche kann stolz auf ihre Leistung und die Qualität der Unternehmen sein."

Quelle: © Sergey Nivens - Fotolia.com

Grünewald zeigt sich besonders erfreut über die positive Bewertung der Verbandsunterstützung. 86% der Befragten empfinden die Leistung des VuV bei der MiFID II-Umsetzung als gut (46%) bzw. sogar hervorragend (40%). Positiv genannt werden in diesem Zusammenhang die zahlreichen Rundschreiben des Verbandes, die Musterdokumente und -verträge sowie die Seminare rund um MiFID II. Der Verband eröffnete vor diesem Hintergrund im letzten Jahr eine verbandseigene Fort- und Weiterbildungseinrichtung (VuV-Akademie) in Frankfurt am Main. 90% der Befragten erhielten ihre Unterstützung vom VuV und 60% nutzten Depotbanken. Lediglich 17% griffen auf externe juristische Unterstützung oder 23% auf die Hilfe eines Wirtschaftsprüfers zurück (Mehrfachnennungen waren möglich).

Kostentransparenz und Zuwendungsverbot sehen Vermögensverwalter positiv

Von den zum 3.1.2018 in Kraft getretenen MiFID II-Vorgaben sind für die Branche der unabhängigen Vermögenverwalter sechs besonders bedeutsame Bereiche hervorzuheben: Kostentransparenz, Zielmarktbestimmung, Geeignetheitsprüfung, Zuwendungsverbot, Sachkundenachweis und Telefonaufzeichnung. Aus diesen sechs Bereichen sehen rund 66% der Vermögensverwalter die Einführung der Kostentransparenz als wirklichen Mehrwert im Sinne ihrer Mandanten an. Die vorgeschriebene Aufschlüsselung der entstehenden Kosten vorab ermöglicht nicht nur einen kritischen Blick auf das Rendite-Kosten-Verhältnis, sondern auch einen Wettbewerbsvergleich gegenüber anderen Anbietern. Auch das strikte Zuwendungs-

verbot in der Vermögensverwaltung sieht etwas mehr als die Hälfte der Befragten positiv und als unabdingbares Merkmal einer unabhängigen Vermögensverwaltung.
Mit 42% ebenfalls positiv bewertet wird der Umstand, dass die Kundenbetreuer die erforderliche Sachkunde nachweisen und aufrechterhalten müssen. Dass Know-how nunmehr nicht nur behauptet, sondern auch nachgewiesen werden muss, wird als logische Konsequenz des hohen Qualitätsstandards angesehen, den sich die Branche der Vermögensverwalter selbst auferlegt.

Quelle: © Konstantin Yuganov - Fotolia.com

Zielmarktvorgaben sind in der Finanzportfolioverwaltung sinnlos

Deutlich ablehnend äußern sich 83% der Teilnehmer gegenüber der Zielmarktbestimmung. Der damit verbundene Bürokratismus stehe in keinem Verhältnis zum Nutzwert für Anleger. Bei der damit einhergehenden Verkomplizierung der Dienstleistung sehen die Vermögensverwalter gerade bei der Finanzportfolioverwaltung die Zielmarktbestimmung als irrelevant und nicht zur Dienstleistung passend an. Drei Viertel der Teilnehmer empfinden die neue Telefonaufzeichnung von Kundengesprächen als überflüssig. Auch zahlreiche Kunden stehen einer Aufzeichnung skeptisch gegenüber und empfinden darin sogar eine unangemessene Überwachung. Vor diesem Hintergrund sehen einige Vermögensverwalter die Telefonaufzeichnung eher als Belastung für das Vertrauensverhältnis zum Kunden.

Unterschiedliche Auffassung bei der Geeignetheitsprüfung

Sehr ambivalent fällt das Ergebnis im Bereich der Geeignetheitsprüfung aus. 43% der Umfrageteilnehmer stehen der Geeignetheitsprüfung kritisch gegenüber, während 36% diese als positive Maßnahme für den Mandanten einstufen. Die Vertreter der positiven Aspekte sehen in der Geeignetheitsprüfung die Vertiefung der Kundenorientierung und die Tatsache, dass diese das bisherige Anlageberatungsprotokoll ersetzt.

MiFID II führt zu höherem Verwaltungs- und Organisationsaufwand

Ein Kritikpunkt zieht sich durch nahezu alle Rückmeldungen wir ein roter Faden: die ausufernden Dokumentationspflichten führen zu einem unangemessenen Verwaltungs- und Organisationsaufwand, der letztlich nur überflüssige Papierstapel verursache. Bei der Frage nach der Bedeutung der regulatorischen Vorgaben für das Unternehmen, werden die Antworten wie folgt priorisiert: „zusätzliche Arbeitsbelastung", gefolgt von „erhöhter Kostenaufwand" und „weniger Zeit für das Kundengespräch". Knapp ein Drittel der Befragten zeigen auf, dass der Arbeitsaufwand um 50% und mehr angewachsen sei. Da die Menge der auszufüllenden Dokumente deutlich zugenommen hat, benötigt nun knapp die Hälfte der Unternehmen rund eine Stunde mehr Zeit bis zur Vertragsunterschrift mit den Kunden als vorher. Ein Viertel benötigt sogar zwei Stunden mehr.

Ein Viertel erbringt keine Anlageberatung mehr

Ein Viertel der Befragten gibt an, dass der interne Kostenaufwand um 20% angestiegen ist. Ein weiteres Viertel sieht den gesteigerten Kostenaufwand sogar bei 50%

Quelle: © hin255 - Fotolia.com

und höher. Eine Mehrheit der Unternehmer sagt, dass die regulatorischen Vorgaben sie aber nicht in betriebswirtschaftliche Probleme bringt. Nur ein Unternehmen teilte mit, dass es die Lizenz zur Finanzportfolioverwaltung zurückgeben hat. Allerdings erklärte ein Viertel, keine Anlageberatung mehr anzubieten.

64% der Unternehmer lösten den durch die Regulatorik gestiegenen Mehraufwand, indem sie intern umstrukturierten. Eine Auslagerung von Tätigkeiten und Dienstleistungen oder die Einstellung zusätzlicher Mitarbeiter haben je 22% durchgeführt. 28% der Unternehmen mussten Gebührenerhöhungen vornehmen. Für die Etablierung der MiFID II Vorgaben hat ein Viertel der Unternehmen sechs bis neun Monate an Zeit gebraucht. Ein Drittel setzte die Vorgaben in drei Monaten um.

Anleger fühlt sich entmündigt und bevormundet

Der vom Gesetzgeber gut gemeinte Ansatz des sinnvollen Anlegerschutzes wird laut Meinung der Vermögensverwalter vom Kunden nicht so empfunden. 84% der befragten Unternehmer äußern, dass der Anleger die Flut an Schriftstücken nur als Papierkram empfindet, der sowieso nicht gelesen wird. 57% sagen, dass die Anleger sogar genervt und verärgert seien und 52% sehen sich als entmündigt und bevormundet.

Der überwiegende Teil (80%) der Unternehmer möchte den gestiegenen regulatorischen Mehraufwand meistern, indem sie deutlich mehr Prozesse standardisieren. Knapp die Hälfte der Firmen möchte diese zudem digitalisieren. 41% sehen in der Größe des Unternehmens eine Chance, um die Kosten- und Arbeitsbelastung besser zu verteilen. Sie planen ihr Kundenvolumen durch Übernahmen oder Zukauf zu vergrößern.

Andreas Grünewald zieht eine erste Bilanz dahingehend, dass die durchaus positiven Ansätze in MiFID II durch einen überbordenden Bürokratismus, welcher gerade für kleinere Institute und geringere Anlagesummen groteske Züge annimmt, überdeckt werden. Auch eine Aufsicht mit Augenmaß kann kaum korrigierend eingreifen, wenn die gesetzlichen Vorgaben jedes Maß verloren haben.
Autor: https://vuv.de/

Verhaltenes Neugeschäft bei Immobilienfinanzierungen

Konkurrenzdruck unter Finanzierern wächst

Das Neugeschäftsvolumen gewerblicher Immobilienfinanzierung ist 2017 laut Analyse von JLL zurückgegangen: Mit rund 42,2 Mrd. Euro war ein Rückgang von rund 6 % gegenüber dem Vorjahr zu bilanzieren. Die alles in allem stagnierende Entwicklung des Neugeschäfts war bereits Mitte 2017 von den Instituten prognostiziert worden. Bei acht von insgesamt 14 ihre entsprechenden Aktivitäten ausweisenden Banken sanken die Neugeschäfte, bei sechs Instituten, unter anderem bei der zum ersten Mal das Neugeschäft reportenden LBBW, erhöhte sich das Volumen. Trotz eines Rückgangs blieb die DG Hyp wie bereits 2016 größter Kreditgeber. Prozentual am stärksten angestiegen ist das Neugeschäftsvolumen der zweitplatzierten pbb Deutsche Pfandbriefbank. „Der seit langem diagnostizierte Trend setzt sich fort: der Konkurrenzdruck unter den Immobilienfinanzierern steigt aufgrund mangelnden Produktangebots und erheblichen Margendrucks. Das sinkende Neugeschäft weist darauf hin, dass die Banken ihre Kreditvergaberichtlinien dennoch nicht aufweichen. Dies bietet wiederum anderen Akteuren am Markt die Möglichkeit, mit opportunistischeren Ansätzen eine Nische zu besetzen“, so Anke Herz, Team Leader Debt Advisory JLL Germany.

Quelle: © kalafoto - Fotolia.com

Insgesamt leicht steigende Kreditbestände

Bei der überwiegenden Zahl der Institute sind die Kreditbücher im Jahresverlauf 2017 voller geworden, fünf Banken verbuchten sogar ein zweistelliges prozentuales Wachstum, nur bei vier Banken ist der Bestand geschrumpft. Insgesamt haben die Kreditbestände der Institute um 2 % auf 227,7 Mrd. Euro zugelegt. Trotz leichten Rückgangs weist die Helaba unverändert den mit Abstand größten Kreditbestand der in der Analyse berücksichtigten Banken auf. Auch die Kreditbücher für in Deutschland bestehende Kredite sind etwas umfangreicher geworden. „Höhere Kreditbestände trotz sinkenden Neugeschäfts sind ein Anzeichen dafür, dass Rückzahlungen aus fälligen Darlehen geringer ausgefallen sind als das akquirierte Neugeschäft“, so Anke Herz.

Ausblick für 2018 beim Neugeschäft verhalten

Die Rahmenbedingungen auf dem deutschen Immobilieninvestmentmarkt für 2018 sind weiter positiv, die Vorzeichen stehen auf Wachstum. Mögliche Turbulenzen kommen primär von geopolitischer Seite. „Die Unwägbarkeiten haben zweifellos zugenommen und

im Laufe des Jahres wird immer mal wieder mit Volatilitäten zu rechnen sein, dennoch sollte sich die Konjunktur in Deutschland anhaltend positiv entwickeln", so Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany. Auch die Inflation dürfte nur langsam anziehen, die 2 %-Grenze nicht überschreiten und damit der Notenbank insofern keinen Handlungsdruck auferlegen, früher als geplant die Zinsen zu erhöhen. „Die Realwirtschaft wächst also auch 2018 weiter, demnach bleiben auch die Vermietungsmärkte stark und stützen Investitionsentscheidungen", so Scheunemann. „Die Immobilienmärkte dürften damit auch für die Finanzierer weiterhin ein großes Betätigungsfeld darstellen", so Anke Herz. Herz weiter: „Bei einer Erhöhung der Leitzinsen ist hingegen zu erwarten, dass sich der Margendruck weiter fortsetzt, da bei steigenden Kapitalkosten auf Investorenseite, beispielsweise durch höhere Fremdkapitalkosten und höherem Eigenkapitalbedarf, die Investitionsentscheidungen zukünftig restriktiver ausfallen könnten." Für die Banken bleiben mit weiter steigenden regulatorischen Anforderungen, dem hohen Wettbewerbsdruck und nicht zuletzt mit der Digitalisierung die Herausforderungen auch im Jahr 2018 bestehen. Entsprechend gehen nur zwei Institute von einer Steigerung ihres Neugeschäfts im laufenden Jahr gegenüber 2017 aus, während sechs Banken ein ähnliches und fünf ein geringeres Volumen erwarten. „Die Zukunft wird zeigen, welche Häuser sich erfolgreich gerüstet haben für diese Herausforderungen - ob durch Maßnahmen der internen Kostensenkung, durch Effizienzsteigerung oder durch die Erschließung von Märkten, in denen der Wettbewerb noch mehr Geschäftsmöglichkeiten zulässt", so Anke Herz abschließend. Autor: www.jll.de

Kredite sollen teurer werden

Deutsche Banken sehen Ende des Sparkurses

Kredite für Firmenkunden und Häuslebauer dürften in den kommenden Monaten teurer werden: Jeweils ein Drittel der Banken in Deutschland geht davon aus, in diesem Jahr die Konditionen bei Firmen- und Ratenkrediten nach oben anpassen zu können, bei Immobilienkrediten sollen die Zinsen sogar nach Meinung von 41 Prozent steigen. Kaum ein Bankmanager rechnet hingegen mit sinkenden Zinskosten für die Kunden. Helfen soll den Banken auch eine gute Konjunkturentwicklung in Deutschland: Zwei von drei Banken rechnen mit einer weiteren Verbesserung der Wirtschaftslage in den nächsten zwölf Monaten, gerade einmal zwei Prozent gehen von einer Verschlechterung aus. Und sogar 93 Prozent der Institute erwarten eine Verbesserung der eigenen Geschäftslage. Trotz der anziehenden Zinsen sollen sich gerade Konsumenten- und Immobilienkredite weiter gut verkaufen: 49 bzw. 46 Prozent der Bankmanager rechnen mit einem Anstieg der Nachfrage nach diesen Produkten, kaum einer geht von einem nachlassenden Kundeninteresse aus.

Die Welle von Gebührenerhöhungen für Privatkunden scheint dagegen wieder abzuebben: 14 Prozent der Institute haben in diesem Jahr bereits Gebühren für Privatkunden erhöht oder planen dies bis Ende des Jahres. Im Fokus steht dabei das Girokonto, das bei 13 Prozent der Banken teurer wird. Im vergangenen Jahr drehte noch knapp jede dritte Bank an der Gebührenschraube. Trotz der optimistischen Erwartungen soll die Risikovorsorge tendenziell steigen: 28 Prozent der befragten

Institute wollen ihre Gesamtrisikovorsorge erhöhen, nur drei Prozent halten eine Reduzierung für möglich. Konjunkturelle Risiken sehen Deutschlands Bankmanager derzeit in erster Linie im Ausland: Die größten Gefahren für die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland sind demnach die aktuelle US-Außen- und Wirtschaftspolitik, die von 95 Prozent der Manager als mittleres oder hohes Risiko bezeichnet wird, gefolgt von geopolitischen Spannungen und Kriegen. Das sind Ergebnisse des aktuellen „Bankenbarometers" der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY (Ernst & Young). Für die Studie wurden 120 Banken in Deutschland befragt.

Quelle: © Wrangler - Fotolia.com

„Die Institute in Deutschland mussten in den vergangenen Jahren lernen, mit wenig zufrieden zu sein - denn in einer Niedrigzinsära lassen sich kaum große Sprünge machen", beobachtet Claus-Peter Wagner; Managing Partner Financial Services Deutschland bei EY. „Dank der guten Konjunkturentwicklung konnten wenigstens die Risikovorsorge niedrig gehalten und Kreditausfälle weitgehend vermieden werden. Nun wittern viele Institute Morgenluft: In den USA ist die Zinswende eingeleitet worden, Europa dürfte im kommenden Jahr folgen. Damit deutet sich eine Erholung beim Zinsüberschuss an." Zwar glaubt die große Mehrheit der Bankmanager nicht an eine Zinserhöhung durch die EZB noch in diesem Jahr – 67 Prozent gehen aber davon aus, dass es 2019 zur Zinswende im Euroraum kommen wird. Die Banken leiden seit einigen Jahren unter dem historisch niedrigen Zinsniveau, das die wichtigste Ertragsquelle der Banken, die Zinseinnahmen, einbrechen ließ. „Es deutet sich zwar eine Straffung der Geldpolitik der Notenbanken an, mittelfristig werden die Zinsen aber nicht auf das Vorkrisenniveau zurückkehren", erwartet Wagner. „Also werden die Banken weiter intensiv über andere Ertragsquellen nachdenken müssen." Tatsächlich gingen zuletzt viele Banken dazu über, Gebühren auch für solche Dienstleistungen zu verlangen, die für die Kunden bislang kostenlos waren. Allerdings sorgt der intensive Wettbewerb auf dem deutschen Markt dafür, dass es nicht zu einem signifikanten Gebührenanstieg kam.

Gehälter sollen wieder steigen - Ende des massiven Personalabbaus?

Offenbar sehen die deutschen Banken bereits Erfolge beim Erschließen neuer Ertragsquellen und aufgrund bisheriger Sparmaßnahmen. Zwar stehen Kostensenkungen weiter weit oben auf der Agenda – für 44 Prozent der Institute haben entsprechende Maßnahmen derzeit eine große Bedeutung –, allerdings wird nach Einschätzung der großen Mehrheit der Bankmanager der Personalabbau vorerst zu einem Ende kommen. Nur bei 12 Prozent der Banken soll die Beschäftigung in diesem Jahr sinken – vor einem Jahr wollten noch 43 Prozent der Banken Personal abbauen, vor zwei Jahren lag der Anteil sogar bei 61 Prozent. „Viele Banken haben in den vergangenen Jahren massive Einschnitte vorgenommen – etwa beim Produktportfolio, dem Filialnetz und dem Personal", beobachtet Dirk Müller-Tronnier, Leiter Banking & Capital Markets bei EY: „Und solche Korrekturen werden wir auch zukünftig noch vereinzelt und auch in teilweise größerem Umfang sehen. Aber auch darüber hinaus bleibt noch viel Arbeit zu tun: Beim Umbau der Geschäftsmodelle, bei der Digitalisierung von Verwaltungstätigkeiten und bei der Modernisierung des Kundenkontakts."

Viele Banken arbeiten mit Hochdruck daran, ein dauerhaft tragfähiges Geschäftsmodell zu finden, andere daran, ihre besonderen Stärken auszubauen – dafür benötigen sie allerdings motiviertes und qualifiziertes Personal, betont Müller-Tronnier: „Die Banken stehen wie alle Unternehmen

im Wettbewerb um Fachkräfte – und um qualifizierte Mitarbeiter zu finden und zu halten, müssen sie wettbewerbsfähige Gehälter zahlen." Tatsächlich soll bei 31 Prozent der Institute in diesem Jahr die Gesamtvergütung steigen – nur vier Prozent gehen vom Gegenteil aus. Im vergangenen Jahr überwog noch die Zahl der Banken mit einer sinkenden Gesamtvergütung. Müller-Tronnier rechnet aber nicht mit einer generellen Entspannung auf dem Arbeitsmarkt für Banker: „Die Beschäftigungslage im deutschen Bankensektor wird vorerst angespannt bleiben, denn die schwache Ertragslage, einzelne Abbaumaßnahmen, neue Wettbewerber und die Digitalisierung sorgen für Druck von mehreren Seiten – und immerhin machen Personalausgaben knapp über die Hälfte der operativen Kosten der Branche aus."
Autor: www.ey.com/de

Zehn Jahre nach dem Crash:

Nur jeder zweite Bankmanager sieht ein Umdenken im Umgang mit Risiken

Auch zehn Jahre nach der Finanzkrise ringen viele deutsche Banken noch immer mit der grundlegenden Einstellung ihrer Mitarbeiter im Umgang mit Risiken. Laut einer Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC beobachten nur 49 Prozent der befragten Entscheider der deutschen Bankenbranche ein „deutliches Umdenken" im Umgang mit Risiken. Dagegen meinen 30 Prozent, ein Wandel sei für sie „kaum zu erkennen" – und 15 Prozent geben sogar an, seit der Krise habe sich nichts geändert. Entscheidenden Einfluss nehmen dabei immer noch die bestehenden Anreizsysteme der Banken. So betrachten 51 Prozent der Manager die aktuellen Bonusmodelle als „potenzielle Treiber für das Eingehen höherer Risiken". Sogar 73 Prozent stimmen der Aussage zu, dass ambitionierte Zielvorgaben die Mitarbeiter generell dazu verleiten können, höhere Risiken in Kauf zu nehmen.

Nur jede vierte Bank hat einen formellen Wertekanon formuliert

Tatsächlich existiert der Umfrage zufolge bislang erst in jeder vierten Bank ein formell definierter Wertekanon; zudem stellen die Befragten nur in 54 Prozent der Fälle eine „hohe Übereinstimmung" zwischen dem Kanon und der gelebten Praxis fest. Über ein verbindliches Rahmenwerk zur Risikokultur verfügt knapp jede dritte Bank. Bei einem weiteren Drittel gibt es entsprechende Pläne, beim übrigen Drittel nicht einmal das. 62 Prozent der Befragten empfinden die Risikokultur im eigenen Haus als angemessen; 34 Prozent sagen dagegen, in ihrer Bank sei das nicht

der Fall. Auch die Fehlerkultur scheint noch ausbaufähig. So empfinden momentan nur 69 Prozent der Befragten den Umgang mit Fehlern in ihrer Bank als offen und transparent.

Quelle: © pixabay.com

„Ein strukturiertes Vorgehen und eine klare Governance sind der Schlüssel zum Erfolg"

„Indem sie sich nachhaltig mit den eigenen Werten und Einstellungen im Umgang mit Risiken befassen, machen deutsche Banken einen entscheidenden Schritt, um verlorenes Vertrauen der Öffentlichkeit zurückzugewinnen" sagt Natalia Kluger, Director bei PwC in Deutschland. Aus ihrer Sicht fehlt es vielen deutschen Banken allerdings noch „ein wenig an Mut und einem strukturierten Vorgehen". Denn Banken sollten hier keineswegs Angst vor dem Unbekannten haben. „Insbesondere, wenn man sich zum ersten Mal mit Risikokultur befasst, geht es nicht um richtig oder falsch. Vielmehr soll der Dialog innerhalb der Organisation eingeleitet werden. Dabei spielen Vorstand und Senior Management eine entscheidende Rolle, denn ein gesteuerter Kulturwandel beginnt stets von oben. In ihrer Vorbildfunktion tragen Führungskräfte den Geist der gewollten Risikokultur in die Organisation." Entsprechend sehen auch 52 Prozent der Befragten Vorstand und Senior Management in der primären Verantwortung für das Thema Risikokultur. 29 Prozent der Teilnehmer hingegen sehen keine Verantwortung bei Vorstand und Senior Management, Risikocontrolling-Funktion, Compliance-Funktion oder Human Resources.

86 Prozent sehen den Einfluss der Regulierer auf die Risikokultur positiv

Ebenfalls interessant: Die zunehmende Regulierung wird von den Bankmanagern nicht nur kritisch gesehen. So stimmen 86 Prozent der befragten Entscheider der Aussage zu, dass „ein stärkerer Einfluss durch Regulierung und Aufsicht hilft, die Risikokultur im Finanzsektor zu verbessern". Deutsche Banken erhoffen sich vor allem weitere Impulse zu Ansatzpunkten sowie ergänzende Leitlinien seitens der Aufsichtsbehörden. Uneins sind sich die Manager allerdings in der Frage, wie Aufseher und Regelsetzer dabei vorgehen sollen. Nur rund 50 Prozent der Institute spricht sich für die Einführung strikter Anforderungen in Bezug auf eine Risikokultur aus. Stattdessen wünschen sich viele der Befragten, dass die Regulierer Prinzipien und Empfehlungen vorgeben und so Handlungsspielraum wahren.
Autor: www.pwc.de

Quelle: © sdecoret - Fotolia.com

Bankkunden fordern personalisierte Dienstleistungen

Personalisierung wird für Banken im Geschäft mit Privatkunden der entscheidende Faktor der Zukunft sein. Kunden fordern auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen: Für sechs von zehn Konsumenten ist die Personalisierung der wichtigste oder zumindest ein sehr wichtiger Faktor, Kunde einer bestimmten Bank zu werden. Vier von zehn Konsumenten verlassen ihre aktuelle Bank, weil sie das Serviceangebot und die Kommunikation als nicht hinreichend personalisiert empfinden. Das zeigt der Global Retail Banking Report 2018 der Boston Consulting Group mit dem Titel „The Power of Personalization". „Wenn Kunden auf sie zugeschnittene Dienstleistungen erhalten, stellen sie auch persönliche Daten zur Verfügung. Dabei können nicht nur reine Digitalbanken personalisierte Angebote entwickeln – die Möglichkeiten dazu haben mittlerweile alle Banken", sagt Holger Sachse, BCG-Partner und Leiter der Retail-Banking-Beratung in Deutschland und Österreich. Betrachtet man den lokalen Privatkundenmarkt, das sogenannte „Retail Banking"-Segment, wird klar, wie wichtig es für Deutschlands Banken ist, sich durch Digitalisierung und Personalisierung neu zu positionieren. Nach einem Minus der Retail-Banking-Erträge von zwei Prozent hierzulande von 2011 bis 2016 prognostiziert die Boston Consulting Group bis 2021 nur ein leichtes Wachstum von einem Prozent. Dies steht im Gegensatz zur weltweiten Prognose für die Branche, nach welcher die Retail-Banking-Erträge mit 5,3 Prozent jährlich wachsen – die höchste Steigerung seit einem Jahrzehnt.

Quelle: © silent_47 - Fotolia.com

Banken schöpfen Digitalpotenzial noch nicht aus

Gleichzeitig sieht Sachse in der Digitalisierung immenses Potenzial für die Banken: „Die Banken in Deutschland lassen noch viele Chancen der Digitalisierung liegen. Die Bedürfnisse der Kunden sind schon weiter." Denn die BCG-Analyse zeigt: Bereits die Hälfte der Deutschen sieht sich selbst als vornehmlich digitale Bankkunden. Damit liegt Deutschland auf Platz 5 eines internationalen Rankings von 16 Ländern hinter den Niederlanden (76 Prozent), Belgien (56 Prozent), Australien (55 Prozent) und Österreich (51 Prozent). „Für Banken kommt es im Privatkundensegment darauf an, Angebot und Kundenansprache neu zu erfinden", sagt Holger Sachse. Durch Personalisierung und die Schaffung von individuellen Kontaktpunkten – also das richtige Angebot zum richtigen Zeitpunkt – sollten Banken in der Lage sein, echten Mehrwert zu schaffen und sich als wertvoller Partner und integraler Begleiter der Kunden in allen Lebenssituationen zu etablieren.

Autor: www.bcg.com

Corporate-Banking-Index von Bain:

Talfahrt im Firmenkundengeschäft der Banken beschleunigt sich

Der Hoffnungsträger vieler Banken, das Firmenkundengeschäft, gerät immer stärker unter Druck. Im zweiten Halbjahr 2017 sank der Bain-Corporate-Banking-Index in den beiden Dimensionen Ertrag und Profitabilität auf den tiefsten Stand seit dem Krisenjahr 2009. Bain-Partner Dr. Christian Graf warnt allerdings davor, für die Rückgänge allein das historisch niedrige Zinsniveau verantwortlich zu machen: „Fakt ist auch, dass der Wettbewerb im Corporate-Banking mittlerweile zum Teil ruinöse Züge trägt. Zahlreiche Institute verfolgen aggressive Expansionspläne, einige verzichten sogar komplett auf Margen, um ihr Geschäft auszuweiten." Die Konsequenzen sind insbesondere im Kreditgeschäft sichtbar. Zwar steigt die Nachfrage hier unaufhörlich –

Quelle: © pixabay.com

mit knapp 1,1 Billionen Euro erreichte das Kreditvolumen im zweiten Halbjahr 2017 erneut einen Rekord. Doch die Kreditmarge verharrte mit 1,3 Prozent auf einem historisch niedrigen Niveau. Bain-Partner Dr. Jan-Alexander Huber erklärt: „Viele Marktteilnehmer hoffen, mit günstigen Krediten die Tür für margenträchtigere Geschäfte auf Provisionsbasis aufzustoßen. Doch in der Realität bleibt das Cross-Selling zumeist hinter den Erwartungen zurück." Im zweiten Halbjahr 2017 sanken branchenweit sowohl die Zins- als auch die Provisionsüberschüsse. Huber betont: „Wer kurzfristig auf Marge verzichtet, unterminiert langfristig das eigene Geschäft."

Verwaltungskosten teilweise deutlich gestiegen

Angesichts wieder zunehmender Verwaltungskosten und des 50-prozentigen Anstiegs im Bain-Index zur Messung der Kreditrisikovorsorge spitzt sich die schwierige Lage weiter zu. Mit umfassenden Sparprogrammen war es den Banken in den vergangenen zwei Jahren gelungen, ihre Overhead-Kosten zu stabilisieren. Nun erfordern unter anderem die Digitalisierung, die Modernisierung der IT sowie die verschärfte Regulierung hohe Investitionen. Auch deshalb stieg der Index der Verwaltungsaufwendungen auf den höchsten Stand seit Beginn der Bain-Analysen im Jahr 2007. Die Cost-Income-Ratio erreichte ebenfalls einen neuen Negativrekord. Die Kombination aus höheren Aufwendungen und geringeren Erträgen belastet zudem die ohnehin von höheren Kapitalanforderungen gebeutelte Eigenkapitalrentabilität. Im zweiten Halbjahr 2017 ist diese Kennzahl branchenweit auf 10 Prozent gefallen. Nur während der Finanzkrise 2008/2009 verdienten die Institute in Deutschland im Firmenkundengeschäft noch weniger. Einstellige Renditen nahe der Eigenkapitalkosten, vor denen Bain schon vor einem halben Jahr gewarnt hatte, könnten nun Realität werden.

Auf Dauer gewinnt die beste, nicht die billigste Bank

Bankenexperte Graf sieht dennoch keinen Anlass für einen Abgesang auf das Corporate-Banking: „Firmenkunden brauchen

das Know-how ihrer Bank. Allerdings müssen sich die Institute deutlich schneller und konsequenter auf die veränderten Rahmenbedingungen im digitalen Zeitalter einlassen." Es geht vor allem darum, ein kanalübergreifendes Angebot aus einem Guss zu schaffen, die vorhandenen Daten besser zu nutzen und sämtliche Prozesse von A bis Z zu digitalisieren. „Das Potenzial der Ende-zu-Ende-Automatisierung ist längst noch nicht ausgeschöpft", stellt Graf fest. Wenn sich die Banken zudem stärker auf ihre Kernkompetenzen besinnen und sich für die Zusammenarbeit mit Partnern öffnen, können sie aus dem aktuellen Preiskampf als Gewinner hervorgehen. Branchenkenner Huber ist überzeugt: „Auf lange Sicht entscheiden sich Firmenkunden nicht für die billigste, sondern für die beste Bank."
Autor: www.bain.de

Multibanking läutet Revolution im Bankgeschäft ein:

Kampf ums Girokonto war gestern

Neue regulatorische Anforderungen verändern das Privatkundengeschäft deutscher Banken maßgeblich und eröffnen auch im Bereich Multibanking neue Chancen. Eine aktuelle Analyse von Oliver Wyman zeigt, dass rund 75 Prozent aller Kunden, die Multibanking kennen, dieses auch nutzen, wobei es sich vor allem bei der Altersgruppe der 18- bis 39-Jährigen wachsender Beliebtheit erfreut. Während viele Banken das Potenzial von Multibanking heute noch verkennen, bringen sich immer mehr Vergleichsportale in Position. Nicht zuletzt angetrieben durch die PSD II vollzieht sich in der „Kunde-Bank-Beziehung" nun ein Paradigmenwechsel. Den Kampf um die Kundenschnittstelle werden diejenigen Banken gewinnen, die sich konsequent den neuen Bedürfnissen zuwenden.

Verändertes Kundenverhalten, technologische Innovationen und neue regulatorische Anforderungen hielten die Bankenlandschaft in den letzten Jahren auf Trab. Die deutschen Bankhäuser haben verstärkt auf die aktuellen Herausforderungen reagiert, Digitalisierungsprojekte initiiert und neue Kundenangebote auf den Weg gebracht. Doch bei den vermeintlich neuen Geschäftsmodellen handelt es sich heute mehr um eine Verbesserung bereits bestehender Modelle als um wahre Disruption. Und während eine Vielzahl von Banken bislang ausschließlich auf Cross-Selling-Strategien setzt, nutzen nur wenige Institute die sich aus den neuen regulatorischen Anforderungen ergebenden Chancen für eine Erweiterung oder Transformation des eigenen Geschäftsmodells. So bietet die Payment Services Directive II (PSD II) Bankhäusern unter anderem die Möglichkeit, die komplette Finanzsituation eines Kunden vollautomatisiert zu erfassen und zu bewerten, darauf basierend Finanzplanungen zu erstellen, neue Produktangebote zu unterbreiten sowie über die Plattform eines Drittanbieters Zahlungen auf dem Girokonto seiner Bank auslösen zu lassen. „Die neue Möglichkeit zur Multibanking-Aggregation hat das Zeug, das

Quelle: © pixabay.com

Bankgeschäft von morgen nachhaltig zu verändern", sagt René Fischer, Partner im Bereich Retailbanking bei Oliver Wyman: „Doch viele Bankhäuser haben das Potenzial von Multibanking noch nicht erkannt oder nutzen es zumindest noch nicht konsequent. Gleichzeitig bringen sich vor allem neue Wettbewerber in Position."

Multibanking auf dem Vormarsch

Multibanking bezeichnet die Möglichkeit, alle Kontoverbindungen gleich welcher Bank zentral aus einer Plattform heraus im Blick zu haben sowie zu steuern, das heißt Daueraufträge zu verwalten oder auch Überweisungen gebündelt zu tätigen. Dabei erfreut es sich wachsender Beliebtheit in Deutschland: Drei von vier Kunden, die Multibanking kennen, nutzen bereits das Angebot. Im Vergleich zu Robo Advisory oder Mobile Payment hat Multibanking dabei eine weitaus höhere Adaptionsrate. Ebenso auffällig ist die deutlich höhere aktive Nutzung durch jüngere Kunden: 20 Prozent aller 18- bis 39-Jährigen setzen bereits heute auf das Angebot, während bei den 40- bis 59-Jährigen der Anteil bei 13 Prozent liegt, wie die aktuelle Umfrage von Oliver Wyman zeigt, für die über 2000 Verbraucher zu ihren Banking-Nutzungsgewohnheiten befragt wurden. In puncto Multibanking ist die Hausbank traditionell in einer starken Position. So setzt über die Hälfte der Nutzer auf die eigene Hausbank und ist bereit, ihr persönliche Finanzdaten in der Erwartung maßgeschneiderter Angebote anzuvertrauen, während andere Anbieter wie FinTechs oder Versicherer weniger Zulauf erhalten. Gleichzeitig sind insgesamt 59 Prozent der Kunden bereit, bei ihrer Hausbank auch Bankprodukte anderer Anbieter zu beziehen.

„In fünf bis zehn Jahren werden wir eine völlig andere Landschaft von Vertrieb und Produktion im deutschen Privatkundengeschäft sehen", so René Fischer. Der Trend zur Nutzung von Online- und Mobile Banking-Angeboten ist dabei nicht neu, doch vor allem der Status als Hausbank ist ausschlaggebend für häufige Kontaktpunkte. Mehr als die Hälfte der Kunden nutzt mehrfach wöchentlich digitale Kanäle für das Banking bei ihrer Hausbank, dabei setzen insbesondere Kunden unter 40 Jahren stärker auf mobile als auf stationäre Online-Kanäle.

Vergleichsportale in Angriffsstellung

Während bislang nur wenige Banken das volle Potenzial von PSD II nutzen, haben insbesondere Preisvergleichsportale die Chancen des Multibanking-Angebots früh erkannt. Diese setzen vor allem auf ihre starke Markenbekanntheit sowie vermeintliche Neutralität, werden von den meisten Kunden jedoch noch primär als Anbieter für Einzelfragen und weniger als Multibanking-Provider gesehen. Doch die Vergleichsportale und auch Aggregatoren aus der FinTech-Szene gewinnen im Multibanking an Bedeutung. So nutzen bereits heute 25 Prozent aller Multibanking-Nutzer die Funktion bei Nichtbanken – diese machen traditionellen Anbietern den Markt streitig. „Vergleichsmarktplätze gewinnen an Bedeutung. Sowohl bei Tagesgeld- oder Festgeldanlagen, der privaten Baufinanzierung als auch im Rahmen von Konsumentenkrediten werden immer mehr Neuverträge durch Preis-Vergleichs Portale beziehungsweise Marktplätze abgeschlossen. Banken sollten sich verstärkt auf die neuen Kundenbedürfnisse einstellen, um den Kampf um die Kundenschnittstelle zu gewinnen", so René Fischer.

Schlüssel zur regelmäßigen digitalen Kundeninteraktion

Multibanking gilt heute als Schlüssel zur regelmäßigen digitalen Kundeninteraktion. Bankhäuser müssen demnach verstärkt das Potenzial, das sich aus regulatorischen Rahmenbedingungen ergibt, nutzen, ein differenzierendes Multibanking-Angebot aufsetzen und eine klare strategische Ausrichtung wählen, um sich im neuen Wettbewerb langfristig behaupten zu können. Multibanking ist dabei weitaus mehr als eine reine Funktionserweiterung. René Fischer: „Das Angebot muss einen echten Mehrwert bieten, bei dem Kunden unter anderem Kosten sparen oder mehr Zinsen erhalten können. Kun-

den könnten beispielsweise daran erinnert werden, bei Konsumausgaben innerhalb eines bestimmten Budgets zu bleiben oder Kontoüberziehungen im Sinne des Kunden automatisch durch Übertragungen von Tagesgeldkonten auszugleichen, um Kosten zu sparen. Ebenso sind automatisierte Rabatte im Rahmen eines übergreifenden Loyalitätsprogramms denkbar." Daneben gilt es, die interne Banksteuerung besser miteinander zu verzahnen, das Incentivierungsmodell für Bankberater zu adaptieren sowie das Online-Banking der Zukunft von Grund auf neu zu denken. „Multibanking hat das Potenzial, das Bankgeschäft komplett zu transformieren. Banken müssen sich jetzt damit beschäftigen, welche Rolle sie in Bezug auf die Kundenschnittstelle einnehmen wollen, und eine Strategie für ein nachhaltiges profitables Geschäftsmodell, zum Beispiel durch Nutzung von Marktplatzlogiken und Kooperationen, entwickeln", sagt Fischer.
Autor: www.oliverwyman.de

BCG-Studie:

In fünf Jahren erbringen digitale Kanäle ein Drittel der Firmenkunden-Erträge von Banken

In fünf Jahren werden 30 Prozent der Erträge von Banken im Firmenkundengeschäft ausschließlich über digitale Kanäle erwirtschaftet. Das prognostiziert die Studie „Global Corporate Banking 2018: Unlocking Success Through Digital" der Strategieberatung The Boston Consulting Group (BCG). Sie basiert auf einem Performance-Benchmarking von mehr als 200 Firmenkunden¬segmenten weltweit

Quelle: © pixabay.com

für den Betrachtungszeitraum der Geschäftsjahre 2014 bis 2016 sowie auf einer Umfrage unter Führungskräften. „Die Digitalisierung verändert das Geschäft mit Firmenkunden rapide. Entsprechend haben Banken hier in jüngerer Zeit zahlreiche Digitalinitiativen gestartet", sagt Carsten Baumgärtner, Senior Partner und weltweiter Leiter des Corporate-Banking-Bereichs bei BCG. Diese Initiativen seien jedoch nur selten in einer digitalen Gesamtstrategie verankert. 86 Prozent der befragten Führungskräfte geben an, dass die Digitalisierung sowohl die Wettbewerbslandschaft als auch die Wirtschaftlichkeit des Geschäfts beeinflussen wird. Aber: Gleichzeitig sagen 43 Prozent, dass sie keine explizite Digitalstrategie haben und nur 19 Prozent gestehen ihrem Unternehmen marktführende Digitalkompetenzen zu.

Geschäft deutscher Banken mit Firmenkunden unter Druck

Das Performance-Benchmarking zeigt: In Deutschland entwickelt sich das Firmenkundengeschäft negativ. Bei fast der Hälfte (45 Prozent) der analysierten Bankeinheiten ist das Ergebnis nach Kapitalkosten negativ und seit 2014 gesunken. Nur ein Viertel verdiente im Geschäftsjahr 2016 die von BCG unterstellten Kapitalkosten. „Die Ergebnisse für Deutschland sind alar-

mierend. Die Erträge vieler Institute sind gesunken und der Druck auf die Margen ist unverändert hoch. Gleichzeitig sind regulatorische und operative Kosten gestiegen", sagt Oliver Dany, Senior Partner bei BCG und Leiter des deutschen Corporate-Banking-Bereichs. Auch mittelfristig gibt es keine Entwarnung. „Wir erwarten, dass die Erträge aus dem Firmenkundengeschäft bis 2021 in Deutschland nur um circa 0,5 Prozent pro Jahr steigen. Regulatorische Kosten werden weiter zunehmen und die Digitalisierung erfordert hohe Investitionen." Darüber hinaus werde der Wettbewerb stärker, da ausländische Banken ihr Firmenkundengeschäft in Deutschland ausbauen.

Probleme in Westeuropa, Erholung in Nordamerika

Eine ähnliche Entwicklung wie in Deutschland zeigt sich im gesamten westeuropäischen Markt. Hier verzeichneten 43 Prozent ein negatives und sinkendes Ergebnis nach Kapitalkosten. In Westeuropa gibt es insgesamt aber mehr Banken, die im Geschäft mit Firmenkunden gut aufgestellt sind: Jede dritte Bank erwirtschaftet ein positives und steigendes Ergebnis nach Kapitalkosten. Das Firmenkundengeschäft in Nordamerika (13 Prozent negativ und sinkend, 44 Prozent positiv und steigend) hat sich nach mehreren rückläufigen Jahren erholt. „Die Erträge wachsen aufgrund verbesserter Margen wieder. Die Gesamtwirtschaft wächst stark und viele Banken haben ihre Risikovorsorge reduziert", analysiert Carsten Baumgärtner.

Vier digitale Hebel für das Firmenkundengeschäft

Eine erfolgreiche Zukunft der Banken im Geschäft mit Firmenkunden ist untrennbar mit Fortschritten bei der Digitalisierung verbunden: „Nachdem viele Banken in den vergangenen zwei Jahren vereinzelte Initiativen gestartet haben, ist es jetzt Zeit für eine zweite Welle. In dieser sollten sie ganzheitliche Digitalisierungsstrategien entwickeln und umsetzen", sagt Oliver Dany. Richtig umgesetzt könne die Digitalisierung einerseits neue Ertragsquellen erschließen und andererseits die Prozesse vereinfachen und somit Kosten senken. „Viele Banken tun sich jedoch noch schwer damit, diesen Weg entschlossen einzuschlagen." Die Studie zeigt dafür vier zentrale Handlungsfelder auf. Banken sollten

- durch die Digitalisierung der Kunden- und Bankprozesse das Kundenerlebnis verbessern und Kosten reduzieren,
- ihr vorhandenes Datenpotenzial heben, um Kunden besser zu verstehen und Angebote zu individualisieren,
- ihr Betriebsmodell flexibilisieren und für Kooperationen öffnen, um so schnell auf Innovationen reagieren und neue Technologien anwenden zu können, sowie
- eine digitale Kultur in allen Unternehmensbereichen vorantreiben und dynamische Arbeitsweisen etablieren.

Autor: www.bcg.com

Quelle: © pixabay.com

Wertpapiersparen im Aufwind

MiFID II erschwert das Wertpapiergeschäft

Die Deutschen sparen mehr in Wertpapieren. Beliebteste Sparform bleiben aber Bankeinlagen. Zu diesem Ergebnis kommt der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) in seiner aktuellen Studie zum Spar- und Anlageverhalten der Bundesbürger. 2017 stieg das Wertpapiersparen um mehr als 20 Milliarden auf 57,9 Milliarden Euro. Besonders beliebt waren dabei Investmentfonds und Aktien. "Wertpapiere werden von den Bundesbürgern verstärkt als Anlagealternative genutzt, um angesichts der extrem niedrigen Zinsen und der sich normalisierenden Inflation positive Renditen erzielen zu können", erklärt BVR-Vorstand Dr. Andreas Martin.

Quelle: © pixabay.com

Viele Bundesbürger konzentrieren ihre Altersvorsorge aktuell noch sehr stark auf Bankeinlagen und Versicherungsprodukte, die geringe Risiken, aber auch niedrige oder gar keine Erträge aufweisen. Ein stärkeres Engagement in Wertpapieren wäre für viele Bundesbürger sinnvoll. Wichtig dabei ist, dass der Gesetzgeber das Wertpapiersparen nicht unnötig erschwert. Die seit Anfang 2018 gültigen neuen europäischen Vorgaben im Wertpapierbereich MiFID II und MiFIR sorgen aber bei einigen Bankkunden für Unmut. "Viele aktivere Kunden sehen in den Regelungen eine Gängelung durch den Gesetzgeber, sie wünschen sich schlanke Orderprozesse ohne wiederholende Informationen", stellt Martin fest. "Ich halte es für notwendig, dass die EU-Kommission eine unvoreingenommene Evaluierung von MiFID II und MiFIR in allen Mitgliedsstaaten organisiert und dabei die Verbraucherinteressen durch direkte Einbeziehung relevanter Kunden berücksichtigt", fordert Martin.

Ungeachtet steigender Zahlen beim Wertpapiersparen verzeichneten Bankeinlagen zum ersten Quartal 2018 mit 105,6 Milliarden Euro in der Summe über die vergangenen vier Quartale erneut den höchsten Zufluss. Allerdings fiel dieser rund 16 Milliarden Euro niedriger aus als im Vorjahresvergleichszeitraum. Beliebt waren ein weiteres Mal die besonders liquiden Sichteinlagen. Versicherungen flossen mit 70,6 Milliarden Euro zuletzt ähnlich viel zu wie in den Jahren zuvor.

Insgesamt lag die Geldvermögensbildung der privaten Haushalte in Deutschland zum ersten Quartal 2018 in der Summe über die vergangenen vier Quartale bei 227,1 Milliarden Euro. Im Vergleich zum Vorjahresquartal war dies ein Anstieg in Höhe von 7,1 Prozent. Das Geldvermögen der privaten Haushalte in Deutschland lag zum Ende des ersten Quartals 2018 bei 6.060,5 Milliarden Euro. Im Jahresvergleich war dies ein Anstieg von knapp 218 Milliarden Euro.

Autor: www.bvr.de

DACH-Region entwickelt sich zum europäischen Immobilien-Mekka

Dass der Immobilien-Markt in Deutschland, Österreich und der Schweiz floriert, ist nicht neu. Was aber neu ist, das sind die Ausmaße dieses Booms: So zeigt eine aktuelle Analyse der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC in Zusammenarbeit mit dem Datendienstleister Preqin, dass zuletzt 27 Prozent aller Private Equity Immobilien-Transaktionen in Europa auf die DACH-Region entfielen. Zum Vergleich: 2014 waren es gerade einmal 15 Prozent. Noch stärker stieg im gleichen Zeitraum das aggregierte Deal-Volumen: Während die Transaktionen in Deutschland, Österreich und der Schweiz 2014 nur 13 Prozent des europäischen Gesamtmarkts ausmachten, kamen die drei Länder im vergangenen Jahr bereits auf 26 Prozent. „Immobilieninvestitionen werden für Private Equity Fonds immer wichtiger", erklärt Steve Roberts, Leiter Private Equity bei PwC in Deutschland. „Während sich vor zehn Jahren die meisten Private Equity Häuser noch auf Leveraged Buyouts konzentriert haben, verfolgen viele heute eine deutlich diversifiziertere und langfristigere Investitionsstrategie. Aufgrund ihrer Stabilität und ihres attraktiven Immobilienmarkts erfreut sich die DACH-Region dabei zunehmender Beliebtheit."

Quelle: © pixabay.com

DACH-Region kann inzwischen mit den großen Märkten mithalten

häufig mit der Schwäche anderer Regionen begründet. Da war zunächst die Wirtschaftskrise in Südeuropa, später das Brexit-Votum in Großbritannien, und immer hieß es: Als ‚Safe Haven' profitiert Deutschland von dieser Entwicklung", sagt Susanne Eickermann-Riepe, Leiterin Real Estate bei PwC in Deutschland. Doch so richtig diese Argumentation ist – sie vernachlässigt einen entscheidenden Aspekt: „Auch für sich genommen ist der deutsche Immobilienmarkt aufgrund hoher Durchschnittseinkommen und einer exzellenten Bausubstanz einer der attraktivsten Märkte der Welt. Insgesamt verstärkt sich der Eindruck, dass die DACH-Region mittlerweile mit den USA, Großbritannien und den großen asiatischen Märkten mithalten kann." Eines der Argumente, die für die DACH-Region sprechen, sind die immer noch auskömmlichen Renditen. So liegt die durchschnittliche Verzinsung eines hochwertigen deutschen Immobilienportfolios immer noch rund drei Prozentpunkte über der Rendite einer zehnjährigen Bundesanleihe. Zudem herrscht im DACH-Markt momentan eine ungeheure Dynamik: Während die Zahl der Private-Equity-Transaktionen in Europa zwischen 2012 und 2017 um durchschnittlich 30 Prozent pro Jahr stieg, waren es in den drei deutschsprachigen Ländern 42 Prozent. Der Gesamtwert aller Deals stieg pro Jahr sogar um durchschnittlich 87 Prozent. Auch damit hängte die DACH-Region das gesamte Europa (37 Prozent) deutlich ab.

Auch die Investorenszene entwickelt sich rasant

Parallel zur wachsenden Bedeutung des Immobilienmarkts in der DACH-Region entwickelt sich momentan auch die Investorenszene in Deutschland, Österreich

und Schweiz rasant. Kommt die PwC-Studie basierend auf Preqin-Zahlen für 2015 noch auf 403 institutionelle Immobilien-Investoren in den drei Ländern, so sind es aktuell schon 557, ein Anstieg um 38 Prozent in nicht einmal drei Jahren. Zugleich dürften auch deren „Assets under Management" stetig zunehmen – unter anderem weil die private Säule in der Altersvorsorge immer wichtiger wird, was für steigende Nettozuflüsse in entsprechende Anlageformen spricht. Dabei ist das Ausgangsniveau ohnehin alles andere als bescheiden: Schon jetzt verwalten Pensionsfonds in den drei DACH-Ländern mehr als 1000 Milliarden Euro. Dabei wird sich der Fokus der DACH-Investoren in den kommenden Jahren sukzessive von den einheimischen Märkten wegbewegen. „Aus Gesprächen mit führenden deutschen Investmentmanagern wissen wir, dass sie ihr europäisches Exposure weiter diversifizieren wollen", so PwC-Expertin Eickermann-Riepe. In welche Richtung die Entwicklung geht, erkennt man daran, dass deutschen Real-Estate-Investoren in den zwölf Monaten bis einschließlich Ende März immerhin schon sechs Milliarden Dollar in US-Immobilien investierten. Zum Vergleich: In der DACH-Region investierten die gleichen Investoren im vergangenen Jahr 16,4 Milliarden Euro. „Inwiefern sich dieser Trend tatsächlich weiter verstärkt hängt aber nicht zuletzt davon ab, ob die Kosten für die verpflichtende Absicherung von Währungsrisiken wieder sinken oder langfristig auf dem aktuell hohen Niveau verbleiben werden", so Eickermann-Riepe. Autor: www.pwc.de

Immobilienrisiken müssen neu bewertet werden

Seit 2013 ist weltweit so viel Geld in Immobilien geflossen wie nie zuvor in einem Fünf-Jahres-Zeitraum. Der stete Kapitalfluss, befeuert durch die lockere Geldpolitik der großen Notenbanken, hat seinen Stempel auf den Immobilienmärkten hinterlassen und die Anfangsrenditen auf ein vorher unbekanntes Niveau gedrückt. Getrieben durch technologische und gesellschaftliche Veränderungen wandeln sich zudem die Bedürfnisse von Immobiliennutzern, wodurch Risiken in der Immobilienwelt neu bewertet werden müssen. Die Konsequenz aus sinkenden Renditen und sich verschiebenden Risiken: Altbekannte Rendite-Risiko-Profile werden in Frage gestellt. Dies zählt zu den zentralen Erkenntnissen der Publikation „Impacts: The Future of Global Real Estate" von Savills, die langfristige gesellschaftliche Veränderungen und ihre Auswirkungen auf die globalen

Quelle: © pixabay.com

Immobilienmärkte beleuchtet. In den sicheren Anlagehäfen der Welt sehen sich Investoren meist mit den gleichen Herausforderungen konfrontiert: Viel Kapital auf dem Markt, wenig Produkt im Angebot und niedrige Rendite bei traditionellen Core-Assets bestimmen die aktuelle Situation. Seit der globalen Finanzkrise haben sich die Immobilienrenditen der weltweiten Top-Metropolen angenähert und es

ist zu erwarten, dass diese zunächst auf einem niedrigen Niveau bleiben werden. „Ein Plan B ist gefragt und schon heute suchen Investoren nach Alternativen zu den überfüllten Core-Märkten der traditionellen Immobiliensegmente Büro und Einzelhandel", sagt Marcus Lemli, CEO Germany und Head of Investment Europe bei Savills, und ergänzt: „Neben Wohnimmobilien haben sie bekannte Nischen wie Logistikimmobilien, Pflegeheime und Hotels, aber auch neue Segmente wie Studentenwohnanlagen oder Rechenzentren im Blick."

Es ist jedoch nicht nur die Suche nach höheren Renditen, die die Investoren in die alternativen Asset-Klassen treibt. Vielmehr nehmen sie vor dem Hintergrund von Langfristtrends wie der Digitalisierung oder dem demographischen Wandel auch eine Neubewertung von Chancen und Risiken vor und beziehen diese in ihre Investitionsentscheidungen ein. Die Bedürfnisse unterschiedlicher Generationen und Nutzergruppen müssen verstanden werden – wie sie arbeiten, leben und zu welcher Art von Gesellschaft sie gehören wollen. Die Generation Y beispielsweise lässt die Grenzen zwischen den klassischen Immobiliensektoren Wohnen, Büro, Handel und Freizeit verschwimmen. Junge Großstädter verzichten freiwillig auf die klassische Trennung von Arbeit und Zuhause zugunsten eines Umfelds, in dem sie gleichzeitig arbeiten, wohnen und sich mit Gleichgesinnten austauschen können. Mixed-Use-Konzepte bekommen dadurch zum Beispiel einen viel höheren Stellenwert als in Industriegesellschaften, die stark durch Arbeitsteilung und Funktionstrennung geprägt waren.

Quelle: © pixabay.com

Doch nicht nur die Chancen und Risiken an den Immobilienmärkten ändern sich, es verschieben sich auch die Präferenzen der Investoren. Mit Blick auf historisch niedrige Anfangsrenditen verlieren kurz- bis mittelfristige Wertsteigerungen bei der Bewertung von Immobilien zugunsten von langfristig stabilen Einkommensströmen an Bedeutung. Zudem steigt mit einer alternden Bevölkerung in vielen Ländern der Druck auf Pensionsfonds, Versicherer und andere Institutionen, ihre Rentenzahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Der Wunsch nach steten laufenden Erträgen dürfte so schnell nicht wieder abebben und auch das ändert die Bewertung von Immobilienrisiken.

„Core ist nicht, was etabliert ist. Core ist, was langfristig stabile Einnahmen verspricht", fasst Lemli zusammen. „In Zeiten des Online-Shoppings erfüllen dieses Kriterium immer mehr Logistikimmobilien und längst nicht mehr jede Einzelhandelsimmobilie", so der Savills-Experte. In anderen Worten: Was in der Vergangenheit als Core-Immobilie galt, ist es in Zukunft vielleicht nicht mehr. „In einer Welt, in der die digitale Disruption selbst alteingesessene Unternehmen ins Wanken bringen kann, bestimmt nicht mehr die Länge des Mietvertrages den Wert einer Immobilie, sondern die Antwort auf die Frage, ob diese Immobilie auch in Zukunft die Bedürfnisse jener Menschen erfüllt, für die sie gebaut ist. Das zu verstehen und ihre Investmentstrategien auf diese neue Welt anzupassen, ist eine der zentralen Herausforderungen für Investoren, wenn sie auch künftig erfolgreich an den Immobilienmärkten agieren wollen", fasst Matthias Pink, Director / Head of Research Germany bei Savills, zusammen.

Autor: www.savills.de

Studie:

Apartmentwohnen vor der Reifeprüfung in Europa

In kaum einem anderen aktuellen Wohntrend manifestieren sich die sozio-demographischen Veränderungen und die Flexibilisierung der Arbeitswelt so wie in der aufstrebenden Assetklasse Micro-Living. Doch von einer einheitlichen Neudefinition des Temporären Wohnens sind die europäischen Märkte weit entfernt. Was die europäischen Länder eint, ist die in hohem Maße ausdifferenzierte Vielfalt des Apartmentwohnens auf Zeit. In Bezug auf Anbieterstrukturen, der Professionalität und Internationalität der Akteure, steuerliche Regelungen oder Beteiligung der öffentlichen Hand an der Wohnraumversorgung zeigen sich hingegen signifikante Unterschiede. Diese beschreiben in Europa eine markante Trennlinie zwischen großen und bereits etablierten Märkten mit nachhaltigen Renditeperspektiven und „emerging markets" mit noch gering ausgeprägter Investmentfähigkeit. Der Großteil der Märkte in Europa befindet sich in einem frühen Entwicklungsstadium und steht damit noch vor der Reifeprüfung. Zu diesem Ergebnis kommt die breit angelegte Marktstudie „Micro-Living in Europa" von bulwiengesa und Union Investment, bei der erstmals die wichtigsten europäischen Investment-Hotspots in den beiden populärsten Marktsegmenten Studenten- bzw. Businessapartments und den hotelnahen Serviced Apartments zusammenfassend untersucht wurden.

Als Leuchttürme für Micro-Living-Investments identifiziert die Untersuchung Deutschland, Frankreich, Großbritannien und die Niederlande. Im Europa-Ranking der für Investoren attraktivsten Märkte landen damit vier Länder auf den Top-Positionen, in deren Hauptstädten und Metropolregionen Studierende und Young Professionals vielfach mit angespannten Wohnungsmärkten zu kämpfen haben. „In diesen bereits etablierten Micro-Living-Märkten trifft eine bereits hohe Aktivität privater Investoren, messbar am Volumen projektierter Apartmenthäuser, auf eine trotz allem niedrige private Versorgungsquote", fasst Henrik von Bothmer, Investment Manager bei Union Investment Real Estate, die Studienergebnisse zusammen. Gute Voraussetzungen also für Wohnentwickler und Investoren: „In Deutschland liegt speziell im mittleren Preissegment, in dem deutlich zu wenig gebaut wird, erhebliches Potenzial", so Henrik von Bothmer. Was weiterhin auffällt: Hinsichtlich Transparenz und Transaktionsvolumina befinden sich die für den Marktreport analysierten Märkte für Studenten- und Businessapartments in allen neun untersuchten Ländern auf einer höheren Entwicklungsstufe als die jeweiligen Märkte für Serviced Apartments. Entsprechend breiter präsentiert sich bei den Studenten- und Businessapartments auch das Spektrum der investmentfähigen Märkte.

Auch kleinere Märkte für Studenten- und Businessapartments investmentfähig

So bieten im Segment der Studenten- und Businessapartments nicht nur die bereits etablierten Märkte in den großen europäischen Volkswirtschaften, sondern laut der Untersuchung auch die kleineren Märkte Österreichs, Spaniens und Irlands gute Rahmenbedingungen für punktuelle Investments und zur Portfoliobeimischung. In dieser Gruppe sticht Österreich besonders hervor, das mit seinem Renditeniveau in der gleichen Liga spielt wie die etablierten europäischen Länder, was wiederum

auf einen bereits stabilen Markt schließen lässt. „Die Aktivitäten der privatwirtschaftlichen Anbieter in Österreich konzentrieren sich noch weitgehend auf den Hauptstadtmarkt Wien. Vom Nachfragepotenzial, das die neuen Lebens- und Arbeitsstile mit sich bringen, dürften jedoch künftig auch Städte wie z.B. Salzburg oder Graz noch stärker profitieren. Hier werden sich mittelfristig deutlich höhere Transaktionsvolumina zeigen", sagt Felix Embacher von bulwiengesa. Eine ähnlich dynamische Entwicklung erwarten sich die Initiatoren der Studie für Irland und Schweden, deren Wohnungsmärkte oftmals keine adäquaten schnellen Lösungen für Studenten zulassen. Zurückzuführen ist dies auf die relativ hohen Eigentumsquoten, deren Entsprechung kleinere Mietwohnungsmärkte sind.

Durch deutlich gestiegene Transaktionsvolumina bei Studenten- und Businessapartments fallen in der Gruppe der kleinen Märkte vor allem Österreich, Spanien und Irland auf. So wurden in Österreich 2017 mit 307 Millionen Euro 230 Prozent mehr umgesetzt als im Jahr 2016. Spanien verzeichnete nach Großbritannien und Deutschland mit rund 784 Millionen Euro das drittgrößte Transaktionsvolumen im vergangenen Jahr. Die höchsten Nettoanfangsrenditen im europäischen Vergleich weisen der Studie zufolge derzeit Spanien und Polen aus. In diesen traditionell geprägten Ländern läuft die Entwicklung bezogen auf veränderte Formen des Zusammenlebens, das Wachstums von Ein-Personen-Haushalten sowie die rückläufigen Zahlen der jüngeren Bevölkerung anderen europäischen Märkten hinterher.

Quelle: © pixabay.com

Serviced Apartments als Nischenprodukt

Im Vergleich zu den Studenten- und Businessapartments ist im Segment Serviced Apartments die Investmentfähigkeit der kleinen Märkte kritisch zu hinterfragen. Mit Serviceangeboten ausgestattete Apartmenthäuser stellen selbst in den großen und etablierten Märkten nach wie vor eher ein Nischenprodukt dar, dessen Transaktionsgeschehen noch vergleichsweise intransparent ist. Auch stellt sich in diesem Segment die Anbieterstruktur vergleichsweise fragmentiert dar.

Ein positiver Indikator für die Entwicklung in vielen der analysierten Märkte ist die rege Aktivität zahlreicher, auch neuer Betreiber internationaler Herkunft. „Die Qualität des Angebotes und die Etablierung neuer Produkte und Marken werden das Marktgeschehen zunehmend professionalisieren. Die Etablierung von Serviced Apartments am Investmentmarkt ist - wenn auch noch in unterschiedlichen Geschwindigkeiten – überall im Gange", so Henrik von Bothmer. Das belegen die in diesem Segment gestiegenen Transaktionsvolumina gegenüber früheren Jahren deutlich. Als aktivste Märkte weist die Studie Deutschland und Großbritannien aus, auf die rund 86 Prozent des gesamten registrierten Transaktionsvolumens entfallen.

„Die zunehmende Mobilität am Arbeitsmarkt und die Zunahme der touristischen Attraktivität und Aktivität in vielen Städten sind starke Treiber für neue Konzepte", so Felix Embacher von bulwiengesa. Insbesondere bei längeren, aber zeitlich begrenzten Aufenthalten sind Alternativen zum Hotelzimmer bei Young Professionals, Projektbeschäftigten und Pendlern willkommen, da die Aufenthaltsqualität bei längeren Aufenthalten, sogenannten „Longstays", in Hotelzimmern eher limitiert und ihre Flexibilität eingeschränkt ist. „Das Nachfragepotenzial dieser Zielgruppen ist in vielen europäischen Städten als hoch zu bewerten", so Georg-Christian Rueb, Senior Portfolio Manager bei Union Investment. „Die hohe Zustimmung auf Nachfrageseite sowie die stetige Professionalisierung auf Anbieterseite sind gute Argumente für Investoren, dieses vergleichsweise junge Segment kurz- bis mittelfristig stärker in den Blick zu nehmen."
Autor: www.union-investment.de

Europäischer Gewerbeinvestmentmarkt:

Nachfrageüberhang in Core-Märkten lässt Investoren umdenken

Dem European Investment Briefing des international tätigen Immobiliendienstleistungs-Unternehmens Savills zufolge belief sich das europäische Gesamttransaktionsvolumen auf 234 Mrd. Euro und lag damit 7 % über Vorjahresniveau. Dabei verzeichneten die Investmentmärkte in Österreich (+ 74 %), Rumänien (+ 54 %), den Niederlanden (+ 46 %) und Dänemark (+ 32 %) verzeichneten 2017 die größten Zuwachsraten. Internationale Investments machten 2017 mehr als die Hälfte des Gesamtvolumens aus (2016: 44 %). Asiatische Investoren waren die größte Käufergruppe aus Übersee, so die Savills-Auswertung. Lässt man Großbritannien außen vor und blickt nur auf Kontinentaleuropa, waren jedoch die US-Amerikaner mit einem Anteil von 9 % die größten Cross-Border-Investoren. Ihr Fokus lag vor allem auf individuellen Trophy-Immobilien mit niedriger Anfangsrendite. Heimische Käufer investierten eher zielgerichtet in Standorte, die einen größeren Spielraum in Bezug auf Renditekompression und Ertragsperspektiven ausweisen.

„Der Trend, dass internationales Kapital in sogenannte „Big Tickets" fließt, wird sich 2018 fortsetzen", prognostiziert Marcus Lemli, CEO Germany / Head of Investment Europa bei Savills, und ergänzt: „Wir erwarten, dass mehr asiatische Investoren den Blick von London über den Kanal auf Kontinentaleuropa werfen und dort in den Bieterwettbewerb eintreten." In Deutschland stiegen Anleger aus Fernost bereits im vergangenen Jahr im großen Stil in den Markt ein. Auf sie entfielen über 9 % des Ankaufvolumens, womit sie nach US-amerikanischen Investoren (10 %) den zweiten Rang der ausländischen Käufer einnahmen. „Aufgrund der hervorragenden wirtschaftlichen Rahmendaten und der politischen Stabilität dürften asiatische Investoren in Kontinentaleuropa auch zukünftig insbesondere nach Deutschland schauen", so Lemli weiter. „Zudem rechnen wir auf europäischer Ebene damit, dass opportunistische Investoren auf ihrer Suche nach Immobilien zunehmend auf Standorte außerhalb der Hauptstädte sowie auf die Randlagen der Core-Märkte ausweichen – dort werden entsprechend die Preise nach oben getrieben und die Renditen gedrückt. Konkret erwarten wir deutlich steigende Transaktionsvolumina in Städten wie Manchester, Rotterdam und Düsseldorf sowie in Randlagen von Frankfurt und Prag."

Trotz steigender Preise und Spitzenrenditen, die im Büromarkt ein historisches Tief von 3,9 % erreicht haben – der Fünf-Jahres-Durchschnitt liegt bei 4,6 % – bleiben laut Savills in Europa Büroimmobilien für Investoren die erste Wahl. Das Segment hatte 2017 einen Anteil von 46 % am gesamten europäischen Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien. Das größte Wachstum verzeichneten 2017 allerdings Logistik- und Industrieimmobilien, die insbesondere Investoren anzogen, die auf Value-Add fokussiert sind. Mit 65,9 Mrd. Euro hatte das Logistik-Segment in dem von Savills analysierten Marktumfeld im vergangenen Jahr einen Anteil von 15 % – 2016 lag der Anteil noch bei 11 %, 2015 bei 9 %. Gegenüber dem Vorjahr ist das Transaktionsvolumen um 23 % gestiegen, Büroimmobilien verzeichneten nur einen Zuwachs von 3 %. Besonders stark und über dem langfristigen Durchschnitt ist das Wachstum in Belgien (+ 240 %), Deutschland (+ 78 %), Norwegen (+ 74 %) und Italien (+ 70 %) ausgefallen. Mit Blick nach vorn sagt Marcus Lemli: „Der Aus-

blick für Europa ist auch 2018 positiv. Das Wirtschaftswachstum wird gestützt durch die lockere Geldpolitik, sich bessernde Arbeitsmärkte und eine positive Verbraucherstimmung. Da wir die Spätphase des Zyklus erreichen, konzentrieren sich Immobilieninvestoren jetzt eher auf strukturelle als zyklische Themen. Sie setzen auf Fundamentaldaten und gute Qualität sowie langfristige Ertragsströme. Davon sollten Logistik- und Wohnimmobilien sowie alternative Sektoren profitieren. Die Spitzenrenditen dürften sich stabilisieren und auf historischen Tiefs verharren, solange die Zinsen auf niedrigem Niveau bleiben, institutionelle Investoren ihre Allokationen in Immobilien erhöhen und die Kapitalzuflüsse aus Asien weiter zunehmen."
Autor: www.savills.de

Von Core bis opportunistisch:

Deutsche Büroimmobilien bleiben Liebling der Investoren

Büroimmobilien in Deutschland blieben auch im 1. Halbjahr 2018 stark nachgefragt. Das Transaktionsvolumen summierte sich auf etwas mehr als 10 Mrd. Euro (- 4 % ggü. H1-2017), was einem Anteil von 40 % am Gesamtumsatz mit Gewerbeimmobilien entspricht. „Büroimmobilien sind seit 2013 durchgehend die umsatzstärkste Nutzungsart am deutschen Gewerbeinvestmentmarkt und angesichts der exzellenten Rahmenbedingungen an den Bürovermietungsmärkten deutet wenig darauf hin, dass sich das absehbar ändert könnte", kommentiert Marcus Lemli, CEO Germany und Head of Investment Europe bei Savills und ergänzt: „Die deutschen Büromärkte weisen derzeit auch im europäischen Vergleich überdurchschnittliche Mietwachstumsraten auf. Genau das ist es, was die Investoren nach mehr als acht Jahren Aufschwung und einer nur noch geringen Chance auf weitere Renditekompression mehrheitlich suchen".

Quelle: © pixabay.com

Asiatische Investoren so präsent wie nie, ansonsten unveränderte Investorenlandschaft

Die Nachfrage verteilte sich in den ersten sechs Monaten nahezu gleichermaßen auf in- und ausländische Käufer (51 % bzw. 49 % des Transaktionsvolumens). Die aktivste ausländische Käufernation waren die USA (11 %), gefolgt von der Schweiz (8 %). Asiatische Investoren kamen auf einen Anteil von knapp 10 % und waren damit so stark vertreten wie noch nie (2017: 5,5 %). Insgesamt hat sich die Investorenlandschaft aber im Vergleich zu den vergangenen Jahren wenig geändert. Asset- und Fondsmanager (inkl. Spezial- und Publikumsfonds) formten mit einem Volumenanteil von mehr als 40 % die aktivste Käufergruppe. Interessant ist, dass Private-Equity-Fonds mit einem Anteil von 10 % auch im neun-

Quelle: © pixabay.com

ten Jahr des Aufschwungs eine nennenswerte Rolle als Käufer von Büroimmobilien spielen. „Die guten Aussichten für die Vermietungsmärkte bieten auch den opportunistischen Akteuren weiterhin ein attraktives Umfeld für Investments, mit denen sie Wertsteigerungspotenziale realisieren können.", so Lemli. Anders als in den vergangenen Jahren erfolgten die Zukäufe der Private-Equity-Fonds überwiegend in Form von Einzelobjekten. Ohnehin spielten Portfoliotransaktionen mit einem Volumenanteil von 12 % eine untergeordnete Rolle – noch geringer war ihr Anteil das letzte Mal im Jahr 2010.

Eschborn schlägt Hannover - das Geld fließt fast ausschließlich in die A-Städte und ihr Umland

Noch mehr als in den Vorjahren spielte sich das Geschehen am deutschen Büroinvestmentmarkt in wenigen Regionen ab. Allein auf die sieben A-Städte entfielen im 1. Halbjahr 2018 mehr als 78 % des gesamten Transaktionsvolumens (2017: 74 %). Frankfurt (ca. 2,6 Mrd. Euro) und München (ca. 1,7 Mrd. Euro) dominierten dabei das Geschehen – allein neun der zehn größten Transaktionen fanden in diesen beiden Städten statt. Bezieht man das Umland der A-Städte mit ein, dann entfallen sogar knapp 87 % des Transaktionsvolumens auf diese Regionen. Insgesamt wechselten in den Umlandregionen 35 Objekte für mehr als 800 Mio. Euro den Eigentümer. Zum Vergleich: Das Transaktionsvolumen in den 14 B-Städten lag bei knapp 640 Mio. Euro. Und noch ein Vergleich: Wechselten in Hannover in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres drei Büroobjekte für zusammen ca. 65 Mio. Euro den Eigentümer, waren es im selben Zeitraum in Eschborn fünf Objekte für mehr als 200 Mio. Euro. „Möglicherweise führt die Kombination aus hohem Anlagedruck bei den Investoren und starkem Mietwachstum sowie hoher Liquidität in den A-Städten dazu, dass viele Investoren nur noch in den Metropolregionen auf Objektsuche gehen und die B-Städte links liegen lassen", kommentiert Matthias Pink, Director und Head of Research Germany bei Savills. Ein Indiz für den anhaltend hohen Anlagedruck ist auch, dass das durchschnittliche Volumen aller gehandelten Büroobjekte mit 37,6 Mio. Euro so groß ist wie nie zuvor (2017: 31,5 Mio. Euro).

Kurzfristiger Ausblick sonnig, mittelfristig Wolken am Horizont

Der hohe Anlagedruck und das günstige Umfeld an den Bürovermietungsmärkten lassen auch ein umsatzstarkes 2. Halbjahr erwarten und Savills geht von einem Gesamtjahresumsatz von deutlich mehr als 20 Mrd. Euro aus (2017: 24,1 Mrd. Euro). „Der längerfristige Ausblick fällt insbesondere angesichts der sich verschärfenden handelspolitischen Auseinandersetzungen pessimistischer aus als der kurzfristige. Die stark exportorientierte deutsche Wirtschaft dürfte von den protektionistischen Maßnahmen in besonderem Maße betroffen sein und viele Frühindikatoren signalisieren bereits eine spürbar geringere konjunkturelle Dynamik", so Pink. Lemli ergänzt: „Politische Muskelspiele lassen die meisten Investoren lange kalt, schließlich ist die durchschnittliche Haltedauer von Immobilieninvestments deutlich länger als eine Legislaturperiode. Sobald sich aber Konsequenzen für das langfristige Wirtschaftswachstum abzeichnen, ändert sich das".

Autor: www.savills.de

Studie:

Jeder vierte Projektentwickler plant Crowdfunding

Crowdfunding ist endgültig auch bei Immobilieninvestments angekommen: Typische Beteiligungen sind bereits nach ein bis zwei Monaten schwarmfinanziert. Tendenziell steht beim Crowdfunding die Neuentwicklung von Immobilienprojekten im Vordergrund und weniger der reine Ankauf von Bestandsgebäuden. Als Assetklassen sind vor allem Wohn- und Büroimmobilien geeignet. Das sind Ergebnisse der Immobilien-Crowdfunding-Studie von EY Real Estate, die die Erfahrungen und Ansichten von Investoren (Geldgebern), Projektentwicklern und Crowdfunding-Plattformen abgefragt hat. Insgesamt haben sich 64 Unternehmen an der Umfrage beteiligt. „Das Instrument hat sich in Deutschland erstaunlich schnell etabliert", sagt Paul von Drygalski, Executive Director bei EY Real Estate und für die Studie verantwortlich. „Neben Kleinanlegern, die im Rahmen der Studie nicht befragt wurden, suchen auch professionelle Investoren eine attraktive Rendite durch Crowdfunding." Und auch die Rahmenbedingungen scheinen zu stimmen: „Aus Sicht der meisten Investoren und Projektentwickler sind Aufwand und Konditionen für die Kapitalbeschaffung ähnlich gelagert wie bei einer konventionellen Finanzierung." Der Studie zufolge plant bereits jeder vierte befragte Investor und Projektentwickler ein Crowdfunding.

Quelle: © pixabay.com

Crowdfunding fungiert als ein Baustein des Eigenkapitals

Das Crowdkapital macht oft weniger als ein Viertel des gesamten Eigenkapitals aus, das die jeweiligen Immobilienunternehmen für ihr Vorhaben aufbieten müssen. Das bestätigen 79 Prozent der Investoren und sämtliche befragten Projektentwickler. So kommen abseits des Crowdfundings häufig noch die Vermögensverwalter wohlhabender Familien (Family Offices) als zusätzliche Anleger ins Spiel. „Institutionelle Investoren wie Versicherungen oder Pensionskassen lassen derzeit noch Vorsicht dabei walten, über die Crowd zu investieren", so Benedikt Huber, Manager bei EY Real Estate und Mitverantwortlicher der Studie. Nur 10 Prozent der Befragten halten es für wahrscheinlich, dass Crowdkapital durch institutionelles Geld ergänzt werden kann. Neben den erwähnten Family Offices ist für sie eher noch Private Equity zur Erlangung zusätzlichen Eigenkapitals denkbar.

Co-Investments der Plattformen selbst?

Das gesamte Projekteigenkapital, das durch den Immobilienprojektentwickler aufgebracht wird, sollte nach Ansicht der befragten Investoren tendenziell bei mehr als 15 Prozent des Gesamtprojektvolumens liegen. Die Mehrzahl der Projektentwickler und auch der Crowdfunding-Plattformen selbst gäbe sich der Umfrage zufolge mit 10 Prozent – und weniger – zufrieden.

„Im Sinne des Anlegerschutzes sollte der Eigenkapitalanteil des Immobilienprojektentwicklers so hoch wie möglich sein", sagt Paul von Drygalski. Ebenfalls im Sinne der Anleger wäre es, wenn die Plattformen selbst mit ins Investment gingen – als Bekenntnis zu den Angeboten, die sie vermitteln, und als zusätzlicher Anreiz für die Investoren. Projektentwickler und Investoren befürworten eine derartige Idee (jeweils 72 Prozent), während von den Crowdfunding-Plattformen nur 26 Prozent zustimmen. „Dass die Plattformen die Idee eher ablehnen, ist verständlich", so Benedikt Huber. „Bei der teils großen Zahl an Projekten kämen die Plattformen selbst ggf. in Finanzierungsnot."

Selektive Angebote und Konsolidierung

Als erstes Kriterium für die Verlässlichkeit der Beteiligungsangebote fordern Investoren, Projektentwickler und Plattformen übereinstimmend, dass ein Kapitalmarktprospekt vorhanden sein muss.
Investoren und vor allem die Plattformen betonen zudem, dass sich die Immobilien in einer der Top-7-Städte befinden sollten. Entsprechend selektiv scheinen die Plattformen bei der Auswahl: Neben der Lage und dem zugehörigen Rendite-Risiko-Profil wird vor allem auch der Projektentwickler als Anbieter der Beteiligung unter die Lupe genommen. Am häufigsten werden Entwickler abgewiesen, die keine projektadäquate Bonität aufweisen, wobei nicht nur die Plattformen nach Anbietern suchen, sondern auch umgekehrt. „Beide Parteien gehen aufeinander zu", so Paul von Drygalski. Allerdings müssen sich die Marktteilnehmer womöglich schon bald auf neue Player einstellen: Es könnten ausländische Wettbewerber für das Immobilien-Crowdfunding dazukommen. Wie groß der Zuwachs ausfällt, bleibt offen. „Viele hiesige Plattformen rechnen darüber hinaus mittelfristig mit einer Konsolidierung."

Autor: www.ey.com/de

Quelle: © pixabay.com

Der europäische Immobilienmarkt im Vergleich

Wohnen in Deutschland noch immer erschwinglich

Wohnen ist in Deutschland derzeit offiziell Chefsache. Ende September lud Bundeskanzlerin Angela Merkel zum Wohngipfel ins Kanzleramt. Bundesbauminister Horst Seehofer bezeichnete bezahlbares Wohnen gar als „soziale Frage unserer Zeit". Das Thema ist hochrelevant und die Debatten werden entsprechend hitzig geführt. Mit dem Property Index wirft Deloitte nun bereits zum siebten Mal einen analytischen Blick auf den Wohnungsmarkt und zeigt den Status Quo in 14 europäischen Ländern genauso wie aktuelle Trends, die die Zukunft des Wohnens maßgeblich beeinflussen werden.

Gleich vorweg: „Das Gefühl vieler Verbraucher entspricht der Realität, die Wohnungspreise in Deutschland haben angezogen. Beim Kaufpreiswachstum war Deutschland 2017 mit 9,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr europäischer Spitzenreiter. Die hohen Preise sind allerdings nur die eine Seite der Medaille. Wir haben uns im aktuellen Property Index intensiv mit der Erschwinglichkeit von Wohnraum auseinandergesetzt. Dabei spielen auch die wirtschaftliche Lage und die Einkommen der Verbraucher eine entscheidende Rolle", sagt Michael Müller, Industry Leader des Bereichs Real Estate bei Deloitte.

Eigentumswohnung in London 15 Mal teurer als in Debrecen

Der Vergleich mit unseren Nachbarn zeigt, dass Eigentumswohnungen in Deutschland 2017 noch immer verhältnismäßig erschwinglich waren. Im Durchschnitt kostete eine 70m² große Wohnung in Deutschland fünf Bruttojahreseinkommen. Unsere französischen Nachbarn brauchten dagegen acht Jahreseinkommen und in Großbritannien mussten sogar fast zehn für eine derartige Wohnung gespart werden. Grund sind hier die trotz der vergleichsweise hohen Einkommen im Vergleich dazu noch höheren Kaufpreise. Dazu kommt vor allem in Großbritannien, dass der Markt hier stark von den extremen Preisen in London beeinflusst wird. Zunehmend „unbezahlbar" sind Wohnungen aber auch in Ländern wie Tschechien, Polen und Ungarn. Dort korrelieren die Wohnungsmärkte kaum noch mit den im europäischen Vergleich relativ niedrigen Durchschnittseinkommen. An der Spitze liegt hier Tschechien, wo Verbraucher mehr als elf Jahreseinkommen für eine Eigentumswohnung benötigen.

Wie groß die Unterschiede in Europa sind, zeigt sich besonders deutlich bei den Kaufpreisen. Hier reichte die Preisspanne von 1080 Euro pro Quadratmeter für eine Wohnung im ungarischen Debrecen bis zu 16.512 Euro pro Quadratmeter für eine Wohnung in London. Hinter London und Paris hat es zum ersten Mal auch eine deutsche Stadt in die Top Drei geschafft: In München mussten Käufer für den Quadratmeter im Durchschnitt 7500 Euro hinlegen. „Damit liegt die bayrische Landeshauptstadt rund 130 Prozent über dem Landesdurchschnitt und hat sich weitgehend vom deutschen Immobilienmarkt abgekoppelt. In Deutschland ist ein klarer Urbanisierungstrend zu beobachten. Auch Wohnungen in Hamburg, Frankfurt und Berlin liegen preislich mehr als 50 Prozent über dem Landesdurchschnitt", erklärt Michael Müller.

Trend zur Urbanisierung

Doch nicht alle Europäer zieht es in die Städte. Obwohl sich in Großbritannien und

Frankreich die Hauptstädte mit 276 Prozent (London) und 160 Prozent (Paris) auf einem extrem hohen Preisniveau befinden, liegen die Wohnungskaufpreise für andere Großstädte wie Marseille oder Birmingham unter dem jeweiligen Landesdurchschnitt.

Ein wichtiger Kaufkatalysator sind die niedrigen Zinsen, die es leichter machen, Kredite aufzunehmen. Zumindest auf kurze Sicht wird sich daran nichts ändern. Dennoch wird Wohneigentum vielerorts zum Luxusgut und immer mehr Menschen müssen auf Mietwohnungen ausweichen. Vor allem junge Verbraucher träumen weniger häufig vom Eigenheim als ihre Vorgänger. Ein Trend, der sich in allen untersuchten Ländern zeigte. Millennials wollen komfortable, flexible Wohnlösungen, die sich an ihren aktuellen Lebensumständen orientieren statt sich auf Jahre an einen Ort und vor allem an eine Hypothek zu binden.

Obwohl viele Mieter, gerade in den begehrten deutschen Metropolen, in den vergangenen Jahren teils drastische Mieterhöhungen hinnehmen mussten, wird im europäischen Vergleich deutlich, dass das Mietpreisniveau

Quelle: © pixabay.com

in Deutschland im Durchschnitt noch recht moderat ausfällt. Deutscher Spitzenreiter ist auch hier München, wo Mieter 2017 im Durchschnitt 16,5 Euro pro Quadratmeter zahlten. Frankfurt lag mit 11,7 Euro für den Quadratmeter im Mittelfeld, Hamburg und Berlin waren im Vergleich mit 10,4 und 9,3 Euro im europäischen Vergleich sogar eher günstig. In Paris und London kostet der Quadratmeter nochmal knapp 10 Euro mehr als in München.

507 Wohnungen für 1000 Einwohner in Deutschland

Um in Zukunft bezahlbaren Wohnraum garantieren zu können, ist der Wohnungsbau von zentraler Bedeutung. Hier lag Deutschland 2017 mit insgesamt 285.000 Wohneinheiten, also rund 3,4 Einheiten pro 1000 Einwohner, leicht über dem europäischen Durchschnitt von 3,2 Einheiten. Doch gerade an Top-Standorten reicht das nicht aus, um die Nachfrage zu decken. Frankreich ist es gelungen, mit rund 500.000 Einheiten nahezu die doppelte Anzahl an Wohnungen zu erstellen. Hinsichtlich des Wohnungsbestandes verfügen Deutschland mit rund 42 Millionen Einheiten und Frankreich mit etwa 39 Millionen mit Abstand über die größten Wohnungsbestände im Vergleich. Auf 1000 Einwohner kommen in Frankreich 518,2 und in Deutschland 507 Wohnungen.

Doch beim Bau neuer Wohnungen gibt es eine Reihe von Herausforderungen: In den begehrten Metropolregionen mangelt es schlicht an Grundstücken. Zudem treiben behördliche Bauvorschriften die Baukosten nach oben. Hinzu kommt der Fachkräftemangel, der es erschwert, genügend Facharbeiter für die Baustellen zu finden.

„Wir befinden uns in einem Spannungsfeld zwischen erschwinglichem Wohnen und Luxus-Wohnen", bilanziert Michael Müller, „Beides wird derzeit stark nachgefragt. Auf der einen Seite haben wir eine Klientel mit großer Kaufkraft, die hohe Ansprüche an Komfort und Lage hat – und auch bereit ist entsprechende Preise dafür zu zahlen. Auf der anderen Seite gibt es einen wachsenden Bedarf an bezahlbarem, funktionalem und flexiblem Wohnraum. Serielles Bauen und kleinere, klug geplante Räumlichkeiten bieten hier Möglichkeiten. Gefragt sind gemeinsame Lösungen aus Politik, Gesellschaft und der Immobilienbranche."
Autor: www.deloitte.de

SUNRISE CAPITAL

Ihr Partner für innovative Sachwertinvestments wie Bitcoin Mining

Wir beraten Sie in allen Themen rund um die Auflage, Strukturierung und den Vertrieb von innovativen Sachwertinvestments.

Unsere Leistungen:

- **Beratung**
- **Fondsgeschäftsführung**
- **Sourcing**
- **Vertriebskoordination**

Unabhängig. Effizient. Professionell.

Sunrise Capital GmbH • Maximiliansplatz 12 • D-80333 München
Tel. +49 (0) 89 2154 7099-0 • E-Mail: info@sr-capital.de

www.sr-capital.de