

SACHWERTE UND INVESTMENTVERMÖGEN

RHEINISCHE POST
DONNERSTAG, 25. MAI 2017

B3

FLUGZEUG, STAUDAMM, IMMOBILIE

Echte Investitionsobjekte als Alternative in der Geldanlage

Sachwerte stehen mehr und mehr im Fokus der Anleger. Sie wollen sich damit unabhängiger von direkten Investments in die Aktienmärkte machen. Das gelingt beispielsweise über Fonds, die in Immobilien, Flugzeuge, Infrastruktur- und Energieprojekte investieren. Ebenso interessant: passive Anlagen in bestimmte Themen über börsennotierte Indexfonds (ETFs).

VON PATRICK PETERS

In Zeiten, in denen die klassischen Aktienmärkte immer größeren Schwankungen unterliegen und halbwegs sichere Unternehmens- und Staatsanleihen so gut wie keine Zinsen mehr bringen, suchen viele Anleger nach Alternativen – seien es Privatleute mit kleineren und größeren Vermögen, seien es institutionelle Anleger wie Verbände, Stiftungen, Pensionskassen und mehr. Und diese Alternative finden sie immer häufiger in „echten“ Sachwerten, die sie unabhängiger von direkten Investments in die Aktienmärkte machen sollen.

Sachwerte sind echte Investitionsobjekte, Profis sprechen dabei gerne von Real Assets, also „echtem Anlagevermögen“. Was das heißt, erklärt der bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen auf seiner Informations-Website www.sachwertefonds.de:

„Echte Anlagevermögen sind zum Beispiel Immobilien, Flugzeuge oder Anlagen zur Gewinnung Erneuerbarer Energien. Aber auch die Beteiligung an jungen Unternehmen, also Private Equity, gehört in diesen Bereich. Sie alle haben gemeinsam, dass es um konkrete Wirtschaftsgüter geht, die man buchstäblich anfassen kann.“ Investitionen in Sachwerte würden nicht an Aktienbörsen gehandelt. Ihr Wert richte sich nach dem Wert des Assets, also des Anlage-Gegenstandes. Die Rendite sei hierbei aber nicht das Ergebnis von Angebot und Nachfrage, sondern von gutem Management, erfolgreicher Bewirtschaftung (zum Beispiel



Ein schickes Bürogebäude in London gefällig? Das muss kein Wunschtraum für Normal-Anleger sein. Über Sachwerte-Fonds können auch sie sich an Immobilieninvestments in aller Welt beteiligen.

FOTO: THINKSTOCK/JALICE-PHOTO

Vermietung) und dem Erlös beim Verkauf, betont der Verband.

Anleger haben bei ihren Sachwert-Investments die Wahl zwischen einer ganzen Reihe von Anlageklassen. Im Mittelpunkt stehen regelmäßig Immobilien, Flugzeuge, Infrastruktur- und Energieprojekte, aber auch unternehmerische Beteiligungen (Private Equity), Rohstoffe wie Gold, Oldtimer,

Kunst oder auch Wald-Investments. Damit können Renditen erzielt werden, die in der Regel oberhalb der Renditen der Anlageklasse Anleihe liegen.

Nun mag sich so mancher Anleger wundern, wie er an einen Jumbo, einen Staudamm

oder eine Büroimmobilie in London kommen und dieses Asset vor allem bezahlen solle; selbst mit einem gehobenen Vermögen wäre dies nicht allzu einfach möglich. Ganz davon abgesehen, dass Flugzeug, Staudamm und Immobilie ja auch bewirt-

schafet werden müssen, damit Geld verdient wird. Deshalb weisen Experten beispielsweise auf die Möglichkeit hin, in entsprechende Fonds zu investieren. Das reduziert den Kapitalbedarf erheblich (ab 10.000 Euro sind diese Investitionen in der Regel möglich), und die Wertgegenstände, die einem Fonds gehören, werden von Profis gemanagt. Und das bis zum Verkauf.

Eine andere Möglichkeit, die im Markt immer mehr an Bedeutung gewinnt, sind ETFs. Die Abkürzung bezeichnet börsennotierte Indexfonds, das sind passive Instrumente, die sehr kostengünstig zu erwerben und zu handeln sind und

einen Index nachzeichnen. Dabei investieren sie zwar auch in Aktiengesellschaften, koppeln sich aber je nach Ausgestaltung von der allgemeinen Entwicklung an den Aktienmärkten ab.

Um dies an einem Beispiel zu verdeutlichen: Ein ETF, der sich auf das Thema Infrastruktur konzentriert, investiert in Unternehmen, die rund um den Ausbau und Erhalt von Straßen, Brücken, Strom-, Wasser- und Telefonnetzen tätig sind. Rund 80 Billionen Dollar dürften bis zum Jahr 2025 weltweit in Infrastruktur-Investitionen fließen, schätzt die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC. Gute Aussichten also für Unternehmen in diesem Bereich. Und natürlich für die Besitzer der entsprechenden ETF, denn diese profitieren unmittelbar von der Wertentwicklung der Unternehmen. Und das in doppelter Hinsicht: Häufig verfügen nämlich diese Gesellschaften über stetige Einnahmen, die wiederum attraktive Dividendenausschüttungen ermöglichen, und die Anleger können – im Gegensatz zu unmittelbaren Infrastruktur-Investments – jederzeit aus der Anlage aussteigen.

Sachwerte und ETF sind also überlegenswerte Alternativen

Sachwerte und ETF sind überlegenswerte Alternativen für Anleger

für Anleger, die in Zeiten des Niedrigzinses zumindest halbwegs rentable Investments suchen. Aber natürlich gilt auch hier-

bei: Risiken im Blick behalten und nie alles auf eine Karte setzen.

Private Equity: Deutschland neuer Kernmarkt in Europa

Investoren suchen Sicherheit. Viel Geld fließt im Private Equity-Geschäft daher gerade nach Deutschland. Beim Finanzieren ist man vorsichtig, doch die Preise steigen weiter.

(rps) Beteiligungsfirmen haben 2016 in der „DACH“-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) insgesamt 214 Unternehmen übernommen. Das zeigt der neue Private Equity Trend Report der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC. Die Erlöse von 25 Milliarden Euro bedeuten ein Plus von 83 Prozent. Das Brexit-Referendum spült noch mehr Beteiligungskapital nach Deutschland. Trotz des Booms werden die Deals deutlich konservativer finanziert als vor der Finanzkrise. „Der Wettbewerbsdruck wird die Preise

2017 weiter steigen lassen“, prognostiziert Steve Roberts, Partner und Leiter des Bereichs Private Equity bei PwC.

Die Dach-Region entwickelt sich laut der Analyse zur neuen Hochburg für privates Beteiligungskapital in Europa. Während der europäische Markt insgesamt auf hohem Niveau stagnierte, stieg die Zahl der Akquisitionen durch Private-Equity-Firmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz 2016 um 28 Prozent auf 214. Dabei flossen insgesamt 25 Milliarden Euro – ein Plus von erstaunlichen 83 Prozent und der beste Wert seit 2007, wie der Trend Report zeigt.

Die teuersten Private Equity-Deals entfielen dabei auf das vierte Quartal. So ging der Frankfurter Immobiliendienstleister Officefirst für 3,3 Milliarden Euro an den US-Investor Blackstone, während die ebenfalls amerikanische Carlyle Group für 2,9 Milliar-



Investoren kommen im Private Equity-Geschäft derzeit häufig zur Erkenntnis, dass sie auf dem deutschen Markt die interessantesten Perspektiven haben.

FOTO: THINKSTOCK/KASTORO

den das deutsche Chemiegeschäft des französischen Ölkonzerns Total übernahm.

„Durch das Brexit-Referendum hat der ohnehin boomende deutsche Markt noch einmal einen zusätzlichen Schub erhalten. Denn selbst jene Beteiligungsgesellschaften, die sich bislang vor allem auf UK konzentrierten, sehen sich nun vermehrt in Kontinental-

europa nach Anlagezielen um. Und da ist Deutschland aufgrund seines starken Mittelstands und des ‚Safe Haven‘-Arguments besonders attraktiv“, sagt Steve Roberts.

Die steigende Fokussierung auf den deutschsprachigen Markt spiegelt sich im ausgeprägten Optimismus hiesiger Investoren, geht aus der PwC-Studie hervor. Während nur je-

der dritte von insgesamt 250 befragten internationalen Private-Equity-Managern für 2017 mit weiterem Wachstum rechnet, sind es unter den deutschen Beteiligungsfirmen 43 Prozent. Dazu passt, dass sich vier von fünf deutschen Managern momentan mit der Entwicklung ihres Portfolios zufrieden zeigen. International sind es nur 42 Prozent.

Auffällig ist laut der Studie, dass der jetzige Private-Equity-Boom mit deutlich geringerem „Leverage“ – also mit weniger Schulden – auskommt als in den Rekordjahren vor der Finanzkrise. So finanzierten 2016 nur acht Prozent der deutschen Beteiligungsgesellschaften ihre Transaktionen mehrheitlich mit Fremdkapital; international waren es 22 Prozent. Umgekehrt begnügte sich jeder zweite deutsche Portfolio-Manager mit einer Debt-Quote von unter 40 Prozent, während es international nur jeder sechste war.

Die verbesserte Reputation bringt für die arrivierten Player allerdings auch Probleme mit sich. Denn immer mehr eigentlich branchenfremde Akteure wie Pensionskassen oder Versicherer entdecken das Private-Equity-Modell für sich selbst – und verschärfen damit den ohnehin schon intensiven Preiswettbewerb. So gaben in der PwC-Umfrage zwei von drei Finanzinvestoren an, dass der Konkurrenzdruck 2016 nochmals gestiegen sei. Eine Folge: Manche Private-Equity-Gesellschaften tun sich mittlerweile schwer, für das Geld ihrer Investoren überhaupt noch rentable Anlageziele zu finden. Nach Schätzungen der Researchfirma Prequin saßen die europäischen Beteiligungsgesellschaften zuletzt auf 167,8 Milliarden Dollar Liquidität – der höchste Wert seit 2008.

„Der Wettbewerbsdruck dürfte 2017 sogar noch zunehmen – auch und gerade auf dem deutschen Markt“, progn-

ostiziert PwC-Experte Roberts. Denn: „Die Chinesen machen, wie sich in den letzten Jahren gezeigt hat, allmählich ernst. Und auch viele deutsche Unternehmen befinden sich längst nicht mehr im Verkaufs-, sondern im Kaufmodus.“ Das Gute daran: Im gleichen Maße, wie Akquisitionen schwieriger werden, tun sich die Finanzinvestoren leichter, Abnehmer zu finden, wenn sie ihre Portfoliounternehmen abstoßen wollen. So stieg die Zahl der Exits in der Dach-Region im vergangenen Jahr auf 153 – ein Plus von knapp 19 Prozent. Den höchsten Exit-Verkaufspreis im deutschsprachigen Raum erzielte der Finanzinvestor EQT mit dem Verkauf des Hamburger Leukoplast-Herstellers BSN Medical an den schwedischen Tempo-Produzenten SCA für 2,7 Milliarden Euro.

Internet: www.pwc.de/PE-trendreport2017

DIGITALE GELDANLAGE

Der Concierge für ETFs

Sachwerte mal anders: Der digitale Münchner Vermögensverwalter Scalable Capital konzentriert sich auf die Anlage in ETFs. Obwohl das Finanz-Start-up erst seit rund anderthalb Jahren auf dem deutschen Markt ist, hat es bereits mehr als eine Viertelmilliarde Euro verwaltetes Vermögen eingesammelt.

VON ANJA KÜHNER

Der Marktführer bei digitaler Vermögensverwaltung kommt aus München. Schräg gegenüber der stehenden Welle am Eisbach sitzt Scalable Capital.

Mit täglichen Kapitalzuflüssen in siebenstelliger Höhe ist das Unternehmen eines der am schnellsten wachsenden Finanz-Start-up Europas. „Unser Anlagevolumen wächst jeden Tag zwischen einer und zwei Millionen Euro“, sagt Erik Podzuweit, Gründer und Geschäftsführer von Scalable Capital.

Anfang Mai verwaltete Scalable Capital rund 250 Millionen Euro, jedes Vierteljahr werden es derzeit rund 100 Millionen mehr. Inzwischen haben die Münchner rund 6000 Kunden, jede Woche kommen derzeit gut 200 neue hinzu. Der typische Kunde ist 46 Jahre alt und hat einen hohen Ausbildungsgrad. Jeder fünfte Kunde ist Banker. „Wir sehen uns als der Concierge-Service für ETFs, der den Anlegern die Auswahl und laufende Kontrolle des Portfolios komplett abnimmt“, beschreibt Podzuweit. „Mit unserem Angebot treffen wir den Nerv vieler frustrierter Anleger, für die klassische Finanzangebote aufgrund hoher Kosten oder

niedriger Zinsen nicht in Frage kommen.“

Seit letztem Sommer ist das FinTech auch in Großbritannien aktiv. Die auf Börsenindizes basierenden Investmentfonds lassen sich sowohl geographisch als auch im Hinblick auf die Branche auflegen. Der durchschnittliche Anlagebetrag beträgt 40.000 Euro, doch ab einer Einstiegssumme von 10.000 Euro ist die Eröffnung eines Kontos möglich.

Für sein Kernprodukt – ein automatisch gemanagtes ETF-Portfolio – setzt Scalable Capital einen ausgeklügelten Algorithmus ein, der zusammen mit dem Münchner Finanzprofessor Stefan Mittnik entwickelt wurde. Dieser hat die Kundenportfolios rund um die Uhr im Blick. Basierend auf Marktdaten entscheidet er für jedes Portfolio individuell, ob Anpassungen im Bezug auf die Zusammenstellung vorgenommen werden müssen. Ziel ist es, das Portfoliorisiko stets konstant zu halten.

„Allmählich fangen auch deutsche Anleger bei ETFs Feuer, denn sie haben aufzuholen“, weiß Podzuweit. Während in den USA die ETFs bereits für rund 20 Prozent des Börsenumsatzes sorgen, liegt Europa mit knapp fünf Prozent weit darunter.

Für sein Kernprodukt setzt Scalable Capital einen ausgeklügelten Algorithmus ein

Der typische Scalable-Kunde ist 46 Jahre alt und hat einen hohen Ausbildungsgrad



Vermögensverwaltung digital: Das Unternehmen Scalable Capital arbeitet bei der Zusammensetzung eines Portfolios mit ausgeklügelten Algorithmen.

FOTO: THINKSTOCK/PESHKOV



Das Team von Scalable Capital (v.l.): Florian Prucker, Erik Podzuweit, Stefan Mittnik

FOTO: SCALABLE/WOLF HEIDER-SAWALL

Scalable Capital wählt für seine Kunden aus mehr als 1500 in Europa handelbaren ETFs rund ein Dutzend ETFs aus. Damit setzt sich das Portfolio eines Kunden aus bis zu 8500 Einzelwerten zusammen, wobei die individuelle Portfolio-Zusammensetzung vor allem von der Risikokategorie abhängt. Der Anleger kann diese selbst bestimmen, solange er die von Scalable Capital individuell für ihn ermittelte maximale Risikokategorie nicht

überschreitet. Verlustrisiken zwischen drei und 25 Prozent kann er per Schieberegler in der App festlegen. Das Verlustrisiko gibt den jährlichen Maximalverlust an, der mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 Prozent nicht überschritten wird. Ein Risikomanagementansatz, der vor allem von institutionellen Anlegern eingesetzt wird.

Der eigens entwickelte Algorithmus berücksichtigt unter anderem die wissenschaftliche

Erkenntnis, dass auf Zeiten besonderer Volatilität oft sinkende Kurse folgen, während nach Zeiten mit geringeren Schwankungen die Kurse häufig steigen. „Sind beispielsweise Preisschwankungen im Aktienmarkt eher gering, dann ist das ein Anzeichen, dass es sich lohnt, Aktienquoten zu erhöhen“, schildert der ehemalige Goldman-Sachs-Banker Podzuweit. Umgekehrt zitterten Preiskurven vor einem Absinken oft wie bei einem Erdbeben. „Der Algorithmus wertet derart viele Daten aus – das könnte ein Privatanleger niemals für die eigenständige Verwaltung seines Portfolios schaffen“, ist der Scalable-Geschäftsführer überzeugt. Derzeit hat das Anfang 2016 am deutschen Markt gestartete Unternehmen die höchste Aktienquote seit Gründung im Jahr 2014. Der Anlagefokus liegt auf Asien. „Wenn aktuell ein europäisches Land ins Portfolio kommt, dann Deutschland“, sagt Podzuweit.

„Mit ETFs investieren Anleger in Unternehmen und partizipieren am Unternehmenswert, genau wie bei Aktien“, erklärt der Geschäftsführer. Der Unterschied: Bei Aktien hält der Anleger seine Anteile direkt, bei ETFs hält ein Fonds diese und der Anleger beteiligt sich an diesem Fonds. ETFs sind also „Sammelstellen für Aktien“ und eine ebensolche Sachwertanlage wie ein Aktieninvestment.

Das Team von Scalable Capital stellt am 14. Juni seine Arbeit im Steigenberger Parkhotel in Düsseldorf vor.

INVESTIEREN SIE EINFACH ONLINE IN SACHWERTE



MEIN
ERST
MARKT
PLATZ

Zeichnen Sie jederzeit, bequem von zu Hause aus, digital ein Sachwertinvestment Ihrer Wahl auf der von den Börsen Hamburg und Hannover initiierten Plattform erstmarkt.de

www.erstmarkt.de

FONDSBÖRSE
DEUTSCHLAND
Erstmarkt

Bei Infrastruktur-Investments genau hinschauen

(rps) Investments in Infrastruktur sind en vogue. In der Folge drängen immer mehr Finanzdienstleister mit immer neuen Produkten, die in Infrastruktur investieren, auf den Markt. „So überzeugend die Stories dieser Investmentideen klingen und so interessant Infrastruktur als Anlageklasse sein kann, Anleger sollten dennoch genau hinsehen“, warnt Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des Financial Planning Standards Board Deutschland (FPSB Deutschland). „Denn nicht jede Art von Infrastrukturinvestments eignet sich für jeden Anlegertyp.“ Tilmes empfiehlt Investoren deshalb, sich von Experten wie den Certified Financial Plannern beraten zu lassen, um herauszufinden, ob und wenn ja, welche Art von Infrastrukturinvestments sich für die persönlichen Bedürfnisse eignet.

Mehr als 40 Billionen US-Dollar müssen laut der Organi-

sation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) bis zum Jahr 2030 in Infrastruktur investiert werden. Gleichzeitig stellen Politiker nicht nur in den USA, sondern auch in Europa oder Asien höhere Ausgaben für Infrastruktur in Aussicht. Die Staatskassen sind aber leer, so dass die Investitionsvorhaben durch eine Ausweitung der Staatsverschuldung finanziert werden müssen. „Aus diesem Grund gehen die Regierungen immer häufiger dazu über, private Investoren mit ins Boot zu holen“, sagt Prof. Tilmes, der neben seiner Vorstandstätigkeit auch wissenschaftlicher Leiter des PFI Private Finance Institute der EBS Business School in Oestrich-Winkel ist.

Kein Wunder also, dass die Finanzindustrie Infrastruktur als Trendthema entdeckt hat. „Das Spannende aus Anlegersicht ist, dass zu diesem Bereich Unternehmen zählen,

die in Märkten tätig sind, in denen es hohe Eintrittsbarrieren gibt und die folglich geringem Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind und so ein weitgehend konjunkturunabhängiges Geschäft betreiben können“, so Prof. Tilmes. „Das heißt, diese Firmen erwirtschaften regelmäßige und stabile Cashflows, und Anleger können davon über eine stabile Dividende oder eine attraktive laufende Verzinsung profitieren.“

Dennoch gilt es genau hinzusehen. Zunächst einmal sei der Begriff Infrastruktur sehr weit gefasst; jeder Anbieter definiere das Thema anders, sagt Tilmes. „So werden oft auch Bauunternehmen oder Fluggesellschaften als Infrastrukturinvestments betrachtet.“ Auf diese treffen die oben genannten Vorteile, wie niedriger Wettbewerb und stabile Cashflows, aber gar nicht zu, sondern eher auf Mautstraßen- oder Flughafenbetreiber.

extra

Sachwerte und Investmentvermögen

Verlag:

Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Geschäftsführer: Dr. Karl Hans Arnold, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Johannes Werle, Tom Bender (verantwortl. Anzeigen), Stephan Marzen

Druck:

Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Anzeigen:

Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, RP Media Service, 0211 505-2054, E-Mail: pia.kemper@rp-media.de

Redaktion:

Rheinland Presse Service GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters, Mitarbeit: Anja Kühner
Kontakt: 0211 528018-14, redaktion@rheinland-presse.de

VERWAHRSTELLE

Mehr Gewicht im Sinne der Anleger



Zahlen unter der Lupe: Verwahrstellen kontrollieren Kapitalanlagen unabhängig vom Management eines Fonds.

FOTO: THINKSTOCK/BRIANAJACKSON

Die Fusion zur vereinigten genossenschaftlichen Zentralbank wirkt sich auch im Sachwertebereich aus: Die DZ Bank rückt im Ranking der Verwahrstellen ganz nach oben – durchaus zum Vorteil auch für Privatanleger.



Patrick Westerhoff, DZ Bank

FOTO: ALOIS MÜLLER

VON JÜRGEN GROSCHE

Die Zahlen sind beachtlich: Die Verwahrstelle der DZ Bank betreut jetzt ein Volumen von rund 191 Milliarden Euro. „Wir sind damit in Deutschland die fünftgrößte Verwahrstelle, zugleich die größte rein deutsche“, erklären Susanne Zyrus, Abteilungsleiterin Verwahrstelle, und Patrick Westerhoff, Gruppenleiter Depotbankservices, im Interview.

Was bedeutet ein solches Gewicht im Markt, was haben Anleger davon? „Wir signalisieren damit dem Markt, dass wir unser Geschäft nachhaltig betreiben und nun ein noch größeres Spektrum an Erfahrung und Know-how einbringen“, betont Westerhoff. Größe – in Bezug auf verwahrtes Volumen – sei dabei durchaus ein wichtiges Signal; viele kleinere und mittelgroße Verwahrstellen hätten das Geschäft aufgegeben.

Um die Bedeutung zu erfassen, lohnt ein Blick auf die Struktur der Investment-Welt. Zu den wichtigsten Aufgaben

einer Verwahrstelle gehört es, die Kapitalanlagen der Fonds zu verwahren und die Aktivitäten der Fondsmanager zu kontrollieren. Kapitalanlagen umfassen dabei viele Anlageobjekte – von Aktien über Immobilien bis hin zu Flugzeugen. Früher waren offene Investmentfonds zum Beispiel Wertpapierfondvermögen, Offene Immobilienfonds) strikt von geschlossenen (Geschlossene Immobilien-, Schiffs-, Flugzeug- und ähnliche Beteiligungen) getrennt. Neue Regulierungsvorschriften haben 2013 viele Elemente aus der offenen in die geschlossene Welt übertragen – unter anderem auch die Verwahrstellen, die durch eine unabhängige Kontrolle Anlegern mehr Sicherheit bieten sollen.



Susanne Zyrus, DZ Bank

FOTO: DZ BANK

Ein Wechsel der Verwahrstelle ist bei Sachwertefonds nicht so einfach. Aktienbestände lassen sich noch vergleichsweise einfach übertragen, aber bei Fonds, die Immobilien, Flugzeuge oder gar Infrastrukturprojekte enthalten, ist das deutlich komplizierter. „Sie müssen zum Beispiel Verträge oder Grundbucheinträge ändern“, erklärt Westerhoff. Was letztlich auch die Kosten hochtreibt.

Faktoren wie Nachhaltigkeit, Größe und lange Marktaktivität sind dann durchaus für die Anleger von Bedeutung. „Die Verwahrstelle ist die Instanz, die die Fondsgesellschaft überwacht“, sagt Westerhoff. „Anleger sollten also darauf achten, wer auf das Vermögen aufpasst.“ Die DZ Bank sieht er für diese Aufgabe gut aufgestellt: „Wir arbeiten nach genossenschaftlichen Prinzipien, zu denen eben auch Nachhaltigkeit gehört.“ Zudem verfüge die Bank über die notwendige Erfahrung. Seit den 60er-Jahren hat sie Verwahrstellen-Aufgaben in der offenen Welt wahrgenommen, in der geschlossenen von Beginn an, also seit der Einführung vor vier Jahren.

Für den Wettbewerb sehen sich die Experten gut gerüstet. Gute Kenntnisse in den Fachgebieten rund um die Anlageobjekte seien eine Grundvoraussetzung, betont Susanne Zyrus und nennt als Beispiel die Immobilienexpertise der DZ Bank. Zum rund 50-köpfigen Team der Verwahrstelle gehören auch Fachleute aus der Immobilienwirtschaft oder auch Bilanzbuchhalter – eine außergewöhnlich hohe fachliche Expertise, die über das Marktübliche hinausgehe, sagt Zyrus. Was auf der anderen Seite das Spektrum der Verwahrstelle begrenzt: „Wir beschäftigen uns nur mit Themen, die wir auch verstehen“, sagen die beiden Verwahrstellen-Spezialisten. Neben Immobilien gehören Erneuerbare Energien und Aviation (Flugsektor) dazu.

Am Markt beobachten die beiden Experten eine geteilte Entwicklung. Während die offene Welt (zum Beispiel Aktienfonds) boomt, läuft es in der geschlossenen Welt verhalten. Dort gebe es mit Abstand die meisten Neuemissio-

nen im Immobiliensektor, sagt Westerhoff, gefolgt von Flugzeugfonds sowie vereinzelt Infrastruktur- und Energieprojekte. Einige Emittenten beschäftigen sich mit innovativen Ideen, zum Beispiel Mikrofinanzfonds. Im Immobilienbereich ist Wohnen zum Trendthema avanciert; einige Emittenten setzen speziell auf Wohnheimprojekte (Studenten, Senioren).

ANZEIGE

Die drei größten Fehler der Privatanleger

Professor Stefan Mittnik, Mitgründer des digitalen Vermögensverwalters Scalable Capital, erklärt, worauf Investoren bei der Geldanlage achten sollten

Deutschlands Haushalte haben ein chronisches Defizit bei der privaten Vermögensbildung. Trotz sehr hoher Sparquote liegen sie in der Vermögensstatistik der Eurozone auf dem letzten Platz. Die Deutschen sparen also nicht zu wenig, sie sparen falsch. Online-Vermögensverwalter wie Scalable Capital helfen, die typischen Fehler bei der Geldanlage zu vermeiden.

Die drei größten Fehler der Privatanleger sind:

1. Naives Vertrauen auf Bankberatung
Bankberater sind nicht unabhängig. Meist empfehlen sie Finanzprodukte mit hohen Gebühren und versteckten Provisionen. So wird der Anlageerfolg enorm gemindert. Jeder zusätzliche Euro an Gebühren fehlt als „Munition“ für die stärkste Waffe des Anlegers: den Zinsszinseffekt. Er sorgt langfristig für einen beschleunigten Anstieg des Vermögens.

2. Fokus auf Kursprognosen, nicht auf Risiken

Immer wieder lockt die Finanzindustrie die Anleger in aktiv gemanagte Fonds – mit dem Versprechen, überdurchschnittliche Renditen zu erzielen. Doch ihre Bilanz ist verheerend:

90 Prozent der Eurozonen-Aktienfonds hinken über zehn Jahre ihrem Vergleichsindex hinterher. Bei den Schwellenländer-Aktienfonds sind es sogar 100 Prozent. Hauptgrund für die ernüchternden Zahlen: Fast alle aktiven Fondsmanager setzen auf Stock-Picking. Sie versuchen, Kurse zu prognostizieren und so besonders attraktive Aktien für das Portfolio herauszufiltern. Doch wissenschaftliche Studien zeigen, dass sich Kursentwicklungen nicht systematisch vorhersagen lassen.

Risiken lassen sich dagegen weit zuverlässiger prognostizieren, wie die Finanzmarktforschung gezeigt hat. Dieses Phänomen kann dazu genutzt werden, turbulente Börsenphasen zu umschiffen – durch dynamisches Risikomanagement. So lassen sich die Risiken im Portfolio unter Kontrolle halten. Das schont nicht nur die Nerven und federt Kursverluste ab. Auch die Chancen auf überdurchschnittliche Renditen steigen.

3. Emotionales statt rationales Anlageverhalten

Privatanleger agieren oft emotional. In einer anhaltenden Abschwungphase verkaufen sie ihre Wertpapiere, aus Angst vor noch größeren Verlusten.

Danach kehren sie – wenn überhaupt – erst nach langer Zeit wieder an die Börse zurück und verpassen einen großen Teil der üppigen Gewinne in der Aufschwungphase – ein Fehler, der ihnen oft die gesamte Börsenbilanz verhaselt.

Wie können Privatanleger ein Vermögen aufbauen?

Kosten senken: Mehr als ein Prozent pro Jahr sollte eine Geldanlage nicht kosten. Der digitale Vermögensverwalter Scalable Capital verlangt nur eine All-in-Gebühr von 0,75 Prozent p.a. Die ETFs kosten durchschnittlich 0,25 Prozent p.a.

Auf Transparenz achten: Die Konditionen von Fonds und Vermögensverwaltern sollten Anleger aufmerksam studieren. Bei Scalable Capital sind Kick-backs, Rückvergütungen oder Erfolgsprovisionen explizit ausgeschlossen, damit die Rendite nicht durch versteckte Gebühren geschmälert wird. **Risiken kontrollieren und Emotionen rausnehmen:** Statt nach künftigen Kursraketen zu suchen, sollten Anleger darauf achten, dass ihr Vermögensverwalter die Verlustrisiken in Schach hält. Scalable Capital setzt auf ein konsistentes Risikomanagement. So bewahren den Anleger vor Stress und steigern wir die Renditechancen.

Immobilienpreise steigen in vielen Regionen weiter

VON JÜRGEN GROSCHE

In München kostet im Wohnbau ein Quadratmeter mittlerweile mehr als 6000 Euro. Wer kann das noch bezahlen? Während manche Marktbeobachter schon von einer Preisblase sprechen, sehen andere den Gipfel noch nicht erreicht. Kürzlich hat die Postbank ihre Studie „Wohnatlas 2017“ vorgelegt. Danach sieht die Entwicklung differenziert aus.

„In mehr als der Hälfte der 402 deutschen Kreise und Städte können Eigentümer davon ausgehen, dass der Wert ihrer Immobilie bis 2030 stabil bleibt oder weiter zulegt“, heißt es in einer Mitteilung der Bank zu der Studie. Besonders Großstädte und die angrenzenden Kreise dürften auch in Zukunft zu den Regionen mit relativ hoher Wertsteigerung gehören.

Im Vergleich deutscher Großstädte hat München – trotz des ohnehin schon hohen Preisniveaus – auch in der Zukunft die Nase vorn. In der bayerischen Landeshauptstadt steigen die Preise laut der Prognose bis 2030 jährlich durchschnittlich um 1,3 Prozent, gefolgt von Dresden mit einer Steigerungsrate von einem Prozent. „Dresden dürfte wegen seiner sehr guten Infrastruktur und einer stabilen demografischen Entwicklung als Immobilienstandort attraktiv bleiben“, erläutert Dr. Marco Bargel, Chefvolkswirt der Postbank.

Die prognostizierte Wertsteigerung in der sächsischen Landeshauptstadt fällt sogar etwas größer aus als in Hamburg und Düsseldorf, wo die Untersuchung ein Plus von 0,9 Prozent jährlich erwartet. Mit leichten Werteinbußen müssen Käufer in Essen und Dort-

mund rechnen und – mit Abstrichen – in Hannover, wo der gesamte Landkreis in die Untersuchung eingegangen ist. „Gerade in Regionen mit schwächerer Preisprognose ist es wichtig, den Wert der Immobilie zu erhalten oder zu steigern, indem Modernisierungsmaßnahmen umgesetzt werden und Haus oder Wohnung energetisch auf dem neuesten Stand sind“, so Bargel.

Die Berechnungen für 402 kreisfreie Städte und Landkreise wurden vom Hamburgischen WeltWirtschaftsinstitut (HWWI) für die Postbank durchgeführt. Anhand verschiedener Regionaldaten zur Bevölkerungs- und Altersstruktur, Haushaltsgröße, Einkommensentwicklung und Wohnausgaben wurde die Nachfrageentwicklung berechnet. In das HWWI-Wohnungsmarktmodell flossen sowohl die Entwicklung der Nachfrage wie auch des Angebots ein.

Fast durchgehend gute Rahmenbedingungen für Wohn-

immobilien erwarten die Experten für Bayern: In den zehn Regionen mit der stärksten Preissteigerung finden sich gleich sieben bayerische Kreise. Drei dieser Kreise – Erding, Landkreis München und Ebersberg – zählen zum Speckgürtel der Landeshauptstadt. Die mit Abstand höchsten Preissteigerungen sind laut Prognose indes in Heilbronn in Baden-Württemberg zu erwarten. In der Stadt dürften sich Wohnimmobilien bis 2030 jährlich um vier Prozent verteuern. Unter die ersten Zehn schafft es auch Potsdam mit prognostizierten Steigerungsraten von 1,6 Prozent.

Entwicklungsperspektiven sollen sich darüber hinaus beispielsweise in Niedersachsen bieten – hier in Vechta (+1,4 Prozent) oder in Oldenburg (+1,3 Prozent) – sowie an der französischen Grenze im Landkreis Breisgau-Hochschwarzwald (+1,5 Prozent) oder an der Grenze zu Luxemburg im Kreis Trier-Saarburg (+1,5 Prozent).



www.scalable.capital

Der Wert einer Vermögensanlage kann sowohl steigen als auch fallen. Anleger müssen deshalb bereit und in der Lage sein, Verluste des eingesetzten Kapitals hinzunehmen. Anlageergebnisse aus der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf die zukünftige Wertentwicklung zu. Weitere Informationen hierzu finden Sie auf unserer Website.

scalable
.CAPITAL

ERSTMARKT-PLATTFORM

Wächter der Transparenz

Das gab es noch nie: Sachwerte-Investments können seit neuestem über die erste unabhängige Plattform digital gezeichnet werden. Mit www.erstmarkt.de will die renommierte Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG neue Informationsstandards setzen und die Sachwerte-Welt noch transparenter machen.

VON JOSÉ MACIAS

Wer bislang einen Alternativen Investment-Fonds kaufen wollte, musste vor allem eines mitbringen: Geduld, Geduld und nochmals Geduld. Bewegt wird beim Verkaufsgespräch bei der Bank oder beim Finanzberater dabei in erster Linie viel Papier – die Regulierung der Branche hat sogar zu noch mehr Bürokratie beigetragen. Dabei könnte alles viel einfacher gehen, wenn es gelingen würde, den Auswahl- und Verkaufsprozess elegant über das Internet zu gestalten. So richtig herangeht hat sich aber bislang noch kein unabhängiger Anbieter, denn auch bei vielen Emittenten sind die Wege noch lange nicht



Alex Gadeberg, Fondsbörse Deutschland
FOTO: FONDSBÖRSE

alle digital geebnet. Doch jetzt gibt es einen Pionier, der in monatelanger, akribischer Vorbereitung mit der ersten unabhängigen Plattform für Sachwerte-Investments gestartet ist. Mit [„http://www.erstmarkt.de“](http://www.erstmarkt.de) ist die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG nunmehr online. „Die neue Plattform bietet Anlegern zum ersten Mal die Möglichkeit, sich über eine digitale Plattform umfassend über unterschiedliche Sachwerte-Angebote zu informieren“, freut sich Vorstandsmitglied Alex Gadeberg.

Er ist davon überzeugt, dass [erstmarkt.de](http://www.erstmarkt.de) in den nächsten Jahren bei der Platzierung von Sachwerten eine große Rolle spielen wird. Gadebergs Optimismus kommt nicht von ungefähr, denn hinter der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG stecken als Muttergesellschaft die Börsen Hamburg und Hannover. Ja, genau die beiden Regionalbörsen, die jüngst auch die Börse Düsseldorf übernommen haben. Im Bereich Sachwerte und Geschlossene Fonds ist die Fondsbörse seit über einem Jahrzehnt sehr erfolgreich unterwegs. Mit ihrer Handelsplattform für „gebrauchte“ Sachwerte [„http://www.zweitmarkt.de“](http://www.zweitmarkt.de) ist sie unumstritten Branchenführer.



Einkaufszentren gehören zu den Objekten, die auch bei Investoren beliebt sind. Privatanleger kommen an solche Objekte nun einfacher über die neue Plattform [erstmarkt.de](http://www.erstmarkt.de)
FOTO: THINKSTOCK/TOP PHOTO CORPORATION

Alex Gadeberg und sein Team haben deshalb bewusst den Schritt in den Erstmarkt gewagt. Und sie bauen bei der neuen Plattform auf die alten Tugenden der Börsen: Informationen aus erster Hand und Transparenz. „Wir werden auf unserer digitalen Plattform nur Fonds präsentieren, die tatsächlich zu unserer Philosophie passen – und das bedeutet in erster Linie absolute Transparenz“, macht er deutlich.

„Alle Emittenten, die mit uns zusammenarbeiten, müssen sich verpflichten, alle relevanten Informationen über einen Fonds an uns zu liefern. Das betrifft auch Informationen über die Geschäftsentwicklung in der Vergangenheit.“

Mit Lippenbekenntnissen gibt sich die Fondsbörse dabei nicht zufrieden, denn alle Neuemissionen müssen eine interne und eine weitere externe Plausibilitätsprüfung über sich

ergehen lassen. „Gewünscht ist zudem eine verständliche und transparente Berichterstattung gegenüber dem Anleger. Es gefällt uns zum Beispiel sehr gut, dass die Real I.S. Gruppe nunmehr ihre Anleger monatlich über die Investments informiert.“

Die ersten Fonds sind bereits auf der Plattform zu sehen, übrigens allesamt Immobilienfonds. Im Laufe des Jahres sollen noch rund zehn bis 15

Fonds hinzukommen. Alex Gadeberg hat es dabei nicht eilig. Die Fondsbörse habe sich hier eher auf einen Langstreckenlauf eingestellt, bei dem die Qualität der Produkte und Informationen im Vordergrund steht. Das Vorstandsmitglied sieht für Anleger zahlreiche Vorteile: „Anleger können sich Zeit nehmen und über die Fondsplattform in aller Ruhe die Unterlagen studieren und die verschiedenen Angebote vergleichen.“

Doch was ist mit den Anlegern, die sich eine Investment-Entscheidung alleine nicht zutrauen und Wert auf eine Beratung legen? Gadeberg verweist darauf, dass sich interessierte Anleger direkt bei der Fondsbörse melden können: „Wir suchen dann gemeinsam mit dem Emittenten nach einem passenden Berater. Das kostet den Anleger nichts und führt außerdem dazu, dass wir auch bei der Beraterauswahl unsere Transparenz-Kriterien ansetzen können.“ So kündigt das Vorstandsmitglied ein Beratertool an, um auch die Vermittler in die digitale Plattform einzubinden. „Voraussetzung ist natürlich auch hier, dass wir nur

mit Beratern zusammenarbeiten, die bereit sind, unsere Anforderungen an Transparenz und Qualität zu leben.“

Noch wird es eine Weile dauern, bis [„http://www.erstmarkt.de“](http://www.erstmarkt.de) ein breites Universum von Fondsprodukten präsentieren kann. Denn die Pioniere sind gerade dabei, weitere Emittenten von der Idee zu überzeugen. Manche sind überzeugt, müssen aber noch warten, weil in einer Welt, die in der Vergangenheit von Papier geprägt war, nicht alle Prozesse komplett digitalisiert sind.

Alex Gadeberg geht es dabei nicht nur um den einfachen, digitalen Weg. „Viel wichtiger ist doch, dass die Anleger und Berater über unsere Plattform jederzeit Zugriff auf alle relevanten Informationen haben.“ Er ist sich sicher, dass dies auch dazu führen wird, dass Alternative-Investmentfonds als gute Anlageformen wieder mehr in den Vordergrund rücken. „Bei Direktinvestments etwa in Immobilien sind die Risiken für Anleger sehr hoch, da ist es doch sinnvoller, sein Geld über verschiedene Immobilienfonds zu streuen!“

„Anleger können über die Fondsplattform in aller Ruhe die Unterlagen studieren“

Studie: Versicherer an Flugzeugen interessiert

(rps) Bei Investitionen in die Asset-Klasse Aviation sind Versicherer die dominanten Akteure. Das zeigt die aktuelle Marktstudie des Asset- und Investmentmanagers KGAL. KGAL hatte für die Marktstudie Aviation internationale institutionelle Investoren befragt, darunter Versicherungsgesellschaften, Pensionsfonds und Pensionskassen sowie Versorgungswerke.

Das aktuelle Interesse an Flugzeug-Investments sei bei Versicherern am stärksten ausgeprägt, heißt es. So beabsichtigen 28 Prozent der befragten Investoren erste oder verstärkte Investitionen in die Asset-Klasse Aviation. 17 Prozent der Teilnehmer planen weiterhin regelmäßige Investments, wobei sich Versicherer als die dominanten Akteure erweisen.

Befragt nach den vorrangigen strategischen Zielen, die sie mit einer Investition in Alternative Investments verfolgen, nannten 95 Prozent der Teilnehmer Portfolio-Diversifikation und 94 Prozent Renditeoptimierung. Für 83 Prozent ist eine verringerte Volatilität der Anlagen ein weiteres wichtiges Ziel. Die Optimierung der Solvency-Kapitalunterlegung mit Alternativen Investments ist für 56 Prozent der Investoren ein wichtiges Motiv. Für die großen, kapitalstarken Investoren mit einem Anlagevermögen von über 26 Milliarden Euro ist dieses Argument vermehrt von erheblicher Bedeutung.

Heterogen fällt laut KGAL die Bewertung der Teilnehmer für unterschiedliche Anlageformen bei zukünftigen Investments in die Asset-Klasse Aviation aus. So nennen 25 Prozent der institutionellen Investoren Debt Fonds als präferierte Anlageform. Für Anleihen und

Aviation-Operate-Leasing-Fonds interessieren sich jeweils 19 Prozent, während die Präferenz für Debt-Modelle über Bankkonsortien mit elf Prozent und für Mezzanine-Strukturen mit acht Prozent geringer ausfällt.

Dagegen ist das Ergebnis mit Blick auf den bei Investitionen bevorzugten Flugzeug-Typ eindeutig. So präferieren 69 Prozent der Teilnehmer Passagierflugzeuge mit zwei Sitzreihen (Narrow-Bodies), die auf Kurz- und Mittelstrecke eingesetzt werden. Auf den weiteren Plätzen folgen Cargo-Flugzeuge mit 14 Prozent, Langstrecken-Passagierflugzeuge mit elf Prozent und Regional-Passagierflugzeuge wie Turboprops mit sechs Prozent.

„Narrow-Bodies, also im Wesentlichen Flugzeuge der A320-Familie von Airbus und der Boeing 737-Familie, machen heute bereits über 65 Prozent der weltweiten Flugzeugflotte aus. Ihr Anteil sollte in den kommenden Jahren noch weiter steigen“, erklärt Jochen Hörger, Geschäftsführer der KGAL Investment Management und zuständig für den Bereich Aviation.

Bei einer Investition in Flugzeuge streben 97 Prozent der Befragten einen mittel- bis langfristigen Anlagezeitraum an; 56 Prozent davon wün-

schen sich mittlere Fristigkeiten von fünf bis zehn Jahren, 42 Prozent bevorzugen lange Zeiträume von zehn Jahren oder länger. „Die deutliche Bevorzugung eines mittel- bis langfristigen Anlagezeitraums überrascht wenig, da institutionelle Investoren mit langfristigen Verbindlichkeiten auf der Passivseite der Bilanz an langfristig stabilen Cashflows interessiert sind. Dass Anleger, die bereits Erfahrungen mit Flugzeuginvestments gesammelt haben, längere Laufzeiten bevorzugen, signalisiert das Vertrauen in diese Asset-Klasse“, sagt Florian Martin, Sprecher der Geschäftsführung der KGAL Capital.

Wie die Marktstudie Aviation ebenfalls zeigt, spielen viele Einflussfaktoren bei den oft sehr heterogenen Entscheidungsprozessen der Investoren eine Rolle. Besonders wichtig ist die Kombination von ausgeprägtem Asset-Know-how und fundierter Vermarktungs-Expertise bei einem Fondsanbieter. Entsprechend messen 97 Prozent der befragten Investoren der Kompetenz-Kombination eine sehr hohe oder hohe Bedeutung zu. Die Restwertentwicklung der Fonds-Flugzeuge kommt auf 89 Prozent, die technische Expertise des Asset-Managers auf 86 Prozent.



Mittelstreckenflugzeuge von Airbus oder Boeing sind auch für Anleger interessant.
FOTO: THINKSTOCK/EDDL

Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

LOKAL GLOBAL

Unsere Initiativen für mehr Kundennähe:
Beratung vor Ort. Expertise weltweit.

Mit der Kraft der Gemeinschaft stärkt die DZ BANK das Geschäft von 1.000 Genossenschaftsbanken in ganz Deutschland. So verbinden wir regionale Kundennähe mit globaler Finanzmarktexpertise und bieten ein flächendeckendes Allfinanzangebot. Mehr erfahren Sie unter dzbank.de

DZ BANK
Die Initiativbank