

GASTBEITRAG VON ALDO BONATI, ECPI GROUP, UND LUAN STEINHILBER, MILLER/HOWARD INVESTMENTS, INC.

Nachhaltige Rendite und aktives Risikomanagement im Portfolio durch Einbindung von ESG-Faktoren

Die Einbindung von ökologischen, sozialen und Corporate Governance-Aspekten (ESG) in Anlageentscheidungen bietet sowohl Anlegern als auch der Gesellschaft langfristige Wertschöpfungschancen. Ein diszipliniertes ESG-Analyseverfahren kann zudem als Negativfilter genutzt werden, um eventuelle Probleme frühzeitig aufzuspüren. Untersuchungen zeigen, dass sich mit einem solchen Ansatz das Risiko von permanenten Verlusten innerhalb des Portfolios erheblich reduzieren lässt. Zwei Partner der Alceda UCITS Platform (AUP) beschreiben, wie verschiedene ESG-Ansätze zu einem besseren Risikomanagement führen können.



Aldo Bonati

ist Head of Research Department, ECPI Group. Er entwickelt auf Basis von ESG-Standards innovative, investierbare Lösungen und Indizes für Asset Management- und Investment Banking-Kunden von ECPI. Zuvor war er bei BNL Gestioni SGR (jetzt BNP Paribas Asset Management) für nationale und internationale Publikumsfonds zuständig. Aldo Bonati ist Absolvent der SDA Bocconi School of Management (MSc, cum laude) und hält einen Master in Wirtschaft von der Università Commerciale Luigi Bocconi (1999).

ECPI Group

ist ein unabhängiger Anbieter von Investmentberatungsleistungen im Nachhaltigkeitssegment, die auf eigenem Research und einem quantitativen und disziplinierten Investmentprozess basieren. ECPI verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Entwicklung nachhaltiger und innovativer Investmentlösungen. Die weltweit agierende Gruppe mit Sitz in Luxemburg und Mailand berät bei der Implementierung von Sustainability-Overlays, Strukturierung von Finanzprodukten, Entwicklung thematischer Investmentlösungen, investierbare Indizes und Portfolio-Screening unter Risikomanagement-Gesichtspunkten. Informationen unter: www.ecpigroup.com

ALDO BONATI, HEAD OF RESEARCH DEPARTMENT, ECPI GROUP

MINDERUNG DES TAIL RISKS IN GLOBALEN AKTIENPORTFOLIOS

Viele Forscher bestätigen, wie wertvoll ESG-Informationen sind, um langfristig höhere risikoadjustierte Erträge zu generieren.¹ So kann ein Anleger das Downside-Risiko in seinem Portfolio einschränken, indem er das Exposure in Unternehmen, deren Geschäftsstrategie nicht nachhaltig ist (weil sie z.B. die Umwelt belasten oder Arbeitnehmerrechte verletzen), zeitnah begrenzt.

Beispielsweise sah sich die US-amerikanische Bank JPMorgan im August Sanktionen und Untersuchungen ausgesetzt. So gab es eine umfassende Überprüfung der Einstellungspraktiken des Unternehmens in Hong Kong sowie eine Aufforderung zur Zahlung einer Geldstrafe von mehr als 6 Milliarden USD, um die Behauptung aus der Welt zu schaffen, dass das Unternehmen in den USA vor der Finanzkrise missbräuchlich Hypothekendarlehen verkaufte. Bemerkenswerterweise fiel der Aktienkurs von JPMorgan im August von 56,54 USD (01.08.2013) um 11% auf 50,53 USD (30.08.2013).

Um ein mögliches Marktversagen zu antizipieren, ist es daher essentiell, die Anzeichen für Reputations- und/oder aufsichtsrechtliche Risiken richtig zu interpretieren sowie die eingesetzten Methoden des Risikomanagements zu analysieren. Verschiedene Studien, die auf ESG-Informationen von ECPI basieren und von Nomura Securities durchgeführt wurden, bestätigen dies. Sie weisen eine Korrelation zwischen ESG-Ratingabstufungen und einem Abfall der Aktienkurse in dem Zeitraum von September 2005 bis Juli 2012 bei JPMorgan nach.

Eine andere Studie von Nomura², die den Referenzzeitraum September 2005 bis März 2013 betrachtet, belegt zudem, dass Unternehmen, die zwei oder mehr ESG-Ratingstufen eingebüßt haben, häufiger gegenüber der Benchmark underperfornten als Unternehmen, deren Rating, sowohl für den Punkt Umwelt als auch für Soziales und Governance, nur um eine Stufe abgewertet wurden. Ein Portfoliomanager kann von diesen Informationen profitieren, indem er sie in den Investmentprozess einbindet und Unternehmen aus seinem Universum ausschließt, die mehrere ESG-Ratingstufen eingebüßt haben. Da die Integration von ESG-Faktoren noch immer keine gängige Marktpraxis ist, kann eine frühzeitige Berücksichtigung dieser Faktoren einen Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Markt bieten – sowohl was die Reputation, als auch was die risikoadjustierte Performance angeht.

¹ Siehe Deutsche Asset & Wealth Management – Global Financial Institute, Environmental, social, and governance (ESG) Daten: Can it enhance returns and reduce risks? April 2013.

² Siehe NOMURA Equity Research. ESG evaluation and investment performance (6). Degree of fall in ESG evaluation affects share price performance. Mai 2013.

LUAN STEINHILBER, DIRECTOR OF OPERATIONS/ESG ANALYST,
MILLER/HOWARD INVESTMENTS, INC.

RISIKOMINDERUNG DURCH STIMMRECHTSAUSÜBUNG IN EINEM US-DIVIDENDEN-PORTFOLIO

Wir bei Miller/Howard konzentrieren uns seit 1991 auf Dividententitel und sind davon überzeugt, dass Aktien mit steigenden Dividenden die stabilste Wertentwicklung und den höchsten Mehrwert bieten. Aktienkurse können schwanken, Dividenden sind jedoch immer positiv und steigende Dividenden können im Zeitverlauf zu höheren Aktienkursen führen. Gleichzeitig vertreten wir die Auffassung, dass das Einbinden von ESG-Kriterien in unsere Analyse für Anleger einen signifikanten Mehrwert bietet. So kombinieren wir bei Miller/Howard seit mehr als zwei Jahrzehnten unsere Finanzanalyse mit dem ESG-Research über Unternehmen bezüglich Umwelt, Soziales und Corporate Governance. Unserer Erfahrung nach ermöglicht die Einbindung von ESG-Kriterien in den Investmentprozess Anlegern (1) das Erzielen von langfristig wettbewerbsfähigen Renditen durch das damit verbesserte Risikomanagement und (2) globale und nachhaltige Investitionen.

Studien belegen, dass Unternehmen, die ökologische und gesellschaftliche Belange berücksichtigen, sich häufig besser entwickeln als ihre Mitbewerber. Bei ESG-Investments berücksichtigen wir insbesondere die Governance und Unternehmensethik, die Umwelt- und Menschenrechtsbilanz – insbesondere im Hinblick auf internationale Tätigkeiten – sowie die Nachhaltigkeit der Produkte und Dienstleistungen.

Das Screening der Unternehmen gibt uns die Möglichkeit, relativ schnell die positiven und negativen Faktoren in einer Firmenhistorie zu erkennen. Die Entscheidung gegen einen Einstieg oder für den Verkauf eines Titels ist gedanklich für uns zwar befriedigend, dürfte das betreffende Unternehmen jedoch nicht zu einer Änderung seiner Unternehmenspolitik bewegen. Wir sind aufgrund unserer Erfahrung daher überzeugt, dass ein Screening allein nicht ausreicht, um das Nachhaltigkeitsmanagement auf Unternehmensseite langfristig zu beeinflussen. Aus diesem Grund nutzen wir zur Erreichung unserer Ziele einen ganzheitlichen Ansatz, der sowohl das Screening von Unternehmen als auch die aktive Wahrnehmung von Aktionärsrechten wie auch die Stimmrechtsvertretung, Koalitionsbildung und Einbindung der öffentlichen Hand beinhaltet.

In der Vergangenheit haben wir durch die aktive Nutzung unserer Aktionärsrechte (engl. Shareholder Engagement) bei Unternehmen, in die wir bereits investieren oder die wir uns für ein mögliches Investment anschauen, langfristig in eine positive Richtung führen können. Investoren erwarten heutzutage von den Unternehmen mehr denn je klare Richtlinien und Ansätze zur Minderung von Risiken und zur Sicherstellung eines nachhaltigen Geschäftsmodells. So sind wir mit den Geschäftsführungen in einen umfassenden Dialog getreten und haben gemeinsam konstruktive Lösungsansätze für das jeweilige Geschäftsmodell und die Branche erarbeitet. Wir fordern die Firmen dazu auf, ihre betrieblichen Handlungen zu analysieren und aussagekräftige Informationen über Themen wie beispielsweise die Wasser- oder Bodennutzung sowie den Ausstoß von Emissionen zu veröffentlichen.

Ein schlechtes Management dieser Themen kann zu Bußgeldern, Umweltschäden und Reputationsrisiken führen und so das Unternehmensergebnis belasten und mithin den Aktienkurs beeinträchtigen.

Als Investoren, die direkt mit den Unternehmen interagieren, haben wir in manchen Fällen so für eine schnellere Änderung der Offenlegungsstandards in der Branche gesorgt als die Aufsichtsbehörden. Aus diesem Grund kommuniziert unser ESG-Team direkt mit den Unternehmensführungen über Probleme und Kernthemen. Wir unterstützen und beantragen Hauptversammlungsbeschlüsse, wenn sie sachdienlich für unsere Portfoliopositionen und ESG-Grundsätze sind. Miller/Howard veröffentlicht zudem regelmäßig einen Newsletter, um die Kunden über unsere Aktivitäten als Aktionär, aktuelle Nachrichten, Diskussionen und Aktionen sowie Fortschritte bei Themen wie erneuerbare Energien, globale Erderwärmung und Menschenrechte zu informieren. Um unseren Einfluss zu erhöhen, haben wir zudem Kooperationen mit anderen Investorenvereinigungen wie dem Interfaith Center on Corporate Responsibility (ICCR) und NGOs wie Ceres geschlossen.



Luan Steinhilber

kam im Jahr 2002 zu Miller/Howard Investments und ist Director of Operations and Shareholder Advocacy. In den vergangenen 10 Jahren arbeitete Luan Steinhilber eng mit Investoren und Unternehmen zusammen und baute das Shareholder Engagement Programm von Miller/Howard aus.

Miller/Howard Investments

wurde 1984 gegründet und ist eine unabhängige, research-orientierte Investment-Boutique mit Sitz in Woodstock, NY, USA, die über mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung im Management von Portfolios mit Fokus auf dividendenorientierte Investmentstrategien verfügt. Investiert wird in Infrastruktur, Real Assets, Essential Services und MLPs (Master Limited Partnerships) sowie Qualitätsaktien aus allen Sektoren mit hoher laufender Dividendenrendite und starkem Dividendenwachstum. Miller/Howard managt Portfolios für Pensionskassen, Versicherungen, Gewerkschaften, Stiftungen, öffentliche Einrichtungen sowie wohlhabende Privatanleger. Die verwalteten Asset und Management belaufen sich aktuell auf 5,3 Mrd. US-Dollar.

KONTAKT

Manuela Froehlich

Alceda UCITS Platform
E-Mail: Manuela.froehlich@alceda.lu
Internet: www.alceda.lu

GASTBEITRAG VON STEWART CAZIER, HENDERSON GLOBAL INVESTORS

Provisionsverbot? Kein Modell für Deutschland

Seit Jahresbeginn ist die Provisionsberatung in Großbritannien verboten. Es stellt sich die Frage, ob das auch ein Modell für Deutschland sein kann. Eine kritische Würdigung von Stewart Cazier, Managing Director Distribution, Henderson Global Investors.

Stewart Cazier

kam 2009 nach der Akquisition von New Star zu Henderson. 2001 war er als Managing Director, verantwortlich für den Aufbau des Retail-Geschäfts, bei New Star eingetreten. Danach wurde er zum Managing Director für Operations und später Business Development ernannt. Zuvor war er Chief Operating Officer bei Norwich Union Investment Funds.

Henderson Global Investors

ist eine internationale Investmentgesellschaft, deren Geschichte bis ins Jahr 1934 zurückreicht. Henderson konzentriert sich ausschließlich auf die Vermögensverwaltung mit einem Angebot, das von Aktien über Anleihen und Immobilien bis hin zu alternativen Produkten wie Beteiligungskapital (Private Equity) und Hedgefonds reicht. Zurzeit verwaltet Henderson ein Anlagevermögen von 79,3 Mrd. Euro und beschäftigt weltweit 1000 Mitarbeiter, von denen 250 Investment-Profis sind.

Im April dieses Jahres hat der Gesetzgeber hierzulande eine wichtige Weiche gestellt: Mit dem Honoraranlageberatungsgesetz wurde die Honorarberatung klar definiert. Das zum einen. Zum anderen wurde damit implizit auch ein gleichberechtigtes Nebeneinander der Honorar- und der Provisionsberatung und ein fairer Wettbewerb zwischen beiden ausgesprochen. Das Gesetz soll die Transparenz bei beiden Vertriebsformen im Sinne des Anlegerschutzes erhöhen und formuliert eine strikte Trennung von Provisions- und Honorarberatern. Ein Berater muss sich in Deutschland entscheiden, ob er ausschließlich als Honorar- oder als Provisionsberater agieren will.

Manch einer mag sich allerdings fragen, warum die Provisionsberatung nicht ganz verboten wurde. Ganz neu wäre das nicht. In Großbritannien traten Ende 2012 neue Regelungen unter der Überschrift „Retail Distribution Review“ (RDR) in Kraft, die genau das beinhalten. Ein Verbot der Provisionsberatung zugunsten der Honorarberatung. Es sollte der Startschuss für einen radikalen Wandel in der britischen Finanzdienstleistungsbranche sein.

Im Kern ging es der britischen Finanzaufsicht, der Financial Services Authority (FSA), darum, die Preise von Investmentprodukten und -dienstleistungen im Interesse der Anleger zu trennen und so mehr Transparenz zu schaffen. Insbesondere das Verbot versteckter Provisionen für Beratungsleistungen sollte dafür sorgen, dass Anleger genau erkennen können, was sie an Beratungshonoraren und an Gebühren bezahlen. Es stellt sich also die Frage, welche Erfahrungen die Finanzbranche auf der Insel seither damit gemacht hat. Und ob das ein Modell für Deutschland ist.

WENIGER BERATUNG FÜR KLEINANLEGER

In einigen Bereichen hat die Umstellung auf Honorarberatung zu spürbaren Veränderungen geführt. So hat der britische Bankenverband BBA festgestellt, dass die Masse der Kleinanleger heute weniger Beratung erhält als vor RDR. Barclays oder die Lloyds Banking Group zum Beispiel verzichten inzwischen ganz darauf, am Massenmarkt Beratung anzubieten. Andere Kreditinstitute haben ihr Angebot stark eingeschränkt. Und Honorarberatung, das zeigte sich seit der RDR-Einführung auch, führt dazu, dass vor allem vermögendere Kunden von Beratern umworben werden.

Aber die FSA wollte mit den Änderungen auch eine objektivere und unabhängige Beratung erreichen und die Professionalität der Branche verbessern. Sie erhöhte die Qualifikationsanforderungen an Berater und machte eine regelmäßige berufliche Fortbildung zur Bedingung, den Beruf weiterhin ausüben zu dürfen. Heute mögen zwar weniger Kunden von weniger Beratern betreut werden, aber wer bereit ist, sich Beratung etwas kosten zu lassen, kann unter Finanzexperten wählen, die besser qualifiziert sind als je zuvor.

Interessant ist auch zu sehen, wie schwer sich britische Anleger damit tun, bei der Beratung gegen Honorar neue Zahlungsmodelle zu akzeptieren. Das Marktforschungsinstitut Opinium führte im Februar 2013 eine Umfrage unter 204 Finanzberatern durch. Das Ergebnis: Die meisten Kunden wählten von den drei angebotenen Optionen – Festhonorar, Stundensatz, Prozentsatz des verwalteten Vermögens – die Dritte. Sie ist dem alten Modell aus der Zeit vor RDR nicht unähnlich, wenngleich die Gebühren jetzt nicht mehr im Kleingedruckten versteckt sind.



VERSTÄRKTER EINSATZ PASSIVER PRODUKTE

Aber auch bei den Anbietern hat sich etwas verändert. Fondsgesellschaften zum Beispiel haben im Zuge von RDR eine Fülle neuer Anteilsklassen auf den Markt gebracht. Zum Teil wurden diese neu aufgelegt, zum Teil umbenannt. Berater wiederum setzen verstärkt auf Musterportfolios, statt auf Dachfonds. Diese und neue Versionen von Mixed-Asset-Fonds legen den Fokus meist auf niedrige Kosten. Das hat dazu geführt, dass vermehrt passive Produkte und Exchange Traded Funds als Bestandteile von Anlagevehikeln eingesetzt werden. Zudem haben Produkte, die auf das Risikoprofil abstellen, an Beliebtheit gewonnen.

Kontroverser ist die Entwicklung bei den Fondsplattformen. Diese haben Anlegern bisher oft Rabatte auf ihre Gebühren – verpackt in den jährlichen Managementgebühren der Fondsgesellschaften – eingeräumt. Ab April 2014 wird das nicht mehr möglich sein. Die Plattformen müssen dann Verwaltungsgebühren berechnen, und sie fangen schon jetzt an, ihre Marktmacht auszuspielen, um den Fondsgesellschaften Sonderkonditionen zu entlocken. Eine Folge davon könnte sein, dass Fonds mit hohem Anlagevolumen ihr Gewicht einsetzen, um sich Kostenvorteile zu verschaffen und so am Markt besser sichtbar zu werden. Auf diese Weise könnte ein einfacher Zugang zu manchen Fonds mit vielleicht besserer Wertentwicklung verhindert werden.

NEUREGELUNG IN DEUTSCHLAND BRINGT AUCH NACHTEILE

Da bisher erst Daten für sieben oder acht Monate vorliegen, ist der Zeitraum für eine abschließende Beurteilung noch zu kurz. Einige Befürchtungen aber haben sich in Großbritannien als europäischem Musterfall nicht bewahrheitet. Die meisten Berater sind mit den Veränderungen gut zurechtgekommen und RDR hat die Fonds zu organisatorischen Verbesserungen veranlasst, was nicht unbedingt ein Nachteil ist.

Auf Basis dieser Erfahrungen ist aber auch klar, dass das Konzept der Koexistenz von Provisions- und Honorarberatung für Deutschland als besser geeignet erscheint. Schließlich ist die Ausgangslage hierzulande eine andere. Insgesamt ist der Anteil freier Berater – gemessen am verwalteten Vermögen – deutlich geringer als in Großbritannien. Und in Deutschland wird der Vertrieb nach wie vor von den großen Vertriebsnetzen der Banken und Versicherer dominiert. Für diese Vertriebswege stellt sich die Frage der Honorarberatung eher nicht.

FÜR KLEINANLEGER IST HONORARBERATUNG TEUER

Die neue Regelung in Deutschland hat für die Kunden nicht nur Vorteile. Der Anleger kann zwar wählen, wie er die Leistung seines Beraters vergüten möchte. Aber er darf selbst auf eigenen Wunsch mit einem Honorarberater keine Provisionsberatung vereinbaren. So kann es sein, dass er mehrere Berater, also auch Provisionsberater, zu Rate ziehen muss. Zudem ist Honorarberatung, das zeigt das Beispiel Großbritanniens, für viele Kleinanleger oft zu teuer. Bei der Provisionsberatung hingegen zahlt, wer wenig anlegt, auch wenig Provision.

Insofern könnte die Einführung des Provisionsverbots hierzulande auch manchen Vorteil haben. Ganz auszuschließen ist es nicht. Im Herbst dieses Jahres wird das Europäische Parlament über MiFID II entscheiden. Und sollte es dann zu einem Provisionsverbot auf europäischer Ebene kommen, dann gibt es schon jetzt Anzeichen dafür, dass der deutsche Gesetzgeber nachziehen würde. Allerdings würde ein solcher Schritt dem politischen Ziel, dass die gesamte Bevölkerung privat für das Alter vorsorgen soll, entgegenstehen. Zumindest bis zu MiFID II, vielleicht aber auch darüber hinaus, hat RDR für Deutschland deshalb wenig Relevanz. Vorerst bleibt die deutsche Finanzaufsicht dabei, den Schwerpunkt auf den Verbraucherschutz zu legen, statt auf ein Verbot von Provisionen.

KONTAKT

Daniela Brogt
Henderson Global Investors
Tel.: +49 (0)69 / 86003 120
E-Mail: daniela.brogt@henderson.com
Internet: www.henderson.com

GASTBEITRAG VON KLAUS SECKER, DGR GRUNDSTÜCKSVERWALTUNGSGESELLSCHAFT MBH

Erbbaugrundstücke sind die ideale Sachwertanlage

Investments, die auf dem Erbbaurecht basieren, sind sowohl für institutionelle Immobilienhalter interessant als auch für Kapitalanleger. An solche Grundstücke heranzukommen ist allerdings nicht einfach. Kirchen und andere Bestandhalter verkaufen nur selten. Es gibt jedoch die Möglichkeit, selber solche Grundstücke zu schaffen.



Klaus Secker

verfügt über langjährige Erfahrung im Versicherungs- und Immobilienbereich. Seit 2008 hat er sich auf die Bewertung und Neubildung von Erbbaugrundstücken spezialisiert und gründete mit Partnern aus dem Finanzdienstleistungsbereich die DGR - Grundstücksverwaltungs GmbH.

DGR Grundstücksverwaltungs GmbH

mit Sitz in Ahrensburg bei Hamburg ist als innovativer Finanzdienstleister in der Immobilienwirtschaft tätig und hat sich auf die Konzeption von Erbbaugrundstücks-Investments sowie die Akquisition und Verwaltung von Erbbaugrundstücken spezialisiert.

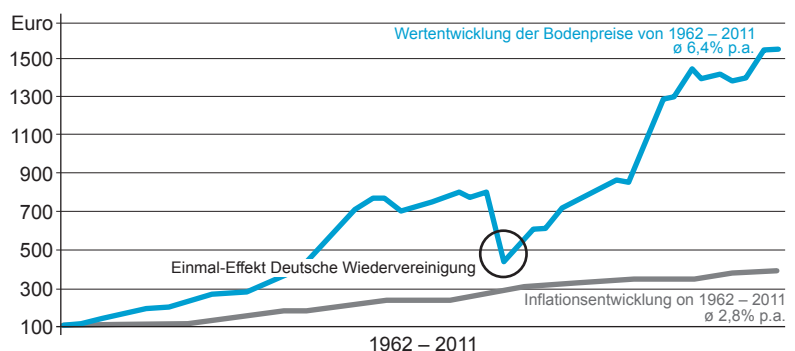
Die DGR bietet privaten, institutionellen und kommunalen Immobilienhaltern, Portfoliohändlern, Fondsgesellschaften sowie Projektentwicklern Lösungswege, um Kapital aus Grundbesitz zu generieren.

Außerhalb der Renten- und Aktienmärkte bieten sich, der markowitzschen Portfoliotheorie folgend, Sachwerte von jeher als Stabilisatoren für das Portfolio an. Die Investition in ein physisch vorhandenes Gut gilt als rentabel (Erträge + Wertsteigerung), sicher, inflationsgeschützt und korreliert kaum mit der Entwicklung an den Aktien- und Rentenmärkten. In Zeiten turbulenter Kapitalmärkte stehen Sachwerte besonders hoch im Kurs. Außer in Handelsschiffe wird so ziemlich in alle Assetklassen investiert, allen voran in Immobilien. Folge: Die Preise haben – zumindest in den guten Lagen – in den letzten Jahren deutlich angezogen. Die Bundesbank hat bei Eigentumswohnungen in den sieben größten deutschen Städten allein im Jahr 2012 eine Preissteigerung um 11% festgestellt. Der Preisindex für den Neubau von Mehrfamilienhäusern ist dem Statistischen Bundesamt zufolge von 2006 bis 2012 um rund 21% gestiegen.

Aus **Kapitalanlagegesichtspunkten** ist – für sich betrachtet – das Grundstück im Gegensatz zu den Gebäuden die werthaltigere Investition. Denn die klassischen Immobilienrisiken wie das Mietausfallrisiko sowie die Modernisierungs- und Instandhaltungskosten betreffen ausschließlich die Gebäude, nicht das Grundstück. Letzten Endes ist es immer das Grundstück, das den Wert einer Immobilie nicht nur hält, sondern über die Zeit auch steigert – im Durchschnitt 6,4% pro Jahr.

Auch wenn die Preise für Immobilien seit Ausbruch der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise stark gestiegen sind, so darf unterstellt werden, dass der Wert für das bebaute Grundstück daran einen überproportionalen Anteil hat.

Wertentwicklung der Bodenpreise



Trotzdem sind Grundstücke als Kapitalanlagen bei Investoren nicht besonders weit verbreitet. Dabei hat diese Anlageklasse eine jahrhundertlange Tradition. Kirchliche Einrichtungen und Kommunen halten von jeher Grundstücke, auf denen sie ein Erbbaurecht vergeben und welches ihnen damit sehr gut planbare und stabile Cashflows beschert – gesetzlich normiert und inflationsgeschützt.

Im Erbbaurechtsmodell werden Immobilien rechtlich in das Grundstück einerseits und das Gebäude andererseits getrennt und können danach vollkommen unabhängig voneinander vermarktet werden.

Das Erbbaurecht ist ein dingliches Recht, welches dem Erbbaurechtsnehmer (= Gebäudeeigentümer) das Recht zuspricht, auf einem fremden Grundstück ein Bauwerk zu errichten bzw. zu besitzen. Dafür zahlt der Erbbaurechtsnehmer dem Erbbaurechtsgeber (= Grundstückseigentümer) eine Nutzungsgebühr, den sogenannten Erbbauzins.

Das Erbbaurecht wird in zwei Grundbüchern erfasst, zum einen erstrangig in der zweiten Abteilung im Grundbuch des belasteten Grundstücks (Grundstücksgrundbuch) und zum anderen im sogenannten Erbbaugrundbuch, ebenfalls im ersten Rang. Somit ist geregelt, dass auch ein neuer Gebäudeeigentümer in die Zinszahlungspflicht eintritt. Das Erbbaurecht kann als grundstücksgleiches Recht vererbt, veräußert, verschenkt und belastet werden.

Das führt zu einer Win-win-Situation. Der Eigentümer des Gebäudes verringert beim Kauf einer Immobilie seinen finanziellen Aufwand, da das Grundstück nicht mitfinanziert werden muss. Ebenso können Bestandshalter durch einen nachträglichen Grundstücksverkauf mittels Erbbaurechtsbestellung Kapital generieren – zum Beispiel für notwendige Sanierungsmaßnahmen oder Modernisierungen, die wiederum den Wert der Gebäude steigern. Der Grundstückseigentümer/Investor erhält einen sehr stabilen und langfristigen Cashflow, den Erbbauzins. Dieser bemisst sich in der Regel am Wert des Bodens. Der Erbbauzins ist indexiert. Das heißt, er ist an den Verbraucherpreisindex gekoppelt – mit steigender Inflation steigt auch der Zinssatz, sodass man hier von einer Realverzinsung sprechen kann. Die Anpassung an die Inflation ist vertraglich geregelt und wird bei Wohnimmobilien in der Regel alle drei Jahre vorgenommen, bei Gewerbeimmobilien sind die Intervalle kürzer. Somit ist ein laufender Inflationsschutz impliziert.

Darüber hinaus muss der Investor bei Erbbaugrundstücken nicht mit den üblichen Immobilienrisiken wie Mietausfall oder Instandhaltungskosten rechnen. Selbst Gebäudeversicherungen, die Grundsteuer und sonstige öffentliche Abgaben trägt der Gebäudeeigentümer. Durch die lange Laufzeit eines Erbbaurechtsvertrages – in der Regel 99 Jahre – erhalten alle Parteien Planungssicherheit. Nach Ablauf des Erbbaurechts kann dieses entweder verlängert werden oder der Grundstückseigentümer kauft das Gebäude, wobei er sich an dem dann aktuellen Verkehrswert orientiert.

Sollte der Gebäudeeigentümer Insolvenz anmelden, beziehungsweise mit der Erbbauzinszahlung in Höhe mindestens zweier Jahresbeiträge in Verzug sein, kann der Heimfall durch den Grundstückseigentümer betrieben werden. Dabei wird der Grundstückseigentümer das Gebäude verwerten, um seine Ansprüche zu decken und als Entschädigung den Verkehrswert des Gebäudes mit einem Abschlag zahlen (je nach Erbbaurechtsvertrag).

Der größte Haken ist die geringe Verfügbarkeit von Erbbaugrundstücken. Wer Erbbaugrundstücke als Kapitalanlage im Portfolio hat, der trennt sich in der Regel kaum von ihnen, weshalb Erbbaugrundstücke selten gehandelt werden. Daher generieren Spezialisten dieses Asset selbst, indem sie Vollimmobilien in Grundstück und Gebäude aufspalten und getrennt vermarkten. Die DGR-Deutsche Grundstücksverwaltungs GmbH räumt dem Erbbauberechtigten auf Wunsch das vertragliche Recht ein, dass das Grundstück nach einer fest definierten Laufzeit zu einem fest definierten Preis zurückgekauft werden kann; etwa wenn der Eigentümer der Gebäude das Objekt nach 10 Jahren als Vollimmobilie wieder veräußern möchte. Erbbaugrundstücke als Kapitalanlage müssen bestimmte Investitionskriterien erfüllen: Die Werthaltigkeit der Aufbauten auf dem Grundstück muss in einem vernünftigen Verhältnis zum aktuellen oder möglichen Mietertrag und dem Jahreserbbauzins stehen. Im aktuellen Zinsumfeld bieten Grundstücksinvestitionen dieser Art stabile Cashflows und attraktive Renditen von rund 4 bis 4,5% pro Jahr. Stresstests zeigen, dass eine Erbbaugrundstücksinvestition selbst unter Worst-Case-Szenarien (Grundstückswert nach 30 Jahren: 0,00 Euro) noch rund 3% Rendite erwirtschaften.

Investoren können sich nach ihren eigenen Investitionskriterien ein oder mehrere Erbbaugrundstücke zusammenstellen. Der Verwaltungsaufwand ist verhältnismäßig gering und kann auf Wunsch auch an Dritte vergeben werden. Aber auch strukturierte Poolinglösungen, sogenannte Club Deals, sind denkbar. Dabei investieren mehrere Investoren in eine neu gegründete Gesellschaft, die wiederum ein Grundstücksportfolio kauft und hält. Ein Blick in die Nische „Kapitalanlagen auf Basis des Erbbaurechtes“ kann sich für Investoren mit konservativem Anlageansatz im aktuellen Zinsumfeld also lohnen.

KONTAKT

Klaus Secker
DGR Grundstücksverwaltungs GmbH
Tel.: +49 (0)4102 2000-190
E-Mail: k.secker@dgr-erbpacht.de
Internet: www.dgr-erbpacht.de

GÄSTBEITRAG VON DR. DIRK BALDEWEG, BUSS CAPITAL

Stabile Kisten für Institutionelle

Ein Pensionsfonds kauft eine ganze Leasinggesellschaft. Ein US-Investor sichert sich ein großes Container-Portfolio. Während Container-Investments in Deutschland eher für Privatanleger strukturiert werden, haben internationale Institutionelle die Nase vorn. Dr. Dirk Baldeweg, geschäftsführender Gesellschafter des Container-Spezialisten Buss Capital, erklärt was Profi-Anleger an den bunten Boxen schätzen – und worauf sie achten sollten.



Dr. Dirk Baldeweg

ist seit 2005 geschäftsführender Gesellschafter von Buss Capital. Zuvor war der promovierte Wirtschaftsingenieur als Unternehmensberater tätig – unter anderem bei Price Waterhouse und seiner eigenen Unternehmensberatung ConsultingContor, mit der er unter anderem Buss Capital beriet.

Buss Capital

ist ein Containerfinanzierer und Fondshaus mit den Schwerpunkten Schifffahrt, Logistik und Immobilien. Bislang hat Buss Capital 37 Fonds und Direktinvestments aufgelegt, in die etwa 27.500 Investoren rund 860 Millionen Euro investiert haben. Das Gesamtinvestitionsvolumen beläuft sich auf rund 2,3 Milliarden Euro. Buss Capital hat seinen Hauptsitz in Hamburg und Tochterfirmen in Singapur. Das Haus gehört zur 1920 gegründeten Hamburger Buss-Gruppe.

Rund 300.000 kanadische Lehrer verlassen sich bei ihrer Alterssicherung seit einigen Monaten auch auf Container. Mitte Januar kaufte sich der „Ontario Teachers' Pension Plan“ die Leasinggesellschaft SeaCube. Mit rund 930.000 TEU (Twenty-foot Equivalent Unit, Standardcontainer) verwalteter Container ist SeaCube der sechstgrößte Containervermieter der Welt. Zwei Wochen zuvor sicherte sich eine Tochterfirma des US-Investors Lindsay Goldberg das Portfolio der beiden Buss-Global-Fonds 2 und 3. Mit rund 275.000 Containern und einem Transaktionsvolumen von rund 410 Millionen US-Dollar war das unserer Kenntnis nach der größte Fondscontainerverkauf aller Zeiten.

Was macht Container so attraktiv für Institutionelle? Container sind einfache Stahlkisten, die schnell hergestellt sind. Genau deshalb eignen sie sich gut für Investoren, die auf Sachwerte mit mittlerem bis langfristigem Investitionshorizont setzen. Denn Container werden erst dann bestellt, wenn der Bedarf konkret abzusehen ist. Gleichzeitig gehen permanent ältere Boxen aus dem Markt – der deshalb rasch auf Nachfrageänderungen reagieren kann. Das hat sich zum Beispiel im Jahr 2009 gezeigt, als der Containerumschlag zurückging. Während die Containerschifffahrt bis heute unter Überkapazitäten leidet, hat der Containermarkt rasch reagiert. Bis heute profitiert der Markt sogar von den finanziellen Problemen vieler Reedereien: Sie mieten lieber Container, als sie selbst zu kaufen. Der Trend geht zum Leasing.

Dazu kommt: Container sind sehr wertstabil. Sie bestehen zu vier Fünfteln aus einer Stahl-Legierung, die sie sehr widerstandsfähig macht. Standardcontainer werden gut 12 Jahre in der internationalen Transportlogistik eingesetzt. Anschließend werden sie einzeln in den Container-Zweitmarkt verkauft – und das immerhin noch für rund die Hälfte ihres Neupreises. In ihrem zweiten Leben dienen die Boxen dann als Baucontainer oder als stabile Einwegverpackung für Transporte in entlegene Gebiete, für die sich neue Container nicht lohnen würden, weil man sie leer über Land zurücktransportieren müsste. Dazu kommt: Container-Eigentümer müssen sich kaum Gedanken über den Fortschritt machen. Die Kisten sind technisch seit Jahren fast unverändert geblieben. Zwar gibt es immer mal wieder technische Innovationen wie etwa faltbare Container, die als „Neuheit“ vorgestellt werden, oder kürzlich zwei Zwanzigfüßer, die sich zu einem Vierzigfüßer koppeln lassen. Das sind aber Exoten ohne Chance, sich auf breiter Basis durchzusetzen. Denn die Kosten für solche Sonderlösungen sind weit höher, als die im normalen Betrieb möglichen positiven wirtschaftlichen Effekte.

Weiterer Vorteil: die Möglichkeit zur breiten Streuung. Professionelle Fondsmanager stellen Containerportfolios mit mehreren Hunderttausend einzelnen Containern zusammen und achten darauf, eine breite Mischung von Containertypen, Altersklassen, Mietern und Mietverträgen zu erreichen. Im Idealfall ist so ein Containerportfolio ein Abbild der Weltcontainerflotte – mit zum Teil mehreren Hundert Mietern. Ausfälle können so ausgeglichen werden. Das Ergebnis: Investments mit zuverlässigen Einnahmen, kontinu-

ierlicher Performance und Wachstumschancen – so fasst der kanadische Pensionsfonds Ontario Teachers' Pension Plan, die Vorteile des Containerleasings zusammen.

Wie kommt der Container ins professionelle Portfolio? Grundsätzlich gibt es für institutionelle Anleger drei Möglichkeiten, in Container zu investieren: Sie können Anteile an Containerleasinggesellschaften erwerben, sie können von Containerleasinggesellschaften begebene Anleihen erwerben, oder sie können direkt in Containerportfolios investieren.

Der kanadische Pensionsfonds Ontario Teachers' Pension Plan hat den ersten Weg gewählt: Er hat vor Kurzem die Leasinggesellschaft SeaCube gekauft. Die Kanadier folgten damit dem Beispiel einiger großer Private-Equity-Gesellschaften wie Kelso, Warburg Pincus oder Vestar Capital Partners, die ebenfalls Containerleasinggesellschaften übernommen haben. Dieser Weg steht letztlich nur großen Investoren offen, denn die Transaktionsvolumina liegen schnell über einer halben Milliarde US-Dollar. Zudem kauft sich der jeweilige Investor in ein operatives Unternehmen ein – mit den dafür typischen Risiken. Diese Form der Investition ist damit im Grundsatz vergleichsweise risikobehaftet, potenziell aber recht ertragreich. Ähnlich sieht es aus, wenn der institutionelle Investor sich Teile von Containervermietern kauft – etwa über Aktien. Dann kommt zu den operativen Risiken die zusätzliche Volatilität, die eine Börsennotierung mit sich bringt.

Die Investition in Anleihen ist demgegenüber sehr risikoarm und auch mit geringeren Investitionssummen möglich. Typischerweise strukturieren große Containerleasinggesellschaften ihre langfristige Darlehensfinanzierung über besicherte Anleihen. Diese werden im amerikanischen Kapitalmarkt bei institutionellen Investoren platziert. Die Sicherheit dieser zuletzt in der Regel mit einem Rating von „A-“ versehenen Anleihen ist hoch: Auch in der Finanzkrise im Jahr 2009 gab es keinen einzigen Ausfall. Entsprechend niedrig ist die erzielbare Rendite. Bei den letzten Emissionen lag sie bei rund 3%. Von diesem niedrigen Zinsniveau profitieren die Containerleasinggesellschaften und deren Kunden, weil ihre Zinslast entsprechend sinkt.

Die dritte Option ist, Eigenkapital in ein Containerportfolio zu investieren. Dies ist vom Risiko-Rendite-Profil die in vielen Fällen attraktivste Variante. Allerdings ist der Zugang zu entsprechenden Transaktionen begrenzt. Containerleasinggesellschaften, die börsennotiert sind oder deren Eigentümer eine Börsennotierung anstrebt, sind aktuell besonders interessiert, ihren eigenen Umsatz möglichst stark auszuweiten. Diese Fokussierung auf „Top Line Growth“ führt dazu, dass die Containerleasinggesellschaften ihre Container lieber selbst finanzieren und nicht am Finanzierungsmarkt anbieten. Aber auch ohne Börsenambitionen stellen Containerleasinggesellschaften kaum Container für Direktinvestitionen zur Verfügung, wenn der Gesellschafter dieses Leasingunternehmens selber ein institutioneller Anleger ist, der sein Kapital arbeiten lassen möchte. Es verbleibt somit eine kleine Anzahl geeigneter Quellen für direkte Investitionen in Container.

Wie bei anderen Investitionen gilt: Container-Investments erfordern ein erhebliches Know-how. Verträge mit Containerleasinggesellschaften müssen ausgehandelt, mögliche Containerinvestitionen begutachtet, fortlaufend muss die wirtschaftliche Entwicklung der Container überwacht und bei einem Exit muss ein möglichst effizienter Verkaufsprozess durchgeführt werden. Es ist daher sinnvoll, entsprechende Investitionen nur gemeinsam mit einem erfahrenen Assetmanager umzusetzen, die über einen aussagefähigen Track-Record und einen nachweisbaren Zugang zu geeigneten Transaktionen verfügt. —

KONTAKT

Dr. Dirk Baldeweg
Buss Capital GmbH & Co. KG
Tel.: +49 (0)40 3198-1640
E-Mail: d.baldeweg@buss-capital.de
Internet: www.buss-capital.de

PRODUKTCHECK PIONEER INVESTMENTS DISCOUNT BALANCED

Rendite mit Discount

Die Turbulenzen an den Kapitalmärkten haben das Interesse an Finanzprodukten gesteigert, die ein definiertes Chance-Risiko-Profil besitzen. Zu den beliebtesten Strukturen am Zertifikatemarkt gehören Discount-Zertifikate – unabhängig von der Angst vor dem Emittentenrisiko. Sie haben sich als ein wichtiger Baustein der Anlagestrategie in den Portfolios von privaten und auch institutionellen Investoren etabliert. Die Investoren schätzen das einfache Auszahlungsprofil und die verständliche Produktstruktur.



Dr. Armin Schmitz ist Redakteur der Frankfurter Börsen-Zeitung und ein ausgewiesener Kenner der Derivate- und Hedgefonds-Branche. In jeder Ausgabe von Alternative News untersucht er Alternative-Investment-Produkte auf Herz und Nieren.

Die Funktionsweise eines Discount-Zertifikats ist recht einfach zu verstehen: Ein Anleger erwirbt ein Discount-Zertifikat auf einen Index oder eine Aktie mit einem Abschlag (Discount) gegenüber dem aktuellen Kursniveau. Der Emittent des Zertifikats zahlt dem Anleger am Ende der Laufzeit den aktuellen Indexstand bzw. Aktienkurs unter Berücksichtigung des Bezugsverhältnisses in Euro aus, allerdings nur bis zu einem festgelegten Höchstbetrag (Cap). Aufgrund dieses Caps profitieren Anleger nicht von einem Anstieg über den Auszahlungshöchstbetrag hinaus. Daraus ergibt sich, dass Discountstrukturen von leicht positiven, seitwärts gerichteten oder auch leicht fallenden Aktienmärkten profitieren.

In einer Phase mit Niedrigzinsen eignen sich die Rabattpapiere auf der einen Seite als Anleiheersatz, der bei einem begrenzten Risiko höhere Renditen als Anleihen mit vergleichbarer Laufzeit erzielt. Auf der anderen Seite partizipieren die Anleger an der Performance eines Basiswerts bei reduziertem Risiko. Discountpapiere sind mit einer Stillhalterfunktion bzw. Verkäuferposition einer Kaufoption an den Optionsmärkten vergleichbar.

Vor dem Krisenjahr 2008 gab es eine Reihe von Fonds, die wegen des definierten Chance-Risiko-Profiles ausschließlich oder zur Depotbeimischung in Discount-Zertifikate investierten. Nach der Insolvenz der US-Investmentbank Lehman Brothers, die auch als Emittent von Zertifikaten sehr aktiv war, scheuen die Investoren allerdings das Emittentenrisiko der Anbieter. Sofern die Kapitalanlagegesellschaften diese Fonds nicht aufgrund massiver Anteilsrückgaben geschlossen haben, werden die Discountstrukturen heute mithilfe von Derivaten nachgebildet.

Recht erfolgreich mit dem Einsatz von Discountstrukturen ist der Investments Discount Balanced Fonds von Pioneer (DE0007012700). Dieser Mischfonds verfolgt eine kombinierte Strategie, bei der Fondsmanager Herbert Ruf defensiv in Euro-Staats- und Unternehmensanleihen mit hoher Bonität sowie in Genussscheine investiert. Um dem Portfolio den gewünschten Renditekick zu geben, investiert Ruf über Exchange Traded Funds (ETF), Futures oder Einzeltitel in den Aktienmarkt. Hierauf werden überwiegend Discountstrategien angewendet – über besagten Kauf des Basisinstruments wie beispielsweise einen Indexfonds oder einen Future auf den DAX oder auch den Euro STOXX 50 sowie dem gleichzeitigen Verkauf der Optionen. Damit umgeht Ruf das Emittentenrisiko eines Discount-Zertifikats.

Der Fondsmanager präferiert Laufzeiten von drei bzw. sechs Monaten bei den Optionen oder den nächstfolgenden Future-Laufzeiten und wählt eher defensive Basispreise für die Optionen aus. Sie befinden sich rund 10% unter dem aktuellen Indexniveau.

Das Portfolio ist sehr konservativ aufgestellt. Aktuell liegt der Schwerpunkt mit einem Anteil von fast 50% bei Anleihen. Über Indexfonds sind 16% des Anlagevermögens von aktuell rund 660 Millionen Euro in den DAX investiert, ein Anteil von 7% in den Euro STOXX 50. Die Volatilität konnte Fondsmanager Ruf durch seine Strategie auf 4,6% drücken. Die Sharpe Ratio beträgt 1,16.

Mit dieser Strategie ist Ruf, der eine Investmenterfahrung von zwanzig Jahren besitzt, in den vergangenen Jahren recht erfolgreich gewesen. Der von Morningstar mit der zweitbesten Zahl von 4 Sternen ausgezeichnete Fonds verzeichnete in den vergangenen fünf Jahren eine Rendite von 3,5% jährlich. Den Turbulenzen des Jahres 2008 konnte er sich allerdings nicht entziehen und musste Verluste von etwas mehr als 12% hinnehmen. Im

Pioneer Investments Discount Balanced Performance seit Auflegung**Fonds-Daten***

ISIN:	DE0007012700
START:	03.06.2002
FONDSVOLUMEN:	153,4 MIO. EUR
FONDSKOSTEN TER:	1,38%
WERTZUWACHS 5 JAHRE	3,5% p.a.
WERTZUWACHS 3 JAHRE	5,9% p.a.
SHARPE RATIO:	1,16
VOLATILITÄT	4,6%

Drei-Jahreszeitraum liegt hingegen eine Wertsteigerung von 5,9% jährlich vor. Damit war der Fonds rund drei Prozentpunkte besser als der Durchschnitt der Produkte innerhalb der Kategorie „Mischfonds Euro ausgewogen“.

In den zurückliegenden zwölf Monaten konnte sich der Fonds dank des positiven Marktumfelds um rund 6% verbessern. Die Leistung des konservativen Mischfonds hat allerdings ihren Preis. Die Gesamtkostenquote liegt gemäß der Angaben von Morningstar bei 1,38%. Eine leistungsabhängige Gebühr wird nicht erhoben.

Das Chance-Risiko-Profil des Pioneer Investments Discount Balanced ähnelt dem von Staatsanleihen. Aufgrund der niedrigen Volatilität eignet sich der Fonds als Basisinvestment, das die Volatilität des Gesamtportfolios senken kann.

**Liebe Leser,**

Sie möchten ALTERNATIVE INVESTOR INFORMATION regelmäßig lesen und bequem per Email nach Hause geschickt bekommen? Dann melden Sie sich kostenlos und unverbindlich an unter presse@altii.de.

In unserem Archiv unter www.altii.de finden Sie auch ältere Ausgaben zum Download.

Sie interessieren sich auch für Hedgework, die Community für Alternative Investments?

Wir informieren Sie regelmäßig über Veranstaltungen – melden Sie sich auch hierfür an unter www.hedgework.de. Hier finden Sie obendrein nützliche Informationen, aktuelle News und vieles mehr.

Der Besuch lohnt sich!

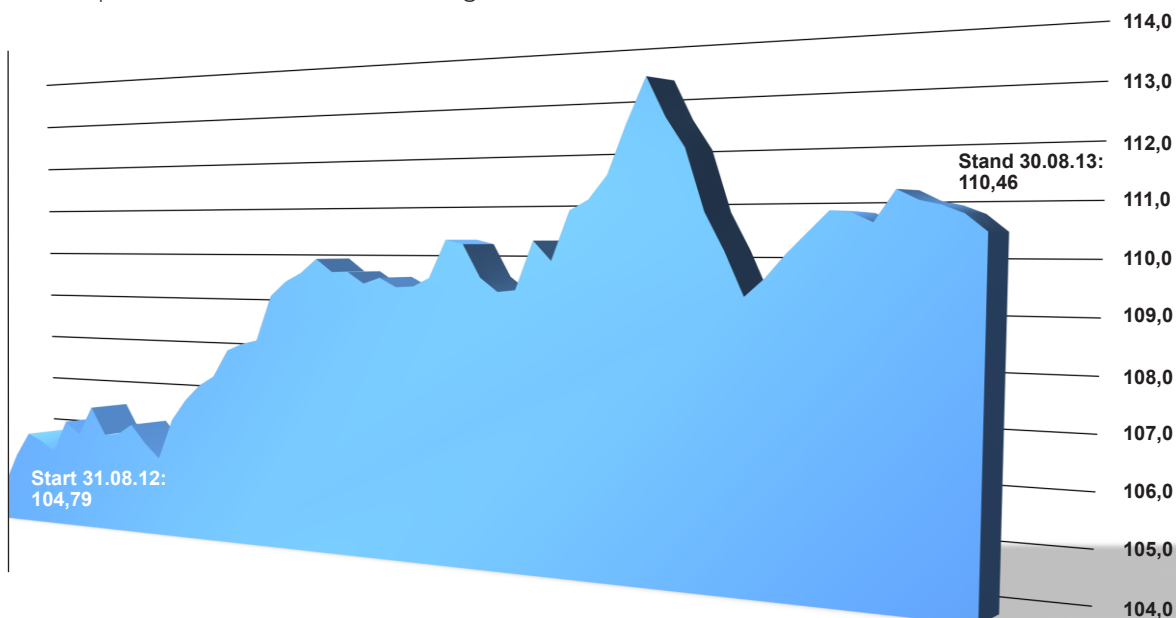
UCITS HFS INDEX SERIES

Top-3-UCITS-Fonds

Der Schweizer Finanzdienstleister 2n20.com listet alle zugelassenen UCITS-III-konformen Hedgefonds und konstruiert damit handelbare Indizes. Auf dieser Seite finden Sie die aktuell besten UCITS-Fonds einer ausgewählten Strategie im Vergleich zu ihrer Peer Group sowie die Liste mit den wichtigsten Neuemissionen.

Der UCITS HFS Index Global Macro aus dem Hause 2n20.com setzt sich ausschließlich aus UCITS-III-Hedgefonds zusammen. Er hat in den letzten 12 Monaten 5,41% zugelegt (siehe Chart). Die Top-Performer für diesen Zeitraum liegen sehr deutlich darüber (siehe Tabelle unten).

Die aktuelle Performance der UCITS HFS Indizes finden Sie unter: www.ucitsindex.com



Global Macro: Die besten UCITS-Hedgefonds der letzten 12 Monate

Die Top-Performer

Performance	UCITS-Hedgefonds	Fondsanbieter	Manager	AUM (Mio.)	Start	Region	Strategie	Liquidität	Domizil
53,41%	H2O Patrimoine	H2O Asset Management	Bruno Crastes, Vincent Chailley	€ 34,32	23.08.10	Global	Global Macro	daily	France
50,74%	JABCAP Global Balanced Fund	Jabre Capital Partners	Philippe Jabre	€ 28,20	16.08.10	Global	Global Macro	daily	Luxembourg
45,11%	H2O Vivace	H2O Asset Management	Team	€ 21,43	16.03.11	Global	Global Macro	daily	France

HINTERGRUND Das Schweizer Analysehaus 2n20.com analysiert alle in Europa angebotenen UCITS-III-konformen Hedgefonds und stellt exklusiv für alternative investor information jeden Monat die Top-3-Performer einer ausgewählten Strategie vor. Ausschlaggebend hierfür ist die Nettorendite, die die Fonds in den letzten 12 Monaten erzielt haben.

Service: Neu am UCITS-Hedgefondsmarkt

UCITS-Hedgefonds	Fondsanbieter	Strategie	Startdatum
MS TCW Unconstrained Plus Bond Fund	Longchamp Asset Management	Fixed Income	Sep 13
MS Dalton Asia Pacific UCITS Fund	Dalton Investments LLC	L/S Equity	Jul 13
5D SteppenWolf Macro Alpha UI	SteppenWolf Capital LLC	Global Macro	Jun 13
ACQ - Risk Parity Bond Fund	Aquila Capital	Fixed Income	Mar 13
Helium Performance	Syquant Capital	Multi Strategy	Mar 13
Odey Swan Fund	Odey Asset Management	L/S Equity	Mar 13
Lyxor / Tiedemann Arbitrage Strategy FUND	TIG Advisors, LLC	Event Driven	Feb 13
Lyxor / Canyon Credit Strategy Fund	Canyon Capital Advisors	Credit	Feb 13
Beach Point Diversified Credit UCITS Fund	Beach Point	Credit	Jan 13
Lyxor Winton Fund	Winton Capital Management Ltd.	CTA	Jan 13

HINTERGRUND Das Schweizer Analysehaus 2n20.com sammelt die Daten der neu aufgelegten UCITS-III-konformen Hedgefonds. Den aktuellen Überblick finden Sie jeden Monat hier.

2n20.com

Der Schweizer Finanzdienstleister 2n20.com listet alle in Europa angebotenen UCITS-III-konformen Hedgefonds und hat auf dieser Basis die UCITS HFS Index Series als erste Indexfamilie seiner Art entwickelt. 2n20.com fungiert zudem als Indexadvisor.

KONTAKT

Dennis Drenjovski
Tel.: +41/44 578 50 00
E-Mail: dd@2n20.com
www.2n20.com

BUCHVORSTELLUNG

„Alles Gold der Welt – die Alternative zu unserem maroden Geldsystem“

In seinem Werk geht es Daniel Eckert um nichts Geringeres, als unser „marodes“ Währungssystem zu „heilen“, indem er Gold als parallele Zweitwährung danebenstellt. Marode deshalb, weil bei unseren heutigen Papierwährungen die Gefahr groß sei, dass sie sich im Gegensatz zu echtem Gold „endlos vermehren lassen“. Eckert beschreibt, dass unser heutiges Geld nach dem Midas-Prinzip erzeugt werde: „Der moderne Midas heißt Notenbank, und ihrer Macht obliegt es, unser Geld zu erschaffen und zu verteilen. In letzter Zeit aber scheint es, als könne der moderne Midas der Versuchung immer weniger widerstehen, Euro, Dollar, Yen und Pfund beliebig zu vermehren.“ Die Folgen seien unabsehbar. Die Willkürlichkeit wiederum sei nur mit einem regelbasierten Geldsystem zu überwinden: „Wenn das Geld des staatlichen Grundversorgers aufweicht, kann Gold einen Wertkern bilden, an dem eine parallele Hartwährung zu den Papierwährungen auskristallisieren kann.“ Zwar räumt er ein, dass Parallelwährungen und Goldkernwährungen nicht „ohne Fehl und Tadel“ seien, dennoch lohne es, genauer hinzuschauen.

Die Einführung von Gold als Parallelwährung bezeichnet der studierte Historiker als „Akt der Selbstverteidigung“ gegen die politischen Papierwährungen, die wie der Dollar genutzt werden, um einen bestimmten Beschäftigungsstand zu sichern, oder im Fall des Euro, um unser Festwährungssystem zu sichern. Die Hoffnung des Wirtschaftsredakteurs („Welt“ und „Welt am Sonntag“): „Die goldene Parallelwährung könnte der ersehnte Kompromiss sein, der nötig ist, um die gemeinsame Währung zu heilen. Das Edelmetall, das Europa einst entzweite, könnte heute zum politischen Zusammenhalt des Kontinents beitragen. Nicht der Euro wird dann als der große Einiger Europas in die Geschichte eingehen, sondern Gold, die härteste Währung der Welt.“



Daniel D. Eckert
**Alles Gold der Welt –
 die Alternative zu unserem
 maroden Geldsystem**
 232 Seiten; 19,99 €
 FinanzBuch Verlag
 München 2013
 ISBN: 978-3-89879-799-3

TERMINE VERANSTALTUNGEN UND EVENTS 2013

DATUM	EVENT / REFERENT	GESELLSCHAFT
05.11.2013	110. Hedgework: Dr. Sofia Harrschar Thema: „Infrastrukturanlagen in Zeiten veränderter regulatorischer Rahmenbedingungen: Umsetzungsmöglichkeiten für institutionelle Investoren über Private Equity, Verbriefung oder Loans“	Universal-Investment

Angesichts niedriger Zinsniveaus und verschärfter regulatorischer Rahmenbedingungen entdecken institutionelle Investoren immer öfter die Möglichkeiten von Investitionen in Real Assets. Aber häufig gelten in dieser Welt andere Spielregeln – angefangen bei den eigenen (aufsichts-)rechtlichen Voraussetzungen, der Auswahl der Assets und der tatsächlichen Investition bis hin zur Wahl des richtigen Anlagevehikels: in Form einer direkten Beteiligung, als Loan oder verbrieft Forderung. Hinzu kommt die Standortfrage. Frau Dr. Harrschar wird an Hand von Praxisbeispielen erläutern, wie Investoren am besten in diese neue Anlageklasse investieren. Dr. Sofia Harrschar ist seit 2011 bei der Universal-Investment und leitet die Abteilung Product Solutions – das Kompetenzzentrum für die Strukturierung von komplexen Produkten insbesondere für institutionelle Anleger. Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt bei Anlagen in Infrastruktur, Beteiligungen und Darlehensforderungen auf den UI-Plattformen. Dr. Harrschar ist seit über 12 Jahren im Bereich der Strukturierung alternativer Anlagen tätig. Ihr Fokus liegt auf der anlegerspezifischen Regulierung.

DATUM	EVENT	GESELLSCHAFT
08.10.2013	Hedge Funds in der Schweiz	Investor Circle, Zürich
21.10.2013	61. Investment-Stammtisch	GFD, München
05./06.11.13	International Family Office Forum	Prestel&Partner, Zürich
05./06.11.13	Investmentfonds im Steuerrecht	Börsen-Zeitung
07./08.11.13	Venture Capital Forum	EVCA, Berlin
08.11.2013	Luxemburgische Verbriefungen	Börsen-Zeitung
21./22.11.13	Professionelles CTA-MANAGEMENT	Euroforum, Köln
26./27.11.13	Morningstar Investment Konferenz 2013	Morningstar FFM

IMPRESSUM

ALTERNATIVE INVESTOR INFORMATION ist eine Publikation der altii GmbH

Herausgeber Christian Salow (V.i.S.d.P.); **Chefredaktion** Alexander Heintze, Ronny Kohl (stv.); **Layout** Marco Jakob

Redaktionsanschrift altii GmbH, Fellnerstraße 7-9, 60322 Frankfurt; **Email** redaktion@altii.de

Anzeigen Alexander Heintze; anzeigen@altii.de; Tel. +49 (0)89 2018 9727; es gilt die Anzeigen-Preisliste 02/2013 vom 03.07.2013

ALTERNATIVE INVESTOR INFORMATION ist als Informationspublikation rund um das Thema Alternative Investments konzipiert und richtet sich insbesondere an die Mitglieder der Hedgework-Community. Dieser Newsletter stellt ausdrücklich keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzprodukten oder -dienstleistungen dar. Alle in ALTERNATIVE INVESTOR INFORMATION publizierten Inhalte dienen lediglich der Information. Es wird keine Haftung für die Richtigkeit der Quellen und Angaben übernommen.

Wichtiger Hinweis:

Die in ALTERNATIVE INVESTOR INFORMATION enthaltenen Angaben und Mitteilungen sind ausschließlich zur Information bestimmt. Keine der enthaltenen Informationen begründet ein Angebot zum Verkauf oder Kauf eines Terminkontrakts, eines Wertpapiers, eines Fonds, eines Zertifikats oder einer Option. ALTERNATIVE INVESTOR INFORMATION haftet nicht dafür, dass die Informationen in ALTERNATIVE INVESTOR INFORMATION vollständig oder richtig sind. Jegliche Haftung im Zusammenhang mit der Nutzung dieser Informationen oder dem Vertrauen auf deren Richtigkeit ist ausgeschlossen. Nachdruck, auch auszugsweise, Aufnahme in Online-Dienste und Internet sowie Vervielfältigungen auf Datenträger wie CD, DVD etc. nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Herausgebers.

Alle Rechte vorbehalten. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder übernimmt ALTERNATIVE INVESTOR INFORMATION keine Haftung. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autoren wieder. Diese müssen nicht mit der Auffassung der Redaktion von ALTERNATIVE INVESTOR INFORMATION übereinstimmen. Termin- und Preisänderungen vorbehalten.

Everybody wants more from the market. Our innovations make it happen.

Financial institutions, corporations and investors are under pressure to find new opportunities to grow their business and hedge their risk.

Success for them means making the right call in an environment they can trust.

One that's built for speed and adaptation. And one that balances innovation with safety.

For more than 10 years, Eurex Group has been turning ideas into opportunities in the fastest, most challenging market conditions.

By trading and clearing a growing multi-asset product range.

Through benchmark technology and risk management.

Across Europe, in the U.S. and through partners around the world.

In financial and commodity derivatives, bonds, repo and post-trade services, Eurex Group is helping to shape an environment where decisions can be made quickly, reliably and with the assurance of integrity.

So everyone can get more from the market.

Find out more at www.eurexgroup.com



Eurex Exchange ✓ International Securities Exchange ✓
European Energy Exchange ✓
Eurex Clearing ✓ Eurex Bonds ✓ Eurex Repo

Eurex Group includes Eurex Exchange, the International Securities Exchange (ISE), European Energy Exchange (EEX), Eurex Clearing, Eurex Bonds and Eurex Repo.
Eurex Group is part of Deutsche Börse Group.