23 JAHRE Mein Geld ANLEGERMAGAZIN

Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

03 | 2017
JUNI | JULI | AUGUST
23. JAHRGANG

Ikonen der Finanzindustrie
Joseph V. Amato, Neuberger Berman
S. 50

Berliner Kreis – der Finanztalk
Factor Investing
mit
WisdomTree
MSCI
Robeco
iShares
S. 42

Guided Content Altersvorsorge
mit
Basler Lebensversicherung AG
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Gothaer Allgemeine Versicherung AG
S. 124

D: € 4,50 | A: € 4,10

4 196205 904505 03

PROJECT GRUPPE

BODENSTÄNDIG AUS ÜBERZEUGUNG

SEITE 6

VOR 10 JAHREN ÖFFNETE ALEXANDER SCHLICHTING PROJECT IMMOBILIENFONDS FÜR DEN FREIEN VERTRIEB

ISABELLE HÄGEWALD
Chefredakteurin Mein Geld

Stehen bleiben heißt zurückgehen

Das Thema Veränderung ist in der gesamten Finanzindustrie mehr als wichtig, jedoch geht es dabei nicht um Produkte, sondern um die weltweite erforderliche Digitalisierung.

Die Finanzbranche muss ihre Weichen neu stellen, weil sinkende Erträge und neue Marktteilnehmer für Veränderungsdruck sorgen. Dabei verfolgen die Institute verschiedene Strategien. Die Digitalisierung eröffnet vielen neue Geschäftsperspektiven, aber sie muss angepackt werden.

Große Asset Manager, Banken, Versicherer und private Banken haben in den vergangenen Monaten verschiedene Zukunftsprojekte gestartet, um die Beziehung zwischen Kunde und Bank trotz Niedrigzinsphase zu stabilisieren und im Wettbewerb der Digitalisierung, die Innovationstreiber wie FinTechs hervorgebracht hat, zu bestehen. Der Leidensdruck bei Banken und Sparkassen ist groß. Laut der Trend-Studie "Banken 2025" glauben 38 Prozent der 106 befragten Entscheider aus Banken, Sparkassen, Versicherungen und Asset Managements, dass die Regulatorik massiv zunimmt. Die Perspektiven in der Finanzbranche haben sich gegenüber 2015 merklich eingetrübt. Jeder zweite Entscheider will das eigene Geschäftsmodell grundsätzlich überdenken. Nur jeder Fünfte hält es noch für zukunftssicher.

Das Digitalisierungstempo steigt indes und damit die Notwendigkeit, eigene Marktmodelle anzupassen. Doch welche Wachstumsstrategien sind die richtigen? Wie lassen sich Kunden abholen und neues Geschäft generieren? Wie können Prozesse bei Banken und Sparkassen digitalisiert werden und zur Ertragssteigerung beitragen? Diese und andere Fragen können Sie auf **Seite 44** nachlesen.

Auch die Immobilienindustrie schreit nach Veränderungen und das beste Beispiel kann man mit der Entwicklung der Project Gruppe verfolgen. Auf Seite 6 beginnt die Erfolgstory des Spezialisten für die Entwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien in den begehrtesten Metropolregionen. Dieser alternative Investmentfonds mit hochwertigen Wohn- und Gewerbeimmobilien konnte jede Krise durch eigene Weiterentwicklung und Veränderungen bestehen.

Einer der größten Dinosaurier aus der Finanzindustrie, der im Veränderungsprozess liegt, sind die Versicherer. Angefangen durch die Wahlen, die die Bundesregierung dazu zwingen, die Rentenzahlen und somit die weiterbestehende enorme Versorgungslücke offen zu legen, bis hin zu der Reformierung der Betriebsrente kommen weitere Veränderungen hinzu. Ebenso bereitet die Gesetzesnovelle von Frau Nahles unter dem Begriff Betriebsrentenstärkungsgesetz einigen Versicherern Kopfzerbrechen. Andererseits erlebt die private Altersvorsorge eine neue Hausse mit spannenden Produkten und Tarifen, die die Garantien flexibel behandeln, um Überschüsse zu gewährleisten. Doch der Weg der Versicherer ist noch lang, wenn man an die Verordnung über Packaged Retail and Insurance-based Investment Products (Priip) denkt oder an ein sogenanntes DIN-Beratungskonzept. All das führt zu einem Wandel für die Versicherungs- und Beraterbranche. Dazu können Sie das Guided Content „Altersvorsorge“ auf den **Seiten 124** und zwei Filme auf den **Seiten 139** und **143** sehen.

Nicht alle Veränderungen sind immer richtig, denn keiner kann in die Glaskugel schauen, doch Veränderungen nicht vorzunehmen oder sich denen nicht zu stellen, bedeutet einen sicheren Rückgang.

IHRE ISABELLE HÄGEWALD

Inhalt

06

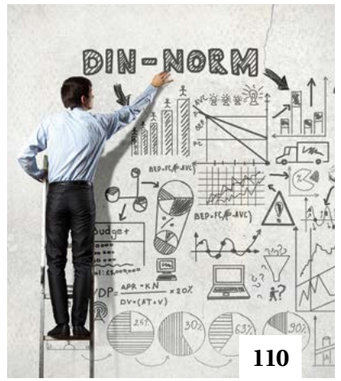
TITELSTORY
06-35

72

OFFENE INVESTMENTFONDS
36-93

98

SACHWERTANLAGEN
94-109



110

MAKLER- UND FINANZ-DIENSTLEISTER
110-121

124

VERSICHERUNG
122-151

06 Bodenständig aus Überzeugung
Vor 10 Jahren öffnete Alexander Schlichting PROJECT Immobilienfonds für den freien Vertrieb

44 Big Data: Die digitale Revolution
Künstliche Intelligenz, Connected Devices, lernende Maschinen und Algorithmen

54 Multi Asset Fonds Konzepte – Quo vadis?
Commerzbank Strategie Fonds Multi Asset

62 Aussichten für Japan – hier liegen die Renditen
Japanische Risikoaktiva auf dem Weg zu einem mehrjährigen strukturellen Bullenmarkt

72 Sieben magere, sieben fette Jahre
Mein Geld im Interview mit Urs Antonioli von UBS

86 Mein Geld Fondsanalyse
powered by Lipper

96 Deutschland oder Niederlande? Tatsächliches statt gefühltes Risiko abwägen!
Mein Geld im Interview mit Thomas Böcher, Geschäftsführer der Hamburger Paribus-Gruppe

98 Gigantismus in der Freizeitwirtschaft – PPP als Geschäftsmodell
von Sylvia Dinter

101 Buss Capital mit vier neuen Direktinvestments im Markt
Buss Container Direkt 2017

108 US-Mietwohnungsmarkt mit erstklassigen Investmentperspektiven
BVT Residential USA

110 DIN-Norm für die Finanzanalyse
Kurzer Anreißer zum Thema, um das Interesse des Lesers zu wecken.

112 Advisor's Studio überzeugtauf ganzer Linie
Fonds Finanz

114 Finanzberatung nach DIN – geht das?
von Wolfgang Kuckertz

116 Vermittlung von Fondspolicen bald nur noch mit Zusatzqualifikation?
Berater sollen für die Vermittlung von Fondspolicen zusätzliche Ausbildung abolvieren

120 Abmahnfalle Impressum für Versicherungsvermittler

124 GUIDED CONTENT
Altersvorsorge
Im Interview: Michael Heinz, Präsident BVK
Teilnehmer:
Basler Lebensversicherung AG
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Gothaer Allgemeine Versicherung AG

140 Risiko Berufsunfähigkeit
Ein Rundumschutz bedarf keines finanziellen Mehraufwands

144 Betriebsrente mit Garantie-Rendite-Mix
Canada Life

147 Die Tarife des Monats Juni – August 2017
HDI Hausratsversicherung
SDK GesundheitsFair
myLife Invest

MEIN GELD TV

42 Factor investing
60 Nachhaltige Geldanlagen
138 Altersvorsorge verhindert Altersarmut
142 Betriebliche Krankenversicherung

Dialog:
Lebensversicherungs-AG

SBU-professional Vitality

Versichert. Gesünder. Belohnt.

Jetzt auch mit:
GENERALI Vitality

Mehr als eine Versicherung
Mit SBU-professional Vitality profitiert Ihr Kunde dreifach. Von einem Top-5*-BU-Schutz, einem verbesserten Lebensgefühl sowie von attraktiven Rabatten bei Kooperationspartnern. Und dabei kann Ihr Kunde die Nettoprämie um bis zu –11% selbst beeinflussen! Generali Vitality ist ein Programm der Generali Vitality GmbH.

Wollen Sie mehr erfahren?
Bestellen Sie kostenfrei unsere SBU-professional Vitality Mappe unter
Tel. +49 (0)821/319-1220

Mehr Infos auch unter www.dialog-leben.de

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Ein Unternehmen der GENERALI

Anzeige

PROJECT GRUPPE

Bodenständig aus Überzeugung

In der zweiten Jahreshälfte zeichnet der 20 000. Anleger einen Immobilienentwicklungsfonds des Kapitalanlage- und Immobilienspezialisten PROJECT Investment. Auch diesem Jubiläum wird – wie schon dem 20-jährigen Bestehen der Unternehmensgruppe zwei Jahre zuvor – mit fränkischer Zurückhaltung gedacht.

Zehn Jahre ist es her, seitdem sich das Bamberger Investmenthaus für den bundesweiten Vertrieb über die PROJECT Vermittlungs GmbH geöffnet hat. »Ende 2007 waren gerade einmal 1 849 Zeichner an Bord«, erinnert sich Alexander Schlichting. Als Vertriebsgeschäftsführer begann der damals 32-jährige Finanzkaufmann den freien Vertrieb im Publikumsbereich auszubauen. 2009 wurde die Hürde von 100 Millionen Euro platziertem Eigenkapital genommen. Damals, zu Zeiten der großen Finanz- und Immobilienkrise, vermochte kaum einer zu glauben, dass der Markt für Immobilienentwicklungen wenige Jahre später einmal eine solche Akzeptanz erfahren würde, dass selbst große Versicherungskonzerne hohe zweistellige Millionenbeträge in indirekte Beteiligungen investieren würden, die als Wertschöpfungsstrategie Immobilienentwicklungen zum Ziel haben. Das liegt aber im Wesentlichen an dem besonderen Stabilitätskonzept von PROJECT.

Lesen Sie weiter auf S. 8

OFFENE INVESTMENTFONDS

Global investierende Aktienfonds – Eine Basisanlage für das Portfolio

Das Kapital breit streuen – Diversifikation - gilt als eine der Leitlinien bei der Kapitalanlage. Legt man Aktienanlagen zugrunde, scheint ein weltweit anlegender Aktienfonds hier die richtige Wahl zu sein. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass sich ein Großteil der Fonds mit dem MSCI Welt Index vergleicht und sich aus diesem Grund auch bei der Vermögensaufteilung an diesem Index orientiert. Auch wenn der Schwerpunkt der Anlage dadurch oftmals in den USA liegt, ist diese Ausrichtung aber, in Bezug auf die breite Streuung des Fondsvermögens, nicht als negativ zu beurteilen, da der MSCI Welt Index aus rund 1 600 Einzeltiteln besteht und alle wichtigen Anlageregionen berücksichtigt.

Lesen Sie weiter auf Seite 38.

Bild: Shutterstock.com / ImageFlow

SACHWERTANLAGEN / IMMOBILIEN

3 Gründe, die gegen eine Spekulationsblase am deutschen Immobilienmarkt sprechen

Gibt es eine Spekulationsblase am Immobilienmarkt? Der Vorstandsvorsitzende der Münchener Hypothekenbank und Präsident des Verbands deutscher Pfandbriefbanken, Louis Hagen, hat eine klare Meinung: Trotz Übertreibungen einzelner Städte ist keine Spekulationsblase am deutschen Markt erkennbar. Auf einer Pressekonferenz erläutert er seine Überzeugung.

Seit geraumer Zeit wird kontrovers diskutiert, ob sich auf dem Immobilienmarkt eine Spekulationsblase bildet. Auf einer Pressekonferenz in Frankfurt beschreibt Louis Hagen seine diesbezügliche Überzeugung sehr eindringlich. Hagen konstatiert zwar vereinzelten Städten Übertreibungen, die an dem Auseinanderklaffen von Preisentwicklung von Wohnimmobilien und der Mietentwicklung erkennbar seien, weist aber auch darauf hin, dass diese ausgesprochen hohen Mieten überwiegend in neuen Objekten anfallen. In Städten wie Berlin, München oder Hamburg träfe dies nicht zwingend auf den Bestand zu. In Berlin gäbe es beispielsweise Bestandsmieten von 5 bis 6 Euro je Quadratmeter.

WOHNUNGSLEERSTAND NICHT ERKENNBAR

Eine Spekulationsblase am deutschen Markt wäre aus drei Gründen nicht erkennbar, so Hagen. Zum einen sind nicht alle Regionen von den massiven Preissteigerungen betroffen. Als zweites Argument führt der Banker auf, dass die steigenden Preise eine Folge mehrerer Faktoren seien, als die er die demographische Entwicklung, die niedrigen Zinsen, einen Trend zur Urbanisierung sowie die gute wirtschaftliche Lage im Land identifizierte. Vielerorts steht der starken Nachfrage nach Wohnraum kein ausreichendes Angebot entgegen. Hagen sieht praktisch keine Wohnungsleerstände in Deutschland.

GESICHERTE FINANZIERUNGEN DURCH NIEDRIGE ZINSEN

Der dritte Grund, der gegen eine Spekulationsblase spricht, ist, dass die Finanzierungen noch immer sehr solide sind. Durchschnittlich betrage das Eigenkapital an Finanzierungen 25 Prozent, was diese These bestätigt. Fremdfinanzierungen von 100 Prozent werden zwar noch immer bewilligt, allerdings setzt eine Bewilligung eine eingehende Bonitätsprüfung voraus. Hagen erkennt einen Trend zu sehr langen Zinsbindungen, denn die für viele Jahre gesicherten niedrigen Zinsen erlaubten höhere Tilgungsraten von Beginn der Laufzeit an.

Einer Umfrage des Verbandes aus dem Jahr 2015 zu Folge beläuft sich die durchschnittliche Zinsbindung auf annähernd 14 Jahre. Eine durchschnittliche Finanzierung begann damals mit einem Zinssatz von 1,8 Prozent und einer Tilgung von 3,1 Prozent. 6 Jahre früher betrug bei der durchschnittlichen Finanzierung der Zinssatz noch 4,7 Prozent und die Anfangstilgung 1,9 Prozent.

Die Kreditbelastungsquote, die Ausgaben für den Schuldendienst im Vergleich zum Einkommen, ist trotz höherer Preise für viele Wohnimmobilien rückläufig. Das ist darauf zurückzuführen, dass viele Einkommen gestiegen und die Zinsen gesunken sind. Betrug sie 1990 noch 40 Prozent, so liegt sie derzeit im Durchschnitt nur bei etwa 23 Prozent. Demzufolge ist die Gefahr, dass sich Kreditnehmer finanziell übernehmen, im Laufe der Jahre geringer geworden.

Nach Einschätzung Hagens sind selbst 30 Jahre währende Zinsbindungen gefragt. Dies basiere auf der deutschen Festzinskultur, die einen kreditfinanzierten Erwerb von Wohneigentum unterstütze. Der Banker sieht einen Wandel bei der Kaufwilligkeit rechnender Bürger. War es früher aus finanzieller Sicht sinnvoll, zur Miete zu wohnen, so stellt sich heutzutage der Immobilienerwerb oftmals günstiger dar als der Mietvertrag. Bei dieser Berechnung müsse jedoch der Immobilienerwerb in manchen deutschen Großstädten gesondert betrachtet werden.

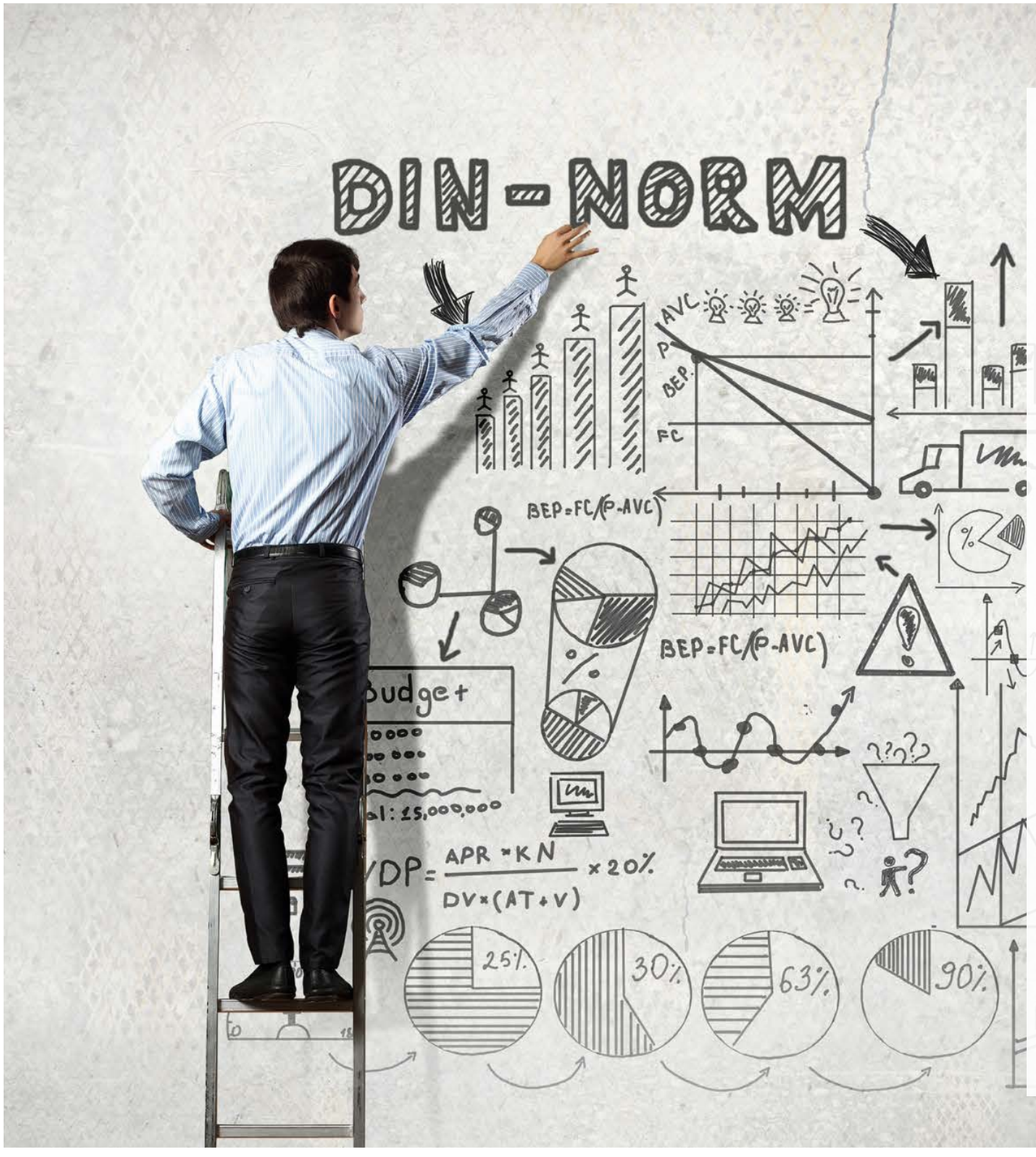
EINWOHNERZAHL ÜBERSTEIGT WOHNUNGSBESTAND

Eine kleine Einschränkung machte Hagen dennoch: Er erinnerte daran, dass man Spekulationsblasen erst dann zuverlässig erkenne, wenn sie platzen. Dennoch gab er sich gelassen, denn eine platzende Spekulationsblase gehe einher mit einem kräftigen Preisverfall. Angesichts der Entwicklung von Angebot und Nachfrage am Markt für Wohnimmobilien sei dies nicht erkennbar. „Die Entwicklung des Wohnungsbestands bleibt hinter der Entwicklung der Einwohnerzahl zurück."

Der deutsche Immobilienmarkt stelle keine Gefahr für die Stabilität des Finanzsystems dar, so Hagen. Dafür sorge die Solidität der Immobilienfinanzierungen. „Für den Pfandbrief sehe ich überhaupt kein Risiko", sagte Hagen. Ende 2016 befanden sich Pfandbriefe von 374 Milliarden Euro am Markt – ein Betrag, der seit Jahren rückläufig ist. Grund dafür ist, dass die Pfandbriefbanken immer weniger Kredite an den Staat vergeben.

INGO BLISSE, MEIN GELD

Bild: Shutterstock.com / MALOVICHKO OLEKSANDR



MAKLER / FINANZDIENSTLEISTER

DIN-Norm für die Finanzanalyse

Basierend auf der „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt" wird zur Zeit an der neuen Norm gearbeitet

Die Köpfe der Branche sind überzeugt, dass eine neue Richtlinie notwendig und sinnvoll ist und voraussichtlich noch in diesem Jahr kommen wird.

Gegenwärtig erarbeitet ein Ausschuss am DIN-Institut in Berlin die Norm zur standardisierten Finanzanalyse. Wenn alles gut läuft, so kann mit einer Veröffentlichung zum Ende dieses Jahres gerechnet werden. Vorangetrieben wird das Normungsprojekt durch das Defino-Institut, dessen größter Finanzier Bernhard Termühlen ist, einst Chef des Finanzvertriebs MLP.

Auf Basis der von Defino entwickelten DIN Spec 77222, einer unverbindlichen Spezifikation für eine "Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt", wird nun intensiv an der geplanten Norm gearbeitet. Nach Einschätzung Termühlens ist von einem Scheitern der Norm nicht auszugehen, da zwischen den Vertretern im Normenausschuss grundsätzlicher Konsens bestehe. Der Ausschuss setzt sich aus Vertretern von Finanzvertrieben, Versicherern, Banken, Wissenschaftlern und Verbraucherschützern zusammen. Bereits Mitte 2017 soll ein Entwurf für die Norm veröffentlicht werden. Dieser gibt der Allgemeinheit die Möglichkeit, Stellungnahmen zu dem Konzept abzugeben.

BEDARFSANALYSE ANSTELLE STANDARDISIERTER BERATUNG

Eine Norm entfaltet keine Gesetzeskraft. Trotzdem ist es ratsam, sich an ihr zu orientieren, denn im Haftungsfall entlastet eine Norm-konforme Vorgehensweise. Termühlen sieht noch weitere Notwendigkeiten für das Inkrafttreten einer einheitlichen Normierung. So soll zukünftig vermieden werden, dass Analysen von Beratern zu stark differieren. Dabei wird es nicht um eine in allen Teilbereichen standardisierte Beratung gehen, sondern vor allem um die Bedarfsanalyse. Hierbei untersucht der Berater im Wesentlichen Deckungslücken bei Versicherungen und in der Altersvorsorge auf Ungereimtheiten im Anlageverhalten. Im Ergebnis soll ersichtlich sein, welche Risiken abgesichert und welche Vorsorge getroffen werden muss.

Termühlen ist überzeugt, dass die Standardisierung eines Prozesses nicht im Widerspruch zu kundenindividuellen Ergebnissen steht, sondern sich gegenseitig bedingen. Der These, dass jede Beratung und damit auch Bedarfsanalyse individuell sein müsse, widerspricht der Finanzier. Zu oft verwechsle die Branche noch Kundenindividualität und Beraterindividualität.

DEFINO AUF DEM WEG ZUM ZERTIFIZIERER

Langfristig ist geplant, Defino als Zertifizierer zu positionieren, denn eine neue Norm benötigt eine neutrale Instanz, die die Vorgabenumsetzung bei Beratern überprüft. Die Akkreditierung zum Zertifizierer hat für die Defino bereits begonnen.

INGO BLISSE, MEIN GELD

Bild: Shutterstock.com /

VERSICHERUNG

Das 2-Stufen-Modell zur Altersvorsorge

Die Diskussionen über die Altersvorsorge reißen nicht ab. Nun gibt es einen neuen Reformvorschlag in 2 Stufen.

Die privatwirtschaftlichen Systeme der betrieblichen und der staatlich-geförderten Altersvorsorge reichen nicht für den auskömmlichen Lebensstandard im Alter. Beschleunigt wird diese Entwicklung durch das anhaltende Niedrigzinsumfeld.

Professor Andreas Oehler von der Uni Bamberg stellt ein zweistufiges Modell vor, das zusätzlich zur bestehenden Grundversorgung durch die Rentenversicherungspflicht, die vergleichbare berufsständische Basisversorgung oder die Beamtenversorgung verstanden werden soll. Hier wären alle abhängig Beschäftigten, Selbständigen, Freiberufler und Beamten einbezogen.

STUFE 1: VERPFLICHTUNG MIT AUSTRITTSVARIANTE

In der ersten Stufe gibt es die Pflicht, entsprechend dem Einkommen einen monatlichen Betrag von mindestens 20 bis maximal etwa 100 Euro in einen Fonds zur deutschen Altersvorsorge einzuzahlen. Mit der ausdrücklichen Erklärung eines Austritts („Opt-out“) erlischt diese Verpflichtung.

Tarifliche oder außertarifliche Leistungen im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge würden ebenso angerechnet wie Zusatzversorgungen für Freiberufler, Angestellte des öffentlichen Dienstes oder Beamte.

Professor Oehlers Modell beinhaltet auch die Möglichkeit, eine Variante zu wählen, in der das Kapital nominal garantiert wird. Für neue Beträge wäre ein Wechsel zwischen beiden Varianten möglich, rückwirkend allerdings wäre er untersagt.

Der Bund würde aus Steuermitteln die ersten 20 Euro pro Monat um denselben Betrag aufstocken. Bis zum Versorgungsbeginn bestünde eine Auszahlungssperre. Bei Anrechnung einer Zusatzversorgung wird der Aufstockungsbetrag vom Arbeitgeber übernommen.

25 Prozent des Kontoguthabens könnten zu Versorgungsbeginn ausgezahlt werden. Dies ergäbe keine Nachteile für die Aufstockungszahlung des Bundes. Der verbleibende Betrag ergibt die monatliche Rentenzahlung nach Umrechnung in Entgeltpunkte.

STUFE 2: FREIWILLIGE ERGÄNZUNG

Nach dem gleichen Muster wie in Stufe 1 können alle nicht-professionellen Investoren, auch EU-Bürger, weitere Beträge als regelmäßige Monats- oder Jahresbeträge in separate, zweckgebundene Fonds einzahlen. Diese Stufe steht allen Bürgern offen. Hier ist mit Abschlag von 5 Prozent eine vorgezogene Auszahlung möglich.

Auch für Stufe 2 könnte eine Garantie-Variante angeboten werden.

Der Aufbau einer transparenten, kostengünstigen zusätzlichen Altersvorsorge wird durch den Lösungsvorschlag nach Stufe 1 sichergestellt. Stufe 2 unterstützt diejenigen, die freiwillig mehr für ihre Altersvorsorge leisten wollen, ohne sich dabei permanent damit beschäftigen zu müssen.

INGO BLISSE, MEIN GELD

Bild: Shutterstock.com / Rob Hyrons

KARIBIK ANTIGUA

Foon-ji auf Antigga

von Manuela Blisse und Uwe Lehmann

„Willkommen auf Antigga!“ Die Landeskunde beginnt auf dem Flughafen. War nicht An-ti-gu-a das Ziel? Doch der Inselname wird von den Einheimischen Antigga ausgesprochen, ein sprachlich lässiger Einstieg in den zu den Kleinen Antillen zählenden Karibikstaat, zu dem auch die Nachbarinsel Barbuda gehört.

Lesen Sie weiter auf Seite 154.