

25 JAHRE

BAI

Diversifikation zählt.

Schwerpunktthema „Private Markets aus SAA und ALM-Sicht“

Der BAI e.V. dankt folgenden Sponsoren für die freundliche Unterstützung dieses Newsletters:

BARINGS

BlackRock

Invesco

NATIXIS
INVESTMENT MANAGERS

PIMCO

Bitte merken Sie sich die folgenden Termine vor:

23. Juni 2022 (Frankfurt)

Jubiläumsfeier des BAI anlässlich seines 25-jährigen Bestehens

7. September 2022 (online)

BAI-Webinar „Long Volatilität: Value Trade und Absicherung zugleich“

12. September 2022 (Frankfurt)

2. BAI InnovationsDay

21. September 2022 (online)

BAI-Webinar "European ESG Template (EET) – Reporting für Alternative Investments"

2. November 2022 (Frankfurt)

BAI Workshop "Sustainable Finance & ESG"

Save the Date: 24. – 26. April 2023 (Kap Europa, Frankfurt)

BAI Alternative Investor Conference (AIC) 2023

Inhalt

- | | | | |
|-----------|---|-----------|--|
| 3 | Leitartikel
Frank Dornseifer, BAI e.V. | 25 | Management von Klimarisiken:
ein fortschrittlicher Ansatz für
Gewerbeimmobilienanleger
Mike Bessell, Nick Buss, Katie Seamans, Invesco |
| 6 | Die AIC 2022 – ein Stimmungsbild
Tim Glandien und Luis Kaiser, BAI e.V. | 30 | Energiewende: Asset-Liability-Matching mit
Infrastructure Equity Investitionen
Sebastian Römer, Natixis Investment Managers |
| 9 | Mitgliederneuvorstellungen | 32 | Innovative Anlagelösungen für gewerbliche
Immobilien
Francois Trausch, Allianz Real Estate, und John Murray, PIMCO |
| 13 | „Eine Rezession in Kauf zu nehmen für einen
unsicheren Gewinn, das kann man von der Politik
nicht verlangen.“
Interview mit Prof. Dr. Jens Südekum | 35 | Veranstaltungshinweise |
| 17 | 5 Gründe für Private Assets
John McNichols, Barings | 39 | Buchvorstellungen |
| 20 | Die Rolle von Privatmarktanlagen in Strategischer
Asset Allokation (SAA) und Asset und Liability
Management (ALM)
Harald Klug und Dr. Florian Bitsch, BlackRock | | |

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitglieder,

25 Jahre BAI / neue Mitgliederplattform / Neukonstituierung der Fachausschüsse

Sie alle haben es mitbekommen und viele von Ihnen werden morgen mit uns gemeinsam feiern: der BAI wird 25 Jahre und wir blicken auf eine abwechslungsreiche, dynamische, spannende, herausfordernde, erfolgreiche und manchmal volatile Vergangenheit zurück, die man natürlich noch mit vielen weiteren Adjektiven, aber keinesfalls in einem einzelnen Satz be- und umschreiben kann. Und auch dieser Leitartikel und dieser Newsletter sollen nicht die Stelle bzw. das Medium sein, an bzw. in dem wir die vergangenen 25 Jahre Revue passieren lassen. Dafür wird es selbstverständlich und dem Anlass angemessen eine eigene und illustre Sonderpublikation geben, die demnächst mit zahlreichen Beiträgen, Grußworten und Glückwünschen aus der Branche und dem Mitgliederkreis, aus Vorstand und Geschäftsstelle und von Investoren erscheinen wird und dann selbstverständlich auch Bilder und Eindrücke des morgigen Abends und von unserer Jubiläumsfeier im Westhafen Pier enthalten wird.

Das 25-jährige Verbandsjubiläum heißt natürlich nicht, dass wir uns jetzt erst einmal auf unseren Lorbeeren ausruhen, im Gegenteil. Denn gerade im Jubiläumsjahr sind wir wieder in besonderer Weise gefordert. Das laufende regulatorische Megaprojekt Sustainable Finance mit Taxonomie, Offenlegungsverordnung, EET, usw. auf der einen Seite, und dem für die Fondsbranche nicht minder wichtigen Großprojekt Digital Finance mit MiCA-Verordnung, DLT-Pilot Regime, Digital Operational Resilience Regulation, etc. auf der anderen Seite, brauche ich gar nicht zu erwähnen. Gleichzeitig läuft aber parallel auch die – zum Teil substantielle – Überarbeitung von für Branche und Investoren höchst relevanter Finanzmarktgesetzgebung wie z.B. AIFM-Richtlinie, ELTIF-Verordnung, Solvency-II-Richtlinie und CRR-Verordnung. Und vor allem geht es dabei auch um Änderungen bzw. Neuerungen, die höchst relevant sind für die institutionelle Anlage in Alternative Investments. Was hätten wir uns halt Schöneres zum Verbandsjubiläum wünschen können?! Egal, ob es beispielsweise um die Ausgestaltung des zukünftigen europäischen Regimes für Kreditfonds als Teil des AIFMD-Reviews geht, um die Vereinfachung und Flexibilisierung der Anlagemöglichkeiten des EU-Fondsformates ELTIF, die Anlagemöglichkeiten in sog. Long-Term-Equities unter Solvency, oder auch die Behandlung von Private Equity als sog. Speculative Equities unter CRR: es geht bei all diesen Dossiers auch um die Wettbewerbsfähigkeit und Praktikabilität des zukünftigen Rahmens für die institutionelle Kapitalanlage mit und in Alternative Investments. Und das ist unsere Kompetenz und deswegen sind wir gerade jetzt wieder besonders gefordert. Passend zum Jubiläums-

tag und der bald bevorstehenden Sommerpause befinden sich diese Dossiers aktuell in der heißen Abstimmungsphase in den Gremien, und sowohl im EU-Ministerrat, aber auch im Europäischen Parlament werden gerade die Positionen für den nach der Sommerpause startenden Trilog der drei europäischen Gesetzgebungsorgane EU-Kommission, EU-Ministerrat und Europaparlament ausgehandelt. Alle diese Vorhaben begleiten wir, wie immer konstruktiv-kritisch, und führen Gespräche mit den zuständigen Berichterstattern, der EU-Kommission, der Ratspräsidentschaft und natürlich der deutschen Bundesregierung.



Frank Dornseifer,
BAI e.V.

Um die Verbandsarbeit auch in den nächsten Jahren und darüber hinaus so effizient und produktiv wie möglich auszugestalten und zudem Mitglieder und Investoren bestmöglich zu informieren und einzubinden, setzen wir nunmehr eine neue Mitgliederplattform auf, mit der wir folgende Zielsetzungen erreichen wollen: zum einen wollen wir die Zusammenarbeit und den Dialog im Verband besser organisieren und vereinfachen; zum anderen wollen wir einen zentralen Zugang zu allen wesentlichen Informationen für Mitglieder bereitstellen, insbesondere auch in Bezug auf die Arbeiten in den Fachausschüssen, die nun zudem neu organisiert und neu konstituiert werden. Letztendlich soll dadurch das BAI-Netzwerk besser greifbar und erkennbar gemacht werden, so dass auch der Austausch der Mitglieder untereinander intensiviert wird, die sich dann direkter und schneller austauschen können, nicht nur rund um unsere zahlreichen BAI-Events. Wir werden unsere Mitglieder nach den Sommerferien hierzu gesondert und umfassend informieren und freuen uns schon sehr auf den Einsatz dieser neuen Plattform und setzen dabei auch auf Ihr Engagement und Ihre Beiträge und Diskussionen in diesem Portal. Nur dann wird dieses Projekt zu einem echten Erfolg. Selbstverständlich werden wir das Portal zudem für institutionelle Investoren – in Teilen – öffnen, so dass wir dort auch einen regen Austausch von und mit Investoren, angebunden an den BAI Investorenbeirat, anstoßen werden.

In den Fachausschüssen wurde das Portal bereits vorgestellt und mit Blick auf die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten werden wir den Aufbau der Mitgliederplattform auch dazu nutzen, die Fachausschüsse nach der Sommerpause neu zu organisieren und neu zu konstituieren. Gerade da wir wieder ein starkes Wachstum bei Neumitgliedern und diverse Änderungen bei Bestandsmitgliedern zu verzeichnen hatten, ist es an der Zeit, eine Neuausrichtung der Ausschüsse vorzunehmen, zumal es nicht nur im Kontext von ESG und Digitalisierung viele neue (Regulierungs-) Themen gibt, die wir stärker und prominenter in Gremien besetzen wollen und bei denen wir verstärkt auch auf die Kompetenz der Vertreter aus Mitgliedsunternehmen zurückgreifen wollen. Diejenigen von Ihnen, die also beim Ausbau und der Neugestaltung der Fachausschüsse und Gremien mitwirken wollen und dabei ggf. auch Verantwortlichkeiten übernehmen wollen, sind hiermit herzlich eingeladen, sich bei mir zu melden.

AIC 2022 / 2. BAI InnovationsDay am 12. September / ESG-Workshop

Bei rund 700 Teilnehmern auf der diesjährigen AIC vom 2. bis 4. Mai war ein Großteil der Leser dieses Newsletters live vor Ort im Kap Europa und durfte erleben, wie es sich anfühlt, endlich wieder einmal an einer großen Präsenzveranstaltung teilzunehmen. Die AIC wurde ihrem Ruf und ihrem Anspruch als Flagshipkonferenz im deutschsprachigen Raum rund um das Thema Alternative Investments, von Investoren und für Investoren, wieder einmal gerecht. Nicht nur direkt vor Ort, sondern auch im Nachgang im Rahmen unserer Umfrage zur AIC gab es großes Lob von allen Seiten. Angefangen von den hervorragenden Key-note-Vorträgen, über die Mitgliederslots und Panels, bis hin zu den Fachvorträgen in den Break-out-Sessions hatten wir wieder ein hochkarätiges Programm und konnten wieder einmal eine Benchmark setzen, und zwar nicht nur für uns und das Event im nächsten Jahr. Auch die große gemeinsame Abendveranstaltung im Westhafen Pier mit dem Vortrag von Jonas Deichmann kam extrem gut an. Insofern ist es besonders schön, schon morgen wieder dorthin zurückzukehren! Weitere Eindrücke zur AIC, Fotos, sowie den Nachbericht finden Sie übrigens auf unserer Konferenzseite www.ai-conference.com. Eine sehr gelungene Zusammenfassung zur AIC mit Stimmen von Teilnehmern finden Sie nachfolgend in diesem Newsletter.

Die AIC bleibt aber natürlich nicht die einzige Präsenzveranstaltung in diesem Jahr. Nach dem tollen Erfolg im letzten Jahr veranstalten wir in diesem Jahr auch wieder das neue Veranstaltungsformat BAI InnovationsDay, und zwar diesmal im nicht-digitalen Format. Notieren Sie sich daher schon einmal den 12. September, wenn Sie sich für Themen rund um DLT, Blockchain und Kryptowerte, den Einsatz von KI und natürlich Automatisierung in der Asset-Management-Branche interessieren. Auf der BAI Homepage finden Sie weitere Informationen zum Event an der Goethe Uni, zu Sponsoringmöglichkeiten, etc. Und natürlich darf in diesem Jahr auch ein weiterer ESG-Workshop nicht fehlen. Immer mehr Rechtsakte sind in Kraft getreten bzw. stehen kurz vor dem Inkrafttreten. Zudem ist am 1. Juni der Startschuss für die Verwendung des EET gefallen und gerade erst in der letzten Woche wurde ein Best Practice Guide zum EET veröffentlicht <https://www.tisa.uk.com/policy-technical/social-responsibility-resources/european-esg-template/>, der als wichtige Anwendungshilfe dient. Grund genug also, die ESG-Implementierung für Branche und Investoren weiter zu begleiten und Ihnen im Rahmen eines weiteren Workshops wichtige Hilfestellungen zu geben.

Schwerpunktthema Private Markets aus SAA- und ALM-Sicht

Dass die institutionelle Kapitalanlage insgesamt, und damit natürlich auch Private-Markets-Strategien, in Zeiten von Ukraine-Krieg, Klimawandel bzw. -risiken, Dauer-Corona-Welle, vorübergehender (?) Rekordinflation, Zinswende und Rezessionsszenarien vor enormen Herausforderungen steht, ist leider ein Faktum, dem sich niemand entziehen kann und für das es vor allem keine einfachen Lösungen gibt. Mit anderen Worten: zu den spannendsten Positionen bei einer KVG, bei einem Asset Manager bzw. bei einem Investor gehört derzeit auf jeden Fall die der Portfolio- bzw. RisikomanagerIn! Ob die Damen und Herren in dieser Funktion deswegen immer zugleich auch zu beneiden sind, ist eine andere Frage, denn die Chancen, etwas falsch zu machen, stehen wahrscheinlich ungleich höher als die Chancen, alles richtig zu machen. Fondsmanager und Investoren müssen sich also gleichermaßen intensiv damit beschäftigen, wie sie mit den vielen Unbekannten in der SAA-Gleichung umgehen. Und was mögliche Auswirkungen und Szenarien im Kontext des

Asset-Liability-Management sind. Wo und welche Anpassungen sind erforderlich bzw. sinnvoll? Kann man schlichtweg behutsam nachjustieren und im Übrigen an der implementierten SAA festhalten? Oder ist ggf. eine grundlegende Neuausrichtung notwendig? In diesem Zusammenhang stellt sich natürlich auch die Frage, ob gerade Private-Markets-Strategien sich – wieder einmal – als besonders resilient erweisen und bei einschlägig aufgestellten Investoren das Ass im Ärmel darstellen? Oder neigen sich ggf. auch hier die goldenen Zeiten einem Ende zu? Einiges spricht zumindest dafür, dass lange Anlagezeiträume mit Long-term-Assets in Privatmärkten ein gutes Mittel gegen Hektik im Portfolio und in den Anlageauschüssen sind, aber die Vielzahl der kritischen bzw. negativen Variablen macht die Kapitalanlage derzeit dennoch nicht zum Vergnügen, zumal die Diskussionen über die Auswirkungen der Zinswende, aber auch zur Dauer der Hochinflation sehr kontrovers geführt werden. Sehr verwunderlich ist dabei vor allem, dass, nachdem die Zentralbanken nun seit Jahren aufgefordert wurden, endlich die Anleiheankaufprogramme herunterzufahren bzw. einzustellen und zugleich die Zinswende einzuläuten, nun Tag für Tag über „Heftige Reaktionen der Finanzmärkte“ o.Ä. geschrieben wird. Insofern ist unser jetziger Themenschwerpunkt der Verbandsarbeit nicht nur hochaktuell, sondern liefert mit den einschlägigen Fachbeiträgen in diesem Newsletter hinreichend Diskussionsstoff auch über die Sommerpause hinaus.

Ich wünsche Ihnen – wie immer – eine spannende und inspirierende Lektüre des Newsletters, freue mich auf ein Wiedersehen mit vielen von Ihnen morgen auf unserer 25-Jahr-Feier und erholen Sie sich gut in Ihrem - hoffentlich entspannten und erholsamen – Sommerurlaub!

Frank Dornseifer

Impressum

Jahrgang 22 – Ausgabe III

Verantwortliche Redakteure:

Frank Dornseifer

Christina Gaul

Erscheinungsweise:

alle 2 Monate

BAI e.V. · Poppelsdorfer Allee 106 · D-53115 Bonn

Tel. +49 - (0) 228 - 969870 · Fax +49 - (0) 228 - 9698790

www.bvai.de

info@bvai.de

Haftungsausschluss

Die Informationen des BAI-Newsletters stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren, Terminkontrakten oder sonstigen Finanzinstrumenten dar.

Eine Investitionsentscheidung sollte auf Grundlage eines Beratungsgespräches mit einem qualifizierten Anlageberater erfolgen und auf keinen Fall auf der Grundlage dieser Dokumente/Informationen. Alle Angaben und Quellen werden sorgfältig recherchiert. Für Vollständigkeit und Richtigkeit der dargestellten Informationen kann keine Gewähr übernommen werden.

Satz & Layout

SimpleThings GmbH

Münsterstraße 1 · 53111 Bonn

www.simplethings.de

info@simplethings.de

Die AIC 2022 – ein Stimmungsbild



Die seit 2008 jährlich stattfindende Alternative Investor Conference (AIC) wurde auch in diesem Jahr vom Bundesverband Alternative Investments e. V. ausgerichtet. Die Besonderheit dieses Jahr: Erstmals nach zwei Jahren Pandemie durfte die Konferenz wieder in Präsenz im Kap Europa abgehalten werden. Ein Stimmungsbild von Tim Glandien und Luis Kaiser, BAI e.V.

Mit insgesamt über 650 Teilnehmenden trafen auf der diesjährigen AIC institutionelle Investoren, Produkthanbieter und Dienstleister der Alternative-Investments-Branche aufeinander und konnten sich auf dem erstmals stattfindenden Pre-Event am Vortag der AIC zu ESG-Themen austauschen. Der Kern der Messe fand in den zwei darauffolgenden Tagen statt, die von fachspezifischen Vorträgen, Keynotes und dem regen Austausch der Teilnehmenden geprägt waren. Allgemein konnte der BAI ein durchweg positives Stimmungsbild der Konferenz wahrnehmen. Besonders hervorgehoben wurde die Weiterentwicklung zur letzten physisch stattfindenden AIC hinsichtlich der Teilnehmerzahl und der Qualität der Fachvorträge. Darüber hinaus stufen die Anwesenden die AIC als eine der wichtigsten Branchenkonferenzen im deutschsprachigen Raum ein. Die Anwesenheit von Vertretern aller Assetklassen im AI-Bereich wurde darüber hinaus sehr begrüßt. Auch seitens der institutionellen Investoren wurden durchweg positive Stimmen vernommen, welche vor allem die Gespräche mit anderen Investoren als besonders wertvoll erachteten und es schätzten sich über „Best Practices“ auszutauschen. Die AIC bot den Investoren über den Investoren-Workshop die Möglichkeit auch über operative Fragestellungen zu sprechen und in einem geschützten Umfeld aktuelle Fragestellungen der Branche zu erörtern.

„Der Schlüssel zur perfekten Strategie ist zu wissen, was die anderen vorhaben“, so Professor Dr. Ockenfels in seiner Keynote Speech am ersten Tag. Ganz in diesem Sinne führten die Teilnehmer auf der diesjährigen AIC angeregt Gespräche, die vor allem von zwei Themen bestimmt wurden: Zum einen wurde das allgegenwärtige strategische und operative Trendthema ESG, zum anderen die langfristigen Implikationen, die sich aus Inflation, Krieg und Rezessionsrisiken ergeben, behandelt.

„Es ist spannend zu sehen, welche Wichtigkeit das Thema ESG mittlerweile unter Mitgliedsunternehmen und Investoren genießt und in welcher Tiefe ESG-Themen auch bilateral diskutiert werden können. Hier hat eine steile Entwicklung in den letzten 5 Jahren stattgefunden“, sagt Scarlett Placzek, Unigestion. Die Brisanz des Themas ergibt sich unter anderem aus den direkten und indirekten Folgen des Klimawandels: „Uns ist gelungen einen kausalen Zusammenhang zwischen extremen Wetterereignissen und dem Anstieg der globalen mittleren Temperatur herzustellen; es ist nicht nur eine Korrelation. Dies hat direkte Implikationen für Investoren, vor allem für Versicherer“, so Professor Dr. Edenhofer in seinem Vortrag.

Dementsprechend standen einige Fragen im Mittelpunkt: Auf wieviel Alpha sind Investoren bereit zu verzichten, um ESG-Aspekte in ihren Portfolios in den Vordergrund zu stellen? Inwiefern sind Impact Investitionen von den Stakeholdern gewünscht und sollten bei Investitionsentscheidungen in den Vordergrund gestellt werden? Insbesondere zur Umsetzung von Nachhaltigkeitszielen referierte Dr. Robert Eberius von Poellath während des Mitgliederslots am zweiten Tag.

Die AIC 2022 – ein Stimmungsbild



Auch über den Krieg in der Ukraine und die damit verbundene volatile Marktlage mit hoher Inflation und steigenden Leitzinsen wurde angeregt diskutiert. „Eine Rezession in Kauf zu nehmen für einen unsicheren Gewinn, das kann man aus meiner Sicht von der Politik nicht verlangen.“, sagt Professor Dr. Südekum im anschließenden Interview mit Luis Kaiser auf die viel diskutierte Frage nach einem vollständigen Energie Embargo auf russische Energieträger. Es wurden zum einen die gesellschaftlichen und politischen Auswirkungen beleuchtet, aber vor allem auch die wirtschaftlichen Implikationen.

Das sich rapide entwickelnde Marktumfeld mit hoher Inflation beschäftigt die Investoren auf verschiedenen Wegen: „Wir sind durch unsere regelmäßigen Zahlungsverpflichtungen zum einen verpflichtet unsere Liquidität zu gewährleisten, zum anderen müssen wir alle Renditequellen im Risiko-Rendite-Trade-off mit einbeziehen. Der sich durch die veränderte Geldpolitik ergebene Trade-off hat hier bereits begonnen.“ sagt Frau Kempe, Head of Investment Management des KENFO, die damit auf eine steigende Attraktivität für FI-Anlagemöglichkeiten bei steigenden Treasury-Zinssätzen hinweist.

Über die kurz- und mittelfristige Entwicklung der Inflations- und Wachstumszahlen herrschte ebenfalls ein Diskurs. Die Erwartungen der AIC-Besucher gehen bei den Inflationsaussichten auseinander. „Die Historie zeigt, dass das Handeln von Zentralbanken bei nachfrageinduzierter Inflation zumeist schnell wirkt. Mittel- bzw. langfristig rechne ich jedoch mit einer erhöhten Inflation als in den 2010er Jahren, auch aufgrund angebotsseitiger Disruptionen.“, äußert sich Bashar Safadi, EON SE. Andere Konferenzteilnehmer sind der Ansicht, „Inflation is here to stay, kurz und langfristig“.

Bezüglich der Inflation stellt Matthias Mathieu von Bright Capital zwei Punkte heraus: „Den Demografischen Wandel und Investitionen rund um das herausfordernde Ziel der CO₂ Neutralität.



Die immer älter werdende Bevölkerung in Deutschland und Europa, aber auch weniger qualifizierte Arbeitskräfte führen zu einer Lohn-Preis-Spirale, die folglich zu einer Erhöhung der Teuerungsrate führen. Der zweite Faktor betrifft vor allem die benötigten Investitionen in CO₂ Neutralität. Diese Investitionen sind von den betreffenden Unternehmen zu stemmen, was letztlich mit Preiserhöhungen einhergeht.“ David Hansen, Kapital 1852, merkt außerdem an, dass aufgrund des geopolitischen Umfelds eine Verschiebung von liquiden zu illiquiden Anlagen zustande kommen könnte.

Ein Thema, welches für viele Investoren noch längere Zeit relevant sein wird. „Die Lage ständig neu sondieren und auf Sicht fahren“, lautete die Devise vieler Investoren im Workshop am Morgen des zweiten AIC-Tages bezüglich der wirtschaftlichen und geopolitischen Lage.

Alles in allem blicken die Teilnehmenden trotz der kurz- und mittelfristigen Verwerfungen positiv auf die Zukunft der Alternative-Investment-Märkte in Deutschland, aufgrund der weiterhin bestehenden Opportunitäten und dem langfristig ausgelegten Erwartungshorizont.

Die AIC stellte für viele Besucher die erste vollständig in Präsenz stattfindende Konferenz seit mehreren Jahren dar. Dementsprechend positiv waren die Gespräche mit den Teilnehmenden: „Die letztjährige, vollständig online stattfindende AIC war super organisiert und unter den gegebenen Umständen sehr gut, vor allem inhaltlich. Die AIC in Präsenz ist jedoch eine andere Erfahrung. Der direkte Austausch und die ungeteilte Aufmerksamkeit von Kollegen, Investoren und Mitgliedsunternehmen ist das, was eine solche Konferenz wirklich besonders macht“, resümiert Scarlet Placzek von Unigestion.

Wir bedanken uns für die rege Teilnahme und die interessanten Antworten und hoffen, Sie auf der nächsten AIC vom 24.-26. April 2023 wieder begrüßen zu dürfen.



Alternative Investor Conference

Save the Date: 24. - 26. April 2023 Kap Europa, Frankfurt

Impressionen und Fakten der BAI Alternative Investor Conference 2022



670 Teilnehmer • knapp 100 institutionelle Investoren • 64 Sponsoren und Medienpartner • 5 Key-note-Speeches
ein Pre-Event zu ESG: Daten & Research • 30 Fachvorträge • Exklusiver Workshop für Endinvestoren • ein Investorendinner mit 65 Teilnehmern
ein großes Get-together mit Jonas Deichmann • und vieles mehr. . .

„AIC 2022 - DIE Konferenz für die deutschsprachige Alternative Investment Community ist wieder live zurück!
Und wie: Teilnehmerzahl, Themen, Netzwerk und Organisation - alles prima! Vielen Dank, BAI!“

Andreas Binder, Head of Alternative Investments / Real Estate, WAVE Management AG

„Die BAI AIC bietet für Investoren sehr interessante Vorträge und Diskussionen zu aktuellen Themen der AI-Branche.“

Ilona Schuster, Geschäftsbereich Treasury, Stadtparkasse Düsseldorf

„Ein „Muss“ für alle institutionelle Investoren und Family Offices.“

Maria Anderson, Geschäftsführerin, GIWA Management GmbH & Co.KG

Wir bedanken uns herzlich bei allen Sponsoren und Partnern für die Unterstützung der AIC 2022:



Informationen zur AIC 2023 finden Sie in Kürze unter: www.ai-conference.com

Seit Beginn des Jahres haben wir bereits 22 neue Mitglieder gewinnen können.

Wir freuen uns, nun auch

- 51 North Capital GmbH
- Arcmont Asset Management (Germany) GmbH
- Commerz Real AG
- HEP Kapitalverwaltung AG
- Herbert Smith Freehills LLP
- Lagrange Financial Advisory GmbH
- Mount Street Portfolio Advisers GmbH
- Munich Private Equity AG
- Solas Capital AG

als Mitglieder begrüßen zu dürfen.

Eine Übersicht über alle 259 BAI Mitglieder finden Sie [hier](#).



51North Capital GmbH

Die 51 North Capital GmbH fokussiert sich als unabhängiger Placement Agent ausschließlich auf die Investorenmärkte der DACH Region - Deutschland, Österreich und die Schweiz. Neben der Unterstützung im Fundraising bieten wir Fondsmanagern umfangreiche Beratungsleistungen hinsichtlich der Platzierung und Positionierung ihres Produktes an.

Das 51 North Capital Team verfügt in der DACH Region über ein umfassendes Investoren-Netzwerk, das sich die Partner im Rahmen ihrer jahrzehntelangen Tätigkeit als Fundraiser und Investoren aufgebaut haben.

Unsere regionale Spezialisierung ermöglicht uns ein tiefes und umfassendes Verständnis der regionalen Marktgegebenheiten und Investorenpräferenzen. So unterstützen wir den Aufbau langfristiger und vertrauensvoller Partnerschaften zwischen Fondsmanagern und institutionellen Investoren. Während wir uns in der Investorensprache klar auf die DACH Region fokussieren, sind unsere Kunden auf der Fondseite internationale Asset Manager aus den Bereichen Private Equity, Infrastruktur und Private Debt.



Arcmont Asset Management (Germany) GmbH

Arcmont ist ein führender europäischer Private Debt-Manager und ein Pionier der Anlageklasse Direct Lending in Europa. Arcmont wurde 2011 als Private Debt-Einheit von BlueBay gegründet. Nach dem erfolgreichen Wachstum der Private Debt-Plattform hat sich Arcmont 2019 ausgegliedert, und wurde dadurch zu einem unabhängig geführten Unternehmen. Arcmont hat es sich zum Ziel gesetzt, einem breiten Spektrum an Unternehmen im europäischen Mittelstands- sowie oberen Mittelstandssegment Kapital, hauptsächlich Darlehen, zur Verfügung zu stellen. Die Strategie wird von einem sehr erfahrenen Team aus 34 Anlageexperten sowie einem effizienten und flexiblen Analyse- und Anlageprozess unterstützt. Seit seiner Gründung hat Arcmont c. 21 Milliarden Euro an Kapitalzusagen von globalen Institutionen erhalten und ist damit einer der größten Direct Lending-Manager in Europa. Das Unternehmen fokussiert sich auf drei Private Debt-Strategien – Direct Lending, Senior Loans und Capital Solutions.



Commerz Real AG

Die Commerz Real, ein Unternehmen der Commerzbank Gruppe, steht für 50 Jahre Markterfahrung und ein verwaltetes Volumen von rund 34 Milliarden Euro. Umfassendes Know-how im Assetmanagement und eine breite Strukturierungsexpertise verknüpft sie zu ihrer charakteristischen Leistungspalette aus sachwertorientierten Fondsprodukten und individuellen Finanzierungslösungen.

Zum Fondsspektrum gehören der offene Immobilienfonds Hausinvest, der erste Privatanleger-Impactfonds mit Sachwertfokus Klimavest, institutionelle Anlageprodukte sowie unternehmerische Beteiligungen der Marke CFB Invest.



HEP Kapitalverwaltung AG

Die HEP Kapitalverwaltung AG (KVG) agiert als eine auf Solarinvestments spezialisierte Fondsgesellschaft. Sie wurde im Jahr 2012 gegründet und ist seit Januar 2018 als AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft genehmigt.

Bereits vor der Genehmigung als KVG nach dem KAGB spezialisierte sich hep ab der Gründung auf die Assetklasse Erneuerbare Energien. Einzigartig ist, dass das Unternehmen sämtliche Leistungen über den Lebenszyklus einer Photovoltaikanlage ausführt: Projektentwicklung, Bau, Betrieb und Finanzierung. Von der Suche nach der „grünen Wiese“ bis hin zum langjährigen Betrieb einer Solaranlage bietet hep in jeder Phase eines Solarprojekts sämtliche Produkte und Dienstleistungen an, die für eine erfolgreiche Umsetzung notwendig sind.

Gleichzeitig konzipieren die Finanzexperten von hep internationale Investments mit unterschiedlichen Laufzeiten und Rendite-Risiko-Profilen



Herbert Smith Freehills LLP

Als eine der global führenden Anwaltskanzleien beraten wir weltweit viele der größten und wichtigsten Unternehmen und Organisationen.

Unsere Mandanten vertrauen uns bei komplexen und anspruchsvollen Transaktionen, Streitigkeiten und Projekten. Ein besonderer Fokus liegt auf Infrastruktur, Energie, Immobilien und Finanzierungen, für die wir häufig auch die entsprechenden Fondsstrukturen schaffen.

Herbert Smith Freehills hat 26 Büros in Europa, Afrika, Asien, Australien und dem Mittleren Osten sowie in den USA und bietet mit über 2.800 Anwälten weltweit Full-Service Rechtsberatung auf höchstem Niveau in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts.

In Deutschland sind wir mit Büros im Herzen von Frankfurt und Düsseldorf vertreten. Unsere Mandanten profitieren von dem Know-how eines international aufgestellten Netzes von Spezialisten kombiniert mit der langjährigen Erfahrung unserer Anwälte auf dem deutschen Markt.



Mount Street Portfolio Advisers GmbH

The Mount Street Group with 10 branches worldwide, is one of the leading solution providers to the investment industry, delivering bespoke financial products in credit markets.

Our comprehensive product offering spans the entire business spectrum: From the provision of origination and due diligence services to the placement of financial instruments and valuation services for illiquid assets to loan administration and facility/security agency services to portfolio and investment management services.

Mount Street Portfolio Advisers GmbH ("MSPA") has taken a leading role in winding down WestLB's € 150bn assets to date to around € 13bn in addition to surveillance and monitoring mandates for a € 13bn portfolio for institutional investors.

Mount Street Portfolio Advisers GmbH is authorised as a MiFID II investment firm by BaFin in Germany and have passported its services throughout Europe.



Munich Private Equity AG

Munich Private Equity Partners* („MPEP“) ist ein führender unabhängiger Asset Manager für Private Equity in Europa. Als Spezialist für Private-Equity-Fondsinvestitionen mit Fokus auf das US-amerikanische und europäische Small- & MidCap-Buyout-Segment, bietet MPEP institutionellen Investoren effizienten Zugang zu erstklassigen Fondsmanagern in einem der attraktivsten Private-Equity-Segmente im Hinblick auf risiko-adjustierte Renditen. MPEP kreiert dabei sorgfältig diversifizierte Portfolios aus Private-Equity-Fonds und ermöglicht Investoren den Zugang zu exklusiven Fondsmanagern mit herausragenden Leistungsbilanzen. Mit einem internationalen Team an den Standorten München und Luxemburg betreut MPEP über 200 Private-Equity-Fondsinvestitionen.



Solas Capital AG

Solas Capital ist ein auf Energieeffizienzprojekte spezialisierter Investmentberater, der durch innovative Finanzierungslösungen die Transformation zu einer klimaneutralen Wirtschaft gestaltet. Solas Capital bietet institutionellen Investoren Zugang zu den schnell wachsenden Assetklassen Energieeffizienzinfrastruktur und dezentrale Erneuerbare Energien.

Das Unternehmen arbeitet europaweit mit Energiedienstleistern zusammen, insbesondere in den Sektoren Energieeffizienz in Gebäuden und Industrie sowie Solarstrom zum Eigenverbrauch. Solas Capital berät den Solas Sustainable Energy Fund, der von der Europäischen Investitionsbank und vom LIFE-Programm der Europäischen Union unterstützt wird.

Das Unternehmen wurde 2017 von Investmentexperten mit langjähriger Erfahrung in der Finanzierung von Energieeffizienzprojekten und Erneuerbaren Energien gegründet und hat seinen Sitz in Zürich.

Nachträgliche Vorstellung:

ANTIN

Antin Infrastructure Partners

Antin Infrastructure Partners ist eine führende Private-Equity-Gesellschaft mit Schwerpunkt Infrastruktur in Europa und Nordamerika. Mit einem verwalteten Vermögen von mehr als 22 Milliarden Euro über die Investmentstrategien Flagship, Mid Cap und NextGen verteilt, zielt Antin auf Investitionen in den Bereichen Energie & Umwelt, Telekommunikation, Transport und soziale Infrastruktur ab. Mit Niederlassungen in Paris, London, New York, Singapur und Luxemburg beschäftigt Antin mehr als 175 Mitarbeiter, die sich der Optimierung, dem Ausbau und dem aktiven Management von Infrastrukturunternehmen widmen und gleichzeitig einen langfristigen Wert für Portfoliounternehmen und Investoren schaffen. Antin befindet sich mehrheitlich im Besitz seiner Partner und ist an der Euronext Paris notiert (Ticker: ANTIN - ISIN: FR0014005AL0). www.antin-ip.com



Swiss Finance & Property Deutschland GmbH

Die Swiss Finance & Property Gruppe mit Hauptsitz in Zürich ist ein auf Immobilien spezialisierter Vermögensverwalter. Im Jahr 2002 gegründet, ist das Unternehmen mit 8,4 Milliarden Schweizer Franken verwalteter Vermögenswerte einer der größten unabhängigen Immobilien Asset Manager der Schweiz. Wir bieten institutionellen Investoren ein breites Spektrum an Immobilienprodukten. Für unsere Kunden erschließen wir in der gesamten Schweiz attraktive Immobilienanlagen. Darüber hinaus erweitert die SFP Gruppe gerade ihr Produktspektrum im Bereich Infrastruktur und Immobilien Dänemark. Im Zuge der Expansion ist die in 2021 gegründete Swiss Finance & Property Deutschland GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main für einen Teil der Produkte – aktuell sind es fünf Immobilienfonds - als Anlagevermittler in Deutschland tätig und kann so ihre Investoren optimal vor Ort betreuen.

„Eine Rezession in Kauf zu nehmen für einen unsicheren Gewinn, das kann man von der Politik nicht verlangen.“

Transkribiertes Interview mit Prof. Dr. Jens Südekum im Zuge der BAI Alternative Investor Conference (AIC) in Frankfurt, 04.05.2022.¹

Herr Professor Dr. Südekum von der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf sprach auf der diesjährigen Alternative Investor Conference über die kurz-, mittel- und langfristigen Aussichten für die deutsche Wirtschaft im Zuge der unsicheren makroökonomischen Umstände, die durch gestörte Lieferketten, Krieg, hohe Inflation und restriktive Geldpolitik bestimmt sind. Im Zuge seines Vortrages hatten wir die Gelegenheit ihn zu interviewen.

Alternative Investments unter unsicheren Zukunftsprojektionen

Frage 1:

Wie schätzen Sie die Entwicklung ein, die AI in den nächsten Jahren im Portfolio von Versicherern, Pensionskassen, Pensionsfonds, etc. einnehmen könnten? Gerade in den letzten Jahren hat die Branche einen Boom erfahren. Wie schätzen Sie das Investitionsumfeld für die nächsten Jahre ein?

Ich sehe tatsächlich sehr positiv in die Zukunft was Alternative Investments angeht, weil ein großer Teil der Branche im Infrastruktur Bereich anzusiedeln ist, wo privates und öffentliches Geld zusammenkommen. Gerade im Klimaschutz hat man den Fall, dass die benötigten Investitionen nicht zu 100% öffentlich finanziert werden können, sondern es schlussendlich auf den privaten Sektor ankommen wird. Es wird auch darum gehen Förderprogramme aufzusetzen, um am Ende bestimmte private Investitionen attraktiv zu machen. Ich denke hier an Dekarbonisierung, Umstellung eines Hochofens auf Wasserstoff etc.

Entscheidend wird sein, eine Hebelwirkung zu erzeugen und privates Kapital mit an Bord zu holen, was letztendlich eines der Geschäftsmodelle von AI ist.



Frage 2:

Noch im letzten Jahr hat die EZB-Präsidentin Frau Lagarde von transitorischer Inflation gesprochen, die beim Auslaufen der Basiseffekte im Jahr 2022 merklich geringer ausfallen werde. Dieses Statement musste Anfang des Jahres auch als direkte Konsequenz des Krieges in der Ukraine revidiert werden. Trotzdem hat die EZB noch keine merklichen Kursänderungen in Richtung einer restriktiven Geldpolitik verkündet, von einem sogenannten „quantitative tightening“ kann nicht die Rede sein. Wie sehen Sie die Gefahr einer möglicherweise dauerhaft hohen Inflation in Verbindung mit einem negativen Realzins für AI, gerade unter der Annahme, dass die EZB ihre expansive Geldpolitik nur zögerlich anpassen kann und wird?

Natürlich hat sich die Hoffnung auf eine rein transitorische Inflation mittlerweile verflüchtigt. Als diese Prognosen abgegeben wurden, konnten wir nicht den Krieg in der Ukraine antizipieren, welcher jetzt noch als Faktor dazu gekommen ist und gerade die Energiepreise hat explodieren lassen.

Jedoch muss man anmerken: Wir haben in Europa weiterhin eine andere Art von Inflation als in den USA. Wir sind nicht in einer Lohn-Preis-Spirale, die die Inflation treibt. Außerdem ist unsere Fiskalpolitik nicht übermäßig expansiv gewesen in den letzten Jahren. Es ist in Europa eine Angebotsinflation. Daher gehen wir davon aus, dass die Inflation in den nächsten Jahren merklich zurückgehen wird. Natürlich unter der Annahme, dass keine weiteren Angebotschocks hinzukommen.

Dementsprechend sollte der geldpolitische Kurs vor allem achtsam in dem Sinne sein, dass Lohn-Preis-Spiralen und eine Verankerung der Inflationserwartungen verhindert werden.

¹ Das Interview führte Luis Kaiser, BAI e.V

„Eine Rezession in Kauf zu nehmen für einen unsicheren Gewinn, das kann man von der Politik nicht verlangen.“

Inflation, Geldpolitik und die Wirtschaft in Deutschland

Frage 3:

Direkt hier die Anschlussfrage: In früheren Interviews haben Sie sich ja explizit für höhere Investitionen in Infrastruktur ausgesprochen. Im Vortrag haben Sie außerdem von Umverteilungszahlungen gesprochen. Würden solche expansiven fiskalischen Stimuli nicht genau in eine solche Lohn-Preis-Spirale führen?

Hier ist aus meiner Sicht genau das Gegenteil der Fall: Nehmen wir an, wir würden nichts tun - keine Kompensationszahlungen auf kleinere Einkommen zahlen, dann würde dies den Druck auf die Gewerkschaften steigen lassen, da gerade sozial schwächere Familien die direkten Kosten der Angebotsinflation tragen. In dem Moment, wo kleine Einkommen entlastet werden, sinkt der Druck auf Tarifpartner und man senkt die Gefahr einer Lohn-Preis-Spirale.

Frage 4:

Sehen Sie Deutschland als weniger anfällig für eine Lohn-Preis-Spirale verglichen mit anderen europäischen Partnern oder auch den USA?

Gegenüber den USA auf jeden Fall. Der US-Markt befindet sich jetzt schon in einer Lohn-Preis-Spirale. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand. Innerhalb Europas ist das Bild eher indifferent, die Staaten sind weniger verschieden.

Deutschland hat ganz natürlich höhere Lohnabschlüsse als andere Länder (z.B. Italien); 1,7% beträgt die Steigerung der Löhne im Schnitt in der Eurozone, jedoch nur 1% in Italien. Weil der deutsche Arbeitsmarkt eben deutlich mehr ausgelastet ist, als vergleichsweise der italienische. Die Lohnabschlüsse sollten in Deutschland dementsprechend auch etwas höher liegen, weil der Deutsche Arbeitsmarkt – auch aufgrund der demographischen Lage – am engsten ist.

Frage 5:

Wenn die Energiekrise mit Russland noch länger anhält, was bedeutet das für die Inflation in Deutschland? Sie sprachen ja auch in Ihrem Vortrag davon: Irgendwann müssen die Gewerkschaften handeln und ihre Macht geltend machen, andernfalls hätten Sie ihre Aufgabe verfehlt. Sie sprachen jedoch auch davon, die Inflation von Angebotsseite zu akzeptieren. Wird das langfristig möglich sein?

Ganz entscheidend ist hier der Begriff Spirale: Eine Preiserhöhung würde zu höheren Lohnforderungen führen. Das würde wiederum zu einer höheren Inflation führen, was zu noch höheren Lohnforderungen führt; dieses Phänomen haben wir in den 70er Jahren gesehen.

Lohnforderungen, die Inflation abbilden, sind jedoch noch keine Spirale. Ein wichtiges Instrument wären aus meiner Sicht hier Einmalzahlungen, als gewichtiges Element solcher Tarifabschlüsse. Solche Einmalzahlungen können sofort den Energieschock abfedern, ohne den Basiseffekt bei den Löhnen hervorzurufen, wo andernfalls in der nächsten Runde die Spirale weiter oben anfangen würde. Vernünftige Lohnabschlüsse sollten der Weg sein, wobei als Inflationsprojektion das EZB Inflationsziel von 2%, oder marginal höher, gelten sollte. Der Rest wäre über Einmalzahlungen besser abgedeckt.



„Eine Rezession in Kauf zu nehmen für einen unsicheren Gewinn, das kann man von der Politik nicht verlangen.“

Die Folgen des Ukrainekrieges und der Reaktion der deutschen Bundesregierung...

Frage 6:

Kommen wir zum letzten Thema: Sie sprachen in Ihrem Vortrag ja auch über ein mögliches Energieembargo - etwa 35% des deutschen Öls kamen vor dem Krieg aus Russland, mittlerweile sind es noch 12%. Öffentlich bekräftigt die Regierung, ein vollständiges Ölembargo sei möglich, bei Gas sehe die Situation jedoch anders aus. Im Vortrag sprachen Sie sich gegen ein Gasembargo aus, öffentlich aber für Waffenlieferungen an die Ukraine. Wie kommen Sie zu der Einschätzung?

Wir müssen einsehen, dass der Krieg nicht wirtschaftlich, sondern militärisch entschieden wird. Ohne Waffenlieferungen wäre die Ukraine wahrscheinlich jetzt schon am Boden. Insbesondere die USA haben die Situation herbeigeführt, dass wir sogar über einen Sieg der Ukraine reden können (Stand 04.05.). Dies sollte auch die Botschaft sein: Waffenlieferungen sind das primäre Mittel, wirtschaftliche Sanktionen nur das zweite, komplementäre Mittel.

Frage 7:

Wenn ich hier direkt einhaken dürfte: Knapp 1/3 des russischen Staatshaushaltes kommt aus Geld für Energielieferungen nach Europa. Wäre hier der Hebel nicht deutlich stärker, um vor allem innenpolitischen Druck auf Putin auszuüben?

Das wurde immer behauptet, ja. Ich persönlich bin davon jedoch nicht direkt überzeugt. Wenn wir nun unsere Energiekäufe einstellen würden, würde das Putin enorm treffen. 40 % des Staatshaushaltes würden für ihn wegbrechen, das ist wirtschaftlich ein Horror. Jedoch haben wir es hier mit einem Autokraten zutun, der immer die Möglichkeit hat, die Lücken zu füllen, indem er ganz banal Rubel druckt. Natürlich würde das auch zu Inflation führen; Russland hat zurzeit eine Inflation von über 20%. Diese würde dann auf 50%, vielleicht sogar 100% steigen.

Nur interessiert das Putin? Interessiert ihn der Lebensstandard in seinem Land? Die Möglichkeit zur Umverteilung ist immer gegeben: die weite Bevölkerung missachten, um Polizei und Militär zu finanzieren. Dementsprechend glaube ich, mittelfristig hätte es sehr wahrscheinlich einen beträchtlichen Effekt, kurzfristig jedoch nicht, wobei dieser hier entscheidend wäre.

Frage 8:

Auch da der Rubel relativ stabil ist, trotz hoher Inflation?

Die hohen Rubelkurse sollte man hier nicht zu ernst nehmen, jedoch stimmt die Kernaussage. Wir wollen Russland nicht mittelfristig ruinieren, sondern Dinge tun, die sofort wirken und die Kriegsmaschine stoppen. Hier helfen direkte militärische Hilfen vermutlich deutlich mehr als wirtschaftliche Sanktionen.

Je mehr Maßnahmen man auf dem direkten Wege ergreift, desto weniger Druck hat man in der Diskussion um Energieembargos. Was natürlich nicht passieren darf, ist das Gefühl, dass Deutschland nichts machen will; so isoliert man sich international. Jedoch ist hier einiges passiert in den letzten Wochen.

Frage 9:

Abschlussfrage: Sie sprachen von 6-9% Einbruch der BIPs bei einem vollständigen Embargo aller Formen von Energie. Gerade über die kaskadierenden Effekte gibt es unter Ökonomen einen größeren Diskurs.

Unter anderem die Forschergruppe um Professor Schularik beziffert die Folgen eines solchen Embargos als weniger schwerwiegend bzw. verkraftbar – 3% im worst case und 1% im best case. Wichtig hier vor allem die Substitutionselastizitäten: Wie können Haushalte und Unternehmen ihre Energienachfrage steuern und anpassen, sollte es zu einer Knappheit bei den verschiedenen Formen von Energie kommen – die Zahl von 5 % von nicht substituierbarer Gasnachfrage stand hier im Raum. Die Forschergruppe sprach außerdem von 30 % der Gasnachfrage, welche kurzfristig nicht aus anderen Quellen bezogen werden kann. Wie kommt es zu der Divergenz in den Zahlen? Sind es tatsächlich nur die Annahmen über Substitutionselastizitäten?

Das ist natürlich eine wichtige Größe. Substitutionselastizitäten, welche ja auch nur geschätzt wurden in Situationen, in denen die Preise nur marginal hoch und runter gegangen sind und die damit assoziierte Anpassung der Nachfrage nach Energieträgern. [Anmerkung: Die Substitutionselastizität beschreibt die Änderung der Nachfrage von Haushalten und Firmen nach Gütern bei Änderung der Preise dieser Güter.] Die Frage ist, ob in einem Schockszenario diese Elastizitäten ein konsistenter Schätzer für die dann tatsächlich beobachteten Nachfrageänderungen sind.

„Eine Rezession in Kauf zu nehmen für einen unsicheren Gewinn, das kann man von der Politik nicht verlangen.“

Frage 10: Wobei man hier einhaken sollte: Die Parameter wurden aus empirischen Studien entnommen und dann noch einmal konservativ bereinigt.

Das ist korrekt. Jedoch sprachen Sie ja auch die Kaskadeneffekte an: Aus meiner Sicht kann man nicht sagen, dass eine Substitutionselastizität für alle Sektoren gilt. Die Realität könnte ja sein, dass man in vielen Sektoren Substitutionsmöglichkeiten hat, aber beispielsweise in der chemischen Industrie gar nicht. Die chemische Industrie am Anfang der Wertschöpfungskette hat dann dementsprechend horrende Spillover-Effekte auf viele andere Industriezweige: Ohne Chemieprodukte können sie keine Pharmaprodukte herstellen, keine Autoreifen etc. Hier haben wir ganz klar Kaskadeneffekte.

Was auch noch sehr relevant ist: Nachfragesubstitution. Das bedeutet, dass Leute die einen Schock sehen und dadurch verunsichert werden, plötzlich anfangen zu sparen. Das haben wir während Corona gesehen. Das verstärkt natürlich eine Rezession. Diese Effekte waren in der ersten Version der Studie so nicht drin und sind in der zweiten Studie hinzugekommen, was die Vorhersagen noch einmal verändert hat.

Jedoch sind für mich die Zahlen selbst nicht sehr entscheidend. Wenn wir sicher sein könnten, dass wir dadurch den Krieg in der Ukraine kurzfristig beenden, dann könnten wir auch 9% BIP Einbruch in Kauf nehmen; allerdings nicht, wenn wir nicht sicher sind, dass es den Krieg beendet.

Eine Rezession in Kauf zu nehmen für einen unsicheren Gewinn, das kann man aus meiner Sicht von der Politik nicht verlangen.

Im *Interview* mit FinanzplanerTV sprach Professor Dr. Südekum außerdem über ausgewählte Aspekte seines Vortrages.

Autor und Kontakt:

BAI e.V.
+49 228 969870
www.bvai.de

Luis Kaiser
Werkstudent
E-Mail: kaiser@bvai.de

5 Gründe für Private Assets

Institutionelle Anleger finden trotz der zahlreichen Risiken, mit denen sie auf den Märkten heute konfrontiert sind, nach wie vor attraktive Anlagemöglichkeiten im Bereich der Private Assets: von Direktkrediten für Unternehmen über Infrastrukturanleihen bis hin zu gewerblichen Immobiliendarlehen und direkt originierten Asset-Backed-Securities. Fünf Gründe sprechen dafür, dass Private Assets im aktuellen Umfeld sinnvoll sein können.

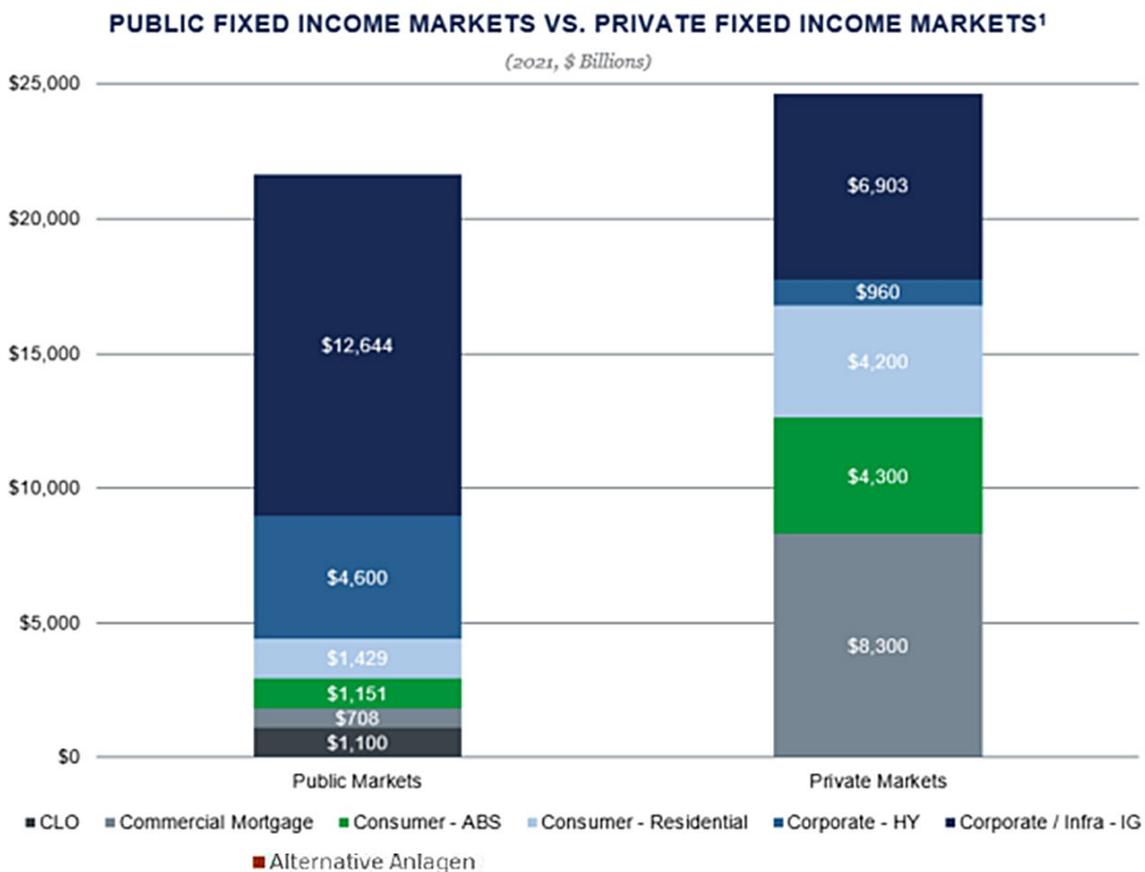
1. Bessere Diversifizierung

Das Spektrum der Anlagen auf den Private Markets ist in den letzten Jahren umfangreicher geworden. Allein bei direkt originierten Schuldtiteln gab es lange drei dominierende Teilbereiche: Direktkredite, Immobilien und Infrastruktur. In letzter Zeit sind aber auch attraktive Chancen im Bereich der Consumer Finance entstanden, darunter Studentendarlehen, Wohnungsbaudarlehen und Verbraucherkredite. Dieses breitere Spektrum an Anlageklassen kann für Private-Market-Anleger zu einer größeren Diversifizierung und Risikominderung führen als in der Vergangenheit.



John McNichols,
Head of Multi-Strategy Investing,
Private Asset Group,
Barings

EIN GRÖßERER, VIELFÄLTIGERER PRIVATE MARKET



Quellen: Bloomberg, Barclays, Credit Suisse, Mortgage Bankers Association, Urban Institute, Barings-Schätzungen. Die Gesamtzahlen enthalten keine Staatsanleihen oder traditionellen Bankkredite.

5 Gründe für Private Assets

2. Potenzielle Illiquiditätsprämie

Eine weitere attraktive Besonderheit der Private Markets ist die Möglichkeit, eine Renditeprämie gegenüber öffentlichen Märkten zu erzielen, weitgehend bedingt durch Verzicht auf kurzfristige Liquidität.

Früher waren Veränderungen dieser Prämie in erster Linie auf Schwankungen an den öffentlichen Märkten zurückzuführen und nicht auf die Preisgestaltung an den Private Markets. Private-Market-Anleger und -Emittenten sind in der Regel auch längerfristig orientiert als Anleger am öffentlichen Markt, was ihnen die Möglichkeit gibt, über kurze volatile Phasen hinauszusehen. Daher sind die Kupons und Spreads, die von Private-Market-Anlegern verlangt und von Emittenten gezahlt werden, in der Regel stabiler.

3. Schutz vor steigenden Zinsen und Inflation

Variabel verzinsliche Darlehen sind ein gängiges Instrument, um die Auswirkungen steigender Zinsen abzufedern. Vor allem auf den Private Markets ist eine variable Verzinsung weit verbreitet. So ist beispielsweise der Markt für Direktkredite an Unternehmen fast ausschließlich variabel verzinst, ebenso wie das Non-Core-Segment des gewerblichen Immobiliensektors. Auch die Märkte für Asset-Backed-Securities und Wohnimmobilienfinanzierungen sind überwiegend variabel verzinst.

Was die Inflation anbelangt, so sind Immobilien ein übliches Mittel zur Absicherung. Auf den öffentlichen Märkten sind gewerbliche hypothekebesicherte Wertpapiere (Commercial Mortgage-Backed Securities) eine Möglichkeit für eine solches Engagement. Auf den

öffentlichen Märkten kann diese Absicherung jedoch ausgehöhlt werden, da die für die Verbriefung verfügbaren gewerblichen Hypotheken in der Regel kleiner und von geringerer Qualität sind als gewerbliche Immobiliendarlehen in privaten Märkten. Inhaber von Gewerbeimmobilien bevorzugen oftmals Private-Market-Transaktionen aufgrund der Einfachheit und Flexibilität der Zusammenarbeit mit kleineren Gruppen von Kreditgebern, manchmal auch mit einem einzigen Kreditgeber. In der Vergangenheit haben sich Wohnimmobilien und Infrastrukturanlagen auch als gute Absicherung gegen Inflation erwiesen.

4. Attraktive Chancen

Eine derzeit attraktive Anlageklasse sind gewerbliche Immobilienanleihen - sowohl Core-Plus- als auch Value-Add -, die eine beträchtliche Illiquiditätsprämie aufweisen können. Zusätzliches Potenzial sehen wir derzeit im europäischen Direct Lending Markt, da regionale Sponsoren tendenziell weniger Fremdkapital einsetzen als in den USA und die Kredite oft attraktivere Spreads aufweisen. Dabei hängt die Fähigkeit zur Nutzung dieser Chancen entscheidend von den Originierungskompetenzen eines Managers ab. Da Private Investments direkt originiert werden müssen, müssen Manager umfassende Beziehungen zu Private-Equity-Sponsoren, Banken und Kreditnehmern unterhalten, um zu einem bevorzugten Finanzierungspartner zu werden und Zugang zu einer Pipeline künftiger Transaktionen zu erhalten.



5 Gründe für Private Assets

5. ESG: Mehr Einfluss und Möglichkeiten der Anpassung

Die Berücksichtigung von ESG-Faktoren bei Private Assets unterscheidet sich von Anlageklasse zu Anlageklasse deutlich. Bei der direkten Kreditvergabe können Manager Kreditnehmer unter anderem durch sogenannte „Ratchet“-Darlehen (Margenanpassung in Abhängigkeit von Kennzahlen) beeinflussen: diese bieten als Anreiz einen niedrigeren Kupon im Gegenzug zu Maßnahmen zur Erreichung von ESG-Zielen eines Unternehmens, die dessen Finanzprofil stärken. Bei Gewerbeimmobilien gestaltet sich die Einbeziehung von ESG-Faktoren etwas anders. Gerade im Value-Add-Segment gibt es bereits einen bedeutenden Markt für umweltfreundlichere Anlagen. Das ist zum Teil auf Anreize zurückzuführen, die Immobilieneigentümer dazu ermutigen, ihre Objekte auf „grün“ umzurüsten – von der Möglichkeit, höhere Mieten zu verlangen, bis zu Subventionen, die lokale Behörden anbieten.

Fazit

Private Assets spielen in Portfolios institutioneller Anleger eine immer größere Rolle. Sie sind nicht nur oft stabiler, was zu einer besseren Diversifizierung führt, sondern zeichnen sich darüber hinaus häufig durch eine attraktive Illiquiditätsprämie aus. Auch die Möglichkeiten eines besseren strukturellen Schutzes sprechen für Private Assets. Immer mehr Anleger versuchen, ihre Investitionen in der breiten Private-Credit-Kategorie bei einer kleineren Anzahl großer Manager zu konsolidieren. Zu den Vorteilen gehören eine schlankere Governance, effizientere Vermögensallokation und Mehrwertschöpfung, schnellere Bereitstellung, besseres Liquiditätsmanagement und raschere Einführung neuer Anlageklassen und Innovationen. Häufig geschieht dies über Multi-Investor-Fonds, manchmal auch über offene Fonds, aber auch über große, auf die Kundenbeziehung ausgerichteten, separat verwalteten Konten. Unabhängig davon wie Anleger diese Möglichkeit nutzen: das Wachstum und die Diversifizierung von Private-Asset-Portfolios können die Wertentwicklung in turbulenten Zeiten verbessern.

Kontakt:

Barings
Unterlindau 21-29
60323 Frankfurt am Main
www.barings.com

Volker Samonigg
Head DACH, Luxemburg
Global Business Development Group
Tel.: +44/207/762 88 00
E-Mail: Volker.Samonigg@barings.com

Risikohinweise: Dieser Artikel soll professionellen Anlegern lediglich zur Information dienen. Er enthält keine Angebote für Wertpapiere, Produkte, Dienstleistungen, Fonds oder für irgendwelche von Barings, LLC (Barings) oder von mit Barings verbundenen Unternehmen geförderte Investmentprodukte oder Fonds. Die von den Autoren des Artikels erörterten Informationen spiegeln deren eigenen Ansichten wider und entsprechen nicht notwendigerweise den tatsächlichen Informationen über Fonds oder Investmentprodukte, die von Barings oder von den mit Barings verbundenen Unternehmen verwaltet werden. Weder Barings noch die mit Barings verbundenen Unternehmen übernehmen irgendeine Garantie für deren Richtigkeit und Vollständigkeit und haften nicht für nutzungsbedingte unmittelbare Schäden oder Folgeschäden.

INVESTITIONEN BERGEN RISIKEN. DIE BISHERIGE PERFORMANCE IST KEIN VERLÄSSLICHER INDIKATOR FÜR KÜNFTIGE ERGEBNISSE

Die Rolle von Privatmarktanlagen in Strategischer Asset Allokation (SAA) und Asset und Liability Management (ALM)

Marketinginformation

Der durch die Niedrigzinsphase eingeläutete Renditenotstand ist nur einer von vielen Gründen, warum institutionelle Anleger sich verstärkt mit Privatmarktanlagen auseinandersetzen sollten. Eine eingehende Analyse der Sub-Anlageklassen und möglicher Szenarien vorausgesetzt, können sie erheblich zur Steigerung der Portfolioresilienz und Portfolioeffizienz beitragen.

Im vergangenen Jahrzehnt haben sich die Investitionen in Privatmarktanlagen weltweit verdreifacht. Die Assets under Management haben per 30. Juni 2021 mit 9,8 Billionen US-Dollar ein Rekordhoch erreicht und liegen 33 Prozent höher als noch ein Jahr zuvor. Das rasante Wachstum bei Privatmarktanlagen ist auf das wachsende Interesse institutioneller Investoren zurückzuführen, die im anhaltenden Niedrigzinsumfeld vermehrt höher rentierliche Anlageklassen beigemischt haben, um ihre Verbindlichkeiten zu decken.

Regimewechsel an den Märkten erfordert eine Neubewertung der SAA

Gerade vor dem Hintergrund des sich seit Ende letzten Jahres abzeichnenden Regimewechsels an den Märkten sollten institutionelle Anleger mit und ohne Verbindlichkeiten wie Banken, Versicherungsgesellschaften und Pensionseinrichtungen wie Pensionsfonds oder Pensionskassen im Rahmen ihres Asset-Liability-Managements (ALM; deutsch: Bilanzstrukturmanagement) unterschiedliche Makro-Szenarien für Privatmärkte analysieren und gegebenenfalls ihre Strategische Asset Allokation (SAA) anpassen. Gerade Pensionseinrichtungen benötigen eine langfristige Perspektive, um ihre Assets so anzulegen, damit komplexe Verpflichtungen bedient werden können.



*Harald Klug,
Leiter des Geschäfts mit
institutionellen Kunden in
Deutschland und Österreich
bei BlackRock*



*Dr. Florian Bitsch,
Leiter BlackRock Portfolio
Analysis und Solutions für
institutionelle Anleger in
Europa*

Die richtigen Gründe für Privatmarktanlagen

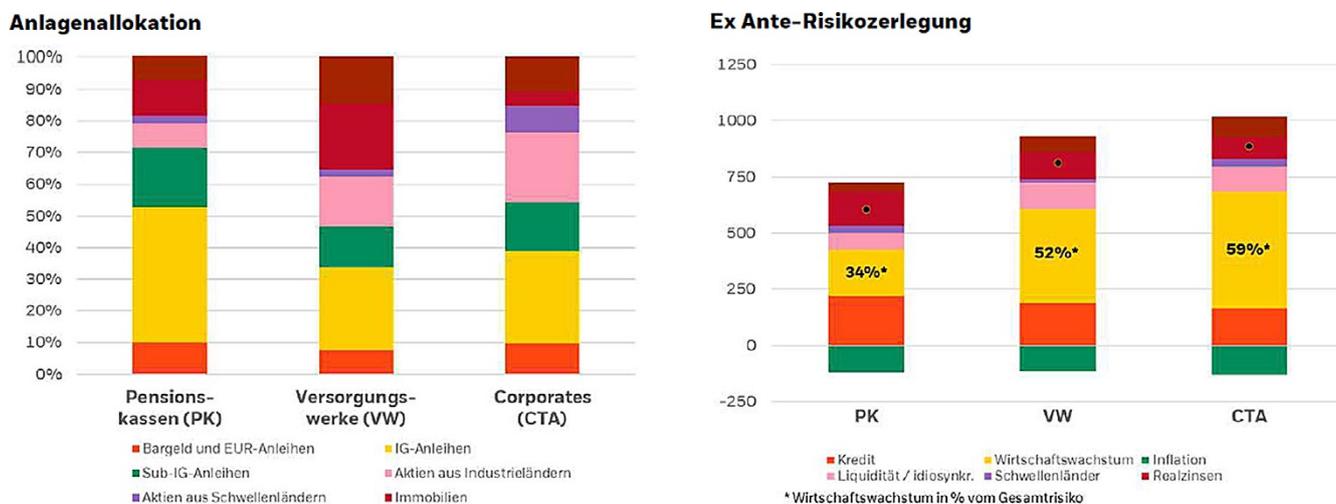
Wie bei börsennotierten liquiden Anlagen auch sollte sich jeder Investor fragen, aus welchen Gründen und mit welchem Auswahlkriterium er sich für eine Anlage entscheidet. Sind es qualitative oder quantitative Kriterien wie beispielsweise historische Performance oder die Risikobetrachtung im Portfoliokontext? Das gilt umso mehr für langfristig orientierte Privatmarktstrategien. Die SAA institutioneller Anleger in Deutschland ist typischerweise breit diversifiziert. Das Spektrum der Anlagen reicht von Cash über Investment-Grade-Anleihen, Aktien aus industrialisierten und Schwellenländern bis hin zu Immobilien und Alternatives. Grafik 1 veranschaulicht auf der linken Seite die typische Aufteilung von Pensionskassen, Versorgungswerken sowie nicht regulierten Corporates (abgekürzt mit CTA). Neben ein paar Nuancen, wie z. B. höhere Rentenquote bei Pensionskassen oder mehr Anlagen in Immobilien und Alternatives bei Versorgungswerken, legt das Farbspektrum nahe, dass alle drei Profile gut diversifiziert sein sollten. Auf der rechten Seite der Grafik finden sich dieselben Allokationen, allerdings unter Betrachtung der zugrunde liegenden Risikofaktoren, dargestellt. Dieser Blickwinkel verdeutlicht, dass die Portfolios nicht so stark diversifiziert sind wie angenommen. Insbesondere das Portfolio des Corporate-Investors weist ein besonders hohes Exposure zum Risikofaktor Wirtschaftswachstum auf.

¹ Quelle: McKinsey Global Private Markets Review 2022

<https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/industries/private%20equity%20and%20principal%20investors/our%20insights/mckinseys%20private%20markets%20annual%20review/2022/mckinseys-private-markets-annual-review-private-markets-rally-to-new-heights-vf.pdf>

Die Rolle von Privatmarktanlagen in Strategischer Asset Allokation (SAA) und Asset und Liability Management (ALM)

Grafik 1: Strategische Asset Allokation unterschiedlicher Anlegergruppen in Deutschland – diversifiziert oder konzentriert?



Obwohl firmeneigene Technologieplattformen dabei helfen können, Risiken zu verwalten, können Risiken nicht eliminiert werden. Risikoverwaltung kann nicht das Risiko von Verlusten eliminieren. Die Zahlen beziehen sich auf die Vergangenheit. Nur zu illustrativen Zwecken. Wir messen das Ex-ante-Risiko als annualisierte Volatilität mit einer Standardabweichung oder als analytischen VaR mit 84 % Konfidenzniveau und einem Risikohorizont von einem Jahr. Es werden 72 monatliche Beobachtungen verwendet, mit einer Halbwertszeit von 36 Monaten (Decay: 0,9809). *Darstellung als Anteil der Gesamtrisiken. Quelle: GAC GmbH, Dezember 2020, BlackRock, 31.03.2022.

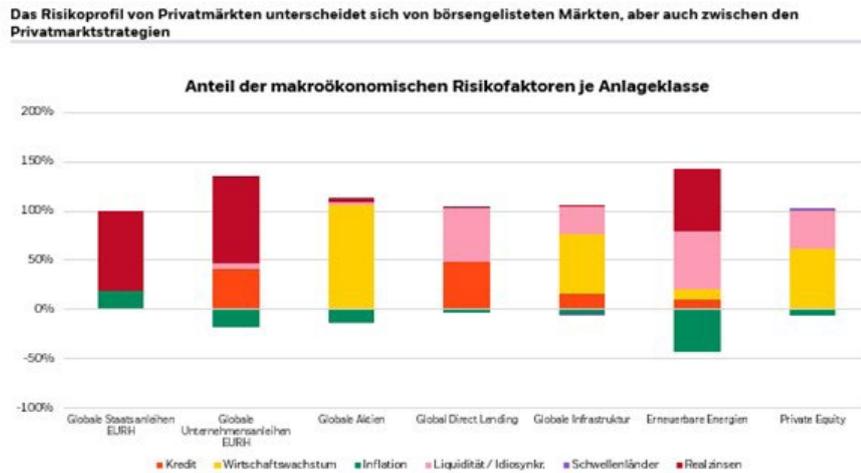
Unter Risikofaktoren verstehen wir die ökonomischen Treiber, die das Verhalten der einzelnen Investitionen, Anlageklassen und des gesamten Portfolios bestimmen. Manche der Risikofaktoren haben eine positive Kontribution zum Risiko des Gesamtportfolios, wie z. B. Wirtschaftswachstum, manche eine negative, wie z. B. das Inflationsrisiko. Unabhängig davon, wie sich diese im Einzelnen verhalten, bilden sie aber eine Brücke, um das gesamte Portfolio zu betrachten und Public wie Private Markets vergleichbar zu machen und den wesentlichen Faktor für die Renditeentwicklung zu identifizieren. Investoren sollten wissen, wie gut ihr Portfolio über Risikofaktoren diversifiziert ist und einschätzen können, wie es sich in bestimmten Marktphasen verhält. Ein Corporate-Investor sollte zum Beispiel bei der Konstruktion seines Portfolios darauf achten, dass sein Finanzportfolio nicht übermäßig am Wirtschaftswachstum ausgerichtet ist, da er sonst bei einer möglichen Rezession sowohl im operativen Geschäft als auch auf der Asset-Seite negativ betroffen wäre.

Privatmarktanlagen – eine heterogene Anlageklasse

Investoren müssen sich mit der Frage beschäftigen, welche Anlageklasse sich für welche Zielsetzung eignet. Nominale Staatsanleihen tragen in erster Linie Zinsrisiko. Entsprechend sensitiv reagieren sie auf Zinsbewegungen, globale Aktien tragen in erster Linie Risiko von Wirtschaftswachstum usw. Grafik 2 veranschaulicht darüber hinaus, dass Privatmärkte sich in der Risikobetrachtung deutlich von börsennotierten Märkten, aber auch untereinander stark unterscheiden. Bei der Betrachtung der Assetklassen nach Risikofaktoren präsentieren sich Privatmärkte als heterogene Anlageklasse. Sie können daher sehr gut und auf vielfältige Weise – je nach Zielsetzung und Allokation – das Gesamtergebnis des Portfolios beeinflussen und steuern. Eine Gemeinsamkeit weisen die Beispiele aus den Privatmarktanlagen auf: sie alle haben ein hohes idiosynkratisches, also sehr individuelles Risiko und damit auch ein hohes Potenzial zur Erzielung von Alpha.

Die Rolle von Privatmarktanlagen in Strategischer Asset Allokation (SAA) und Asset und Liability Management (ALM)

Grafik 2: Privatmärkte bieten Zugang zu einem diversifizierten Risikoprofil



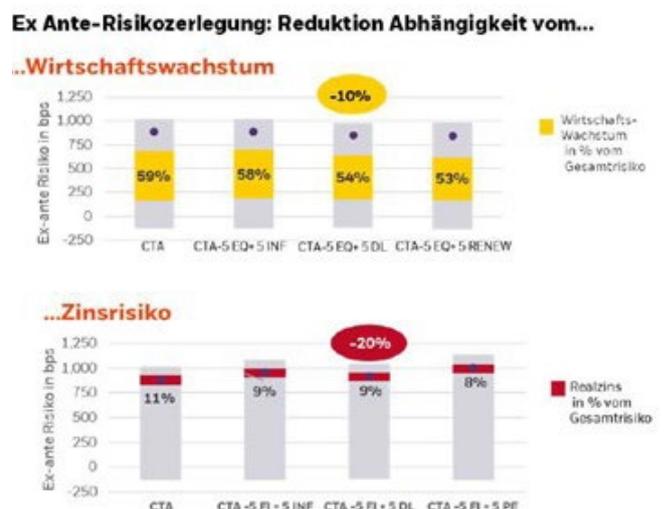
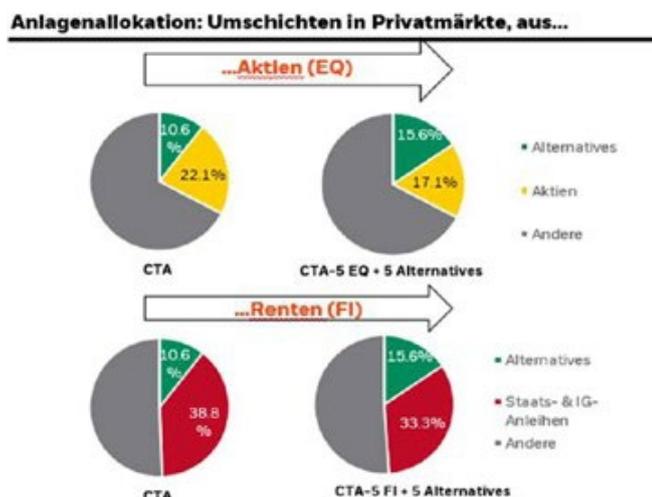
Diversifizierung kann Sie nicht vollständig vor Marktrisiken schützen. Quelle: BlackRock, Stand: 29.02.2022; Risiko wird anhand von Aladdin®-Risikomodellen berechnet, Stand: 28.02.2022, Währung: EUR. Das Risiko erklärt die Ex-ante-Volatilität für den nächsten einjährigen Zeithorizont unter Verwendung eines annualisierten analytischen VaR mit 84% Konfidenzniveau und einem einjährigen Risikohorizont. Es werden 72 monatliche Beobachtungen verwendet, mit einer Halbwertszeit von 36 Monaten (Decay: 0,9809). Nur zu Illustrationszwecken.

Risikobeiträge optimieren

Wenn man beispielsweise von dem Aktien- oder Rentenanteil des nicht-regulierten Contractual-Trust-Arrangement-Portfolios (eine Form der von der Bilanz ausgelagerten Pensionsverpflichtung) fünf Prozentpunkte in ausgewählte Privatmarktstrategien realloziert, verändert sich das Risikoexposure zum Teil stark. So bewirkt eine nur 5-prozentige Reallokation von Aktien in Erneuerbare Energien, dass

die Abhängigkeit des Gesamtportfolios vom Wirtschaftswachstum um ca. 10 Prozent von 59% auf 53% des gesamten Risikos reduziert wird. Analog erzielt man mit einer nur 5-prozentigen Reallokation aus Renten in Direct Lending eine 20-prozentige Verringerung des Zinsrisikos von 11% auf 9 Prozentpunkte. Diese Beispiele geben einen ersten Hinweis auf das Diversifizierungspotenzial von zusätzlichen Privatmarktinvestitionen im Portfolio.

Grafik 3: Reduktion der Abhängigkeit von einzelnen Risikofaktoren durch Reallokation in Privatmärkte – Beispiel CTA



Obwohl firmeneigene Technologieplattformen dabei helfen können, Risiken zu verwalten, können Risiken nicht eliminiert werden. Risikoverwaltung kann nicht das Risiko von Verlusten eliminieren. Die Zahlen beziehen sich auf die Vergangenheit. Nur zu illustrativen Zwecken. Wir messen das Ex-ante-Risiko als annualisierte Volatilität mit einer Standardabweichung oder als analytischen VaR mit 84% Konfidenzniveau und einem Risikohorizont von einem Jahr. Es werden 72 monatliche Beobachtungen verwendet, mit einer Halbwertszeit von 36 Monaten (Decay: 0,9809). Quelle: BlackRock, 28.02.2022.

Die Rolle von Privatmarktanlagen in Strategischer Asset Allokation (SAA) und Asset und Liability Management (ALM)

Auf dieser Basis lässt sich analysieren, wie sich bestimmte Privatmarktanlagen auf das Portfolio in verschiedenen Makro-Szenarien auswirken. Über konkrete Stresstests können Anleger ein besseres Gespür dafür bekommen, was diese Risikomaße im Falle des Falles konkret bedeuten.

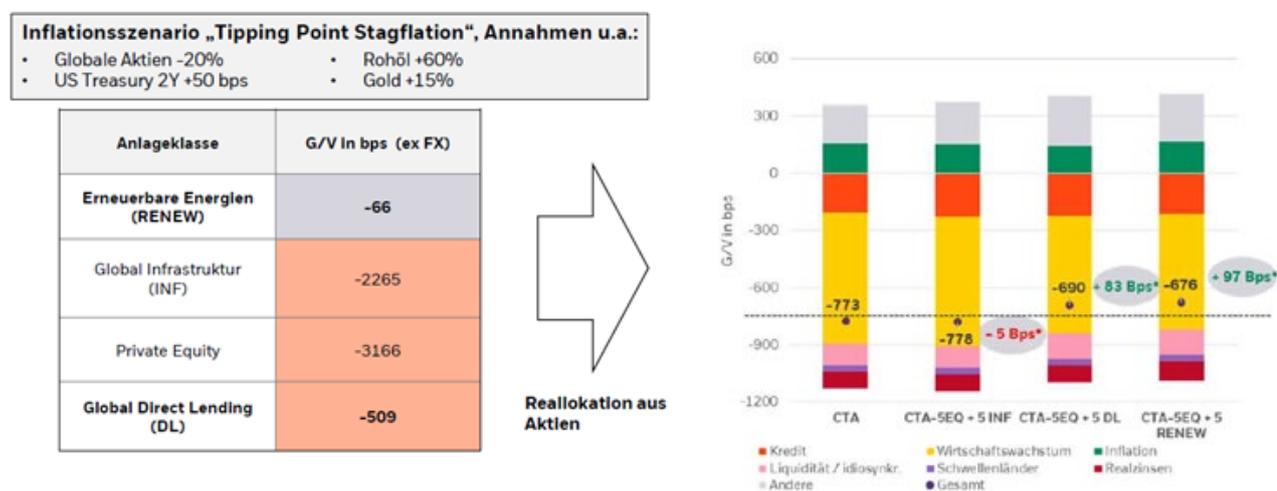
Szenario-Analyse Stagflation

Ein Ende letzten Jahres von Risikoexperten bei BlackRock modelliertes Szenario beschreibt ein durch Angebotsknappheit getriebenes inflationäres Umfeld und starke Nachfrage nach bestimmten Energieträgern im Rahmen der Netto-Null-Bestrebungen. Zusätzlich unterstellt das Szenario jedoch auch geopolitische Risiken, sodass sich diese Gemengelage zu einer Rezession zuspitzt. Wie verhalten sich Privatmärkte in diesem Stagflationsszenario und welche Auswirkung hat dies auf das Corporate-Portfolio? Die Hauptannahmen sind eine starke Aktienmarktkorrektur, starke Verteuerung von Rohstoffen inkl. Gold, aber auch höhere Zinsen sowie Inflation. Wie die Tabelle in Grafik 4 veranschaulicht, kann sich hier kein modellierter Privatmarkt

komplett einer negativen Entwicklung entziehen. In dieser mark-to-market Betrachtung sind jedoch Erneuerbare Energien und Direct Lending am wenigsten negativ betroffen mit weniger als 1% bzw. 5% Verlust. Im Gegensatz dazu ist Private Equity mit einem Verlust von ca. 30% besonders negativ betroffen. Bei einer Reallokation von 5% Aktien in Erneuerbare Energien ergibt sich damit – unter Berücksichtigung der Korrelationen zwischen den einzelnen Anlagen – in solch einem Szenario ein Minderverlust von ca. einem Prozentpunkt. Investoren können also maßgeblich die Performance des Gesamtportfolios beeinflussen, je nachdem wie sie sich hier positionieren. In diesem Beispiel haben Erneuerbare Energien oder Direct Lending ihre Qualität als Puffer im Portfolio für ein stagflationäres Makro-Umfeld gezeigt.

Umgekehrt können in einem extremen „klassischen“ Zinsschock, in dem sich Rentenpapiere stark negativ verhalten, Real Assets und Private Equity das Portfolio positiv beeinflussen.

Grafik 4: Stresstest Stagflation – Erneuerbare Energien können Inflationsschutz bieten



Der Inhalt darf nicht als Versprechen oder Stellungnahme von BlackRock für vergangene oder zukünftige Performanceergebnisse verwendet werden. Dieses Material wird nur zu Illustrationszwecken zur Verfügung gestellt und ist nicht als Anlageberatung oder als Empfehlung für eine bestimmte Anlagehandlung zu verstehen. Stresstests sind keine Garantie, das Investitionsrisiko zu vermeiden. Wir messen das Ex-ante-Risiko als annualisierte Volatilität mit einer Standardabweichung oder als analytischen VaR mit 84 % Konfidenzniveau und einem Risikohorizont von einem Jahr. Es werden 72 monatliche Beobachtungen verwendet, mit einer Halbwertszeit von 36 Monaten (Decay: 0,9809). Quelle: BlackRock, 28.02.2022. *Bps Delta im Vergleich zum Ausgangsportfolio

Die Rolle von Privatmarktanlagen in Strategischer Asset Allokation (SAA) und Asset und Liability Management (ALM)

Privatmärkte erhöhen Portfolioeffizienz

Privatmärkte können auch unabhängig von spezifischen Szenarien langfristig Zusatzertrag liefern. Mithilfe der Kapitalmarktprognosen des BlackRock Investment Institute haben wir eine Ertrags- und Risikoschätzung des Corporate-Portfolios für einen Zeitraum von 10 Jahren getroffen. Dabei ließ sich durch die Umschichtung von fünf Prozentpunkten aus niedrig rentierenden Rentenbeständen in Infrastruktur oder Direct Lending der erwartete Ertrag des Gesamtportfolios deutlich erhöhen. Das Risiko dagegen stieg dabei weniger stark an, mit anderen Worten steigt dadurch die Portfolioeffizienz. Ebenso lässt sich das Risiko im Gesamtportfolio mit möglichst wenig Einbußen auf der Ertragsseite durch die Reallokation von Aktienanlagen in Infrastruktur oder Direct Lending deutlich verringern. Auch hier steigt die Portfolioeffizienz. Auch in der langen Sicht bieten somit Privatmärkte im Gesamtportfolio entsprechenden Mehrertrag, dabei weisen besonders Infrastrukturanlagen ein spannendes Risiko-Ertrags-Profil auf. Es gibt also viele gute Gründe, Privatmarktanlagen im Portfolio zu berücksichtigen – institutionelle Investoren sollten sich aber im Klaren sein, welche Ziele genau sie mit dieser heterogenen Anlageklasse verwirklichen möchten.

Risikohinweise

Kapitalanlagerisiko. Der Wert von Anlagen und die daraus erzielten Erträge können sowohl steigen als auch fallen und sind nicht garantiert. Anleger erhalten den ursprünglich angelegten Betrag möglicherweise nicht zurück. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein zuverlässiger Indikator für aktuelle oder zukünftige Ergebnisse und sollte nicht der einzige Faktor sein, der bei der Auswahl eines Produkts oder einer Strategie berücksichtigt wird. Änderungen der Wechselkurse zwischen Währungen können dazu führen, dass der Wert von Anlagen sinkt oder steigt. Bei Fonds mit höherer Volatilität können die Schwankungen besonders ausgeprägt sein, und der Wert einer Anlage kann plötzlich und erheblich fallen. Steuersätze und die Grundlagen für die Besteuerung können sich von Zeit zu Zeit ändern. Rechtliche Informationen Im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR): herausgegeben von BlackRock (Netherlands) B.V., einem Unternehmen, das von der niederländischen Finanzmarktaufsicht zugelassen ist und unter ihrer Aufsicht steht. Eingetragener Firmensitz: Amstelplein 1, 1096 HA, Amsterdam, Tel.: +31(0)-20-549-5200. Handelsregister Nr. 17068311. Zu Ihrem Schutz werden

Kontakt und Autoren:

BlackRock

www.blackrock.com/institutions/de-de/einblicke

Harald Klug

Managing Director

*Leiter des Geschäfts mit institutionellen Kunden
in Deutschland und Österreich*

BlackRock

Tel.: +49 (89) 427295834

Dr. Florian Bitsch

*Leiter BlackRock Portfolio Analysis und Solutions für
institutionelle Anleger in Europa*

BlackRock

Tel.: +41 (44) 2977372

Telefonate üblicherweise aufgezeichnet. Alle hier angeführten Analysen wurden von BlackRock erstellt und können nach eigenem Ermessen verwendet werden. Die Resultate dieser Analysen werden nur bei bestimmten Gelegenheiten veröffentlicht. Die geäußerten Ansichten stellen keine Anlageberatung oder Beratung anderer Art dar und können sich ändern. Sie geben nicht unbedingt die Ansichten eines Unternehmens oder eines Teils eines Unternehmens innerhalb der BlackRock Gruppe wieder, und es wird keinerlei Zusicherung gegeben, dass sie zutreffen. Dieses Dokument dient nur Informationszwecken. Es stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Anlage in einen BlackRock Fonds dar und wurde nicht im Zusammenhang mit einem solchen Angebot erstellt. © 2022 BlackRock, Inc. Sämtliche Rechte vorbehalten. BLACKROCK, iSHARES und BLACKROCK SOLUTIONS sind Handelsmarken von BlackRock, Inc. oder ihren Niederlassungen in den USA und anderen Ländern. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber.

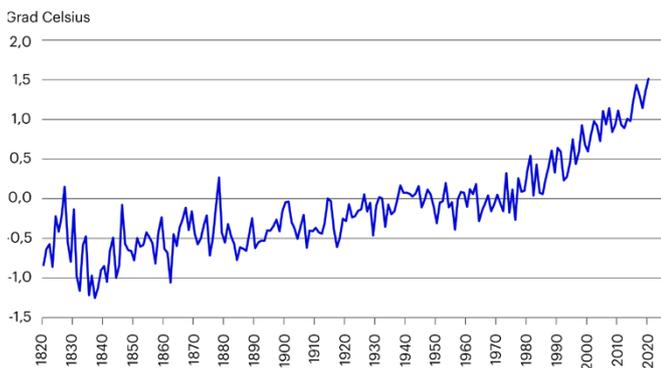
Management von Klimarisiken: ein fortschrittlicher Ansatz für Gewerbeimmobilienanleger

Seit etwa 100 Jahren kommt es immer häufiger zu globalen Temperaturanomalien. Gleichzeitig nehmen Häufigkeit und Schwere von Naturkatastrophen zu. Allein im Jahr 2021 erlebte die Welt schwere Überschwemmungen in Westeuropa und China, Eisstürme in Texas und Waldbrände in Kalifornien - mit jeweils enormen wirtschaftlichen und menschlichen Kosten.

Die Daten der Rückversicherer unterstreichen die steigenden Kosten derartiger Katastrophen. Im Jahr 2020 kosteten natürliche und vom Menschen verursachte Katastrophen die weltweite Wirtschaft 202 Milliarden US-Dollar. 2019 hatten sich die wirtschaftlichen Schäden auf 150 Milliarden US-Dollar belaufen.

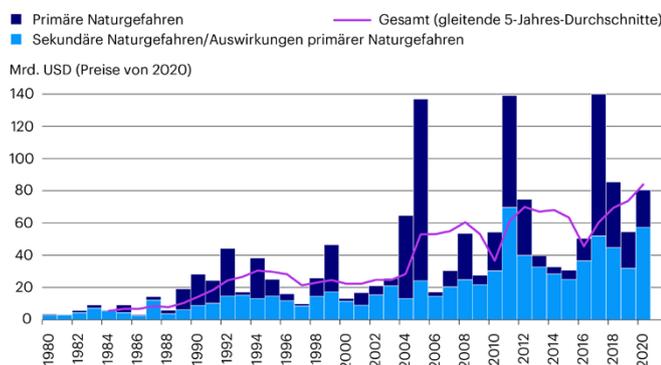
Obwohl sich Regierungen, gemeinnützige Organisationen und der private Sektor dem Kampf gegen den Klimawandel angeschlossen haben, wird es selbst mit einschneidenden Maßnahmen Jahre dauern, den Trend der globalen Erwärmung umzukehren. Bis auf Weiteres werden die Kosten extremer Wetterereignisse wohl weiter steigen.

Abbildung 1: Jährliche globale Temperaturanomalien seit 1820



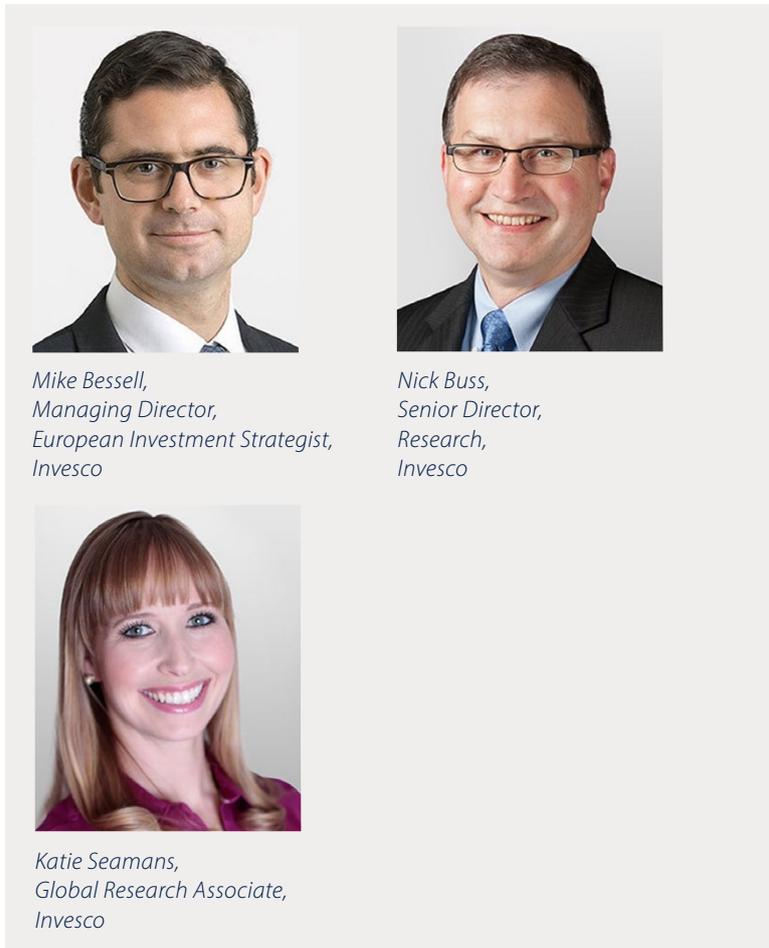
Quelle: Berkeley Earth. Temperaturanomalien im Vergleich zum Durchschnittswert

Abbildung 2: Globale versicherte Schäden durch Klimaereignisse



Quelle: Swiss RE, In 5 charts: natural catastrophes in a changing climate (2021).

Primäre Naturgefahren sind Spitzenrisiken mit einem bekannten, erheblichen Schadenpotenzial für die Versicherungsindustrie, wie zum Beispiel tropische Wirbelstürme oder Erdbeben. Sekundäre Naturgefahren sind einerseits unabhängige Schadenereignisse kleiner oder mittlerer Größe und andererseits sekundäre Effekte primärer Naturgefahren. Beispiele sind Flussüberschwemmungen, sintflutartige Regenfälle, Dürren, Waldbrände, Gewitter und Tsunamis.



Mike Bessell,
Managing Director,
European Investment Strategist,
Invesco

Nick Buss,
Senior Director,
Research,
Invesco

Katie Seamans,
Global Research Associate,
Invesco

Immobilien und die Klimaherausforderung

Gebäude haben erheblichen Anteil an den globalen CO₂-Emissionen. Im Jahr 2020 war die bebaute Umgebung für schätzungsweise 75% der globalen Treibhausgasemissionen¹ verantwortlich. Etwa die Hälfte davon entfiel auf Gebäude.²

Die Emissionen aus der Herstellung der Baumaterialien machen rund 50% der Emissionen von Neubauten aus. Die andere Hälfte wird durch die Nutzung und den Betrieb der Gebäude verursacht.³ Dadurch steht die Immobilienindustrie vor einer zweifachen Herausforderung: Sie muss Räumlichkeiten bereitstellen, die effizienter genutzt werden können, und gleichzeitig die mit Bau und Sanierung verbundenen CO₂-Emissionen reduzieren.

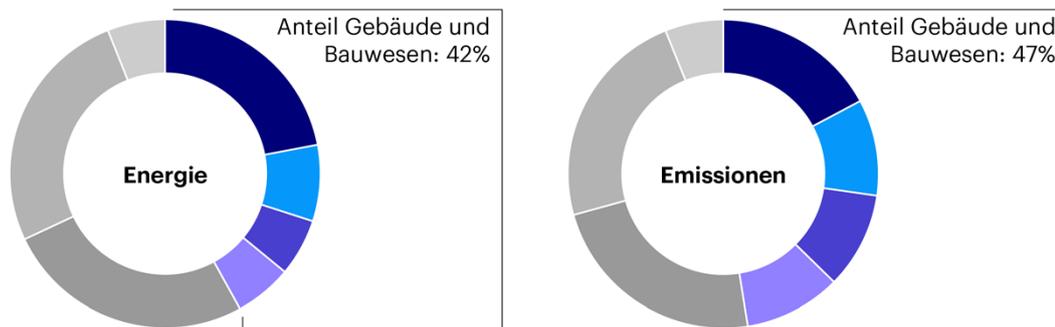
¹ Architecture 2030 (2021) The 2030 Challenge. https://architecture2030.org/2030_challenges/2030_challenge/

² 39% der CO₂-Emissionen gemäß Architecture 2030; 37% der CO₂-Emissionen und 36% des globalen Energieverbrauchs gemäß dem Umweltprogramm der Vereinten Nationen (UNEP).

³ World Green Building Council (2021) Beyond the Business Case Report 2021. <https://worldgbc.org/business-case>

Management von Klimarisiken: ein fortschrittlicher Ansatz für Gewerbeimmobilienanleger

Abbildung 3: Anteil von Gebäuden und Bauwesen am weltweiten Energieverbrauch und den energiebedingten CO₂-Emissionen (2020)



	Energie	Emissionen
Wohnungsbau	22%	17%
Gewerbebau	8%	10%
Gebäudebau	6%	10%
Sonstiger Bau	6%	10%
Sonstige Industrie	26%	23%
Verkehr	26%	23%
Sonstige	6%	6%

Quelle: IEA (2021).

Finanzielle Auswirkungen von Klimarisiken auf Immobilien

Die finanziellen Auswirkungen extremer Wetterereignisse auf Immobilien zu bestimmen, ist ein komplexes Unterfangen. Mit einer Berechnung der potenziellen Kosten für die Gebäudereparatur ist es bei Weitem nicht getan. Klimarisiken können sich über verschiedene Kanäle unterschiedlich stark und lange auf die Immobilienpreise auswirken. Im schlimmsten Fall kann eine Immobilie zum „Stranded Asset“ werden – zu einem gestrandeten, d.h. wertlosen Vermögenswert. Ein vor Kurzem veröffentlichter Bericht der Vereinten Nationen fasst

die Ergebnisse mehrerer wissenschaftlicher Untersuchungen zu Klimarisiken zusammen. Betrachtet werden Auswirkungen wie geringere Mieteinnahmen, längere Wiedervermietungszeiten, stärkere Schwankungen der Kapitalflüsse, höhere Versicherungskosten, ein geringeres Kapitalwachstum, höhere Finanzierungssätze und eine geringere Liquidität für Gewerbeimmobilien (Tabelle 1). Der Bericht stellt fest, dass bessere Informationen zu einer größeren Sensibilisierung für Klimarisiken führen, sodass Auswirkungen des Klimawandels in die Transaktionspreise einfließen.

Tabelle 1: Potenzielle Auswirkungen von Klimarisiken auf die Performance gewerblicher Immobilien

Breite Auswirkung	Übertragungskanal	Konkrete finanzielle Auswirkungen
Cashflow-Effekte	Mieteinnahmen	<ul style="list-style-type: none"> Geringere Mieteinnahmen durch Nachfragerückgang Höherer Leerstand durch Nachfragerückgang Längere Wiedervermietungsperiode/bonitätsschwächere Mieter Veränderte Nutzungsmöglichkeiten mit Auswirkungen auf die Mieteinnahmen
	Kosten	<ul style="list-style-type: none"> Höhere Betriebskosten (Gebäudedienstleistungen) Höhere Kapitalkosten (Reparatur/Renovierung) Höhere Versicherungsprämien aufgrund höherer Risiken Höhere Grundsteuern (Kosten für Sanierung und Klimaschutz)
Auswirkungen auf Kapitalisierungssätze	Risikoprämien	<ul style="list-style-type: none"> Höhere Volatilität der Cashflows Geringere Liquidität/Verkäuflichkeit der Immobilien Geringere Versicherbarkeit der Immobilien Höhere Standortrisiken
	Erwartetes Wachstum	<ul style="list-style-type: none"> Verminderte Mietwachstumsaussichten am Standort Höhere Wertverluste bei nicht klimaresilienten Gebäuden Höherer künftiger Leerstand Höhere Betriebs- und Kapitalkosten, Steuern etc.
Auswirkungen auf die Finanzierung	Finanzierungskosten	<ul style="list-style-type: none"> Höhere Margen aufgrund höherer Risiken Höherer DSCR (Kapitaldienstdeckungsgrad) zur Deckung der Cashflow-Volatilität
	Verfügbarkeit von Finanzierungen	<ul style="list-style-type: none"> Geringere Finanzierungsbereitschaft am Standort Geringere Kreditvolumina/höhere Sicherheiten gefordert Weniger potenzielle Partner bei Eigenkapitalbeteiligungen

Quelle: J Clayton, J van de Wetering, S Sayce & S Devaney (2021); UNEPFI-Bericht „Climate risk and commercial property values: a review and analysis of the literature“.

Management von Klimarisiken: ein fortschrittlicher Ansatz für Gewerbeimmobilienanleger

Klimarisiken messen

Traditionell war die Bewertung der Exponiertheit eines Standorts für künftige Klimaereignisse Aufgabe einer kleinen Gruppe qualifizierter Fachleute wie Versicherungsmathematiker oder Wissenschaftler. Sie erforderte Zugang zu privaten Datensätzen und spezieller Analysesoftware. Heute wächst das Bewusstsein für Klimarisiken – und das Interesse daran. Dadurch nimmt auch die Nachfrage nach diesen Instrumenten zu.

Durch Fortschritte in der Geomodellierung und die breitere Nutzung von Open Source-Daten und -Software können Unternehmen und Organisationen inzwischen auf eine deutlich größere Zahl von Klimarisikodiensten zugreifen. Um zu verstehen, wie stark das globale Immobilienportfolio von Invesco Real Estate klimabezogenen Risiken ausgesetzt ist, benötigten wir ein Instrument, das eine konsistente und robuste Bewertung über Länder, Regionen und Sektoren hinweg ermöglicht.

Moody's ESG Solutions (ehemals Four Twenty Seven) ist ein führender Anbieter von Analysen zu physischen Klima- und Umweltrisiken. Seine Klimarisiko-Anwendung eignet sich sehr gut für die Zwecke eines weltweit diversifizierten Asset Managers wie Invesco. Wir stellen die Methodik, auf der die Anwendung basiert, im Folgenden vor.

Externe ESG-Daten

Die Methodik von Moody's ist datengetrieben und nutzt große öffentliche und private Datenbanken, um mehr als 25 zugrunde liegende Risikoindikatoren zu generieren. Jeder dieser Indikatoren bezieht sich auf eine bekannte Auswirkung des Klimawandels auf die Wirtschaft. Die Bewertungen (Scores) sind vorausschauend und konzentrieren sich auf Schwellenwerte an beiden Enden der Risikoverteilung. Der Grund dafür ist, dass solche Ereignisse die wahrscheinlichsten Ursachen für Disruption und Schäden sind – vor allem angesichts der zunehmenden Häufung und Schwere extremer Ereignisse.

Zu den vom Moody's-Tool bewerteten Risikoindikatoren gehören die Exponiertheit gegenüber physischen Klimarisiken wie Überschwemmungen, Hitzebelastung, Hurrikans und Taifunen, Anstieg des Meeresspiegels, Wassermangel, Waldbränden und Erdbeben. Erdbeben sind eher eine geologische Gefahr als ein Klimarisiko, wurden jedoch auf Kundenwunsch ebenfalls aufgenommen.

Die Risiko-Scores von Moody's sind standardisiert (sie reichen von 0 bis 100) und weltweit vergleichbar. Die zugewiesenen Risikostufen (kein Risiko, geringes Risiko, mittleres Risiko, hohes Risiko, Alarmstufe) vereinfachen die Interpretation. Beispielsweise signalisiert ein Risiko-Score von 70/100 für Überschwemmungen ein hohes Risiko,

dass ein Standort bei Regenfällen oder Flussüberschwemmungen von Hochwasser betroffen ist. Kennzahlen für Unterkategorien sind ebenfalls verfügbar. Dazu gehören die erwartete Wiederkehrperiode des Hochwassers (d. h. der zeitliche Abstand zwischen Überschwemmungen in Jahren), die Niederschlagsintensität und der Hochwasserstand bei einer Jahrhundertflut.

Demokratisierung der Klimarisikodaten

Mit dem Tool von Moody's kann für fast jeden Standort weltweit die Exponiertheit gegenüber Klimarisiken bewertet werden. Wir können das Tool auf alle direkten Immobilieninvestitionen von Invesco Real Estate anwenden – also mehr als 500 gewerbliche Immobilienobjekte in Nordamerika, Asien, Ozeanien und Europa.

Das abonnementbasierte Modell von Moody's ermöglicht es den Nutzern, standortspezifische Klimarisiko-Scorecards zu erstellen. Diese Berichte sind sehr detailliert und geben wertvolle Einblicke. Bei Invesco Real Estate haben wir ihren Nutzen nochmals gesteigert, indem wir zusätzliche Tools entwickelt haben, um die Daten besser zu visualisieren und einer breiteren Nutzung zuzuführen.

In der Vergangenheit konnten diese Informationen von unseren breiteren Real Estate-Teams nicht ohne weiteres abgerufen werden, da sie nicht über ein Moody's ESG-Login verfügten. Um die Informationen für bessere Anlage- und Asset Management-Entscheidungen nutzen zu können, mussten wir unseren Klimarisikoprozess demokratisieren. Dafür mussten wir die Informationsbereitstellung für unsere Transaktionsteams (die Immobilienkäufe bewerten) und unsere Fondsmanagementteams (die die bestehenden Vermögenswerte und Fonds betreuen) straffen.

Die Lösung, die das strategische Analyseteam von Invesco Real Estate fand, war ein Klimarisiko-Dashboard. Es ist direkt mit der Datenbank von Moody's verlinkt und ermöglicht es den Nutzern, für jeden eingegebenen Standort sofort die Exponiertheit gegenüber Klimarisiken zu ermitteln. Das Dashboard zeigt, welchen Risiken unsere Portfolioobjekte ausgesetzt sind. Außerdem werden die Risiken nach Fonds zusammengefasst und gefiltert, wobei Karten und Diagramme zur Verdeutlichung der wichtigsten Informationen verwendet werden.

Benchmarking von Objektrisiken

Anlageobjekte existieren nicht in einem Vakuum. Der erste Schritt ist ganz klar die Demokratisierung der Daten auf Objektebene. Indem wir die verschiedenen Investments miteinander vergleichen, können wir zudem das relative Risiko besser einschätzen. Dazu vergleichen wir das Klimarisiko eines Objektes mit dem anderer Standorte im näheren Umfeld.

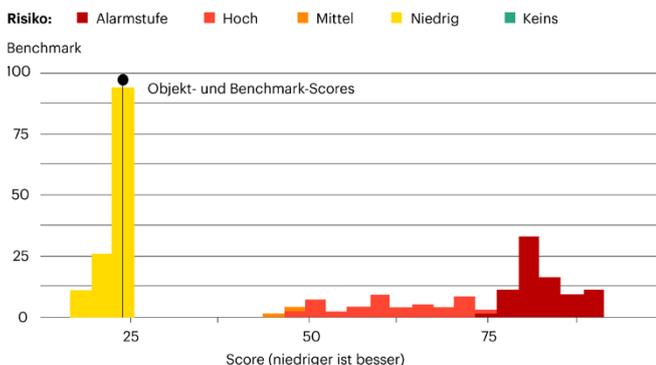
Management von Klimarisiken: ein fortschrittlicher Ansatz für Gewerbeimmobilienanleger

Bei einer Immobilie in sehr guter Lage mit Zugang zu zahlreichen Einrichtungen und Services könnten die Standortvorteile das Klimarisiko überwiegen. Eine bessere Wahl könnte jedoch ein relativ risikoärmeres Objekt in der gleichen Gegend sein. So kann das Klimarisiko minimiert werden, ohne dass auf die Vorteile der Einrichtungen und Services verzichtet werden muss.

Wir bewerten unsere Objekte anhand des ESG-Scoring-Systems von Moody's, das wir auf strategisch generierte Stichprobenpunkte in einem bestimmten Bereich (Teilmarkt, Blockgruppe usw.) anwenden. Mit den jetzt bereitstehenden Stichprobenpunkten können die Scores auf den festgelegten Grenzwerten zusammengefasst werden, wobei die Objekt-Scores in die Verteilung eingeordnet werden.

Abbildung 4 zeigt ein Gebäude in Tokio und sein Hochwasserrisiko im Vergleich zur Umgebung. An diesem Standort signalisiert der niedrige Score, dass das Hochwasserrisiko des Objektes nicht sehr hoch ist. Wie die Verteilung in Abbildung 4 zeigt, gibt es in Tokio jedoch Gegenden mit hohen Risikowerten. Das deutet darauf hin, dass das Beispielgebäude gut positioniert ist, in der Nähe von Einrichtungen und Services, aber weit genug von niedrig gelegenen Gebieten entfernt, um nicht zu riskant zu sein.

Abbildung 4: Ein Benchmarking-Beispiel



Quelle: IRE Strategic Analytics. Nur zur Illustration.

Extreme Wetterereignisse: zwei Fallbeispiele

Schließlich bewerten wir die Gültigkeit und Genauigkeit der ESG-Bewertungen von Moody's anhand von zwei Fallbeispielen.

Waldbrände in Nordamerika

Im Sommer 2021 herrschten in weiten Teilen des nordamerikanischen Westens Rekordtemperaturen, und in mehreren Regionen kam es zu nie zuvor gesehenen Waldbränden. Wir haben die ESG-Bewertung von Moody's anhand dieses realen Beispiels getestet.

Quelle: IRE Strategic Analytics.

Die Waldbrand-Scores für Standorte im pazifischen Nordwesten erwiesen sich als sehr treffsicher. Abgesehen von mittleren Risiko-Scores in British Columbia waren alle Gebiete mit den größten Waldbränden zuvor richtig als Hochrisikogebiete eingestuft worden (Abbildung 5).

Außerdem haben wir die Hitze-Scores von Moody's analysiert, um festzustellen, ob die Rekordtemperaturen vorhersehbar waren. Die Gesamtwerte der Hitze-Scores (Abbildung 6) schienen keine hohe Prognosegüte zu haben. Der Unterkategorie-Score für die künftige Entwicklung der Extremtemperaturen (Abbildung 7) signalisierte jedoch, dass die extreme Hitze noch schlimmer werden wird.

Diese Teilbewertung liefert wertvolle Informationen für Investoren, und die Ereignisse im Sommer 2021 untermauern die hohen Werte für künftige Veränderungen.

Überschwemmungen in Europa

Im Juli 2021 kam es in mehreren Ländern Westeuropas zu extremen Überschwemmungen. Am schlimmsten betroffen waren Deutschland, Belgien, die Niederlande und Österreich. Insgesamt wurden 242 Todesfälle auf das Hochwasser zurückgeführt, davon 196 in Deutschland.

Um die Gültigkeit der ESG-Scores von Moody's zu testen, haben wir uns die Hochwasserrisiko-Scores für fünf von der Flutkatastrophe betroffene Städte (Schönau am Königssee, Hagen, Schuld und Bad Neuenahr in Deutschland und Hallein in Österreich) angesehen.

Mitten durch jede dieser Städte fließt ein großer Fluss. Fast alle Stichprobenpunkte, die relativ tief oder in Flussnähe gelegen waren, wurden in die Risikostufen „hohes Risiko“ oder „Alarmstufe“ eingeordnet. Die Stichprobenpunkte mit mittlerem bis geringem Hochwasserrisiko waren hinreichend weit von einem Fluss entfernt oder lagen wesentlich höher.

Wichtig: ein robuster Ansatz

Extreme Wetterereignisse werden von vielen Immobilieninvestoren immer noch ignoriert, da sie unvorhersehbar und schwer zu quantifizieren sind. Da Häufigkeit und Schwere klimabezogener Ereignisse voraussichtlich weiter zunehmen werden, ist dieser Ansatz problematisch.

Investoren können es sich nicht leisten, Informationen zum Klimarisiko aus ihren Entscheidungsprozessen auszuklammern. Das Klimarisiko-Dashboard von Invesco Real Estate ist darauf ausgelegt, zeitnah verlässliche Informationen zu liefern, um potenzielle Klimarisiken zu erkennen und zu mindern oder ganz zu meiden. Wir sind der festen Überzeugung, dass uns dies letztlich helfen wird, das Anlagevermögen unserer Kunden besser zu schützen, zu vermehren sowie höhere und sicherere Renditen zu generieren.

Management von Klimarisiken: ein fortschrittlicher Ansatz für Gewerbeimmobilienanleger

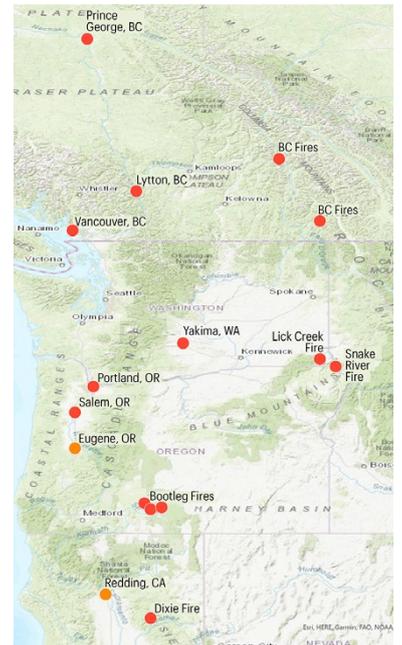
Abbildungen 5



Abbildungen 6



Abbildungen 7



Wesentliche Risiken

Der Wert einer Anlage und die Erträge hieraus können sowohl steigen als auch fallen und es möglich ist, dass Anleger den ursprünglich angelegten Betrag nicht zurückerhalten.

Wichtige Informationen

Nur für professionelle Anleger.

Stand der Daten: 31. Dezember 2021, sofern nicht anders angegeben.

Diese Marketing-Anzeige dient ausschließlich zur Illustration und stellt keine Empfehlung dar, in eine bestimmte Anlageklasse, Finanzinstrument oder Strategie, zu investieren. Das Dokument unterliegt nicht den regulatorischen Anforderungen, welche die Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen/Anlagestrategieempfehlungen sowie das Verbot des Handels vor der Veröffentlichung der Anlageempfehlung/Anlagestrategieempfehlung vorschreiben.

Die in diesem Material dargestellten Prognosen und Marktaussichten sind subjektive Einschätzungen und Annahmen des Fondsmanagements oder deren Vertreter. Diese können sich jederzeit und ohne vorherige Ankündigung ändern.

Über Invesco

Die Invesco Asset Management Deutschland GmbH gehört zur Invesco Ltd., einer der weltweit größten unabhängigen Vermögensverwaltungsgesellschaften mit einem verwalteten Vermögen in Höhe von über 1.476 Mrd. US-Dollar (Stand: 30. April 2022).

Herausgeber dieser Information in Deutschland ist Invesco Asset Management Deutschland GmbH, An der Welle 5, D-60322 Frankfurt am Main.

Kontakt:

Invesco Asset Management Deutschland GmbH
An der Welle 5
60322 Frankfurt am Main
www.de.invesco.com

Thomas Adler
Team Head Pensions & Treasury
Tel.: +49 (0)69 29 807 137
E-Mail: Thomas.Adler@invesco.com

Energiewende: Asset-Liability-Matching mit Infrastructure Equity Investitionen

Die Infrastruktur der Energiewende kann langfristige Verbindlichkeiten abdecken, hohe Renditen erwirtschaften und das Nachhaltigkeitsprofil von institutionellen Investoren verbessern.

Institutionelle Anleger stehen vor der Herausforderung mit Ihren Investitionen verschiedene Ziele zu erreichen: angemessene Renditen, Erfüllung von Nachhaltigkeitskriterien sowie gegebenenfalls das Matching langfristiger Verbindlichkeiten.

Die Anlageklasse Infrastructure Equity und insbesondere Investitionen im Bereich Erneuerbare Energien können eine Lösung sein.

Als illiquider Vermögenswert eignen sich die Infrastrukturinvestitionen insbesondere für Investoren mit langfristigen Verbindlichkeiten wie z.B. Versorgungswerke, Pensionspläne oder Versicherungen. Diese Investoren zeichnet aus, dass sie ihre langfristigen Verbindlichkeiten modellieren und ihre Assets entsprechend der zu erwartenden Cashflows ausrichten können. Im Zuge des Niedrigzinsumfeldes der vergangenen Jahre ist die Auswahl an liquiden Anlageklassen, die dieses Risikoprofil erfüllen bei gleichzeitig ausreichendem Ertrag stetig gesunken und Anleger haben eine alternative in illiquiden Asset Klassen gefunden. Infrastrukturinvestitionen im Zusammenhang mit der Energiewende unterscheiden sich kaum von traditionellen Infrastrukturanlagen wie Brücken und Krankenhäusern: Die Erträge aus gut strukturierten Anlagen sind vorhersehbar und können den Cashflows der Verbindlichkeiten entsprechen.

Während illiquide Schuldtitel - als Alternative zu liquiden Schuldtiteln - für diesen Zweck geeignet sind, kann Infrastruktur-Eigenkapital ebenso geeignet sein. Eigenkapital hat den Vorteil, dass es langfristig höhere risikobereinigte Renditen bietet als Fremdkapital.

Die meisten institutionellen Anleger sind daran gewöhnt, Aktien zu verwalten, um die risikobehafteten Komponenten ihrer Portfolios zu erhöhen. Die Allokation von Aktien wird jedoch durch deren Volatilität beeinflusst und kann die Handlungsfähigkeit des Anlegers gerade in Marktstressphasen einschränken. Der enorme und unerwartete Einbruch der Aktienbewertungen in der ersten Hälfte des Jahres 2020, als die COVID-19-Pandemie ausbrach, ist nur ein Beispiel für eine störende Volatilität. Obwohl sich die Bewertungen anschließend wieder erholten, kann eine solche Phase des Rückgangs den Investoren Kopfzerbrechen bereiten und sogar für das Asset-Liability-System existenzielle Risiken mit sich bringen.



Sebastian Römer,
Natixis Investment Managers

"Eine illiquide Aktienstrategie kann ein ähnliches Renditeniveau wie börsennotierte Aktien bieten, jedoch mit deutlich geringerer Volatilität", sagt Thomas Benoist, Direktor und Leiter des französischen Unternehmensvertriebs bei Natixis Investment Managers International. "Eine Energiewende-Infrastrukturstrategie kann sowohl die Diversifizierung des Portfolios erhöhen als auch das Risiko des Systems verringern."

Nicht zuletzt kann die Energiewende-Infrastruktur die Präferenzen nachhaltig orientierter Versorgungsanwärter erfüllen, dazu beitragen, die zunehmenden regulatorischen Anforderungen in Bezug auf die Verringerung des Kohlenstoffausstoßes zu erfüllen, und weitreichende gesellschaftliche Vorteile mit sich bringen.

Energiewende: Asset-Liability-Matching mit Infrastructure Equity Investitionen

Die Energiewende-Strategie von Mirova

Mirova, die auf Nachhaltigkeit spezialisierte Tochtergesellschaft von Natixis Investment Managers, konzentrierte sich zunächst auf „Greenfield“-Investitionen im Bereich erneuerbare Energien wie z.B. Solar- und Windprojekte in Industrienationen. Inzwischen hat das Unternehmen seinen Aufgabenbereich erweitert und befasst sich nun mit der gesamten Bandbreite der Energiewende, einschließlich Energiespeicherung, Biogas, Wasserkraft, Wasserstoff und Elektromobilität.

Seit Mirovas erstem Vorstoß in den Bereich der erneuerbaren Energien im Jahr 2002 hat das Unternehmen mehr als 175 Projekte durchgeführt und Partnerschaften mit Industrieunternehmen zur Entwicklung von Infrastrukturen in ganz Europa geschlossen. Ein Beispiel ist eine kürzlich durchgeführte Transaktion im sich schnell entwickelnden Biogassektor. Mirova erwarb eine 50 %ige Beteiligung an Dana Gaz von dem französischen Energieversorger Engie, der neun Anlagen betreibt, darunter sieben Biomethananlagen mit einer Kapazität von 15,5 MWg und zwei Dogenerzeugungsanlagen mit einer Kapazität von 2 MW. Die Partnerschaft hat es Engie ermöglicht, die Entwicklung seiner Biomethanprojekte mit dem Ziel zu beschleunigen, bis 2030 5 TWh Biomethan französischen Ursprungs zu produzieren.

Die von Mirova in Portugal durchgeführte Transaktion im Bereich der Wasserkraft ist eine der größten Transaktionen auf dem europäischen Markt. Bei dem von Mirova mitfinanzierten Geschäft handelt es sich um den Kauf von einem halben Dutzend Wasserkraftwerken von Energias de Portugal im Wert von 2,2 Mrd. €. Obwohl der Preis für Solarstrom in der Mitte des Tages sehr niedrig ist, steigt er zu Zeiten, in denen die Sonne nicht scheint, beträchtlich an. Zu diesen Zeiten kommt die Wasserkraft zum Tragen und kann gute Preise erzielen.

Kontakt und Autoren:

Natixis Investment Managers
www.im.natixis.com/en-institutional/the-hub

Sebastian Römer, CFA®

Executive Managing Director Head of Central & Eastern Europe

Tel.: +49 89 30 90 80 711

E-Mail: sebastian.roemer@natixis.com

Allokationsentscheidungen entwickeln sich weiter

In dem Maße, in dem die Vorteile illiquider Asset Klassen deutlich werden, ändern sich auch die Allokationsentscheidungen.

In den Industrieländern gewöhnen sich die institutionellen Anleger an illiquide Anlagen, und viele haben Allokationen in breite Infrastrukturstrategien. Diese Vertrautheit bedeutet, dass Investoren offen sind, in Nischeninfrastrukturstrategien zu investieren, um sowohl ihr Engagement an der Energiewende zu erhöhen als auch das Risiko-Rendite-Verhältnis ihrer Portfolios zu verbessern.

Bereit für die Nachhaltigkeit der nächsten Generation

Bei der Vorsorgeeinrichtungen und Pensionsplänen ist die Evolution ganz natürlich, da sich die Marktstrukturen ändern und die gesellschaftlichen Strukturen sich wandeln. Das wachsende Interesse an Infrastrukturanlagen für die Erneuerbare Energien, einem zentralen Element im Kampf gegen den Klimawandel, ist ein gutes Beispiel dafür, wie sich finanzielle und gesellschaftliche Bedürfnisse überschneiden.

Marketing Kommunikation

Hauptrisiken: Kapitalverlust, Wirtschafts-, Markt-, Liquiditäts-, Projekt-, Kredit-, Stromnetz-, Betriebs-, Regulierungs-, Kontrahenten- und Compliance-Risiken

Nur für professionelle Anleger. Jede Investition ist mit Risiken verbunden, einschließlich des Risikos eines Kapitalverlusts. Mirova ist eine Vermögensverwaltungsgesellschaft, die sich auf nachhaltige Investitionen spezialisiert hat und eine Tochtergesellschaft von Natixis Investment Managers ist. Natixis Investment Managers International ist eine Einheit von Natixis Investment Managers, der Holdinggesellschaft einer Reihe von spezialisierten Investmentmanagement- und Vertriebseinheiten weltweit. Die von Natixis Investment Managers International verwalteten Dienstleistungen und Produkte sind nicht für alle Anleger in allen Ländern verfügbar. Zur Verfügung gestellt von Natixis Investment Managers S.A., Zweigniederlassung Deutschland. Eingetragener Sitz der Natixis Investment Managers S.A., Zweigniederlassung Deutschland (Registernummer: HRB 88541): Senckenberganlage 21, 60325 Frankfurt am Main.

Innovative Anlagelösungen für gewerbliche Immobilien

Immobilien sind heutzutage fester Bestandteil der meisten Portfolios. Und sie werden immer wichtiger, um die Ziele der Anleger zu erreichen.

"PIMCO und Allianz haben im März 2020 bekannt gegeben, dass sie ihr spezialisiertes Fachwissen und ihre globalen Ressourcen zusammengeführt haben, um innovative Anlagelösungen für gewerbliche Immobilien anzubieten. Jetzt, da wir die globale Präsenz der Allianz Real Estate und die Ambition der Allianz im Bereich Immobilien mit dem unübertroffenen Zugang zum Know-how von PIMCO, deren Marktanalysen, Leistungskultur und globale Vertriebsstärke zusammengeführt haben, sind wir in der Lage, einer der weltweit umfassendsten Spezialisten für Investments in Immobilien und in alternativen Anlagen zu werden." so Francois Trausch, CEO and CIO der Allianz Real Estate.

Allianz Real Estate war zuvor das firmeneigene Anlagevehikel der Allianz. Über die Jahre wuchs Allianz Real Estate zu einem der größten Immobilieninvestoren weltweit an, mit mehr als 80 Milliarden US-Dollar unter Verwaltung. 70 Prozent davon entfielen auf Europa, 20 Prozent auf die USA, 10 Prozent auf Asien. Den Großteil der Aktivitäten machten Investments für die Allianz im Kernbereich des Immobilienmarktes aus, also stabile und qualitativ hochwertige Anlagen mit langen Laufzeiten und Halteperioden. 50 Prozent der Investments entfielen auf Büroflächen, die andere Hälfte verteilte sich auf Einzelhandel, Industrie, Privatwohnungen und Studentenheime.

PIMCO wiederum ist seit vielen Jahren in jenen Marktsegmenten sehr aktiv und erfolgreich, die höhere Renditen bringen, kürzere Laufzeiten haben und generell stärker opportunistisch geprägt sind. „Opportunistisch investieren und Chancen nutzen, die aus nicht-traditionellen Quellen stammen – dieses Thema hat bei uns viele Facetten“, erklärt John Murray. Als Beispiele nennt er CMBS, also hypothekarisch gesicherte Wertpapiere aus dem Gewerbeimmobilien-Bereich, sogenannte „Leveraged Landing Platforms“ in den USA, oder auch den Kauf und Verkauf von „Stress-Assets“ wie etwa notleidende Immobilienkredite über Banken. In diesem Segment sei die neue Gesellschaft schon heute eine feste Größe, vor allem in Europa. „Dabei helfen uns die vertrauensvollen und gewachsenen Beziehungen, die wir bei PIMCO über die Jahre zu den Banken aufgebaut haben“, so Murray.

In diesem Spezialbereich sei PIMCO schon immer sehr gut aufgestellt gewesen. Nun aber, so argumentiert Murray, könne PIMCO dank der Bündelung der Kräfte nicht nur diesen opportunistischen Teil des Marktes anbieten, sondern auch den Kernbereich des Immobilienmarktes. „Das eröffnet natürlich interessante Möglichkeiten. Denn jetzt sind wir in der Lage, den Immobilienbereich der Allianz anzuzapfen, der weltweit einen großen Fußabdruck hinterlässt. Und diesen Markt wollen wir Nicht-Allianz-Investoren zugänglich machen.“



Francois Trausch,
Allianz Real Estate



John Murray,
PIMCO

Nun gibt es weltweit ja eine Reihe großer Investmentfirmen, die in Immobilien anlegen. Welche Ressourcen und Einsatzmöglichkeiten bietet die neue PIMCO-Allianz-Plattform, die einige der Wettbewerber nicht haben?

Zunächst einmal ergänzen sich die beiden Organisationen in Bezug auf geografische Präsenz, Produkte und Investorenabdeckung. Die neue Einheit wird sogenannte „Core-“, „Value-Add-“ und opportunistische Immobilieninvestments in Europa, den USA und dem asiatisch-pazifischen Raum anbieten, darunter auch spannende, neue Anlagelösungen für gewerbliche Immobilien.

Die neue Plattform generiert dank ihrer Größe Synergien über das gesamte Risikospektrum hinweg. Und das ist sehr hilfreich in Bezug auf Sourcing, Strukturierung und Underwriting. John Murray nennt ein Beispiel aus dem Underwriting: „Aufgrund des großen Anlagevolumens, das wir managen, verfügen wir über Bottom-Up-Daten, die weit über das hinausgehen, was Maklerdaten bieten können. Das liefert uns Echtzeitinformationen über Trends und zu langfristigen Perspektiven.“ Was das Sourcing angehe, gehöre man beim traditionellen Geschäft mit Maklern bereits jetzt zur Spitze. „Wir arbeiten mit mehr als 75 lokalen Partnern zusammen, was natürlich Synergien schafft. Hinzu kommt unser Know-how im Bereich Drittkunden.“

Aber die Chancen heutzutage gingen natürlich über das Maklergeschäft hinaus, so Murray. Im Immobilienbereich gäbe es immer wieder komplexe Situationen im Zusammenhang mit Rückkäufen, strukturierten Kreditverkäufen, oder mit Altlasten aus CMBS-Anleihen. „Diese erfordern oftmals kreative Lösungen. Dank unserer Ressourcen – ich meine damit unser profundes Research, unsere erstklassigen Analysen und unsere auf strukturierte Kredite spezialisierten Teams – sind wir hier bestens aufgestellt.“

Innovative Anlagelösungen für gewerbliche Immobilien

Die vergangene Wertentwicklung ist keine Garantie und kein zuverlässiger Indikator für künftige Ergebnisse. Es kann nicht garantiert werden, dass die oben genannten Anlagen positive Ergebnisse erzielen werden. Die genannten Investitionen dienen lediglich der Veranschaulichung als allgemeine Beispiele für die Arten von gewerblichen Immobilieninvestitionen (CRE), die von PIMCO und Allianz Real Estate erworben werden können. Es kann nicht garantiert werden, dass sich die genannten Trends fortsetzen oder PIMCO weiterhin Zugang zu vergleichbaren Anlagen haben wird. Die hierin dargestellten Informationen beziehen sich auf ein bestimmtes Datum, können sich seitdem geändert haben und unterliegen künftigen Änderungen.

Alle Investments enthalten Risiken und können an Wert verlieren. Investitionen in **gewerbliche Immobiliendarlehen** unterliegen Risiken wie vorzeitiger Rückzahlung, Zahlungsverzug, Zwangsvollstreckung, Verlustrisiken, Instandhaltungsrisiken und nachteiligen aufsichtsrechtlichen Entwicklungen, wobei diese Risiken im Fall von notleidenden Krediten noch größer sein können. Der Wert von **Immobilien** und Portfolios, die in Immobilien investieren, kann aufgrund folgender Faktoren schwanken: Verluste aus Unfällen oder Enteignungen, Änderungen der lokalen und allgemeinen wirtschaftlichen Bedingungen, Angebot und Nachfrage, Zinssätze, Grundsteuersätze, aufsichtsrechtliche Beschränkungen für Mieten, Bebauungsvorschriften und Betriebskosten. Anlagen in **hypotheken- und forderungsbesicherten Wertpapieren** sind hochkomplexe Instrumente, die empfindlich auf Änderungen der Zinssätze reagieren und dem Risiko einer vorzeitigen Rückzahlung ausgesetzt sein können. Anlagen in Wertpapieren, die auf **ausländische Währungen** lauten und/oder in **anderen Ländern beheimatet** sind, können aufgrund von Währungsschwankungen sowie wirtschaftlichen und politischen Risiken, die in Schwellenländern verstärkt auftreten können, mit einem erhöhten Risiko verbunden sein. **Hochverzinsliche Wertpapiere mit niedrigerem Rating** bergen ein höheres Risiko als Wertpapiere mit höherem Rating; Portfolios, die in diese Wertpapiere investieren, können einem höheren Kredit- und Liquiditätsrisiko ausgesetzt sein als Portfolios, die dies nicht tun. **Private Credit** beinhaltet eine Anlage in nicht öffentlich gehandelte Wertpapiere, die einem Illiquiditätsrisiko unterliegen. Portfolios, die in private Kredite investieren, können gehebelt sein und spekulative Anlagepraktiken anwenden, die das Risiko von Anlageverlusten erhöhen. Private Credit kann auch **immobilienbezogenen Risiken** unterliegen, zu denen neue aufsichtsrechtliche oder gesetzliche Entwicklungen, die Attraktivität und die Lage von Immobilien, die finanzielle Lage von Mietern, potenzielle Haftungen aufgrund von Umwelt- und anderen Gesetzen sowie Naturkatastrophen und andere Faktoren gehören, die außerhalb der Kontrolle des Managers liegen.

Sozial verantwortliches Investieren ist seinem Wesen nach qualitativ und subjektiv, und es kann nicht gewährleistet werden, dass die von PIMCO herangezogenen Kriterien oder die vorgenommene Beurteilung die Auffassungen oder Werte eines bestimmten Anlegers widerspiegeln. Informationen über verantwortungsbewusste Praktiken beruhen auf freiwilligen Berichten oder Berichten von Dritten, die möglicherweise nicht fehlerfrei oder vollständig sind. PIMCO ist von solchen Informationen abhängig, um das Bekenntnis eines Unternehmens zu verantwortungsbewussten Praktiken oder deren Umsetzung zu beurteilen. Sozial verantwortliche Normen unterscheiden sich je nach Region. Es gibt keine Garantie, dass die sozial verantwortliche Anlagestrategie und die angewandten Techniken erfolgreich sein werden. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie und kein zuverlässiger Indikator für künftige Ergebnisse.

Die anhaltenden langfristigen Konsequenzen von Covid-19 für die Kreditmärkte und die globale Wirtschaftstätigkeit bleiben ungewiss und hängen in hohem Maß von der Entwicklung von Therapien, staatlichen Maßnahmen und anderen wirtschaftlichen Faktoren ab. Die geäußerten Einschätzungen entsprechen dem Stand zum angegebenen Datum und geben eventuell nicht die jüngsten Marktentwicklungen wider. Aussagen zu Trends an den Finanzmärkten oder Portfoliostrategien basieren auf den aktuellen Marktbedingungen, die Schwankungen unterliegen. Es wird keinerlei Gewähr dafür übernommen, dass die angegebenen Anlagestrategien in jedem Marktumfeld erfolgreich durchsetzbar und für alle Anleger angemessen sind. Anleger sollten daher ihre Möglichkeiten eines langfristigen Engagements insbesondere in Phasen rückläufiger Märkte überprüfen. Ausblick und Strategien können jederzeit ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Prognosen, Schätzungen und bestimmte hierin enthaltene Informationen beruhen auf eigenen Recherchen und sind weder als Anlageberatung noch als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten zu verstehen. Prognosen und Schätzungen haben bestimmte inhärente Grenzen. Darüber hinaus sollten Verweise auf zukünftige Ergebnisse nicht als Schätzung oder Versprechen von Ergebnissen ausgelegt werden, die ein Kundenportfolio erreichen kann.

PIMCO erbringt Dienstleistungen für qualifizierte Institutionen, Finanzintermediäre und institutionelle Anleger. Privatanleger sollten sich an ihren eigenen Finanzberater wenden, um die für ihre finanzielle Lage am besten geeigneten Anlageoptionen zu ermitteln. Diese Veröffentlichung gibt die Meinungen des Verfassers wieder, die sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern können. Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt weder eine Anlageberatung noch eine Empfehlung für ein bestimmtes Wertpapier, eine Strategie oder ein Anlageprodukt dar. Die hier enthaltenen Informationen stammen aus Quellen, die wir für zuverlässig halten; es wird jedoch keine Gewähr übernommen. Ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis darf kein Teil dieser Materialien in irgendeiner Form vervielfältigt oder in anderen Publikationen zitiert werden. PIMCO ist in den Vereinigten Staaten von Amerika und weltweit eine Marke von Allianz Asset Management of America L.P. ©2022, PIMCO.

Kontakt und Autoren:

PIMCO Europe GmbH
Seidlstraße 24-24a
80335 München
Tel.: +49 89 26209 6000
E-Mail: ALTS_GE@pimco.com

Francois Trausch
Global CEO and CIO
Allianz Real Estate

John Murray
Global Head Private Commercial Real Estate
PIMCO

AUSFÜHRLICHE
INFORMATIONEN
UNTER:
WWW.EBS.EDU/ES

SATTELFEST IN ALTERNATIVEN UND NACHHALTIGEN FINANZANLAGEN

Kompaktstudiengänge ■ *Private Equity* ■ *Sustainable & Responsible Investments*
■ *Corporate Sustainable Finance* ■ *Impact Investing*

Kompaktstudium Private Equity

- Fokus auf Private Equity als Anlageklasse
- Rechtliche, steuerliche, aufsichtsrechtliche und bewertungstechnische Grundlagen
- Investmentprozess auf Single- und Dachfondsebene
- Analyse von Private Equity-Produkten und Portfoliobeitrag
- Infrastruktur-Private Equity
- ESG und Private Equity
- Credits für Master-Studiengang Wealth Management
- 6 Tage plus Klausur
- Expertenwissen praxisnah vermittelt
- Mit Unterstützung des BAI Bundesverband Alternative Investments e.V.

Start 20. Jahrgang: 12.09.2022

www.ebs.edu/pe

Kompaktstudium Sustainable & Responsible Investments (SRI)

- Besonderheiten und Chancen nachhaltiger Investments
- SRI und ESG: Märkte, Strategien, Ratings, Performance, Vertrieb
- 22 Dozenten aus der SRI-Investment- und Beratungspraxis
- Credits für Master-Studiengänge Sustainable Finance oder Wealth Management
- Umfassend, Cutting Edge Know-how, universitäres Niveau
- Wissensvorsprung für ein stark wachsendes Marktsegment
- Mit Unterstützung der relevanten Fachverbände FNG und VfU

Start 9. Jahrgang: 19.09.2022

www.ebs.edu/sri

Kompaktstudium Corporate Sustainable Finance (CSF)

- Für CFO-Bereiche von Unternehmen sowie Kreditbetreuer und Analysten in Banken
- Alle Nachhaltigkeitsthemen der Finanzfunktion: Strategie, Steuerung, Finanzierung, Risiko, Klima, IR, Reporting etc.
- 22 Dozenten aus Wissenschaft und Praxis
- Credits für Master-Studiengang Sustainable Finance
- 12 Tage in 4 Blöcken
- Klausur und Transferarbeit
- Universitätszertifikat: CSF-Advisor (EBS)
- Mit Unterstützung der relevanten Fachverbände DAI, DIRK, FNG und VfU

Start 4. Jahrgang: 29.08.2022

www.ebs.edu/csf

Kompaktstudium Impact Investing (IIV)

- Vertiefende Einblicke in Zukunftsfeld Impact Investing
- Fokus: Intention, Beitrag sowie Messung und Steuerung von Impact Investing
- Hoher Praxisbezug mit 6 Impact Investing-Praxisfällen
- 14 Dozenten aus Wissenschaft und Praxis
- Credits für Master-Studiengänge Sustainable Finance oder Wealth Management
- 5 Tage als Blockwoche
- Universitätszertifikat: Impact Investing-Advisor (EBS)
- Mit Unterstützung der relevanten Fachverbände Bundesinitiative Impact Investing, FNG und VfU

Start 2. Jahrgang: 17.11.2022

www.ebs.edu/iiv

EBS Executive School
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel
Tel.: +49 611 7102 2010
info.es@ebs.edu
www.ebs.edu/es



Deutsches Aktieninstitut
Kapital. Markt. Kompetenz.



EBS  **Universität**

30.
JUNI

MUPET | MUNICH PRIVATE EQUITY TRAINING **München**

Rabatt für BAI-Mitglieder

Auf der **MUPET** werden die aktuellen Themen und Entwicklungen der Private Equity-Branche vorgestellt und diskutiert. Als eine der marktführenden Private Equity-Veranstaltungen in Deutschland bietet sie Vorträge und Paneldiskussionen mit führenden Expertinnen und Experten in den Bereichen Private Funds, M&A und Tax. Wir begrüßen Vertreter aus den verschiedensten Bereichen der Private Equity-Praxis (nationale und internationale Asset Manager, Fondsinitiatoren und institutionelle Investoren).

Keynote - live: "Mittelfristige Inflationserwartungen und Leitzinsen"

Prof. Dr. Axel Weber

Präsident der Deutschen Bundesbank (2004-2011)

Präsident des Verwaltungsrates der UBS (2012-2022)

Anmeldung ist **ab sofort** möglich, Informationen unter: www.pptraining.de

4.
JULI

19. DEUTSCHE INVESTORENKONFERENZ **Frankfurt**

Rabatt für BAI-Mitglieder

Der Zenit der Coronakrise ist überschritten – und nun stehen die Zeichen im Private-Equity-Geschäft auf Umbruch: Das Deal-Tempo wird immer schneller, der Wettbewerb am M&A-Markt immer härter, die Anforderungen an die Finanzinvestoren – Stichworte Nachhaltigkeit und Diversity – immer höher.

Wie geht die Branche mit diesen neuen Mega-Trends um? Was ändert sich bei Deal-Strukturen, bei der Zusammenarbeit mit Portfoliounternehmen und im Recruiting? Was sind die heißesten Wertsteigerungsmethoden – und wie muss man sich jetzt am Markt positionieren, um auch in zehn Jahren noch in der Top-Liga mitzuspielen? Über diese und viele weitere Themen möchten wir mit Ihnen bei der nächsten Ausgabe der Deutschen Investorenkonferenz im Juli diskutieren. Wir freuen uns auf den gemeinsamen Austausch und das Netzwerken sowie spannende Case Studies, praxisnahe Vorträge und lebhaftige Diskussionsrunden!

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.finance-magazin.de/events/deutsche-investorenkonferenz/>

29.
AUG

EBS KOMPAKTSTUDIUM CORPORATE SUSTAINABLE FINANCE **Oestrich-Winkel**

Rabatt für BAI-Mitglieder

Start des 4. Jahrgangs des 12-tägigen, berufsbegleitenden EBS Kompaktstudiums Corporate Sustainable Finance. In vier Dreitägesblöcken vermitteln 22 hochspezialisierten Dozenten und Dozentinnen einen Überblick über die Finanzfunktion und ihre zahlreichen Nachhaltigkeitsverknüpfungen.

Im Rahmen des Nachhaltigkeitsmanagements des Unternehmens spielt die Finanzfunktion eine zentrale Rolle. Sie bildet nicht nur die Schnittstelle zum Kapitalmarkt, sondern sie ist auch Mitgestalterin der Geschäftsstrategie sowie die Steuerungszentrale für alle Prozesse, Produkte und Projekte. Sie berichtet über finanzielle und nicht-finanzielle Ergebnisse, überwacht und steuert die Unternehmensrisiken, und sie sorgt für die Finanzmittel, die für den Geschäftsbetrieb kurz- und langfristig notwendig sind. Alle Bereiche der Finanzfunktion im Unternehmen haben ausnahmslos starke Bezüge zu Nachhaltigkeitsaspekten.

Weitere Informationen unter: www.ebs.edu/csf

12.
SEP

EBS KOMPAKTSTUDIUM PRIVATE EQUITY **Oestrich-Winkel**

Rabatt für BAI-Mitglieder

Start des 20. Jahrgangs des 6-tägigen, berufsbegleitenden EBS Kompaktstudium Private Equity.

Das EBS Kompaktstudium Private Equity vermittelt einen strukturierten Überblick und vertiefende Einblicke in Private Equity-Märkte und die zugrunde liegenden Techniken. Die Teilnehmer erhalten ein breit gefächertes Wissen über den Investmentprozess, die Auswahl und Analyse von Managern und Fonds, die wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und aufsichtsrechtlichen Implikationen sowie den Beitrag von Private Equity-Investments im Asset Management-Prozess.

Weitere Informationen unter www.ebs.edu/pe

14.
SEP

NACHHALTIGE GELDANLAGEN 2022 - REGULIERUNG, IMPACT UND INVESTMENTS **Frankfurt School of Finance & Management**

Rabatt für BAI-Mitglieder

Im September findet die 15. Jahreskonferenz "Nachhaltige Geldanlagen" statt. Das Programm der Jubiläumskonferenz setzt sich aus praxisrelevanten, innovativen, aktuellen und zukunftsweisenden Themen zusammen. Die Konferenz ist der jährliche Treffpunkt für Anbieter und Investoren nachhaltiger Investments in Frankfurt. Neben Vorträgen und Diskussionsrunden bieten interaktive Round Tables und die Konferenzpausen viel Gelegenheit für Fachgespräche.

Nutzen Sie die Chance für einen intensiven Erfahrungsaustausch. Weitere Informationen zu Sprecherinnen & Sprecher und zur Anmeldung finden Sie hier: www.fs-verlag.de/nga

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

19.
SEP

EBS KOMPAKTSTUDIUM SUSTAINABLE & RESPONSIBLE INVESTMENTS **Oestrich-Winkel**

Rabatt für BAI-Mitglieder

Start des 9. Jahrgangs des 7-tägigen, berufsbegleitenden EBS Kompaktstudiums Sustainable & Responsible Investments mit über 20 Experten aus der SRI-Investment- und Beratungspraxis.

Das Kompaktstudium Sustainable & Responsible Investments der EBS Executive School vermittelt einen strukturierten Überblick und vertiefende Einblicke in das zukunftsorientierte und ökonomisch sowie gesellschaftlich relevante Feld der nachhaltigen Investments. Das berufsbegleitende Weiterbildungsstudium legt dabei einen besonderen Fokus auf den globalen gesellschaftlich-politischen Kontext, auf das ökonomische Konzept, die Besonderheiten für bestimmte Asset-Klassen, auf ESG-Investment-Strategien und auf die Bestimmung von ESG-Wertbeiträgen für Unternehmen und für Portfolios.

Weitere Informationen unter: www.ebs.edu/sri

22. - 23.
SEP

TSI CONGRESS 2022 **Berlin und virtuell**

Rabatt für BAI-Mitglieder

Finanzierung der wirtschaftlichen Transformation im Konnex von Nachhaltigkeit, Wachstum und Geldwertstabilität

Der diesjährige TSI Congress am 22. & 23. September 2022 spiegelt die aktuellen Themen, Chancen und Herausforderungen wider, die nicht nur die Asset Based Finance Märkte betreffen:

2022 +++ Geopolitische Zäsur +++ Stagflation auf dem Vormarsch +++ Nachhaltigkeit und Sicherheit als globale Prioritäten +++ Banken- und Kapitalmarktfinanzierung im Wandel +++ Asset Based Finance zur Finanzierung der Transformation

Das geballte Asset Based Finance Know-how in Berlin: Treffen Sie die Experten und vertiefen Sie Ihr Netzwerk!

80+ Sponsoren und Medienpartner

100+ Referenten

30+ Panels, Workshops & Panels

650+ Teilnehmer (onsite in Berlin + online)

>> [Das sind unsere Themen 2022](#)

>> [Seien Sie dabei - jetzt anmelden!](#)

27.
SEP

SACHWERTE DIGITAL **Berlin**

Rabatt für BAI-Mitglieder

Real Assets wechseln mit Tokens auf die Überholspur

Am 27. September 2022 findet die B2B-Konferenz "Sachwerte digital" in Berlin statt. In 12 Workshops, einem Impuls-Speech aus dem BMF und einem großen Bankenpanel widmet sich der Kongress ausführlich der Digitalisierung in der Welt der strukturierten Sachwertinvestments.

Sachwerte digital 2022 beschäftigt sich u.a. mit den folgenden Themen: die Formen der Tokenisierung von Sachwerten (Immobilien, Solaranlagen, Schiffe, Wald, Kunst, Wein, u. v. m.), das elektronische Wertpapier, die Standardisierung und der Zweitmarkt in der Token-Economy, das Ökosystem für Digital Real Assets.

Programm, Referenten und Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie unter: www.sachwerte-digital.de

27. - 28.
SEP

25. JAHRESTAGUNG PORTFOLIOMANAGEMENT

Hotel Hilton Frankfurt City Centre

Das Programm der Jubiläums-Konferenz steht unter der Überschrift „Frische Perspektiven für die institutionelle Kapitalanlage in einem fragilen Umfeld“.

Exzellente internationale ReferentInnen lassen Sie an ihrem erstklassigen Wissen teilhaben. Einige ausgewählte Highlights sind:

- ▀ Rob Arnott (Research Affiliates) – einer der renommiertesten Brückenbauer zwischen der empirischen Kapitalmarktforschung und der institutionellen Kapitalanlage
- ▀ Professor Lasse H. Pedersen – mehrfach ausgezeichnet für seine Forschungsarbeit und Professor für Finance an der Copenhagen Business School sowie an der NYU Stern School of Business
- ▀ Professor Eberhard Sandschneider (Berlin Global Advisors) – einer der angesehensten Experten für die internationalen Beziehungen im Raum Asien-Pazifik
- ▀ Cathie Wood (ARK Investment) – weltweite Vorreiterin im Bereich Hypergrowth Investments

Detaillierte Informationen finden Sie unter www.jahrestagung-portfoliomanagement.de

10. - 11.
SEP

SZ-KAPITALANLAGETAG

München

Rabatt für BAI-Mitglieder

Erfolgreiches und nachhaltiges Investieren in einer Welt im Wandel – das ist die größte Herausforderung für Anleger nach der Corona-Krise und mitten in einer neuen Ordnung, die sich durch den Ukraine-Krieg gerade formiert.

Unter dem Motto „Globale Krisen, Inflation und ESG – aktuelle Chancen und Herausforderungen für Asset Manager und Investoren können Sie am 10. und 11. Oktober 2022 in München beim 8. SZ-Kapitalanlagetag mit Expertinnen und Experten diskutieren.

Bei Anmeldung über den BAI erhalten Sie 20% Rabatt.
Melden Sie sich dazu gleich mit dem Code **82230209-BAI20** an!

27.
OKT

BAYERISCHER FINANZGIPFEL

München & virtueller Form

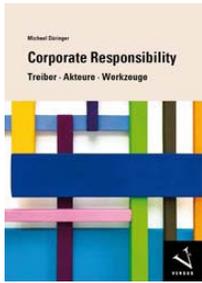
Rabatt für BAI-Mitglieder

Der 16. Bayrische Finanzgipfel steht am 27. Oktober 2022 unter dem Motto „Nach vorne im Gegenwind. Womit sich die Finanzbranche heute beschäftigen muss“.

Im Mittelpunkt der Tagung stehen in diesem Jahr vor allem die Auswirkungen der aktuellen politischen Lage und ihre Konsequenzen für die Finanzmärkte. Wie gut sind die Branchen aufgestellt? Was bedeutet das für den Kunden und wie wirken sich Inflation, sinkende Kaufkraft und Zukunftsangst aus? Und wie geht es weiter mit Nachhaltigen Finanzen, ESG und Klimazielen?

Auch in diesem Jahr findet begleitend die SZ-Finanzgründerreihe statt und die drei ausgewählten Start-ups werden sich auf der Bühne präsentieren.

Die Teilnahme an der Veranstaltung erfolgt kostenfrei auf Einladung. Registrieren Sie sich als Interessent!



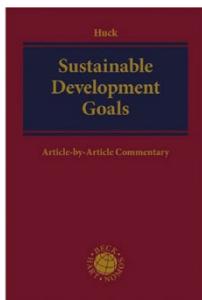
Corporate Responsibility

Michael Düringer

Versus Verlag, 2022, Klappenbroschur, 334 Seiten, ISBN 978-3-03909-315-1, 44, 90€

Der fortschreitende Klimawandel sowie die globalen sozialen und gesellschaftlichen Herausforderungen erfassen auch die Unternehmen. Denn zwischen einer intakten Umwelt, sozialer Gerechtigkeit und wirtschaftlicher Prosperität bestehen enge Wechselwirkungen. Wie nehmen die Unternehmen ihre Verantwortung gegenüber der Gesellschaft wahr? Welche Rolle kommt ihnen im Umgang mit den natürlichen Ressourcen und der Sorge für Chancengleichheit, Generationengerechtigkeit und das Gemeinwohl zu?

Das Buch vermittelt umfassend die Hintergründe und Fakten zu den Themen der Corporate Responsibility, die ökologische, soziale und Governance-Aspekte gleichermaßen einschliesst. Weiter zeigt es detailliert den Stand der Massnahmen auf der Ebene der Vereinten Nationen, in der Europäischen Union und in der Schweiz auf. «Seitenblicke» und Fallbeispiele nehmen Bezug auf aktuelle Entwicklungen und die Unternehmenspraxis. Eine breite, an Nachhaltigkeitsfragen interessierte Leserschaft findet in diesem Buch Orientierung und das notwendige Wissen, um selber eigene Beiträge zum Erhalt der Umwelt sowie zur Förderung der Wohlfahrt aller Menschen leisten zu können.



Sustainable Development Goals

Winfried Huck, 1. Auflage 2022,

C.H.BECK (In Gemeinschaft mit Hart Publishing, Oxford und Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden), Hardcover (In Leinen), 696 Seiten, ISBN 978-3-406-75351-0, 170,00 €

Die neue UN-Resolution

„Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development“ – die neue UN-Ziele verankern klare Vorgaben für nachhaltige Entwicklung und verstehen sich als konzeptionelle, normative Antwort auf das global fließende Muster der wirtschaftlichen Transformation, kurz: die Globalisierung.

Der neue Kommentar

Der Kommentar von Huck reagiert hierauf mit einer umfassenden Auslegung für die praktische Arbeit. Er deckt den gesamten Regelungsbereich der einzelnen Sustainable Development Goals, kurz SDGs ab. Ausführlich werden die insgesamt 169 Zielvorgaben erläutert und eingeordnet. Dabei werden immer auch Fragen zur Verbindlichkeit für wen, zum konkreten Anwendungsbereich und zu Rechtsschutzmöglichkeiten geklärt.

The UN Resolution Transforming our world: “the 2030 Agenda for Sustainable Development” set in forth at 1 January 2016 enshrines 17 Sustainable Development Goals (SDGs) including 169 targets and seems a conceptual, normative answer to the global fluid pattern of economic transformation, shortly: the globalisation. Against this background, the SDGs are embarking to the multileveled legal order, following different horizontal and vertical ways. The significance of the SDGs for the application of the law in the context of regulations of the international level within the UN and autonomous International Organisations appears to be clearly visible. On the vertical level regional cooperation such as the EU, ASEAN, CARICOM, are integrating the SDGs in different legal agreements and similar currently happens on the national level and not to forget the transnational level as well. This new Commentary covers the whole field of SDG law.



Handbuch Immobilienwirtschaftsrecht

Guido Meyer

C.H.BECK., 1. Auflage 2022, Hardcover (In Leinen), 1844 Seiten, ISBN 978-3-406-75657-3, 249,00€

Lebenszyklus Immobilie – Alles unter Dach und Fach.

Ganzheitliche und systematische Darstellung

Das neue Handbuch bietet einen schnellen, wissenschaftlich fundierten und aktuellen Zugriff auf alle mit der Immobilie als Wirtschaftsgut zusammenhängenden Rechtsfragen unter Berücksichtigung ihrer wirtschaftlichen Bedeutung und der jeweiligen Rechtsprechung. Die konsequent auf die rechtliche Praxis zugeschnittene Darstellung orientiert sich am Lebenszyklus der Immobilie. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem jeweiligen Vertragsrecht und dem Vertragsmanagement. Wechselseitige Abhängigkeiten unterschiedlicher zivil- und öffentlichrechtlicher Rechtsmaterien und Besonderheiten der Geschäftsmodelle der einzelnen Akteure der Immobilienwirtschaft sowie der jeweiligen Assetklassen werden detailliert behandelt.

Das Werk legt einen besonderen Schwerpunkt auf aktuelle Themen wie

- Regulierung des Wohnungsmarktes
- Smart Building und Digitalisierung
- Nachhaltigkeit, Green Lease, Zertifizierungen
- Energieversorgung und Telekommunikation
- Moderne und alternative Finanzierungsmodelle.

Inhalt

- Zivil- und öffentlich-rechtliche Rahmenbedingungen
- Projektorganisation
- Compliance
- Planung und Errichtung von Immobilien
- Akquisition
- Kauf und Übertragung von Immobilien
- Nutzung und Betrieb
- Immobilienfinanzierung
- Immobilienkapitalmarkt
- Zwangsvollstreckung und Insolvenz

jeweils unter Berücksichtigung der relevanten steuer-, vergabe-, kartell- und beihilferechtlichen Aspekte.



Kapitalanlagegesetzbuch: KAGB mit Investmentsteuergesetz, EuVECA-VO, EuSEF-VO und ELTIF-VO

Weitnauer/Boxberger/Anders, 3. Auflage 2021

C.H. BECK. ISBN 978-3-406-74217-0, 2498 Seiten, 249,00€

Der Praxis-Experte zum KAGB.

Vorteile auf einen Blick

- umfassende und übersichtliche Darstellung des gesamten KAGB nebst Durchführungsbestimmungen und BaFin Verlautbarung
- praxisnahe Kommentierung mit Handlungsempfehlungen
- der Wegweiser für interne KAGB-Compliance und AIFMD-Reporting

Das umfassende Standardwerk erläutert das KAGB besonders praxisnah und berücksichtigt die gesamte Bandbreite kollektiver Vermögensanlagen im offenen und geschlossenen Investmentfondsbereich. Dabei fließen in die 3. Auflage die umfangreichen Praxiserfahrungen der Autoren seit Inkrafttreten des Gesetzes und zwischenzeitliche Novellierungen auf nationaler und internationaler Ebene ein. Zusätzlich werden die flankierenden steuerrechtlichen Rahmenbedingungen des InvStG und die relevanten EU-Verordnungen kommentiert.

Die Neuauflage

- kommentiert die zu erwartenden Änderungen durch die Richtlinie zum grenzüberschreitenden Vertrieb von Organismen für gemeinsame Anlagen
- erläutert die Überarbeitung des sog. BaFin-Verwahrstellenrundschreibens
- behandelt die überarbeitete Fondskategorien-Richtlinie
- analysiert die Änderungen durch das sog. 2. FiMaNoG
- berücksichtigt die zahlreichen Änderungen des InvStG durch das JStG 2018, JStG 2019, das StUmgBG und das „USt-AusfallG“ unter Berücksichtigung des BMF-Anwendungsschreibens zum InvStG
- enthält die aktualisierte Kommentierung der europäischen Verordnungen (EuVECA-VO, EuSEF-VO, ELTIF-VO) einschließlich Synopse und Vergleich zum KAGB.