



HORN & COMPANY

Trends im Asset Management

Alternative Investments

Düsseldorf, im Juni 2023



Alternative Anlageklassen haben sich in den vergangenen Jahren zu einem integralen Bestandteil vieler Investmentstrategien entwickelt.



Für Anbieter ergeben sich sowohl technologie- als auch regulatorikgetriebene Chancen im Markt für digitale Assets.



Außerdem zeigt sich zunehmend eine Ausweitung des Dienstleistungsangebotes auch auf semi-professionelle und private Anleger.



„Trends im Asset Management“ beleuchtet aktuelle Entwicklungen im Markt, auf Anbieterseite und mit Blick auf die Services.



Die Analysen liefern Impulse zur Überprüfung der eigenen strategischen Positionierung im Markt für Alternative Investments.

Fokus dieser Unterlage auf Alternative Investments

Bisherige Publikationen aus der Reihe „Trends im Asset Management“



HORN & COMPANY

Immobilienbasiertes Asset Management
Entwicklungen im deutschen Markt
Düsseldorf, im September 2022

Immobilienbasiertes Asset Mgt.

09/2022



HORN & COMPANY

Trends im Asset Management
Alternative Investments
Düsseldorf, im April 2023

Alternative Investments

06/2023

10/2021

Vertriebs- und Produktmgt.



HORN & COMPANY

Trends im Asset Management
Entwicklungen im deutschen Markt
Düsseldorf, im Oktober 2021

11/2022

Verwahrstellengeschäft



HORN & COMPANY


Trends im Verwahrstellengeschäft
Entwicklungen im deutschen Markt
Düsseldorf, im November 2022

Horn & Company beleuchtet fortlaufend aktuelle Trends im Asset Management

Der Portfolioanteil von Alternative Investments steigt weiter an

Blitzlicht Alternative Investments

CAGR Alternative Finance Markt in Deutschland von 2014 bis 2020



+43%

Quelle: Statista

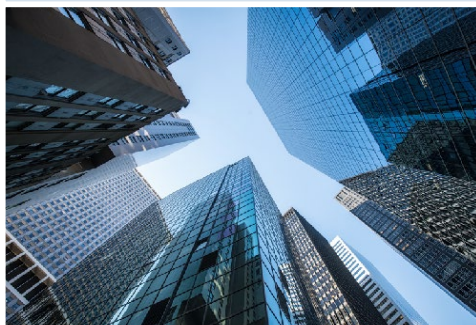


Prognose für global verwaltetes PE-Vermögen bis 2027



Bill. Dollar **7,6**

Quelle: Preqin




>23%

... des Portfolios allokieren dt. institutionelle Investoren in 2022 in Alternative Assets

Quelle: BAI



Erwartete CAGR für Immobilien von 2021 bis 2027



+9,2%

Quelle: Preqin

Anzahl AI Plattformen in Deutschland in 2020



56

Quelle: Statista



Eingeworbenes Kapital von 137 Private Debt Fonds in Q1-Q3 in 2022

Mrd. Dollar **172,1**









Quelle: Preqin



Alternative Investments bieten Vorteile gegenüber konventionellen Finanzprodukten

Was sind Alternative Investments (AI)?

Welche Anlageklassen beinhalten AI?

Öffentliche Märkte		Liquide Alternativen Krypto-Assets, Hedgefonds-Strategien im UCITS-Mantel, ...
		Hedgefonds Equity-Strategien, Event-Driven-Strategien, Makro-Strategien, ...
		Rohstoffe Metalle, Energierohstoffe, Soft Commodities, ...
Nicht-öffentliche Märkte		Unternehmerische Beteiligungen Private Equity, Venture Capital, Private Debt, ...
		Immobilien Wohn-, Gewerbeimmobilien, Öffentliche Einrichtungen, ...
		Infrastruktur Digitale Infrastr., Transportinfrastruktur, Erneuerbare Energie, ...
		Sonstige Sachwerte Schiffe, Flugzeuge, Collectibles, Kunst, ...
		Spezialinvestments Handelsfinanzierungen, Insurance Linked Securities, ..

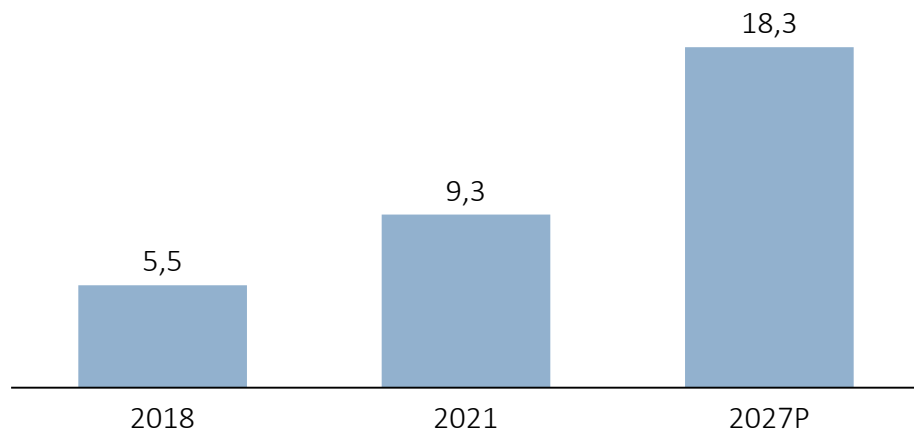
Welche Vorteile bieten AI?

-  Gutes Risiko-Ertrags-Verhältnis
-  Bessere Portfolio-Diversifikation
-  Illiquiditäts- und Komplexitätsprämien
-  Inflationsschutz
-  Potenzial für Marktausweitung auf weitere Zielgruppen

Weiteres AuM-Wachstum trotz mittelfristig rückläufiger Renditeaussichten erwartet

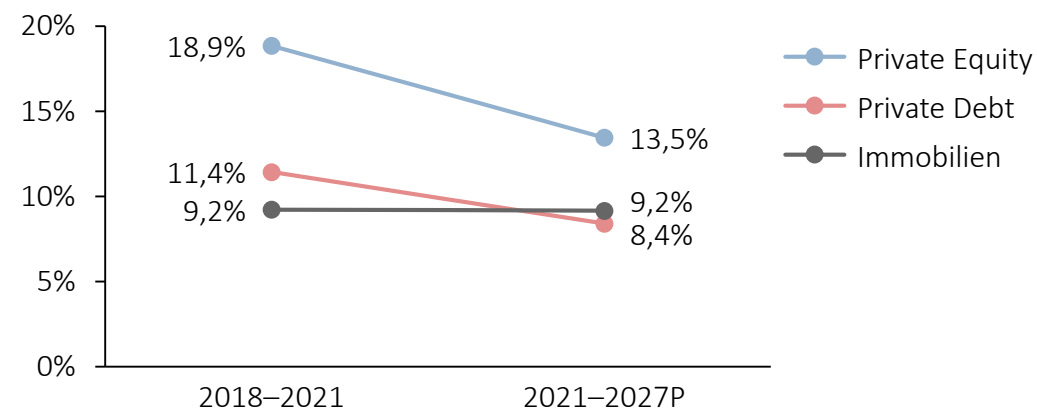
Globale Marktentwicklung Alternative Investments (2018, 2021 und Prognose 2027)

Verwaltetes Vermögen (in Bio. USD)



- Von 2018 bis 2021 ist das weltweit in alternative Assetklassen investierte Vermögen von 5,5 Bio. USD auf 9,3 Bio. USD gestiegen – dies entspricht einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 19% p.a.
- Trotz schwierigem konjunkturellen Umfeld wird bis 2027 ein weiteres, jedoch auf durchschnittlich 12% p.a. verlangsamtes Wachstum erwartet – das für 2027 prognostizierte Marktvolumen beträgt 18,3 Bio. USD

Durchschnittliche jährliche Rendite (in %)



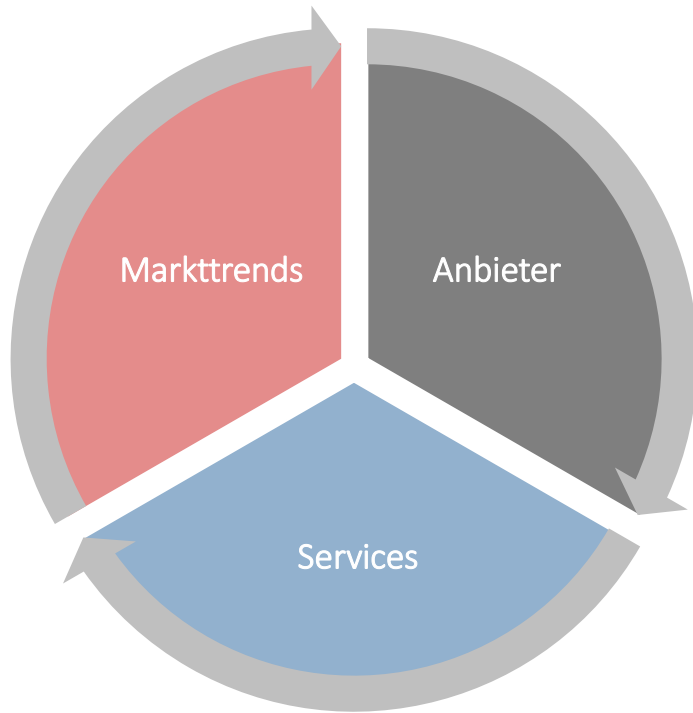
- Aufgrund des globalen Zinsanstiegs ist für Alternative Investments mittelfristig insgesamt ein moderater Rückgang der Renditen zu erwarten, insb. für volatilere und weniger liquide Anlageklassen
- Während die Renditeerwartung für Immobilien mit 9,2% p.a. stabil bleibt, wird für Private Equity eine Reduktion von 18,9% auf 13,5% p.a. und für Private Debt von 11,4% auf 8,4% p.a. prognostiziert

Obwohl aufgrund des steigenden Zinsniveaus die Renditeaussichten mittelfristig zurückgehen, ist weiteres Marktwachstum zu erwarten

Trends zu Alternative Investments entlang von drei Analysedimensionen betrachtet

Vorgehensmodell

Analysedimensionen zu Alternative Investments



Markttrends

Welche Segmente/Themen sind Treiber des Wachstums?



Anbieter

Wie entwickelt sich der Wettbewerb auf der Anbieterseite?



Services

Welche Veränderungen sind im Serviceportfolio zu beobachten?



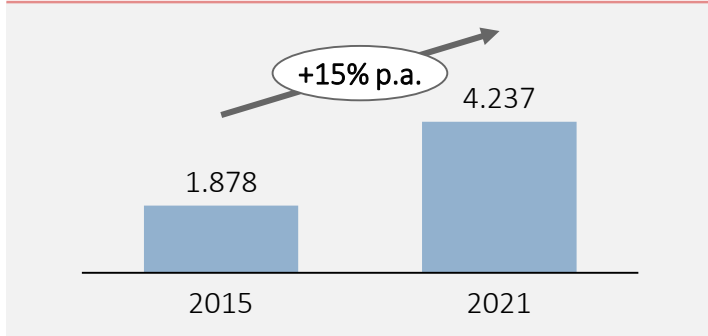
Anbieter sollten Handlungsoptionen entlang der Dimensionen für eine optimale Positionierung entwickeln

Private Equity ist bedeutendste Anlageklasse unter den Alternative Investments

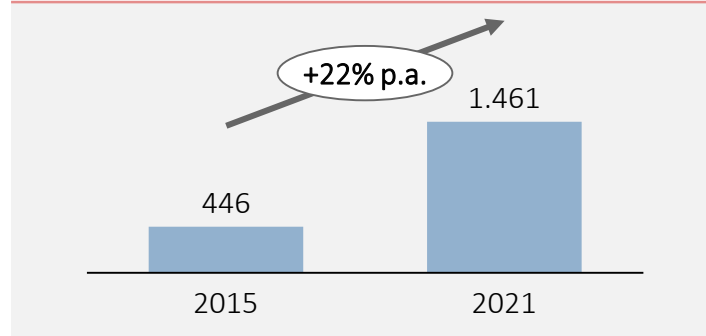
Verwaltetes Vermögen weltweit nach Assetklasse (in Mrd. USD)



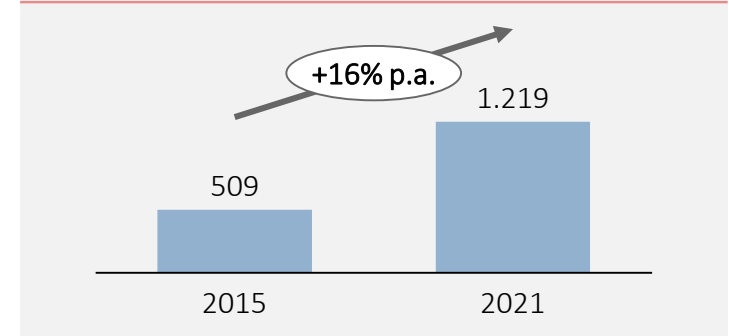
Private Equity



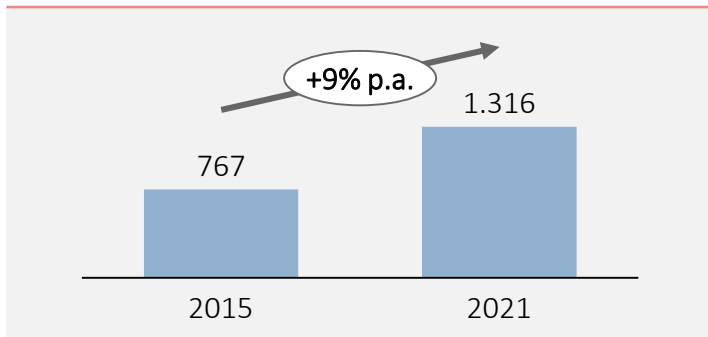
Venture Capital



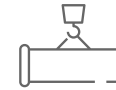
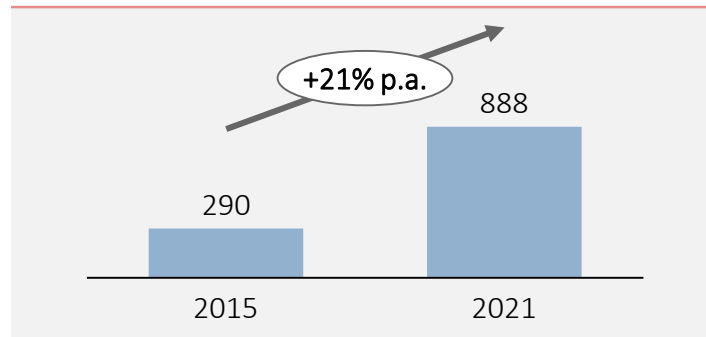
Private Debt



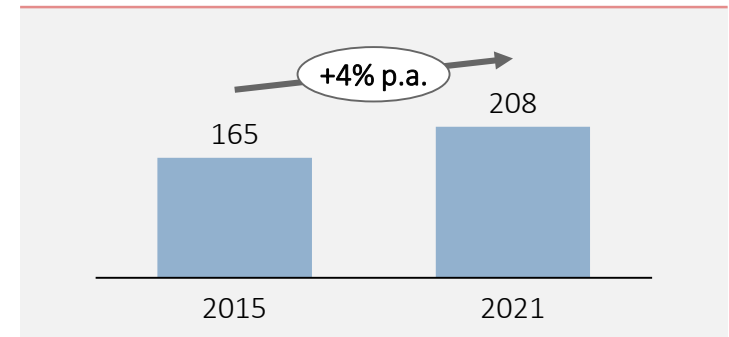
Immobilien



Infrastruktur



Rohstoffe

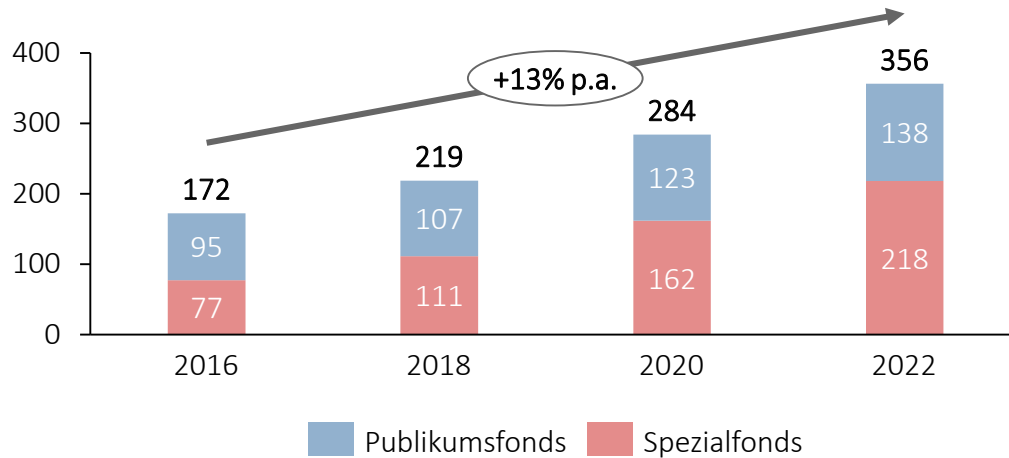


Seit 2015 ist die Marktkapitalisierung von Alternative Investments in allen Assetklassen gestiegen – dabei waren insb. risikoreichere und tendenziell renditestärkere Anlagen Treiber des Wachstums

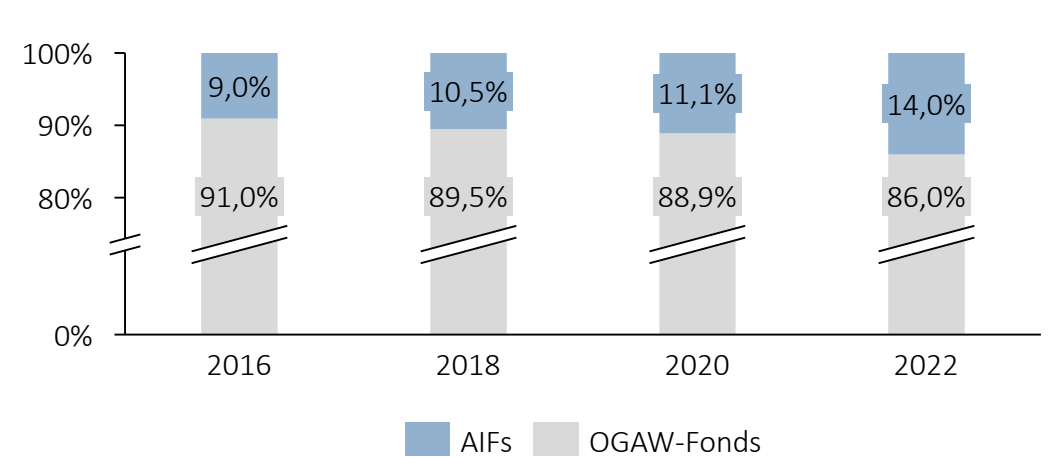
Alternative Investments diversifizieren das Fondsgeschäft

Trendthema Alternative Investmentfonds (AIFs)

Entwicklung des über AIFs verwalteten Vermögens nach Fonds in Deutschland (in Mrd. €)



Anteil von AIFs am verwalteten Vermögen in Deutschland (in %)



- Bei AIFs handelt es sich um einen Sammelbegriff für Fonds, die nicht in börsennotierte Wertpapiere investieren, sondern u.a. Immobilien, Gold, und PE-Beteiligungen umfassen
- Kontinuierlicher Anstieg des über AIFs verwalteten Vermögens in Deutschland mit einer jährlichen Wachstumsrate von 13% dank steigender Mittelzuflüsse und positiver Entwicklung auf 356 Mrd. € in 2022

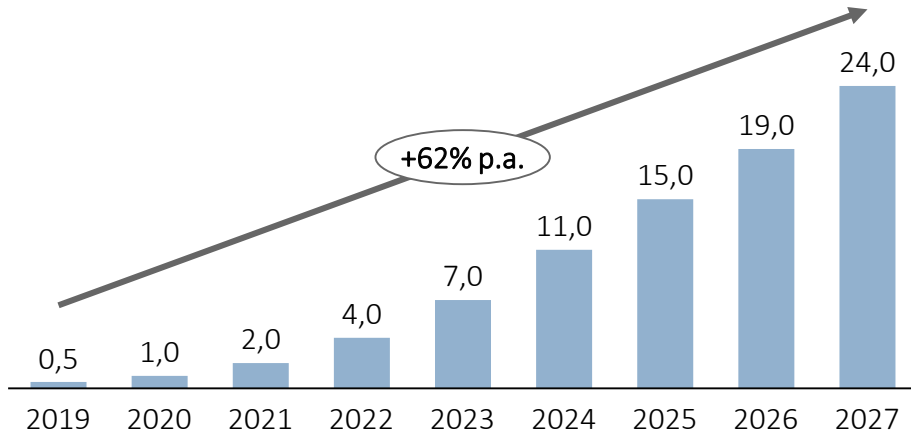
- Während ‚klassische‘ Fonds bereits seit 1985 europaweit über die OGAW-Richtlinie reguliert sind, folgte die Regulierung von alternativen Investmentfonds 2011 mit der AIFM-Richtlinie
- Seitdem nimmt der Anteil des über AIFs verwalteten Vermögens in Deutschland im Verhältnis zu den ‚klassischen‘ OGAW-Fonds kontinuierlich zu und erreichte 2022 14%

Markt für alternative Investmentfonds wächst kontinuierlich

Digitale Assets weisen rasantes Wachstum und hohe Erwartungen auf

Globale Marktübersicht digitale Assets

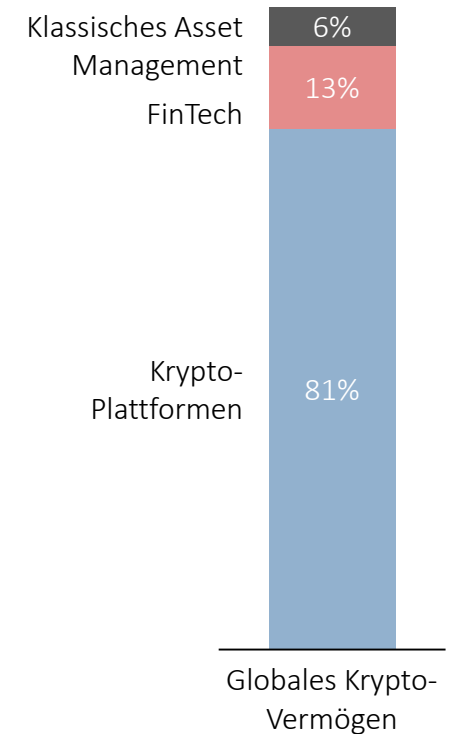
Marktkapitalisierung tokenisierter Assets (in Bio. USD)



- Die globale Marktkapitalisierung tokenisierter Assets wird den Prognosen des World Economic Forums zufolge bis 2027 auf 24 Bio. USD anwachsen
- Bei einem derartig rasanten Wachstum könnten 2027 bereits 10% des globalen Bruttoinlandsprodukts in tokenisierten Assets verwahrt werden
- Diese erwartete Entwicklung wird von der Weltbank schon mit der frühen Verbreitung und Adaption des Internets verglichen

Verteilung des Krypto-Vermögens auf relevante Kanäle (in %)

- Das in Krypto-Assets angelegte Vermögen liegt schon heute bei über 1,0 Bio. USD – allerdings entfallen 94% davon auf „Neo-Anbieter“ (Krypto-Plattformen und andere FinTechs)
- Zurückzuführen ist dies primär auf das bisher fehlende Angebot klassischer Asset Manager, weniger auf fehlendes Vertrauen in diese oder generell attraktivere Angebote der Neo-Anbieter
- Um kurzfristig nicht den Anschluss zu verlieren und mittelfristig einen größeren Marktanteil zu erschließen, ist der Ausbau des Produkt- und Service-Angebots klassischer Asset Manager erforderlich



Der Markt für digitale Assets ist hochinteressant und wächst schnell – in den kommenden Jahren ist mit einer deutlichen Adaption im „klassischen“ Finanzmarkt zu rechnen

Durch Rechtssicherheit zu mehr Innovation und Schutz im Kryptomarkt

Regulation on Markets in Crypto-Assets (MiCA)

Hintergrund und Ziele von MiCA



Starker Anstieg der Marktkapitalisierung von Kryptowerten bei vergleichsweise hoher Volatilität



Bestehende EU-Regulierung für Finanzdienstleistungen auf Kryptowerte nicht oder nur unter Unsicherheit anwendbar

1 *Rechtssicherheit* – Etablierung eines Rechtsrahmens für Kryptowerte, die nicht unter bestehende Vorschriften für Finanzdienstleistungen fallen

2 *Innovationsförderung* – Schaffung von Rahmenbedingungen für fairen Wettbewerb im digitalen Finanzwesen und zu dessen Weiterentwicklung

3 *Marktintegrität* – Stärkung des Anlegerschutzes, da Kryptowerte vergleichbare Risiken aufweisen wie herkömmliche Finanzinstrumente

4 *Finanzstabilität* – Eindämmung der sich (insb. aus globalen „Stablecoins“) potenziell ergebenden Risiken für eine geordnete Geldpolitik

Vorteile von MiCA für die Anbieterseite



- CRR-Kreditinstitute dürfen bestimmte Krypto-Dienstleistungen ohne gesonderte Erlaubnis erbringen
- Über EU-Passporting Verzicht auf weitere nationale Zulassungsanforderungen für den Handel in Mitgliedstaaten



- Reduktion von Rechts- und Reputationsrisiken durch Abbau regulatorischer Unsicherheit
- Eindämmung von Gefahren durch Marktmanipulation, Betrugsaktivitäten und Geldwäsche



- Entwicklung eines „Level Playing Fields“ (Offenlegung von Insiderinformationen, Verbot von Insiderhandel etc.)
- Reduktion von Emissions-, Transaktions- und Administrationskosten durch Standardisierung

Die EU-Verordnung zur Regulierung des Kryptomarktes trägt zur Stärkung des Vertrauens in diesen Markt bei

Digitalisierung ist ein wesentlicher Trend im Asset Management



Digitalisierung, neue Technologien und regulatorische Standards verändern das Asset Management fundamental. Digitale Assets sind ein Enabler für die weitere Skalierung des Geschäfts mit Alternative Investments.

Dr. Sabine Schneider
Senior Associate

Alternative Investments sind inzwischen einer breiten Kundengruppe zugänglich

Marktabdeckung nach Anbietertyp

Anbietertypen und Marktabdeckung

Anbieterfunktion

Institutionelle Anleger	Professionelle Anleger	Private Anleger	
Asset Manager/Dachfonds-Manager			Aktives Management eines Portfolios entlang vorgegebener oder selbst definierter Anlagestrategien
Master-/Service-KVGen			Bündelung mehrerer KVGen (Master-KVG) bzw. Auslagerung von Administrations- und Überwachungsaufgaben (Service-KVG)
Verwahrstellen/Administratoren			Verwahrung von Vermögenswerten, Überwachung der Einhaltung aufsichtsrechtlicher Vorschriften und Abwicklung von Transaktionen
Consulting			Buy- und Sell-Side-Transaktionsberatung (Target Identification, Commercial/Financial Due Diligence, Valuation etc.)
Investment Advisors			Abgabe von Anlageempfehlungen unter Berücksichtigung relevanter Kundenmerkmale (Anlegertyp, Ziele, Risikobereitschaft etc.)
FinTechs/Aggregatoren/Plattformen			Technologiebasierte Lösungen für Transaktionen, entweder in Form von direktem Handel oder über die Bereitstellung von Marktplätzen

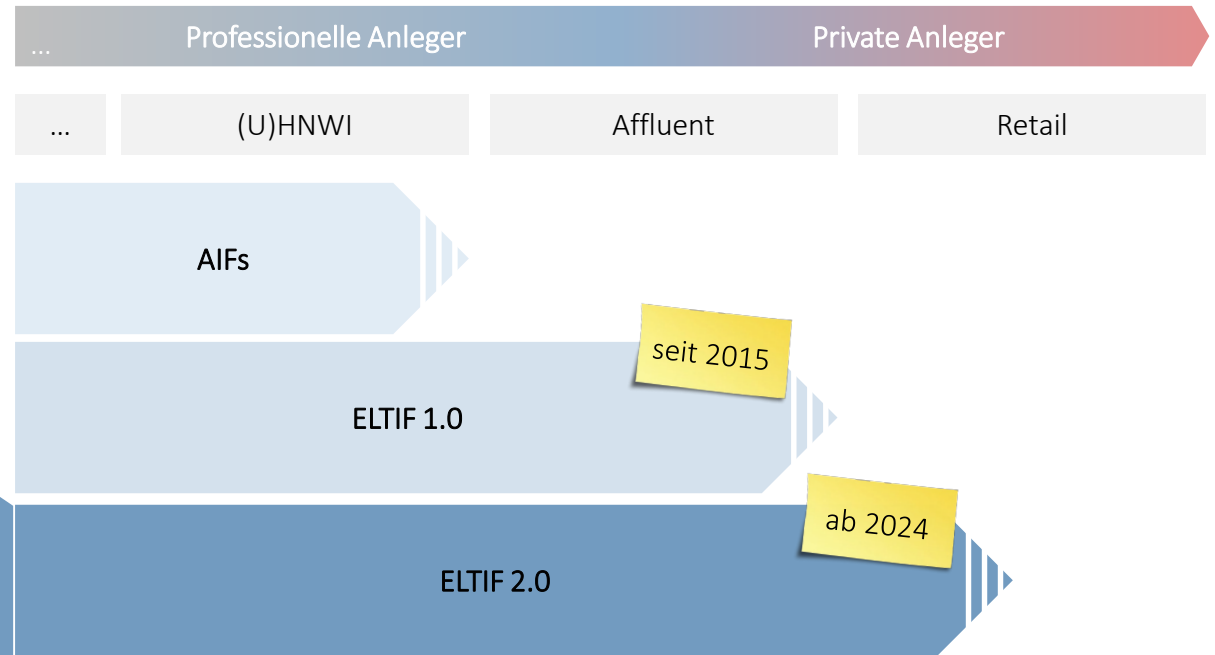
Während alternative Anlageklassen historisch insb. institutionellen Investoren vorbehalten waren, sind diese zunehmend auch (semi-)professionellen und privaten Anleger zugänglich

ELTIFs ermöglichen Anbietern den Zugang zu neuen Kundengruppen

ELTIF 2.0 als Wachstumstreiber

Wesentliche Neuerungen ELTIF 2.0-Verordnung

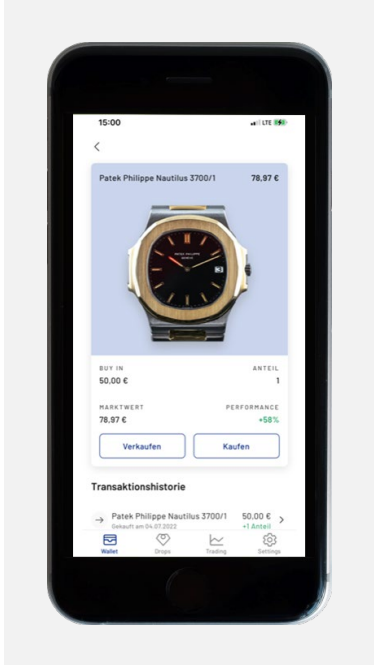
- Erleichterter Zugang – keine Mindestanlagesummen mehr, ebenso kein Mindestvermögen erforderlich
- Erweiterung Anlageuniversum – auch soziale und ökologische Infrastrukturen sowie Ein-Objekt-Fonds
- Höherer Leverage möglich – Anhebung des maximalen Fremdkapitalanteils auf 50%
- Höhere Portfoliogrannularität – Mindestinvestitionssumme je Asset auf 1 Mio. Euro reduziert
- Weiterentwickelter Investitionsschutz – betrifft insb. Anlegerschutz und Offenlegungspflichten
- Einführung Master-Feeder-Konstruktionen – neue Gestaltungsoptionen insb. für institutionelle Anleger



Anbieter von Alternative Investments können über ELTIFs neue Produktlösungen schaffen und damit zusätzliche Kundengruppen erreichen

Vermehrte Lösungen für Privatanleger führen zu weiterer Retailisierung

Überblick



Private Equity/Venture Capital



EK- u. FK-Instrumente,
indirekte Partizipation
an PE-Fonds

INVENTURE CAPITAL
SEEDMATCH
COMPANISTO

Private Debt/P2P-Kredite



Kreditvergabe an
Privatpersonen und
KMUs

Bondora
mintos
INVEDOR


Projektfinanzierungen in Immobilien



Mezzanine-Strukturen
im Rahmen der
Projektentwicklung

EXPORO
VR-Crowd | Partnerbank: Volksbanken Raiffeisenbanken
ENGEL & VÖLKERS DIGITAL INVEST

Collectibles



Kunst, Uhren,
seltene Sammler-
gegenstände

Timeless
arttrade
FINEXITY

Neue Technologien und Digitalisierung von Vermögenswerten öffnen den AI Markt zunehmend für Kleinanleger und private Investoren durch Reduzierung der Mindestanlageanforderungen



Weiterer Ausbau des Produkt- und Dienstleistungsangebotes zu erwarten



Anbieter weiten ihr Produkt- und Dienstleistungsangebot zunehmend auch auf semi-professionelle und private Anleger aus – möglich machen dies insbesondere technologiebasierte Lösungen.

Valentin Steiger
Senior Associate

Institutionelle Anleger erwarten ein breites Angebot an Dienstleistungen

Von Strukturierungs- zu Unterstützungsdienstleistungen

Institutionelle Anleger benötigen nicht nur Strukturierungsdienstleistungen...

... sondern auch umfangreiche Unterstützungsdienstleistungen



Fund of Funds

Bündelung verschiedener AI-Fonds über mehrere Assetklassen hinweg in einem Fonds zur Realisierung von weiteren Diversifikationseffekten.



Direktinvestments

Identifikation von geeigneten Investitionsprojekten und Strukturierung in Form von Eigen- oder Fremdkapitalinvestitionen. Ggf. Überführung in spezielle Anlagestrukturen.



Finanzierung

Beteiligung an Investitionsprojekten über ihre Finanzierung. Wahl der Finanzierungsstruktur (z.B. Fremdkapital, Mezzanine) entsprechend den Anlegerbedürfnissen.

Governance, Risk & Compliance

Investitionen müssen den von Regulatorien und Behörden festgelegten Anforderungen entsprechen. U.a. Complianceprogramme, Risikomanagement.



Advisory & Transaction Support

Unterstützung beim Treffen von fundierten Investitionsentscheidungen und bei der detaillierten Analyse finanzieller, rechtlicher und operativer Aspekte der Investition.



Finance, Accounting & Administration

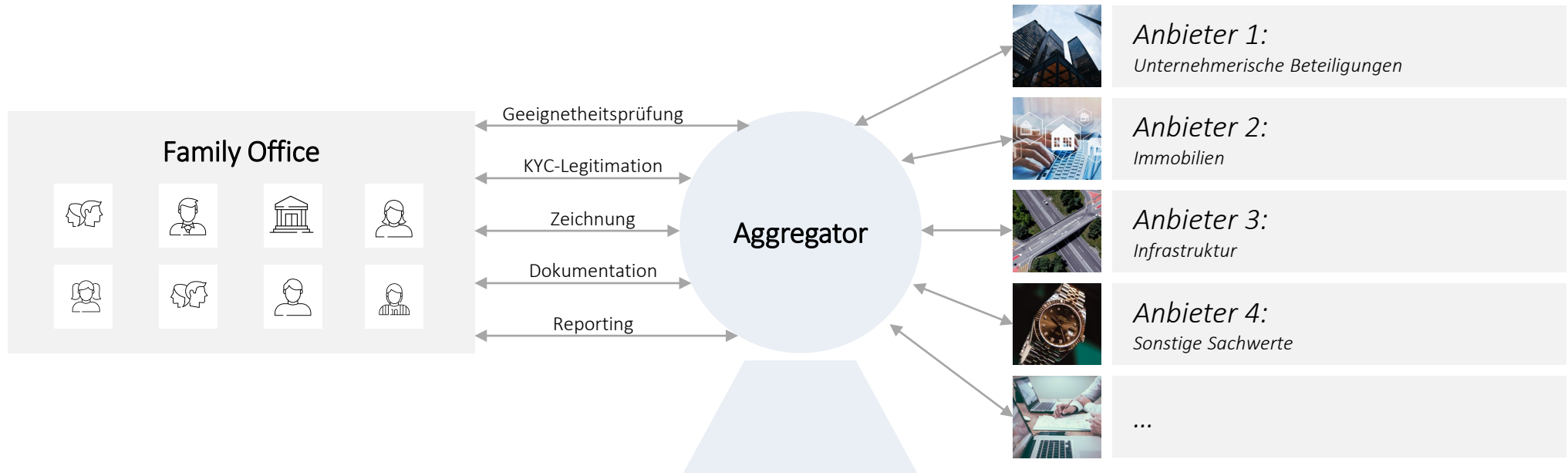
Bereitstellung von diversen Buchhaltungs-, Administrations-, Finanzplanungs-, Analyse-, Steuerberatungs-, sowie Treasury-Services.



Finanzdienstleister müssen sich einem immer umfassenderen Anforderungsprofil stellen

Aggregatoren können neue Services für Privatkunden u. Produkthanbieter schaffen

Services für gehobene Privatkunden



- Aggregator stellt Zugang zu unterschiedlichen Anbietern von Alternative Investments her
- Aus Kundensicht ist nur eine KYC- und Geeignetheitsprüfung erforderlich
- Nach Investition erhält der Kunde ein übergreifendes Reporting

Über neue Services wird der Zugang zu Alternative Investments für gehobene Privatkunden weiter erleichtert



Umfassendes Dienstleistungsangebot als Chance für Finanzdienstleister



Zunehmend komplexere Marktbedingungen und die Nachfrage nach umfassenden Lösungen aus „einer Hand“ führen zu einem immer breiterem Dienstleistungsbedarf. Für Finanzdienstleister ergibt sich dadurch zukünftig die Chance einer stärkeren Differenzierung.

Max Jönck
Senior Associate

Anbieter können dezidierte Stellhebel zur Verbesserung der Marktposition nutzen

Stellhebel

Stellhebel auf Serviceebene



Tokenisierung

Von Kunden zunehmend nachgefragte Produkte und Dienstleistungen zu digitalen Assets sind im Portfolio enthalten



Ausbau Mehrwertleistungen

Unterstützungsleistungen (z.B. Risk Management und Compliance) ergänzen das Angebot für institutionelle Anleger



Retailisierung

Über Aggregation und Plattformgeschäft werden Alternative Investments auch Kleinanlegern zugänglich gemacht

Stellhebel auf Anbieterebene

Rolle im Markt

Die eigene strategische Positionierung (in Bezug auf die Abdeckung von Anlegertypen Anlageklassen etc.) ist definiert



Anlagevehikel

Innovative Anlageformen (z.B. Fondsmäntel wie AIFs bzw. ELTIFs) werden wertstiftend eingesetzt



Technologisierung

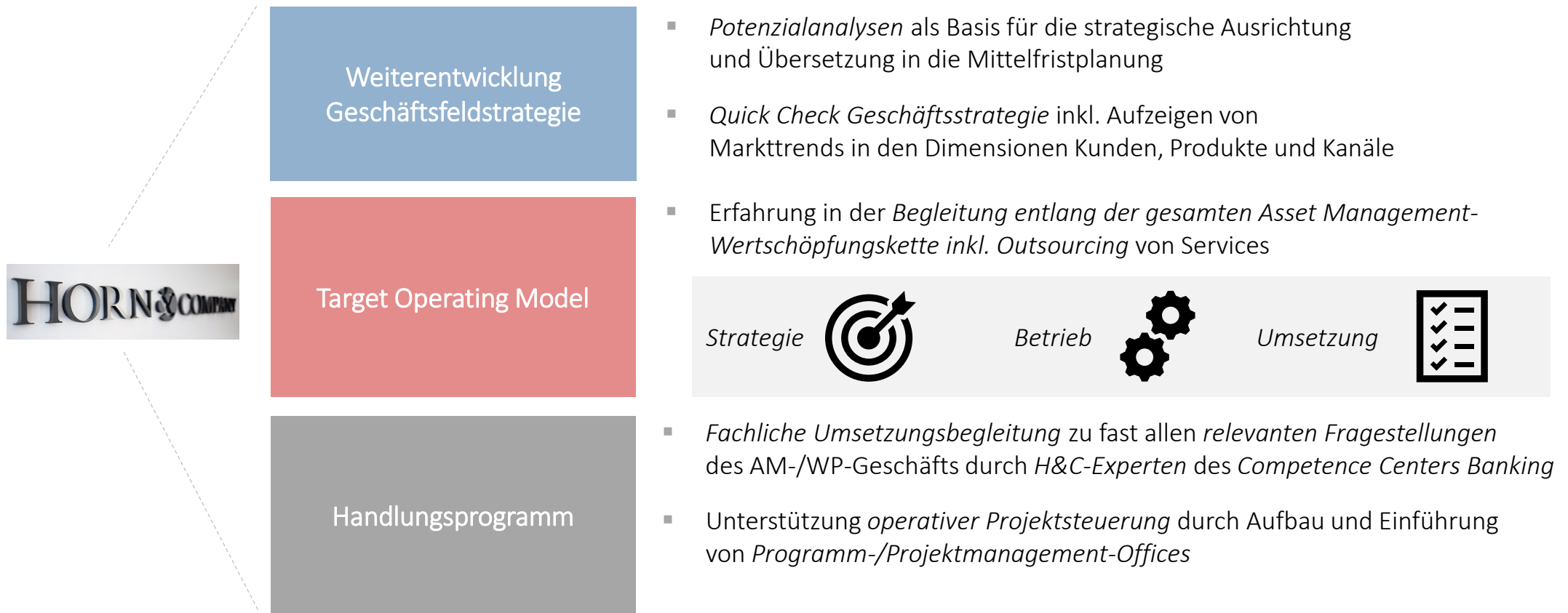
Neue Entwicklungen (z.B. digitales Reporting und Automatisierung) werden effektiv in Prozesse übernommen



Die ganzheitliche Überprüfung des Serviceangebots und der Leistungserbringung sichern eine erfolgreiche Positionierung am Markt

H&C-Kompetenzen: Umfangreiches Asset Management- & Wertpapier-Knowhow

H&C-Leistungsspektrum



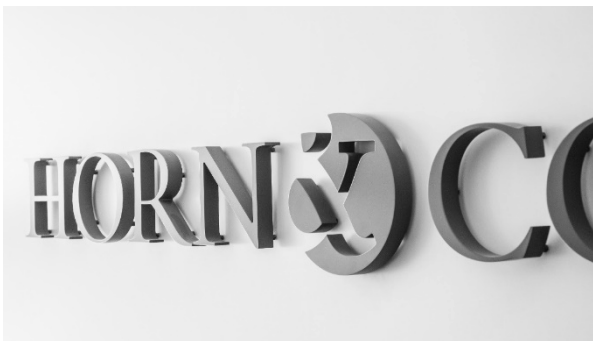
Das H&C-Competence Center Banking deckt das gesamte Leistungsspektrum ab und begleitet – bei Bedarf – von der Strategieentwicklung bis zur GuV-Realisierung

Ein klares Leistungsversprechen sichert die eigene Zukunftsfähigkeit



Alternative Investments versprechen auch für die Zukunft attraktive Marktchancen. Marktakteure sollten Stellhebel zur Verbesserung der eigenen Positionierung identifizieren, um an der Entwicklung bestmöglich zu partizipieren.

Jens Keller
Partner



Horn & Company im Überblick

2009

Gründung der Unternehmensberatung in Düsseldorf durch ein erfahrenes Partnerteam.

differenziert

Wir sind eine umsetzungsorientierte Management-Beratung mit unternehmerischem Beratungsverständnis.

> 150

hochqualifizierte Mitarbeiter*innen mit umfangreicher Berufserfahrung i. d. R. auch außerhalb des Consulting-Business.

fokussiert

Wir haben einen klaren Branchenfokus auf Banken und Versicherungen. Unsere Berater sind Experten ihrer Branche.

8

Standorte in Deutschland, Österreich & der Schweiz: Düsseldorf, Berlin, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Wien & Zürich.

ausgezeichnet

Unsere Kunden bewerten unsere Leistung als ausgezeichnet und haben uns 2022/23 erneut zum Hidden Champion gewählt.

Wir begleiten Sie in Asset Management- und Wertpapier-Aufgabenstellungen

Autorenteam

Jens Keller



Partner

jens.keller@
horn-company.de

Mobil: +49 162 2627 362

Max Jönck



Senior Associate

max.joenck@
horn-company.de

Mobil: +49 162 2726 075

Dr. Sabine Schneider



Senior Associate

sabine.schneider@
horn-company.de

Mobil: +49 162 2726 077

Valentin Steiger



Senior Associate

valentin.steiger@
horn-company.de

Mobil: +49 162 2726 096

HORN & COMPANY

Internationale Top-Management-Beratung

DÜSSELDORF | BERLIN | FRANKFURT | HAMBURG | KÖLN | MÜNCHEN | NEW YORK | SINGAPUR | WIEN