

BAI Marktmail III/2024

**Aktuelle Studien, Reports und Marktanalysen sowie
Informationen über Events und Webinare zu Alternative-
Investments-Marktthemen**

Liebe Leserinnen und Leser,

für den digitalen und ökologischen Umbau der Wirtschaft sowie für die Modernisierung bestehender maroder Infrastruktur wird in erheblichem Maße Kapital benötigt. Insbesondere in Deutschland ist der Investitionsrückstand sehr groß – keine neue Erkenntnis und dennoch umso wichtiger, an die Ursachen und negativen Folgen fast schon gebetsmühlenartig zu erinnern. Auch eine neue BAI-Studie greift die Thematik auf. Es werden Hemmnisse für Investitionen in deutsche Infrastruktur diskutiert, die von politischen Entscheidungsträgern angegangen werden müssen. Gleichzeitig zeigt die Studie, dass Infrastruktur aktuell als eine der attraktivsten alternativen Assetklassen wahrgenommen wird, die Bedeutung in den Portfolios institutioneller Investoren weiter zunimmt und Megatrends langfristig sehr großen Rückenwind bescheren.

Weitere Studien von BAI-Mitgliedsunternehmen warfen in den vergangenen Wochen einen Blick auf das eher schwache Fundraising-Niveau im Jahr 2023 und erste positive Signale in Q1 2024. Grundsätzlich bleibt es dabei, dass institutionelle Investoren ihre Private-Markets-Allokation ausbauen möchten.

Der Blick richtet sich jedoch in diesen Tagen nicht nur auf Institutionelle. Die Private Markets werden zunehmend auch für Retail-Investoren interessant, vor allem da die Angebotspalette der Vermögensverwalter u.a. mit dem ELTIF 2.0 breiter wird. Dennoch muss konstatiert werden, dass das Marktwachstum bisher hinter den Erwartungen zurückbleibt.

Hingegen ist umso erfreulicher, in Zeiten, in denen zu viele Menschen wissenschaftlichen Erkenntnissen und Argumenten das Gehör verweigern, dass vermehrt Forschungsarbeiten über alternative Anlageklassen und Strategien publiziert werden, wenngleich die Methodik an manchen Stellen noch nicht das Niveau der etablierten Kapitalmarktforschung zu den öffentlichen Märkten erreicht hat, was angesichts der intransparenteren Private Markets auch niemanden verwundern sollte.

Wie immer können Sie unter zahlreichen Studien und Reports frei wählen. Ich wünsche Ihnen interessante Lektüren.

Philipp Bunnenberg

Investoren & Asset Manager

McKinsey: Global Private Markets Review 2024

Das Fundraising ging weltweit in allen alternativen Anlageklassen um insgesamt 22 Prozent auf knapp über 1 Billion US-Dollar zurück (Stand: Jahresende 2023) und erreichte damit einen Tiefststand, der zuletzt 2017 gesehen wurde. Dabei erwies sich das Fundraising in Europa mit einem Rückgang von nur 3 Prozent noch am widerstandsfähigsten. Trotz der schwierigen Bedingungen waren nicht alle Strategien und/oder Manager gleichermaßen betroffen. PE Buyout-Strategien verzeichneten ihr bisher bestes Fundraising-Jahr, und auch größere Manager/Fonds schnitten gut ab, womit sich der Trend des Vorjahres hin zu einer stärkeren Fundraising-Konzentration fortsetzte: Die 25 erfolgreichsten Manager sammelten 41 Prozent der Gesamtzusagen für geschlossene Fonds ein. Trotz des Rückgangs beim Fundraising wuchs das verwaltete Vermögen an den privaten Märkten weiter und stieg bis Ende Juni 2023 auf 13,1 Billionen US-Dollar. Der Private-Markets-Anteil in den institutionellen Portfolios lag Anfang 2023 bei 27 Prozent und damit zehn Prozentpunkte über dem Niveau von vor zehn Jahren.

Nuveen: Equilibrium – Globale Umfrage unter institutionellen Investoren 2024

Laut der aktuellen Nuveen-Umfrage unter 800 institutionellen Investoren wollen 55% ihre Private-Markets-Allokation im Jahr 2024 erhöhen. Private Credit und Private Equity werden voraussichtlich am meisten von Allokationserhöhungen profitieren. Auch Investitionen in neue Infrastrukturprojekte erfahren wieder größeren Zulauf. Hingegen fahren 40% der Investoren ihr Aktienengagement zurück. Ebenfalls weiterhin zurückhaltend sind Investoren bei neuen Investitionen in Private Real Estate.

Goldman Sachs: Global Insurance Survey 2024

Die GS-Umfrageergebnisse basieren auf den Erkenntnissen von 359 CIOs und CFOs von globalen Versicherungsunternehmen, die zusammen über 13 Billionen USD an Bilanzaktiva repräsentieren. Private Credit steht hoch im Kurs. 53% der Befragten zählen Private Credit zu den fünf Anlageklassen mit den höchsten Renditeerwartungen in den nächsten 12 Monaten. Nicht verwunderlich, dass 52% der Versicherer ihre Private-Credit-Allokation ausbauen möch-

ten. 42 % wollen die Portfolioduration im Jahr 2024 erhöhen und damit höhere Renditen für festverzinsliche Wertpapiere sichern. Zudem beabsichtigen 35 % der Versicherer das Kreditrisiko in ihrem Portfolio in den nächsten 12 Monaten zu erhöhen, trotz zunehmender Bedenken hinsichtlich der Kreditqualität. Die Herausforderungen auf dem Immobilien-Markt haben die Versicherer vorsichtig werden lassen, weiter zu investieren. 34% der Befragten glauben, dass Immobilien-Anlageklassen mitunter die niedrigsten Gesamtrenditen liefern werden.

Mercer: AI Integration in Investment Management

Die Umfrage bietet umfassende Einblicke in die aktuelle und zukünftige Nutzung von KI unter globalen Investmentmanagern. Eine zentrale Erkenntnis ist die weite Verbreitung von KI. 91% der befragten Manager nutzen derzeit KI oder planen deren Einsatz, insbesondere in ihren Anlagestrategien oder in der Forschung zu Anlageklassen. Der Einsatz von KI in Anlagestrategien zielt hauptsächlich darauf ab, bestehende Fähigkeiten durch erweiterte Datensätze, Analysen und Ideengenerierung zu ergänzen, wobei nur eine Minderheit der Manager KI in komplexen Aspekten des Portfoliomanagements einsetzt. KI-Prozesse sind größtenteils unterstützende Werkzeuge, die menschliche Eingriffe erfordern, anstatt vollständig automatisiert zu sein. Manager erwarten, dass KI zum BIP-Wachstum und zur Markteffizienz beiträgt, aber auch die Marktkonzentration erhöhen könnte. KI soll Produktpaletten erweitern und die Überwachung sowie Ideengenerierung verbessern, mit bedeutendem Potenzial zur Steigerung der Alpha-Generierung. Die Investitionen in KI haben zugenommen, wobei der Schwerpunkt auf ML, NLP und generativer KI liegt. Manager erwarten begrenzte Auswirkungen auf die Gesamtmitarbeiterzahl, jedoch einen erhöhten Bedarf an neuen Qualifikationen.

Mercer, Oliver Wyman: 2024 Global Insurance Investment Survey

Der 2024 Global Insurance Investment Survey von Mercer und Oliver Wyman zeigt eine klare Tendenz: 39% der Versicherer planen ihre Investitionen in Private Markets und alternativen Anlagen zu verstärken. Aufgebaute Cash-Reserven im Jahr 2023 sind dabei äußerst hilfreich. Fast drei Viertel (73%) der Versicherer investieren bereits in Private Markets oder planen dies für 2024. Bereits im Vorjahr haben viele Versicherer ihre Infrastruktur-, PE- und PD-Quoten hochgefahren. Als wesentliches Hindernis für eine

noch stärkere Allokation in Private Markets werden die hohen Kosten und die Komplexität der Anlagemöglichkeiten identifiziert. Insbesondere die Komplexität der Auswahl von Managern und der Anlageinstrumente stellt eine Herausforderung dar. Die Investition in Private Markets erfordert erhebliche Expertise und Ressourcen, was dazu führt, dass viele Versicherer auf externe Manager zurückgreifen. Dennoch bauen einige Versicherer ihre internen Teams aus, um die gestiegene Bedeutung von Private Markets in ihren Portfolios zu bewältigen.

BAI: Newsletter II/2024

Der BAI-Newsletter wird an rund 4.600 Adressen versendet und informiert Mitglieder, Investoren, Aufsicht, Politik, Journalisten und andere interessierte Personen über neueste Entwicklungen im Bereich Alternative Investments. Wenn Sie zukünftig einen Artikel zum BAI-Newsletter beisteuern möchten, melden Sie sich gerne bei Christina Gaul (gaul@bvai.de).

lageklasse, aus einem wachsenden Anteil an semiliquiden Anlagevehikeln, mehreren Leverage-Ebenen sowie veralteten Bewertungsmustern und unklaren Verflechtungen zwischen den Marktteilnehmern. Der IMF kommt zu dem Fazit, dass die Bewertung der Gesamtrisiken für die Finanzstabilität dieser Anlageklasse schwierig ist, da die für eine vollständige Analyse dieser Risiken erforderlichen Daten nicht verfügbar sind. Trotz der eingeschränkten Datenlage kommt der IMF zu dem Schluss, dass sich diese Risiken derzeit in Grenzen halten. Das rasche Wachstum der privaten Kreditvergabe in Verbindung mit einem zunehmenden Wettbewerb und dem Druck, Kapital einzusetzen, kann zu einer Verschlechterung der Preisgestaltung und sonstigen Bedingungen führen, einschließlich niedrigerer Kreditvergabestandards und schwächerer Covenants. Der IMF warnt entsprechend vor höheren Risiken von Kreditverlusten in der Zukunft und möglichen zukünftigen systemischen Risiken.

Scope: Eine neue Zeitrechnung – Überblick über den ELTIF-Markt 2023/2024

Die Ergebnisse der neuen ELTIF-Studie von Scope fallen eher ernüchternd aus. Gegenüber 2022 ist das Marktvolumen zwar um rund 2,7 Mrd. € gestiegen, verharrt aber weiterhin mit schätzungsweise 13,6 Mrd. € auf einem niedrigen Niveau. Das vergangene Jahr war vom Abwarten auf die Gesetzesnovelle ELTIF 2.0 geprägt. Entsprechend überschaubar ist die Anzahl an Neuprodukten. Änderungen erzeugen kurzfristig Unsicherheiten und benötigen Zeit zur Implementierung. Im Vordergrund steht das Liquiditätsmanagement. Anbieter stehen vor dem Dilemma, einerseits genügend Liquidität für ausstiegswillige Anleger bereitzuhalten, andererseits die Liquiditätsquote niedrig zu halten, um die Wertentwicklung des ELTIFs durch geringer verzinsten Cash-Bestände möglichst wenig zu belasten. Hinzu kommen Herausforderungen im Vertrieb, insbesondere in Bezug auf die Einbindung dieser Produkte in bestehende Vertriebskanäle und Plattformen. Drittanbieter arbeiten daran, die Abwicklung und Distribution von ELTIFs weiter zu erleichtern. Mit insgesamt 60 ELTIFs ist Luxemburg mit Abstand das Land mit den meisten registrierten Produkten. Wieder einmal zeigt sich, dass die CSSF auch unter dem neuen Regime pragmatisch und effizient vorgeht. Bislang haben deutsche Anleger insgesamt in 15 ELTIFs investiert. Keiner davon ist in Deutschland registriert.

Organisationen & Forschung

FERI Cognitive Finance Institute: „New Space“: Das Weltall als Wirtschaftsraum der Zukunft

Die Kommerzialisierung des Weltraums schreitet mit der dynamisch wachsenden Raumfahrtindustrie und der wieder aufstrebenden Weltraumforschung voran. Superreiche private Investoren finanzieren in enger Verbindung mit staatlichen Raumfahrtbehörden verstärkt den „New Space“, zu dem u.a. neben dem Weltraumtourismus und der Ressourcengewinnung auch die Beseitigung von Weltraumabfall zählt. Das Wachstum der Weltraumwirtschaft (jährlich bis zu 9%) wäre ohne privates Risikokapital nicht zu stemmen. Das Briefing des FERI Cognitive Finance Institutes zeigt Zukunftstrends, Potentiale und spannende Geschäftsmöglichkeiten im Bereich „New Space“ auf, der auf absehbare Zeit noch mit großen Herausforderungen und Unsicherheiten einhergeht.

IMF: Global Financial Stability Report

Die aktuelle Ausgabe des Global Financial Stability Reports widmet sich ausführlich den Private-Credit-Märkten und identifiziert potenzielle Schwachstellen. Risiken können sich laut IMF-Analyse insbesondere ergeben aus relativ anfälligen Kreditnehmern, aus dem erhöhten Exposure von Altersvorsorgeeinrichtungen und Versicherungsunternehmen in der An-

CAIA: Innovation Unleashed: The Rise of Total Portfolio Approach

CAIA bietet eine umfassende Darstellung des Total Portfolio Approach (TPA) und dessen Anwendung in institutionellen Anlagestrategien. Zunächst wird die Einschränkungen der traditionellen Strategischen Asset Allocation (SAA) hervorgehoben, die auf der Modernen Portfolio-Theorie (MPT) basiert. Im Gegensatz dazu betonen das Endowment- und das kanadische Modell die Diversifikationsvorteile von Alternatives und eine verbesserte Governance. Traditionelle SAA führt oft zu isoliertem Verhalten, Wettbewerb um Ressourcen und unerkannter Duplizierung oder unzusammenhängender Risikobelastung. Der TPA entsteht als Antwort auf diese Herausforderungen und zielt auf eine einheitliche Bewertung von Risiko und Rendite über das gesamte Portfolio ab. Diese Herangehensweise bewertet Investitionen basierend auf ihrem Beitrag zum Gesamtportfolio anstatt an vordefinierte Anlageklassen gebunden zu sein. Diese Herangehensweise erfordert eine umfassende Änderung in Governance, Anlagestrategie und Organisationskultur, mit dem Ziel, Flexibilität zu erhöhen, das Risikomanagement zu verbessern und die Portfolioergebnisse in einem komplexen und sich entwickelnden Anlageumfeld zu optimieren. Für eine detailliertere Erkundung jeder Dimension und praktische Hinweise zum Übergang zur TPA bietet der Bericht Einblicke und Fallstudien von führenden globalen Vermögensinhabern.

Infrastructure

BAI: Between Short-term Headwinds and Strong Long-term Tailwinds

Für den digitalen und ökologischen Umbau der Wirtschaft sowie die Modernisierung bestehender maroder Infrastruktur wird in erheblichem Maße Kapital benötigt. Insbesondere in Deutschland ist der Investitionsrückstand sehr groß. Es wird notwendig sein, hierfür auch auf das Kapital institutioneller Investoren zurückzugreifen und der Assetklasse Infrastruktur kommt dabei eine Schlüsselrolle zu. Der BAI veröffentlichte aus diesem Grund eine umfangreiche Marktstudie zur Assetklasse Infrastruktur mit einem speziellen Fokus auf Deutschland. Basierend auf repräsentativen Umfragedaten 109 deutscher institutioneller Investoren und Interviews mit 13 Branchenexperten, werden aktuelle Chancen und Herausforderungen aufgezeigt. Eine Mehrheit deutscher LPs investiert vorwiegend in Infrastrukturprojekte im

Ausland. Es werden daher Hemmnisse für Investitionen in deutsche Infrastruktur diskutiert, die von politischen Entscheidungsträgern angegangen werden müssen. Gleichzeitig zeigt die Studie, dass Infrastruktur aktuell als eine der attraktivsten alternativen Assetklassen wahrgenommen wird, die Bedeutung in den Portfolios institutioneller Investoren weiter zunimmt und Megatrends langfristig sehr großen Rückenwind bescheren.

Private Debt

NBER Working Paper: Risk-Adjusting the Returns to Private Debt Funds

Es ist sehr erfreulich, dass zunehmend Forschungsarbeiten über Private Debt erscheinen. Leider ist der zugrundeliegende Datensatz veraltet und deckt nur einen Zeitraum bis zum Jahr 2015 ab. Zu dieser Zeit war die Anlageklasse noch nicht entwickelt und Banken hatten hohe Marktanteile. Die Autoren untersuchen die risikoangepassten Renditen von Private-Debt-Fonds, basierend auf einer Cashflow-Methode, um ein replizierendes Portfolio zu erstellen, das die Risikoprofile dieser Fonds nachahmt. Durch die Nachahmung der Risiko- und Renditeeigenschaften der Fonds können die Forscher die tatsächlichen risikobereinigten Renditen der Fonds beurteilen. Die zentralen Ergebnisse der Studie zeigen, dass typische Private-Debt-Fonds keine signifikanten abnormalen Renditen für ihre Investoren erzielen, unter Berücksichtigung der Gebühren. Private-Debt-Fonds investieren häufig in Vermögenswerte, die sowohl Fremd- als auch Eigenkapitalcharakteristika aufweisen. Komplexere Finanzierungsstrukturen können Eigenkapitalrisiken einschließen, etwa durch Mezzanine-Finanzierungen oder durch investierte Unternehmen, die sich in besonders risikoreichen Unternehmensphasen befinden. Die Integration von Eigenkapital-Benchmarks hilft, ein vollständigeres Bild der Risikoexposition der Private-Debt-Fonds zu zeichnen. Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass die Zinssätze, zu denen PD-Fonds Geld verleihen, nicht hoch genug sind, um sowohl die Gebühren als auch die risikoangepassten Renditeerwartungen der Investoren zu übertreffen. Die von den Fonds durch die Vergabe privater Direktkredite erzielten Überrenditen werden laut Autoren von den GPs und nicht von den LPs vereinnahmt.

[AIMA/ACC: Response to NBER Working Paper „Risk-Adjusting the Returns to Private Debt Funds“](#)

Insgesamt betont die Antwort der AIMA auf das obige Working Paper, dass die Methodik und die Datenbeschränkungen der NBER-Studie möglicherweise nicht die aktuellen Dynamiken und potenziellen Vorteile von Private-Debt-Fonds vollständig erfassen. AIMA/ACC deuten darauf hin, dass jüngste Veränderungen in Marktstrukturen und Praktiken bessere Ergebnisse für Investoren erzielen könnten, als die Studie andeutet. Die Schlussfolgerungen des NBER Working Papers werden stark durch den Ansatz zur Risikoanpassung beeinflusst, der sowohl öffentliche Fremdkapital- als auch Eigenkapitalrenditen einbezieht. Proxies öffentlicher Aktienmärkte können möglicherweise die Risikokomponenten der Private-Debt-Fonds nicht hinreichend gut widerspiegeln. Wenn ausschließlich Fremdkapitalrisikofaktoren verwendet werden, zeigt die Studie ein positives, statistisch signifikante Netto-Alpha von 1,8%. Die Hinzufügung von EK-Risikofaktoren senkt dieses Netto-Alpha jedoch auf null. Weiter argumentiert die AIMA, dass Veränderungen im Produktdesign und bei den Gebührenstrukturen im letzten Jahrzehnt keine Berücksichtigung in der Studie finden, welche die Gebührenökonomie der LPs positiv beeinflusst.

Private Equity

[PwC: Private Equity Trend Report 2024](#)

Die letzten Monate waren herausfordernd für die Private-Equity-Industrie. Geringe Exit-Aktivitäten führten zu sinkenden Ausschüttungen an die Investoren, was sich wiederum negativ auf neue Commitments und Re-ups auswirkte. Eine Kettenreaktion, die den Sekundärmärkten Aufwind verschaffte durch LPs, die Fondsanteile veräußern, und GPs, die Continuation-Vehikel aufliegen. Der Ausblick auf das Jahr 2024 sieht laut der PwC-Umfrage besser aus. 51% der Manager erwarten, dass sie die Anzahl der Investments in diesem Jahr wieder steigern können. Dabei sticht Deutschland als langfristig attraktivstes Anlageziel für 65% der GPs heraus. Mit einem Anteil der PE-Investitionen von nur 0,27% des BIP (deutlich niedriger als im Vereinigten Königreich und in Frankreich) bietet Deutschland ein erhebliches Wachstumspotenzial.

[Roland Berger: European Private Equity Outlook 2024](#)

Eine bedeutende Anzahl der Befragten, etwa 65 %, erwartet einen Anstieg des Volumens von M&A-Transaktionen mit Beteiligung von Private Equity, was einen deutlichen Stimmungswandel im Vergleich zum Vorjahr darstellt. Dies wird vor allem durch eine Lockerung der Finanzierungsbedingungen und eine verbesserte Wahrnehmung von Investitionsmöglichkeiten angetrieben. Gleichzeitig halten mehr als 75 % der PE-Fachleute die derzeitigen Bewertungsmultiplikatoren für überbewertet, eine Ansicht, die sich mit den Vorjahresergebnissen deckt. Hinsichtlich der Deals werden primäre Investitionen und sekundäre Buyouts als die wichtigsten Quellen angesehen. Die Entwicklung von Portfoliounternehmen und Fortführungsfonds werden 2024 zentrale Schwerpunkte der PE-Aktivitäten sein, während das Fundraising weniger im Fokus steht. Trotzdem erwarten 54 % der PE-Profis eine intensivere Wettbewerbssituation beim Fundraising, ein leichter Rückgang im Vergleich zum Vorjahr.

[Invest Europe: Private Equity Activity 2023](#)

Im Jahr 2023 belief sich das gesamte Fundraising in Europa auf 132,9 Milliarden Euro, was einem Rückgang von 3 % im Vergleich zum Durchschnitt der letzten fünf Jahre entspricht. Insgesamt sammelten 744 Fonds Kapital. Pensionsfonds stellten 24 % des gesammelten Kapitals, gefolgt von Staatsfonds (12 %) und Dachfonds (11 %). Nordamerika ist die wichtigste Kapitalquelle mit 23 %, gefolgt von Frankreich und Benelux (22 %). Die gesamten Investitionen in europäische Unternehmen beliefen sich 2023 auf 99,8 Milliarden Euro, ein Rückgang von 25 % im Vergleich zum Vorjahr und 11 % unter dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre. 8.391 Unternehmen erhielten Investitionen, wobei 85 % davon KMU waren. Die gesamten Desinvestitionen erreichten 2023 einen Wert von 30,6 Milliarden Euro, was einem Rückgang von 15 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht. 3.094 Unternehmen wurden im Jahr 2023 veräußert. Der Hauptausstiegsweg war der Verkauf an eine andere Private-Equity-Gesellschaft, der 35 % des Gesamtwerts ausmachte. Zusammenfassend zeigt der Bericht, dass trotz der Herausforderungen im Jahr 2023 das europäische Private-Equity- und Venture-Capital-Segment eine solide Leistung erbracht hat, wobei die Fundraising- und Investitionstätigkeiten weitgehend stabil blieben und sich die Industrie weiterhin als robust erwies.

Real Estate

[ifo, Colliers: Neue Arbeitswelt, neue Arbeitsorte: Auswirkungen von Homeoffice auf den Büroimmobilienmarkt](#)

Die Lage am Bürovermietungsmarkt ist angespannt und der Ausblick des ifo Instituts und Colliers lässt erwarten, dass das Marktumfeld in näherer Zukunft herausfordernd bleibt. Das vorgestellte Modell prognostiziert im wahrscheinlichen Szenario einen Stresstest mit einem langfristigen Minderbedarf an Büroflächen von etwa 12% aufgrund von Homeoffice-Effekten (24% im Stressszenario). In Branchen mit starkem Homeoffice-Wachstum sind gleichzeitig ein Rückgang der durchschnittlichen Flächennachfrage als auch steigende Mietpreise pro Quadratmeter zu verzeichnen. Neue Arbeitsmodelle, neue Anforderungen an Büroobjekte, ein steigendes Interesse an zentralen Lagen und höhere Baukosten in einem inflationären Umfeld machen sich bemerkbar. Besonders stark zeichnen sich diese Effekte innerhalb der Finanzbranche im Vergleich mit anderen Branchen ab: Überproportional gestiegene Büro-Mieten bei gleichzeitig überproportionalen Homeofficequoten und überproportionaler Verringerung der Büroflächen.

Digital Assets

[KPMG, BTC-ECHO: Digital Assets in Deutschland 2024](#)

2.400 Digital-Assets-Investierende beteiligten sich an der Studie, die Wachstumspotenziale für Anbieter Digitaler Assets und potenzielle Zukunftstrends herausarbeitet. Dabei geht hervor, dass die Verwahrung auf Kryptobörsen signifikant zurückgeht. Kombinationen von Handelsmöglichkeiten für Kryptowährungen und klassischen Finanzprodukten auf einer Plattform gewinnen deutlich an Relevanz. Die befragten kryptoaffinen Privatinvestoren allokalieren durchschnittlich mehr als ein Viertel ihres Gesamtvermögens in Digital Assets. 77% der Befragten zeigen Interesse an einem weiteren Ausbau ihrer Digital-Asset-Allokation.

[ESMA: Crypto assets: Market structures and EU relevance](#)

Der Bericht bietet eine detaillierte Analyse der Strukturen und der Bedeutung von Krypto-Assets in der Europäischen Union und beleuchtet deren Entwicklung, Marktverhalten und regulatorische Aspekte. Ein

zentrales Thema ist die Einführung der MiCA-Regulierung, die darauf abzielt, einen strukturierten regulatorischen Rahmen für Krypto-Assets zu schaffen, um die Marktintegrität und den Anlegerschutz zu verbessern. Die Analyse zeigt, dass der Markt für Krypto-Assets durch eine hohe Konzentration gekennzeichnet ist, bei der wenige Assets das Marktkapital und die Handelsvolumina dominieren. Diese Assets sind äußerst volatil. Ein bedeutender Anteil der Transaktionen findet ohne Beteiligung von Fiatwährungen statt, was auf eine geschlossene Marktnatur hinweist. Die Marktliquidität auf den Krypto-Märkten variiert stark und konzentriert sich hauptsächlich auf die größten Börsen, wobei die starke Vernetzung der Assets mögliche systemische Risiken birgt, insbesondere durch ihre Verknüpfung mit dem traditionellen Finanzsystem. Die Rolle der Stablecoins wird ebenfalls kritisch betrachtet, insbesondere im Hinblick auf die Risiken, die sie in Bezug auf ihre Stabilität und die Implikationen für die finanzielle Stabilität darstellen. Der Bericht unterstreicht die Notwendigkeit regulatorischer Maßnahmen zur Risikominderung und zum Schutz der Investoren in der EU.

Meistgeklickt in der letzten Marktmail

[BAI: The Alternative Investments Meta Outlook 2024](#)

Wall-Street-Banken und Vermögensverwalter stellen ihre Anlage- und Makroprognosen für das neue Jahr vor. Die meisten Vorhersagen gehen für 2024 von einem ähnlichen Szenario „der Mitte“ aus, geprägt von einer moderaten Konjunkturabschwächung und sinkenden Zinssätzen. Die Zentralbanken wechseln zu einer lockeren Geldpolitik über, um den Boden für einen Aufschwung im Spätjahr zu bereiten. Es liegt in der Natur der Sache, dass die meisten Prognosen an das bestehende Angebot der Banken und Vermögensverwalter angepasst sind. Die Hauptbotschaft der etwas neutraleren Häuser lautet: Bleiben Sie flexibel in Ihrem Investmentansatz. Damit Sie nicht alle Outlooks lesen müssen, haben wir die wichtigsten Erkenntnisse aus den Makroausblicken der Häuser zusammengefasst. Wir fokussieren uns auf alternative Anlageklassen und untermauern den Jahresausblick mit einigen interessanten Grafiken.

Veranstaltungen

BAI InnovationsDay 2024

- 19. September 2024, Frankfurt School of Finance & Management

BAI Real Assets Symposium

- 01. Oktober 2024, The Westin Grand, Frankfurt

BAI Webinare

Anstehende Webinare sowie Aufzeichnungen und Unterlagen vergangener Webinare finden Sie [hier](#).

Kontakt



Dr. Philipp Bunnenberg
Head of Alternative Markets
BAI e.V.



☎ +49 (0)228-96987-52

✉ bunnenberg@bvai.de

Impressum:

Verantwortlich:
Bundesverband Alternative Investments e.V. (BAI)
Poppelsdorfer Allee 106
D-53115 Bonn

