BAI Marktmail I/2025

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

© Bundesverband Alternative Investments e.V. (BAI)

BAI

Impact Investing in Infrastructure

Aufbauend auf dem grundlegenden Position Paper „Impact Investing in Alternative Investments" von November 2024 hat in den vergangenen Monaten ein engagiertes Team von Autorinnen und Autoren des BAI und der BIII die Assetklasse Infrastruktur in den Blick genommen. Infrastruktur als Assetklasse mit ihrem Langfristcharakter hat geradezu idealtypische Eigenschaften für Impact Investing, stellt aufgrund der Vielfalt von Infrastrukturinvestments, ihrer Kapitalintensität und ihres Lebenszyklus aber auch besondere Herausforderungen. Diese, wie die Hauptcharakteristika von Impact Investments, werden anhand von acht Case Studies dargestellt und diskutiert. Das Paper soll Herausforderungen und Chancen von Impact Investing in Infrastruktur veranschaulichen und damit auch einen Beitrag für weiterführende Diskussionen leisten, beispielsweise als Leitfaden für Gespräche zwischen Asset Managern und Investoren.

Newsletter II/2025

Der BAI-Newsletter, mit dem aktuellen Schwerpunktthema „ELTIF, open-ended / Evergreen Private-Markets-Strategien und semiliquide Anlageformen", 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).

Insurance-Linked Securities: A Guide to ILS and Cat Bonds with Focus on Germany

Der Klimawandel, regulatorische Anforderungen und Inflation sorgen dafür, dass der Kapitalbedarf des Versicherungssektors steigt. Ein Transfer von Schadensrisiken auf den Kapitalmarkt mittels Versicherungsverbriefungen (Insurance-Linked Securities - ILS), insbesondere Katastrophenanleihen (Cat Bonds) kann dazu beitragen große und häufigere Schadensereignisse weiterhin abzusichern und leistet somit einen Beitrag zur volkswirtschaftlichen Stabilität. Der Markt verzeichnete in den vergangenen beiden Jahrzehnten ein stetiges Wachstum und zunehmendes Interesse institutioneller Investoren. Nichtsdestotrotz sind ILS noch immer weniger bekannte alternative Subassetklassen mit regulatorischen Herausforderungen, insbesondere in Deutschland. Wir geben daher eine theoretische Einführung in ILS, zur historischen Entwicklung, theoretischen Definitionen, rechtlichen Struktur und Ausgestaltung. Auf Grundlage von Interviews mit 12 Branchenexperten, ergänzenden Gesprächen mit Investoren und einer Analyse von Marktdaten, beleuchten wir das aktuelle Marktumfeld.

Investoren-Leitfaden für Private Markets Evergreen-Fonds

Mit dem ersten BAI Evergreen Guide wollen wir Investoren, Asset Managern und Distributoren einen einsteigerfreundlichen Leitfaden für Privatmarktinvestitionen mittels Evergreen-Fonds an die Hand geben. Denn BAI-Umfragen unter deutschen institutionellen Investoren zeigen, dass viele noch im Unklaren sind, ob sie mittelfristig über Evergreen-Fonds auf den Private Markets investieren möchten. Bei der Investitionsentscheidung spielen Investorentyp, Assets under Management und die Erfahrung auf den Private Markets entscheidende Rollen. Mit diesem BAI-Leitfaden stellen wir die Marktentwicklung und Nachfrage dar, definieren die wichtigsten Merkmale von Evergreen-Strukturen, erläutern Unterschiede sowie mögliche Vor- und Nachteile gegenüber klassischen geschlossenen Privatmarktfonds und skizzieren Einsatzmöglichkeiten von Evergreen-Strategien.

Deutsche Versicherungsgesellschaften 2024: Versierte Investoren auf dem globalen Markt für Alternative Investments

Die BAI-Studie zur Rolle alternativer Investments für deutsche Versicherungsunternehmen ist jetzt auch in deutscher Sprache verfügbar und geht einigen zentralen Fragen der Branche nach. Wie unterscheiden sich deutsche Versicherungsunternehmen bei alternativen Investments von anderen Investorentypen? Inwiefern weichen ihre Investments von denen internationaler Mitbewerber ab? Welche Unterschiede bestehen zwischen verschiedenen Versicherertypen?

Impact Investing in Alternative Investments

Das Positionspapier macht eingangs eine Bestandsaufnahme von marktgängigen Schlüsselkonzepten und begrifflichen Grundlagen und zeigt die Hauptcharakteristika von Impact Investments auf. Diskutiert werden sodann die Typen von Impact-Produkten und in einem Hauptteil das Verhältnis von Impact Investments und der Regulatorik bzw. nachhaltigen Investments nach Art. 2 Abs. 17 SFDR. Wir hoffen, mit dem Positionspapier eine Grundlage zu bieten und einen Ausgangspunkt zu setzen für die Diskus-

sion mit Investoren und auch mit internen Fachbereichen. Geplant sind in der Folge weitere Paper zu assetklassenspezifischen Fragestellungen rund um Impact Investing.

Investor Survey 2024

Der BAI Investor Survey 2024 bietet transparente Einblicke in Private-Markets-Investitionen deutscher institutioneller Investoren und zeigt auf, welche Veränderungen im institutionellen Portfolio zu erwarten sind. Dazu befragte der BAI 111 deutsche institutionelle Investoren, die über 2.300 Mrd. Assets under Management (AuM) verwalten. Flankiert wurde der Investor Survey mit einer Umfrage unter BAI-Mitgliedern.

Investoren & Asset Manager

Nuveen: EQuilibrium Global Institutional Investor Survey

Das Interesse an privaten Märkten wächst weiter: 92 % der Investoren halten inzwischen sowohl Private Equity als auch Private Credit. Auch Infrastruktur und Immobilien gewinnen an Bedeutung. Innerhalb Private Credits zeigen sich Investoren zunehmend offen für spezialisierte Segmente wie Infrastrukturkredite, Energieinfrastruktur oder NAV-basierte Finanzierungen. Diese Entwicklung geht mit einer strategischen Neuausrichtung der Fixed-Income-Anlagen einher: Die Nachfrage verschiebt sich von klassischen Investment-Grade-Papieren hin zu höherverzinslichen, weniger liquiden Anlagen. Institutionen setzen dabei auf individuell strukturierte Investments, die zusätzliches Renditepotenzial bieten, etwa durch Equity-Kicker oder Warrants. Parallel zur wachsenden Allokation steigt auch die Spezialisierung: Immer mehr Investoren bauen ihr internes Know-how aus und erweitern ihre Managerbasis, um der Komplexität privater Märkte gerecht zu werden.

Roland Berger: Family Office Study 2024

Die Studie zeigt, dass Private Markets – insbesondere Private Equity – im Zentrum der Investmentstrategie vieler Family Offices stehen. Direktinvestitionen in Unternehmen gewinnen weiter an Bedeutung: 57 % der Family Offices planen, ihre Engagements in diesem Bereich auszubauen. Auch Private-Equity-Fonds bleiben attraktiv und gelten als strategische Partner bei der Portfoliosteuerung. Trotz makroökonomischer Unsicherheiten wie Zinsvolatilität, geopolitischer Spannungen und Rezessionsängsten investieren Family Offices zunehmend in langfristig orientierte, nicht-börsennotierte Anlagen. Besonders gefragt sind Sektoren wie Gesundheitswesen, IT & Digitalisierung sowie Infrastruktur, wo Private Markets attraktive Zugänge zu Innovationen bieten. Rund 62 % der Family Offices investieren international, insbesondere in Nordamerika und Nordeuropa, um Risiken zu diversifizieren und Zugänge zu einzigartigen Private-Equity-Opportunitäten zu erhalten. Die Mehrheit berichtet dabei von besseren Ergebnissen als bei inländischen Beteiligungen.

Wealth Management

Scope Fund Analysis: Überblick über den ELTIF-Markt 2024/2025

Die letzten regulatorische Unsicherheiten sind seit dem Inkrafttreten der technischen Regulierungsstandards am 26. Oktober 2024 überwunden. Der Weg ist damit frei für den ELTIF 2.0. Zwar kamen im vergangenen Jahr europaweit 55 neue ELTIFs auf den Markt, davon allein 19 in Q4, das Marktvolumen ist dennoch nur um rund 5,7 Milliarden Euro auf ca. 20,5 Milliarden Euro per Ende 2024 gestiegen. Der Marktanteil deutscher Investoren liegt bei ca. 14%. Insgesamt wurden 2024 europaweit 4,4 Mrd. Euro verteilt auf 62 ELTIFs platziert, davon knapp eine Milliarde in Deutschland. Neben dem erfolgreich etablierten Commerz Real„klimaVest“ haben in Deutschland laut Scope mit Aquila Capital, Union Investment und Liquid drei weitere Anbieter mehr als 100 Millionen Euro eingesammelt.

Private Debt

Pemberton: European Direct Lending Review and Outlook 2025

Das Marktumfeld hat sich im Zuge geopolitischer Spannungen, der Zinswende und makroökonomischer Unsicherheiten deutlich verändert. Während die M&A-Aktivität zurückging, verlagerten sich die Mittelverwendungen zunehmend von Buyouts hin zu Refinanzierungen und Add-on-Akquisitionen. Investoren zeigen dennoch ungebrochenes Interesse: Laut Umfragen planen über ein Drittel der institutionellen Anleger, ihre Allokationen in Private Debt zu erhöhen. Die Performance von Direct Lending bleibt stabil: Im Zeitraum 2011–2020 lag der Mediam-IRR bei 8,2 %, bei vergleichsweise niedriger Volatilität. Ri-

siken wie steigende Zinsen und Ausfallwahrscheinlichkeiten werden aktiv durch Covenants, ESG-Kriterien und ein engmaschiges Monitoring gesteuert. ESG-Investitionen gewinnen zudem an Bedeutung, auch wenn Datenverfügbarkeit und Standards im Mittelstandssegment noch ausbaufähig sind. Der Ausblick bleibt insgesamt positiv. Trotz verschärfter Wettbewerbsbedingungen, wachsendem regulatorischem Interesse und der Herausforderung, qualitativ hochwertige Deals zu sichern, wird Direct Lending aufgrund seiner Resilienz und Anpassungsfähigkeit weiterhin eine tragende Rolle im europäischen Finanzierungsmix spielen.

Ivashina/Vallée: Weak Credit Covenants

Die Autoren analysieren anhand von 1.240 Kreditverträgen, dass diese im Markt für Leveraged Loans trotz formeller Negativverpflichtungen (Negative Covenants) häufig durch sogenannte Carve-outs und Deductibles (auch Baskets genannt) substanziell abgeschwächt werden. Diese Klauseln erlauben den Kreditnehmern – trotz bestehender Restriktionen – unter bestimmten Bedingungen dedizierte risikobehaftete Handlungen. Die Autoren entwickeln daraus umfassende Messgrößen zur Vertragsstärke und zeigen, dass insbesondere bei Leveraged Buyouts, großen Transaktionen sowie Finanzierungen durch Nichtbanken tendenziell schwächere Vertragsbedingungen ausgehandelt werden. Empirisch lässt sich belegen, dass diese Klauseln ökonomisch relevant sind: So erlauben sie es etwa Firmen mit bereits hohem Verschuldungsgrad, sich noch stärker zu verschulden, was das Ausfallrisiko für bestehende Gläubiger erhöht. Private Equity-Gesellschaften spielen dabei eine Schlüsselrolle, da sie über Vertragskompetenz und Verhandlungsmacht verfügen und durch wiederholte Transaktionen besonders stark auf Flexibilität drängen. Banken wiederum haben oftmals nur begrenzte Anreize zur sorgfältigen Prüfung der Vertragsdetails, insbesondere wenn sie das Risiko nach der Syndizierung nicht selbst tragen. Die Autoren kritisieren, dass bestehende Regulierungsinstrumente, wie etwa das Leveraged Lending Guidance der US-Aufsichtsbehörden, die tatsächliche Schwäche vieler Kreditverträge nicht adäquat abbilden. Insgesamt plädieren sie für ein besseres Verständnis und eine genauere Messung der vertraglichen Schwächung von Gläubigerrechten in der Kreditvergabe, insbesondere angesichts der möglichen systemischen Risiken.

Private Equity

Bain & Company: Global Private Equity Report 2025

Im Jahr 2024 setzte eine erste Erholung am globalen Private-Equity-Markt ein. Die Investitions- und Exitvolumina stiegen um 37 % bzw. 34 %, getrieben durch sinkende Zinsen und ein stabileres makroökonomisches Umfeld. Gleichzeitig verzeichnete das Fundraising ein Minus von 23 %, u.a. da viele LPs mit anhaltenden Liquiditätsengpässen zu kämpfen hatten. Die Kapitalallokation konzentrierte sich zunehmend auf etablierte Fonds mit klarer Differenzierung und starker Erfolgsbilanz – Top-Performer konnten ihre Fondsgröße um mehr als 50 % steigern. Das Investitionsvolumen belief sich auf 602 Mrd. US-Dollar, wobei Großdeals (>1 Mrd. USD) 77 % des Volumens ausmachten. Technologietransaktionen blieben dominant, gefolgt von deutlichem Wachstum in den Sektoren Finanzdienstleistungen (+92 %) und Industrie (+81 %). Trotz positiver Signale bei Exits blieben vor allem IPOs mit nur 6 % der Exit-Werte schwach. Die Liquiditätssituation bleibt insgesamt kritisch: Ausschüttungen an LPs fielen auf nur 11 % des Nettoinventarwerts – ein historischer Tiefstand. Fonds reagieren mit alternativen Maßnahmen wie Minority Sales, NAV Loans, Continuation Funds und Secondaries. Etwa 30 % der Portfoliounternehmen haben bereits eine Teilveräußerung erlebt.

McKinsey: Global Private Markets Report 2025

Im Jahr 2024 zeigte die Private-Equity-Branche deutliche Zeichen der Erholung nach zwei turbulenten Jahren. Trotz weiterhin hoher Zinsen, geopolitischer Unsicherheiten und verhaltenem Fundraising stieg das globale Dealvolumen um 14 Prozent, und Ausschüttungen an Limited Partners übertrafen erstmals seit 2015 wieder die Kapitalabrufe. Besonders größere Buyout-Transaktionen trugen zur Marktbelebung bei, während sich Regionen wie Asien – vor allem aufgrund des Rückgangs in China – schwächer entwickelten. Die Renditen blieben mit einer durchschnittlichen IRR von 3,8 % unter historischen Werten. Buyouts erzielten mit 4,5 % die beste Performance, Venture Capital blieb mit 1,9 % zurück. Technologietransaktionen und Public-to-Private-Deals gewannen an Bedeutung, während IPOs weiterhin schwierig waren. Der wachsende Exit-Backlog und die längeren Haltedauern zeigen, dass Liquidität ein zentrales Thema bleibt – was sich in der zunehmenden Bedeutung von Sekundärmarkttransaktionen widerspiegelt. Trotz

eines Rückgangs des Fundraisings um 24 % planen 30 % der befragten Investoren, ihre PE-Allokation zu erhöhen. Besonders Midmarket-Fonds zwischen 1 und 5 Milliarden US-Dollar erwiesen sich als robust. GPs weichen verstärkt auf alternative Kapitalquellen aus und reagieren mit neuen Fondsstrukturen auf veränderte Marktbedingungen. Angesichts hoher Einstiegsmultiples und begrenzter Leverage-Möglichkeiten rückt die operative Wertschöpfung stärker in den Fokus. Portfoliofirmen investieren gezielter in Wachstum, Effizienz und Exit-Vorbereitung. Die Branche zeigt sich widerstandsfähig und innovativ – mit dem Potenzial, gestärkt aus der Krise hervorzugehen.

Ghysels/Gredil/Rubin: Do Public Equities Span Private Equity Returns?

Die Studie zeigt neue Erkenntnisse zur Beziehung zwischen gelisteten und privaten Eigenkapitalrenditen auf: Trotz dessen, dass bis zu 95,6 % der Renditevariation von Private Equity durch Faktoren erklärt werden können, die sie mit vergleichbaren gelisteten Aktien gemeinsam haben, identifizieren die Autoren robuste, spezifische Private-Equity-Faktoren (PEFs), die unabhängig sind. Diese PEFs erklären etwa 3,3 % jährliche Standardabweichung der Renditen und verbessern sowohl die Sharpe-Ratio als auch die Diversifikation eines Portfolios signifikant. Ihre Einbeziehung kann die Sharpe-Ratio um bis zu 0,23 pro Jahr erhöhen – selbst unter realistischen Annahmen wie Nicht-Verfügbarkeit von Short-Positionen oder einem Liquiditätsaufschlag von 3 % jährlich. Die optimale Allokation zu Private Equity in einem Portfolio liegt mit 95 % Konfidenz bei 11–24 % der risikobehafteten Vermögenswerte, sofern keine Liquiditätskosten berücksichtigt werden. Zudem zeigt sich, dass die zwei am häufigsten genutzten Private-Equity-Datenquellen (MSCI-Burgiss und Preqin) zwar fast identische gemeinsame Faktoren mit öffentlichen Aktien aufweisen, sich jedoch in mehr als der Hälfte ihrer spezifischen Private-Equity-Komponenten unterscheiden. Die Studie nutzt fortschrittliche Verfahren zur Hochfrequenzschätzung von Private-Equity-Renditen und zur Extraktion gemeinsamer versus gruppenspezifischer Faktoren. Dies ermöglicht eine robustere Bewertung der Diversifikations- und Performancevorteile von Private Equity gegenüber gelisteten Aktien und zeigt, dass diese Vorteile nicht durch geschickt zusammengestellte öffentliche Aktienportfolios replizierbar sind.

Lavery: What lies beneath a buyout? Accounting considerations when studying private equity buyout portfolio companies

Private-Equity-(PE)-Buyouts sind in der Praxis häufig durch komplexe Konzernstrukturen mit mehreren Akquisitionsvehikeln (z. B. Topco, Midco, Bidco) gekennzeichnet. Während operative Einheiten oft nur eingeschränkte Einblicke in die Kapital- und Kostenstruktur ermöglichen, liefern konsolidierte Gruppenabschlüsse ein vollständigeres Bild der finanziellen Lage von Portfoliogesellschaften während der PE-Halteperiode. Die Studie zeigt, dass bei einer Analyse auf Basis nicht-konsolidierter operativer Abschlüsse das Wachstum, die Verschuldung sowie die tatsächliche Rentabilitätsentwicklung systematisch unterschätzt werden. Ein weiteres zentrales Thema ist die Nutzung von Gesellschafterdarlehen, welche PE-Investoren häufig als Finanzierungsinstrument einsetzen. Ob diese als Fremd- oder Eigenkapital zu klassifizieren sind, hat erheblichen Einfluss auf die Bewertung der Verschuldung. Ebenso beeinflusst die Abschreibung immaterieller Vermögenswerte infolge von Übernahmen die ausgewiesene Bilanzsumme und kann zu einer Überschätzung der Rentabilitätskennzahlen führen, wenn nicht entsprechend adjustiert wird. Zudem nimmt die Intransparenz im Zeitverlauf zu: Der Anteil der in Offshore-Jurisdiktionen registrierten Holdinggesellschaften ist von 5 % im Jahr 2000 auf über 25 % im Jahr 2023 gestiegen, was die Zugänglichkeit konsolidierter Abschlüsse für Forscher erschwert. Empirisch zeigt die Studie, dass sich die Ergebnisse von Wachstums- und Performancevergleichen (z. B. mittels Difference-in-Differences-Analysen gegenüber Kontrollgruppen) stark unterscheiden, je nachdem ob operativen oder konsolidierten Abschlüssen vertraut wird. Die Studie liefert robuste empirische Evidenz, dass operative Abschlüsse das wahre Ausmaß von Wachstum, Verschuldung und Ertragsverfall in PE-Transaktionen deutlich verzerren.

Real Assets

Deutsche Bundesbank: Consistent commercial real estate market indicators: Methodology and an application to the German office market

Die Deutsche Bundesbank hat ein neues statistisch-methodisches Rahmenwerk vorgestellt. Dieses zielt darauf ab, konsistente Indikatoren für den gewerblichen Immobilienmarkt zu entwickeln, insbesondere für den deutschen Büromarkt. Das entwickelte Rah-

menwerk umfasst vier zentrale Indikatoren: einen Marktpreisindex, einen Bruttomietindex, einen Nettoanfangsrenditeindex und eine Leerstandsquote. Ziel ist es, dass diese Indikatoren makroökonomisch konsistent sind, sodass die Bewertungsrelationen zwischen Marktpreis, Mieteinnahmen, Rendite und Leerstand eines einzelnen Objekts auch auf aggregierter Ebene gelten. Um diese Konsistenz zu gewährleisten, schlagen die Autoren vor, alle Indikatoren aus denselben granularen Datenquellen zu erstellen. Dabei sollten Preis- und Renditeindizes nach Kapitalwertanteilen gewichtet werden, während Mietindizes und Leerstandsquoten nach Mieteinnahmenanteilen gewichtet werden. Diese Methodik wurde exemplarisch auf den deutschen Büromarkt angewendet, wobei Bewertungsdaten eines Immobilienberatungsunternehmens genutzt wurden.

GIB: Improved Financial Performance of Sustainable Infrastructure in the Context of Climate Change

Das White Paper zeigt die strategische Bedeutung nachhaltiger Infrastrukturinvestitionen im Kontext des Klimawandels auf und betont, dass ein globaler Investitionsbedarf von 15 Billionen USD bis 2040 besteht, der ohne verstärkte Mobilisierung privaten Kapitals nicht gedeckt werden kann. Die Analyse zeigt, dass bereits eine Erhöhung der Infrastrukturquote im Portfolio um fünf Prozentpunkte die Performance um 0,2 %-Punkte jährlich verbessern kann. Im Szenario einer schnellen Energiewende (Net Zero Market Disruption) liegt der kumulative Renditevorteil nachhaltiger Infrastruktur bei über 20 %, bei begrenzter Klimapolitik immerhin bei rund 10 % über 15 Jahre. Vorteile ergeben sich insbesondere durch geringere Exponierung gegenüber fossilen Vermögenswerten und bessere Resilienz gegen physische Risiken wie Extremwetter. Zudem senken standardisierte Labels wie das FAST-Infra Label die Due-Diligence-Kosten, erhöhen die Investitionssicherheit und fördern die Marktliquidität. Angesichts zunehmender urbaner Nachfrage, wachsender Märkte für erneuerbare Energien sowie wachsender Versicherungs- und Klimarisiken wird nachhaltige Infrastruktur als Schlüsselasset gesehen, um ökonomische, ökologische und soziale Ziele zugleich zu erreichen.

Forschung

FERI CFI: Digitale Machtkonzentration - Zunehmende Dominanz und drohende Risiken einer neuen Tech-Oligarchie

Die Studie des FERI Cognitive Finance Institute beleuchtet die zunehmende Konzentration digitaler Macht bei wenigen globalen Tech-Konzernen – insbesondere den US-amerikanischen „Magnificent Seven" (Google, Amazon, Meta, Apple, Microsoft, Nvidia, Tesla). Diese Unternehmen kontrollieren zentrale digitale Infrastrukturen wie Cloud-Dienste, Suchmaschinen, Social Media und E-Commerce-Plattformen. Verstärkt durch Netzwerkeffekte, Hyperscale-Rechenzentren und Künstliche Intelligenz entwickelt sich eine natürliche Monopolbildung, die Wettbewerb einschränkt und die Demokratie untergräbt. Gleichzeitig nutzen Tech-Milliardäre wie Elon Musk und Peter Thiel ihre wirtschaftliche und mediale Macht, um politischen Einfluss auszuüben – etwa durch Lobbyismus, Wahlkampffinanzierung und gezielte Deregulierung. In den USA verschärft sich dies durch die enge Verflechtung von Tech-Eliten und Regierung unter Präsident Trump, was zu einer „Buddy Economy" und einer gefährlichen Machtverschiebung führt. Plattformen wie X (ehemals Twitter) befördern zudem Desinformation und politische Polarisierung. Europa versucht mit Regulierungen wie dem Digital Markets Act (DMA), dem AI Act und Initiativen wie GAIA-X gegenzusteuern, trifft jedoch auf massiven Widerstand. Weltweit droht eine neue „Tech-Oligarchie", die durch fehlende Regulierung, steuerliche Schlupflöcher und globale Machtambitionen getrieben wird. Die Autoren fordern daher ein entschlossenes, internationales Vorgehen, um Innovationen zu fördern, ohne demokratische Strukturen zu gefährden.

Sustainable Finance

Deutsche Bundesbank: Climate stress test for the German banking sector: Impact of the green transition on corporate loan portfolios

Die Deutsche Bundesbank hat einen Klimastresstest für den deutschen Bankensektor durchgeführt, um die Auswirkungen des Übergangs zu einer grünen Wirtschaft auf Unternehmensdarlehensportfolios zu analysieren. Dabei wurde ein neuartiger methodischer Ansatz entwickelt, der sowohl makroökonomische als auch mikroökonomische Perspektiven kombiniert. Die Makroebene nutzt traditionelle Stresstest-Techniken, um aggregierte Szenariovariablen in Schätzun-

gen von Kreditrisikoindikatoren zu übersetzen. Die Mikroebene hingegen verwendet firmenspezifische Bilanz- und CO_2-Emissionsdaten, um die heterogenen Auswirkungen auf einzelne Kreditnehmer zu projizieren. Besonders betont wird die Bedeutung von Konzentrationsrisiken in den Kreditportfolios der Banken, da klimabezogene Risiken unterschiedliche Sektoren und Unternehmen verschieden stark betreffen. Die Ergebnisse zeigen, dass potenzielle Verluste durch den grünen Übergang kurzfristig nicht vernachlässigbar sind. Insbesondere Unternehmen mit hohem CO_2-Fußabdruck sind stärker von Übergangsrisiken betroffen. Dies unterstreicht die Notwendigkeit für Banken, ihre Kreditportfolios hinsichtlich klimabezogener Risiken zu analysieren und gegebenenfalls anzupassen. Das Papier hebt hervor, dass die Berücksichtigung von Klimarisiken entscheidend für die Bewertung der Stabilität einzelner Kreditinstitute und des Bankensystems insgesamt ist. Die entwickelten Methoden bieten eine Grundlage, um die Verteilung potenzieller Auswirkungen besser zu quantifizieren und somit die Widerstandsfähigkeit des Bankensektors gegenüber klimabezogenen Risiken zu stärken.

Veranstaltungen

BAI InnovationsDay

- 30. September 2025, House of Finance and Tech, Berlin

BAI Real Assets & Wealth Management Symposium

- 13. November 2025, The Westin Grand, Frankfurt

BAI Sustainable Finance & ESG Workshop

- 27. November 2025, Frankfurt School of Finance and Management

BAI Private Debt Symposium

- Februar 2026, Scandic Hafenpark, Frankfurt

BAI Webinare

Hier finden Sie anstehende Webinare sowie Aufzeichnungen und Unterlagen vergangener Webinare.

Künstliche Intelligenz (KI) im Asset Management

- 24. Juni 2025

Wasserkraft – Tradition trifft auf moderne Technologie

- 25. Juni 2025

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
Telefon: +49 (0)228-96987-0

BAI REPRESENTING ALTERNATIVE INVESTMENTS

© Bundesverband Alternative Investments e.V. (BAI)