



**BAI Marktmail
III/2022**

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

**© Bundesverband Alternative
Investments e.V. (BAI)
Juni 2022**



BAI Marktmail III/2022

Liebe Leserinnen und Leser,

der Sommer steht vor der Tür und entsprechend rege werden vor den Ferien zahlreiche Studien, Reports und Marktanalysen von BAI-Mitgliedsunternehmen, Marktaufsichtsbehörden, internationalen Organisationen und Forschungsinstituten veröffentlicht. Anbei finden Sie wie gewohnt eine kuratierte Auswahl, bevor auch wir uns mit unseren Publikationen, Veranstaltungen und Webinaren in eine kurze Sommerpause verabschieden.

Nach den Sommerferien wartet auch schon das nächste BAI-Event in Frankfurt auf Sie. Beim 2. [Innovations-day](#) am 12. September stehen wieder einmal neue Technologien, die Digitalisierung & Automatisierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Asset-Management-Branche im Fokus der Verbandsarbeit. DLT- und DeFi-Themen werden ebenso abgedeckt. Dabei geht es nicht nur um die Marktinfrastruktur, DLT-basierte Finanzdienstleistungen und Anwendungen, sondern insbesondere auch um die Vorstellung und Diskussion der flankierenden Regulierung auf nationaler und europäischer Ebene. Zielgruppe sind Mitglieds- und Branchenunternehmen und institutionelle Investoren, natürlich aber auch einschlägige Technologieunternehmen bzw. Start-ups, für die wir am Nachmittag die kostenlose Möglichkeit einer kurzen Vorstellung anbieten.

Ich wünsche Ihnen eine informative Lektüre.

Philipp Bunnenberg

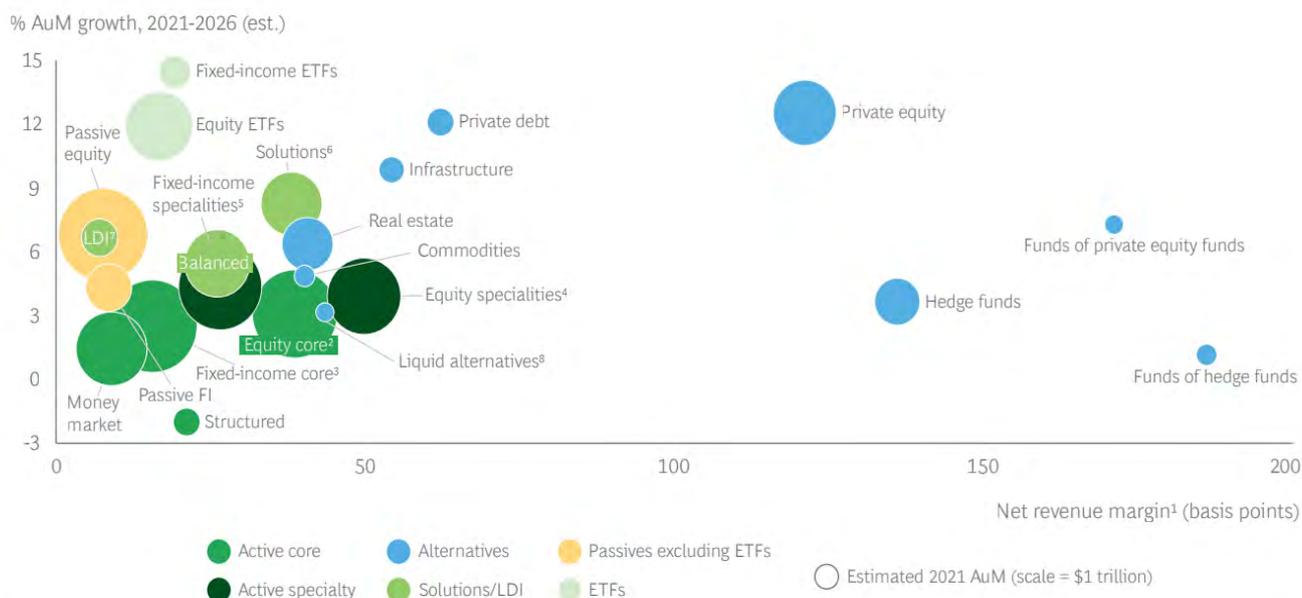
Investoren & Asset Manager

BAI: German Alternative Investor Landscape – Pension schemes (Versorgungswerke)

Ende letzten Jahres wurde der [BAI Investor Survey 2021](#) veröffentlicht und fand große Beachtung. Mit dieser Veröffentlichung führt der BAI nun seine Reihe an detaillierten Carve-outs über verschiedene Anlegertypen der deutschen Investorenlandschaft fort. Anhand der Daten aus dem BAI Investor Survey 2021 wird das Investitionsverhalten deutscher Versorgungswerke in Alternative Investments näher beleuchtet.

BCG: Global Asset Management 2022 Report

Die Asset-Management-Branche hat in den letzten Jahrzehnten ein beispielloses Wachstum erlebt, was laut BCG vor allem auf die Dynamik der weltweiten Aktienmärkte zurückzuführen ist. Auch 2021 brachte ein zweistelliges Wachstum der AuM und Rekord-Nettomittelzuflüsse. Doch mit dem Eintritt der globalen Märkte in eine Ära größerer Ungewissheit kommen neue Faktoren zum Tragen. Alternative Investment-Produkte machen schon heute 44 % des gesamten Umsatzes der Vermögensverwalter aus, obwohl sie weniger als 20 % der globalen AuM umfassen. Für die nächsten fünf Jahre erwartet BCG, dass die globalen Umsätze aus alternativen Produkten mehr als die Hälfte aller Erträge der Asset-Management-Branche ausmachen, vor allem dank des vergleichsweise hohen Aufwands und entsprechend höherer Kosten der alternativen Anlagen im Vergleich zu traditionellen Assets.



Sources: BCG Global Asset Management Market Sizing 2022; BCG Global Asset Management Benchmarking Database 2022; Strategic Insight; P&I; ICI; Preqin; HFR; INREV; BCG analysis.

UBS: Global Family Office Report 2022

FOs reduzieren weiter ihre Allokationen in festverzinsliche Anlagen. 63% der befragten FOs sind der Meinung, dass selbst erstklassige Fixed-Income-Wertpapiere nicht mehr angemessen zur Portfoliorisiko-reduzierung beitragen. Sie verzichten auf Liquidität zugunsten von Rendite und investieren vermehrt in Private Equity. Der grundsätzlich starke Home Bias von FOs zeigt sich auch bei ihren PE-Investitionen. Diese werden größtenteils via Direktinvestments getätigt, insbesondere bei vorhandenem Fach- und Branchenwissen. Fonds werden zur Diversifizierung oder zur Ausweitung der Investitionen auf andere Regionen und Sektoren genutzt. Immobilien und Private Debt stehen ebenso im Fokus. Im Gegensatz zu den

letzten Jahren suchen FOs zudem wieder verstärkt nach Hedgefonds-Strategien. Investitionen in Distributed-Ledger-Technologien erfolgen bisher noch in Pilotprojekten. FOs sind sich des disruptiven Potenzials der DLT bewusst und wollen die Technologie und ihre Geschäftsanwendungen verstehen. Sie planen zukünftig mehr in Anwendungen der DLT statt in Kryptowährungen wie Bitcoin zu investieren.

Strategic asset allocation has remained stable

Private equity is the exception

	2019	2020	2021
Fixed income (developed markets)	11%	13%	11%
Fixed income (developing markets)	6%	5%	4%
Equities (developed markets)	23%	24%	24%
Equities (developing markets)	6%	8%	8%
Private equity (direct investments)	9%	10%	13%
Private equity (funds/funds of funds)	7%	8%	8%
Private debt	N/A	N/A	2%
Hedge funds	5%	6%	4%
Real estate	14%	13%	12%
Infrastructure	0%	0%	0%
Gold/precious metals	3%	2%	1%
Commodities	0%	1%	1%
Cash (or cash equivalent)	13%	10%	10%
Art and antiques	3%	1%	1%

Private Markets

[BAI Newsletter III/2022](#)

Der dritte BAI Newsletter des Jahres bietet eine Vielzahl an Beiträgen rund um das Schwerpunktthema „Private Markets aus SAA und ALM-Sicht“. Wenn Sie zukünftig einen Artikel zum BAI Newsletter beisteuern möchten, melden Sie sich gerne bei Christina Gaul (gaul@bvai.de).

[JP Morgan AM: Guide to Alternatives Q2 2022](#)

Der neue “Guide to Alternatives” von J.P. Morgan Asset Management für das zweite Quartal 2022 ist erschienen und bietet wie gewohnt interessante Grafiken und Statistiken zu den Private Markets.

Infrastruktur

[Macquarie Asset Management: Digital infrastructure: Transmitting signals of growth](#)

Zwischen 2010 und 2021 hat sich das weltweite jährliche digitale Equity-Infrastrukturtransaktionsvolumen von 10,3 Mrd. USD auf 116 Mrd. USD mehr als verzehnfacht. Durch die Covid-Pandemie haben sich digitale Megatrends weiter beschleunigt. Die Nachfrage nach digitaler Infrastruktur steigt stetig, und das unabhängig von Wirtschafts- und Finanzmarktkrisen wie der Report beispielhaft anhand von Daten aus der GFC und Covid-Krise zeigt. Weiterhin sind die wichtigsten europäischen Märkte eklatant unzureichend mit Glasfaser versorgt. In Deutschland macht Glasfaser nur 6,4% der gesamten Festnetz-Breitbandanschlüsse aus (Kupferanschlüsse 69,4%). Viele EU-Länder sind prädestiniert für einen schnellen Glasfaseraus-

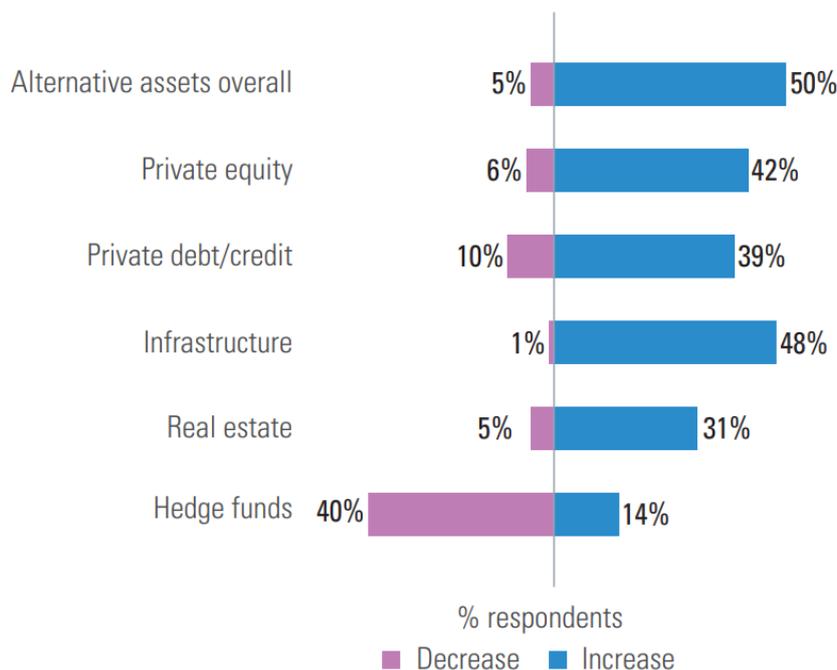
bau, woraus sich Wachstums- und Aufrüstungspotenzial für Netzbetreiber und Investmentopportunitäten für Investoren bieten. Neben des Wachstumspotentials der Netzanbindung von Privathaushalten erfordert die digitale Transformation von Unternehmen zunehmend cloudbasierte Anwendungen und Rechenzentrumsdienste an strategischen Standorten. Dadurch ist der Markt für Rechenzentren seit 2015 rapide gewachsen. Die globalen Transaktionen sind innerhalb der letzten sechs Jahre im Wert von 0,5 Mrd. USD auf 23,2 Mrd. USD gestiegen, wobei mehr als 70% der Transaktionen in Nordamerika und Europa stattfanden.

Private Equity

Coller Capital: Global Private Equity Barometer (Summer 2022)

Die 36. Ausgabe des Barometers spiegelt die Ansichten von Private-Equity-Investoren aus der ganzen Welt, von denen 71% angeben, dass ihr PE-Portfolio seit der GFC eine bessere Performance erzielte als ihr Aktien-Portfolio. Dabei schaffen ESG-Prinzipien durch den Ausschluss risikoreicher Investitionen und Geschäftspraktiken und durch proaktive, positive Veränderungen bei den Portfoliounternehmen einen positiven Mehrwert. Allen voran europäische LPs sind ESG-Vorreiter. 54% der LPs haben ihre Zielquote für Private Equity in den letzten zwei Jahren erhöht. Weitere 42% planen dies für die kommenden 12 Monate zu tun. Das gilt über PE hinaus auch für weitere alternative Assetklassen wie Infrastruktur, Real Estate und Private Debt.

Changes in LPs' planned target allocations to alternative assets over the next 12 months



Debevoise & Plimpton: The Private Equity Report (Spring 2022)

Debevoise & Plimpton berichtet quartalsweise über zentrale Themen, die derzeit auf der Agenda von Private-Equity-Unternehmen stehen. PE-Fonds nutzen vermehrt innovative, geratete Schuldscheinstrukturen, um sich Kapital von renditesuchenden Versicherungsgesellschaften zu beschaffen. Solche Investitionen sind in der Regel als eine oder zwei Tranchen von gerateten Schuldtiteln, die durch LP-Anteile an den zugrundeliegenden Fonds, aus denen sich das Investitionsportfolio zusammensetzt, strukturiert.

Sie sind zusätzlich von einer EK-Tranche gestützt, die als Erstverlusttranche für das Rating wichtig ist. Holdinggesellschaften greifen zuletzt vermehrt auf vorfinanzierte Trust-Papiere als leverage-neutrale, covenant-lite Finanzierungsquelle zurück. Auf der Anlageseite werden neue Grenzen erkundet, die sich durch die Privatisierung von Aktivitäten im Weltraum und das Wachstum weltraumgestützter Technologien ergeben. Die Finanzierung von privatwirtschaftlichen Unternehmen in der Raumfahrt hat sich in den letzten zehn Jahren verzehnfacht und wird im Jahr 2021 die Marke von 10 Milliarden Dollar erreichen.

[Miyamoto/Mejia/Kajikawa: A Study of Private Equity Rounds of Entrepreneurial Finance in EU: Are Buyout Funds Uninvited Guests for Startup Ecosystems?](#)

PE-Fonds, die traditionell in etablierte Unternehmen investieren, haben in den letzten Jahren ihre Spätphasen-Investments in Start-ups signifikant gesteigert. Miyamoto, Mejia und Kajikawa untersuchen in einem neuen Paper im Journal of Risk and Financial Management den Unterschied zwischen Startup-Investitionen durch PE- und VC-Fonds in der EU. Als Ergebnis der Analyse stellen die Autoren fest, dass sich VC- und PE-finanzierte Startups in der Spätphase nicht nur in Bezug auf die Branchen unterscheiden, auch die Unternehmensstruktur grenzt sich voneinander ab. PE-unterstützte Start-ups können in der Regel bereits einen hohen Umsatz vorweisen. Dies steht im Einklang mit früheren Studien, wonach PE-Fonds nach schnellerer Rentabilität der Unternehmen streben. Darüber hinaus ist es bei VC-finanzierten Startups wahrscheinlicher, dass die Investoren über einen Börsengang aussteigen. Bei PE-finanzierten Startups überwiegen M&A-Transaktionen als Exit deutlich.

Real Estate

[EY: Real Estate Asset-Management-Studie: Schwerpunkt Logistikimmobilien](#)

Die Mieten und Preise für Logistikimmobilien sind weiter gestiegen. Ungeachtet dessen wird Deutschland weiter als Top-Markt für Logistikimmobilien gesehen. Der Flächenmangel macht sich in Angebotsengpässen bemerkbar, sodass das Investoreninteresse an B- und C-Lagen weiter wächst. Über die Hälfte der Survey-Teilnehmer geht davon aus, dass der Anteil an Logistikimmobilien in ihren Portfolios deutlich ansteigen wird. Dabei hat man ohne Logistik-Know-how, Netzwerke und Präsenz vor Ort über individuelle Betreuung von Mietern und Investoren einen klaren Wettbewerbsnachteil, sagen die 35 von EY befragten Asset Manager und Beschäftigten aus dem Logistikimmobiliensegment. Herausfordernd bleibt für mehr als 90 % der Befragten die Digitalisierung im Asset Management. Große Potentiale werden in der Automatisierung erkannt.

Hedgefonds

[AIMA: Emerging Manager Survey 2022](#)

Die Umfrage von AIMA zielt auf die nächste Generation von Hedgefonds-Managern mit einem verwalteten Vermögen von bis zu 500 Millionen US-Dollar ab, sowie auf diejenigen, die in Emerging Manager investieren. Zu den wichtigsten Themen gehören die von den Fonds erhobenen Gebühren, die durchschnittliche Mitarbeiterzahl, die Kosten für den Betrieb eines Fonds und die durchschnittliche Dauer bis zum Abschluss einer neuen Investition. Junge Manager haben in den vergangenen Jahren ihre Gebühren und Mitarbeiterzahl weitgehend beibehalten und gleichzeitig ihre Kosten bis zur Gewinnschwelle gesenkt. Investoren sind heutzutage anspruchsvoller und stellen höhere Erwartungen an die operative Leistungsfähigkeit der Manager und die Performance ihrer Hedgefonds.

Forschung, Aufsicht & Recht

BIS: Annual Economic Report 2022

Die Covid-19-Pandemie und die russische Invasion in der Ukraine prägten die wirtschaftliche Entwicklung in den vergangenen 12 Monaten. Aufgrund der hohen Inflation, des Krieges in der Ukraine und des verlangsamten Wachstums in China besteht laut BIS ein hohes Stagflationsrisiko. Die vordringlichste geldpolitische Aufgabe bestehe darin, eine niedrige und stabile Inflation wiederherzustellen, dabei die Kosten für die Wirtschaftstätigkeit so weit wie möglich zu begrenzen und die Finanzstabilität zu erhalten. Im Zahlungsverkehr ist ein kreativer Innovationsschub im Gange, der den Blick auf ein künftiges digitales Geldsystem öffnet. Strukturelle Schwächen machen das Krypto-Universum jedoch laut BIS als Grundlage für ein digitales Geldsystem ungeeignet. Es fehle ein stabiler nominaler Anker, und die Grenzen der Skalierbarkeit führen zu einer Fragmentierung. Im Gegensatz zur Darstellung der Dezentralisierung sind Kryptowährungen oft auf unregulierte Intermediäre angewiesen, die finanzielle Risiken bergen.

ESMA: Leverage and derivatives – the case of Archegos

Am 26. März 2021 kam Archegos Capital Management den Nachschussforderungen mehrerer Gegenparteien (Banken) nicht nach. Nach dem Ausfall des Family Offices (ehemals der Hedgefonds „Tiger Asia“) liquidierten die Banken die Derivatepositionen, unter anderem durch Zwangsverkäufe der zugrunde liegenden Aktien-Positionen, was zu Verlusten von mehr als 10 Mrd. USD für die Gegenparteien führte. Obwohl Archegos rechtlich gesehen ein Family Office war, setzte es Hedgefonds-ähnliche Strategien um, ohne den für Hedgefonds geltenden Regulierungs- und Meldevorschriften auf Unternehmensebene zu unterliegen. Ohne einschlägige Meldepflichten waren die US-Aufsichtsbehörden nicht in der Lage, die mit Archegos verbundenen Risiken, einschließlich der hohen Hebelwirkung und des konzentrierten Exposures, zu erkennen.

In der EU unterliegen Family Offices der Meldepflicht für Derivate auf Transaktionsebene im Rahmen der EMIR-Verordnung, mittels derer systemische Risiken im europäischen Derivatemarkt eingedämmt werden sollen. Die ESMA nutzt in ihrer Analyse EMIR-Daten, um die Positionen von Archegos mit EU-Gegenparteien zu analysieren, und zeigt, dass es möglich ist, Warnsignale durch den steilen Anstieg des konzentrierten Exposures in einigen wenigen Aktien (mittels TRS) im Februar und März 2021 bereits Wochen vor dem Ausfall zu erkennen. Damit zeigt die ESMA auf, dass einige der im Rahmen von EMIR erhobenen Daten von den (nationalen) Aufsichtsbehörden und der ESMA zur Risikoüberwachung genutzt werden können, gleichzeitig aber weitere Maßnahmen erforderlich sind, um Datenlücken zu schließen und einen Rahmen zu schaffen, um den Aufsichtsbehörden das Monitoring und Aufdecken von Risiken frühzeitig zu ermöglichen.

Sustainable Finance / ESG

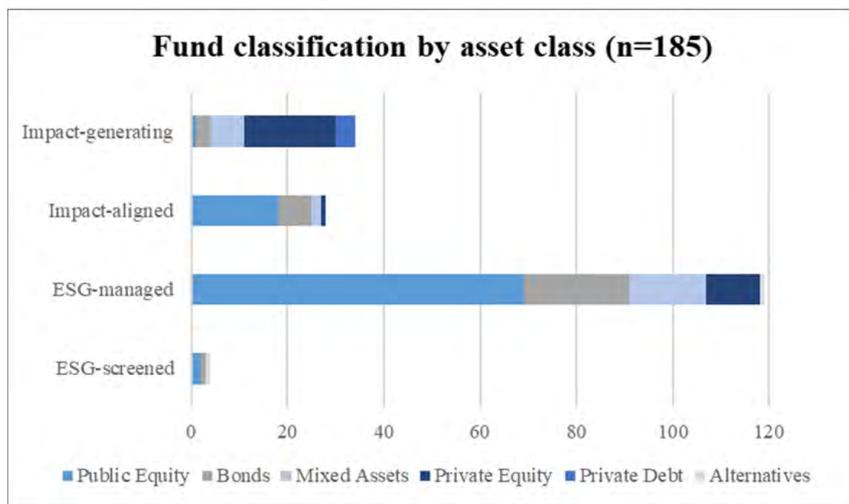
Berg/Kölbel/Rigobon: Aggregate Confusion: The Divergence of ESG Rating

Berg, Kölbel und Rigobon gehen auf der Grundlage von Daten von sechs ESG-Ratingagenturen (KLD, Sustainalytics, Moody's ESG (Vigeo-Eiris), S&P Global (RobecoSAM), Refinitiv (Asset4) und MSCI) der Frage nach, warum und wie stark ESG-Ratings voneinander abweichen. Die Autoren stellen einen „Rating-Effekt“ fest, bei dem die Gesamtsicht einer Ratingagentur auf ein Unternehmen die Bewertung bestimmter ESG-Kategorien beeinflusst. Die folgende Zusammenfassung der Ergebnisse verdeutlicht, dass eine sorgfältige Analyse und Kontrolle der ESG-Ratings und der Art und Weise, wie die den ESG-Ratings zugrunde liegenden Daten generiert werden, zwingend erforderlich ist: Die ESG-Ratings der sechs Anbie-

ter liefern zwar selten diametral entgegengesetzte Einschätzungen, die Streuung der Daten (Korrelationskoeffizient von 0,54) macht es aber schwierig, Unternehmen, die in Bezug auf ESG-Aspekte vermeintlich führend sind, von durchschnittlichen Unternehmen zu unterscheiden. Dabei sind 56 % dieser Abweichungen auf unterschiedliche Messmethoden für ESG-Attribute, 38 % auf den Erfassungsbereich (welche Kategorien umfassen ESG) und 6 % auf die Gewichtung (relative Bedeutung der Kennzahlen) zurückzuführen.

Busch/Metzler/Scheitza: The Impact of Impact Funds – A Global Analysis of Funds With Impact-Claim

Nachhaltige Investitionen haben sich auf den Finanzmärkten etabliert, machen bereits etwa ein Drittel des weltweit verwalteten Vermögens aus. Bisher bleibt in der Praxis jedoch unklar, was die Anforderungen an tatsächliche Impact Investments sind. Die Autoren untersuchen bei 185 Impact-Fonds ob der Impact-Anspruch im Hinblick auf die Lösung sozialer Probleme und/oder die Eindämmung von Umweltschäden gerechtfertigt ist. Sie stellen fest, dass nur ein Drittel der Impact-Fonds die skizzierten Impact-Anforderungen erfüllt. Daher sollten 64 % der Fonds eher als ESG-Investitionen und nicht als Impact-Investitionen eingestuft werden.



Ähnlich niedrig ist der Anteil bei SFDR Artikel 9-Fonds. Von den Fonds, die unter die SFDR fallen, sind 63 % als Artikel 9-Fonds eingestuft. Dies spiegelt die weit verbreitete Auffassung wider, dass Artikel 9-Produkte Impact-Produkte sind. Jedoch erfüllen laut Autoren nur 37 % der Fonds, die Artikel 9 zugeordnet sind, die dargelegten Wirkungsanforderungen. In Bezug auf verschiedene Anlageklassen zeigen die Ergebnisse, dass der Anteil der Fonds, die die skizzierten Wirkungsanforderungen erfüllen, bei Private-Market-Fonds (69 %) deutlich höher ist als bei börsennotierten Fonds (26 %). Wieder einmal zeigt sich, dass Private Equity und Private Debt für Impact-Investitionen viel relevanter sind als Aktien und Anleihen.

Capital Group: ESG Global Study 2022

Der vorliegende Report liefert detaillierte Einblicke und Gedanken zu ESG-Trends und ESG-Regulierungen von 1.130 internationalen Investoren, Beratern und Finanzintermediären. Die Umfrageergebnisse zeigen, dass ESG-Integration die am häufigsten genutzte ESG-Implementierungsstrategie auf der Anlageseite ist, gefolgt von thematischen Investitionen und Impact Investing. Dabei stellt der Zugang zu ESG-Daten die Anleger stets vor besondere Probleme, sodass der Mangel an robusten ESG-Daten eines der größten Hindernisse für die Einführung von ESG-Strategien sei. Auch die Diskussion um uneinheitliche Ratings (s. oben) unterstreicht die wichtige Rolle aktiver Manager, die mit Hilfe von Fundamentalanalysen einen immanenten ESG-Wert und die Risiken identifizieren können.

FNG: Marktbericht Nachhaltige Geldanlagen 2022

Das FNG erhebt Daten zu den nachhaltigen Anlagemärkten in Deutschland, Österreich und der Schweiz und befragt regelmäßig Asset Manager, Asset Owner und Banken nach ihren nachhaltigen und verantwortlichen Assets, Anlagestrategien und Produkten. Das FNG unterscheidet im Report zwischen Publikumsfonds, Mandaten und Spezialfonds. Nachhaltige Geldanlagen sind laut Studie weiter auf Wachstumskurs. Wesentlicher Treiber dieser Dynamik sind vor allem die europäische Regulatorik als auch die weiterhin hohe Bedeutung von Nachhaltigkeit in der Mitte der Gesellschaft, was sich in hohen Wachstumsraten nachhaltiger Publikumsfonds widerspiegelt. Die Gesamtsumme Nachhaltiger Geldanlagen beträgt Ende 2021 in Deutschland 501,4 Milliarden Euro. Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Gesamtsumme um 50 Prozent. Für die Datenerhebung lieferte die Klassifizierung der Offenlegungsverordnung erstmals die Grundlage für die Definition Nachhaltiger Geldanlagen. 93% der nachhaltigen Publikumsfonds sind 2021 als Artikel-8-Produkt (7% Art. 9) deklariert worden. Bei Mandaten und Spezialfonds, die hierzu Angaben gemacht haben, sind es 100% Artikel-8-Produkte.

Union Investment: Nachhaltigkeitsstudie 2022

Union Investment hat eine Markterhebung zum nachhaltigen Vermögensmanagement institutioneller Anleger in Deutschland durchgeführt. Beteiligt haben sich 203 Großanleger, von denen bereits 83% nachhaltig investieren, mit einem Kapitalvolumen in Billionenhöhe. 69% der Befragten sehen bei nachhaltigen Investments gleich hohe oder höhere Renditen und ein besseres Risikoprofil (68%) als bei konventionellen Strategien.

SSF: Swiss Sustainable Investment Market Study 2022

In einer sehr umfangreichen Studie zeigt Swiss Sustainable Finance (SSF) wie sich der Schweizer Anlagemarkt mit Nachhaltigkeitsthemen auseinandersetzt und bietet Einblicke in die jüngsten regulatorischen Entwicklungen. SSF legt dar, dass es drei fast gleich wichtige Motive für Sustainable Investing gibt: Performance der Investments, Werteanpassung und das Bestreben, positive Veränderungen in der Gesellschaft und Umwelt zu bewirken. Vor allem Letzteres scheint angesichts der aktuellen Debatte über positive Auswirkungen und globale Herausforderungen von besonderer Bedeutung zu sein. Ein klares Indiz dafür, dass die Gefahr des Greenwashings ernst genommen wird.

Digital Assets

AIMA: 4th Annual Global Crypto Hedge Fund Report

Der neue AIMA Krypto HF Report zeigt, dass derzeit potenziell über 300 Krypto-Hedgefonds existieren. Die Hälfte dieser Fonds wurde in den letzten 3 Jahren aufgelegt. Institutionelle Investoren sind weiterhin zurückhaltend. Ähnlich wie im Vorjahresbericht sind es vor allem vermögende Privatpersonen (HNWI) die in Krypto-Hedgefonds investiert sind (86 % der Fonds haben HNWI-Investoren). Dahinter folgen Family Offices (66 %) und Dachfonds (43 %). Das institutionelle Investoren bisweilen größtenteils kein Krypto-HF-Exposure halten, spiegelt sich auch in der durchschnittlichen Ticketgröße i. H. v. 1,63 Mio. USD (Median: 0,5 Mio. USD) und Fondsgröße i. H. v. 58,6 Mio. USD (Median: 24,5 Mio. USD) wider.

BIS: Banking in the shadow of Bitcoin? The institutional adoption of cryptocurrencies

Die BIS geht in einem Forschungspapier der Frage nach, wie bedeutend die Präsenz traditioneller Finanzintermediäre auf den Kryptomärkten ist. Eine globale aufsichtsrechtliche Datenbank des BCBS über Kryp-

towährungsengagements von 178 Banken aus 26 BCBS-Mitgliedsländern zeigt, dass deren Exposure mit weniger 200 Mio. USD im Jahr 2020 auf einem sehr bescheidenen Niveau bleibt. Insgesamt gaben nur sieben der 178 Banken an, Kryptowährungs-Exposure zu haben. Ihr Exposure in Kryptowährungen belief sich im Durchschnitt auf weniger als 0,02 % der gesamten risikogewichteten Aktiva. Die bedeutsameren Aktivitäten konzentrieren sich auf geringer regulierte Kryptobörsen. Diese Handelsplätze, von der BIS als „shadow crypto financial system“ bezeichnet, bedienen sowohl Privatkunden als auch institutionelle Kunden, wie z. B. Investmentfonds. Die uneinheitliche regulatorische Behandlung von Banken und Kryptobörsen sowie erhebliche Datenlücken legen laut BIS nahe, dass ein proaktiver, ganzheitlicher und zukunftsorientierter Ansatz zur Regulierung und Überwachung der Kryptowährungsmärkte erforderlich ist.

BIS: DeFi lending: intermediation without information?

Im vorliegenden Paper analysiert die BIS den Lending-Markt und zieht erste Schlüsse aus den jüngsten Markt-turbulenzen. DeFi lending erfuhr 2021 einen unglaublichen Boom. Der in DeFi-Lending-Protokollen gebundene Gesamtwert erreichte Anfang 2022 einen Höchststand von 50 Mrd. USD, während dieser Markt Ende 2020 nahezu nicht existierte. Der typische DeFi-Kredit wird in Stablecoins ausgezahlt, während die Sicherheiten aus risikoreicheren, ungesicherten Krypto-Assets bestehen. Kreditgeber werden durch hohe Zinssätze angezogen. Kreditnehmer wiederum nutzen DeFi-Kredite, um fremdfinanziertes Krypto-Exposure einzugehen oder Portfolios kurzfristig zu optimieren. Der jüngste Zusammenbruch von Anchor auf der Terra-Blockchain und Auszahlungsbeschränkungen von Celsius haben jedoch das Vertrauen erschüttert und dem rasanten Aufstieg des Krypto-Lending zunächst ein Ende gesetzt. Aufgrund der Anonymität der Kreditnehmer ist die Überbesicherung bei DeFi-Krediten weit verbreitet, was zu Prozyklizität führt und beschriebene Krisenszenarien weiter verschärft. Damit die DeFi-Kreditvergabe in der Realwirtschaft Fuß fassen kann, muss sie reale Vermögenswerte tokenisieren und die Überbesicherung reduzieren. Die Abhängigkeit von Krypto-Collateral verhindert derzeit noch konkrete realwirtschaftliche Anwendungsfälle. Um diesen Schritt zu gehen, wäre es nötig, Informationen über die Kreditnehmer zu sammeln. Fortschritte dieser Art würden wahrscheinlich zu einer stärkeren Zentralisierung des Systems führen und die Grenzen zwischen DeFi lending und herkömmlicher Finanzierung auflösen.

Meistgeklickt in der letzten Marktmail

McKinsey & Company: Global Private Markets Review 2022

Die Private Markets erholten sich im Jahr 2021 vom Pandemie-Schock in 2020. Das Fundraising stieg um fast 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und erreichte einen Rekord von ca. 1,2 Billionen Dollar. Mehr als \$3,5 Billionen wurden über alle Anlageklassen hinweg investiert und das verwaltete Vermögen stieg bis Juli auf ein Allzeithoch von 9,8 Billionen Dollar gegenüber 7,4 Billionen Dollar im Jahr zuvor. Mit einer pooled-IRR von 27 % im Jahr 2021 war Private Equity einmal mehr die renditestärkste Assetklasse und übertrifft auch weiterhin die Performance der meisten öffentlichen Marktäquivalentsmaße (PME). Innerhalb der Immobilienmärkte wechselten die Anleger insgesamt zu Strategien mit höherem Risiko-Rendite-Verhältnis im Vergleich zu ihren präpandemischen Präferenzen. Das Fundraising für Private Debt nimmt seit 2011 stetig zu. Infrastruktur als Anlageklasse überschritt erstmals die globale 1-Billion-Dollar-AuM-Marke.

Veranstaltungen

[BAI Webinare](#)

Unsere Webinar-Serie befindet sich in der Sommerpause. Neue Webinare können Sie wöchentlich ab September erwarten. Aufzeichnungen und Unterlagen vergangener Webinare finden Sie [hier](#). Sie möchten ein Webinar mit uns als Kooperationspartner ausrichten? Dann wenden Sie sich gerne an Roland Brooks (brooks@bvai.de).

2. BAI InnovationsDay

- Montag, 12. September 2022
- Campus Westend der Goethe-Universität in Frankfurt
- Zielgruppe: Mitglieds-/Branchenunternehmen und institutionelle Investoren, natürlich aber auch ein schlagige Technologieunternehmen und Start-ups.

An diesem Tag geht es zum einen um die Vorstellung und Anwendungsmöglichkeiten neuer Technologien in der Asset-Management-Branche auf der Infrastruktur- und Investmentebene mit dem Fokus auf Digitalisierung, DLT und Künstliche Intelligenz (KI), zum anderen um die Einführung und Diskussion der flankierenden Regulierung auf nationaler und europäischer Ebene.

Der BAI in den Medien

[Innovative Ideen, Kompetenz und Dialog gefragt](#)

Artikel von Frank Dornseifer, Börsen-Zeitung, 23. Juni 2022

[Bahn frei für die Kryptofonds-Registerführer](#)

Artikel mit Zitaten von Frank Dornseifer, BAI e.V., Börsen-Zeitung, 18. Juni 2022

[Neue BAI-Studie zu AI bei Versorgungswerken](#)

Artikel zur BAI Publikation, fundresearch.de, 17. Juni 2022

[Private Equity, ein Schneeballsystem? BAI-Chef hält Amundi-Vergleich für weit hergeholt](#)

Kommentar von Frank Dornseifer, BAI e.V., fundview, 10. Juni 2022

[Statement - Die Weiten des alternativen Universums](#)

Vorwort von Philipp Bunnenberg, BAI e.V., Alternatives 05|22 (portfolio institutionell), 30. Mai 2022

Kontakt:

Philipp Bunnenberg 



BAI e.V.  +49 (0) 228-96987-52

Leiter Alternative Markets  bunnenberg@bvai.de

Impressum:

Verantwortlich:

Bundesverband Alternative Investments e.V.
(BAI)

Poppelsdorfer Allee 106

D-53115 Bonn

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

Fax: +49(0)228-96987-90

www.bvai.de

info@bvai.de