Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Heusenstamm

(Datum der Veröffentlichung: 30.12.2019)

Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018

Inhalt

1. Grundlagen der Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

2. Wirtschaftsbericht

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

2.2 Geschäftsverlauf/Gesamtaussage

2.3 Lage der Gesellschaft

2.3.1 Ertragslage

2.3.2 Finanzlage

2.3.3 Vermögenslage

2.4 Finanzielle Leistungsindikatoren

2.4.1 Fondsvermögen

2.4.2 Volumen der Immobilientransaktionen

2.4.3 Eigenkapitalrentabilität

2.5 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

2.5.1 Mitarbeiterzufriedenheit

2.5.2 Abschluss der Projekte der Gesellschaft im geplanten Zeit- und Budgetrahmen

3. Chancen-, Risiko- und Prognose bericht

3.1 Chancenbericht

3.2 Risikobericht

3.3 Prognosebericht

4. Risikomanagement

4.1 Risikomanagement auf Ebene der SL KVG

4.2 Risikomanagement auf Ebene der AIFs

4.3 Internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess des Unternehmens

1. Grundlagen der Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Die Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft (im Folgenden kurz "SL KVG" oder "Gesellschaft") verfügt über die Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) für den Geschäftsbetrieb einer Kapitalverwaltungsgesellschaft. Sie unterliegt damit der Aufsicht der BaFin.

Die Gesellschaftsanteile der SL KVG werden zu 100 % von der Swiss Life Investment Management Holding AG, Zürich, einer 100%igen Tochtergesellschaft der Swiss Life Holding AG, Zürich gehalten. Mit der Muttergesellschaft wurde am 10./14.11.2016 ein Beherrschungsvertrag abgeschlossen.

Als Tochterunternehmen der Swiss Life Investment Management Holding AG ist die SL KVG in die Swiss Life-Gruppe integriert. Dadurch hat sie Zugriff auf die europäischen Ressourcen des Konzerns und kann über ein umfangreiches Netzwerk eine lokale Betreuung der Investitionen in nennenswertem Umfang durch konzerneigene Unternehmen sicherstellen.

Zum Ende des Geschäftsjahres erstreckte sich die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft auf die Verwaltung von sieben AIFs (Alternative Investment Funds) mit dem Investitionsschwerpunkt Immobilien mit einem verwalteten Fondsvolumen (Net Asset Value, NAV) per 31.12.2018 von 871.665 TEUR (Vorjahr 368.436 TEUR):

- Immobilien Publikumsfonds "Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living & Working"
- Allgemeiner offener inländischer Spezial-AIF mit festen Anlagebedingungen "Swiss Life REF (DE) Key Regional Cities Germany"
- Allgemeiner offener inländischer Spezial-AIF mit festen Anlagebedingungen "Swiss Life REF (DE) Major Premises"
- Allgemeiner offener inländischer Spezial-AIF mit festen Anlagebedingungen "SL REF (DE) Key Metropolitan Areas Europe"
- Allgemeiner offener inländischer Spezial-AIF mit festen Anlagebedingungen "BEOS Corporate Real Estate Fund IV"
- Geschlossener inländischer Spezial-AIF "Schwabengalerie GmbH & Co. Geschlossene Investmentkommanditgesellschaft"
- Geschlossener inländischer Spezial-AIF "Agrippa Quartier GmbH & Co. Geschlossene Investmentkommanditgesellschaft"

Zu den wichtigsten Aufgaben der Gesellschaft im Zusammenhang mit der Verwaltung der Sondervermögen und der geschlossenen AIFs gehören:

- das Fondsmanagement,
- das Assetmanagement inkl. An- und Verkauf von Immobilien,
- der Vertrieb von Fondsanteilen an professionelle Anleger und die Vertriebssteuerung von Vertriebspartner für den Vertrieb von privaten Anlegern,

• das Risikomanagement / Compliance,
• die Fondsadministration.

Forschungs- und Entwicklungsmaßnahmen sind nicht Gegenstand des Geschäftsmodells. Eine Berichterstattung hierüber entfällt insofern.

2. Wirtschaftsbericht

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Wirtschaft und Büroimmobilienmärkte Europa

Die Wirtschaft in Europa hat im Jahresverlauf 2018 an Fahrt verloren. Nach robustem Wachstum in den beiden ersten Quartalen, das sich für die EU28 in Zuwächsen von 0,4% bzw. 0,5% widerspiegelte, sank die Dynamik in den letzten Quartalen auf 0,3% bzw. 0,2%, wobei vor allem die Wirtschaftsleistung in Deutschland, Italien und Schweden nachließ. Im Gesamtjahr 2018 nahm das Bruttoinlandsprodukt nach ersten Schätzungen von Eurostat in der EU28 um 1,9% und im Euroraum um 1,8% zu. [1] Auf gutem Weg befand sich 2018 weiterhin die Beschäftigungslage in Europa: Die Arbeitslosenquote in der EU28 lag im Dezember 2018 bei 6,6%, nach 7,2% ein Jahr zuvor. [2] Die Erwerbstätigkeit in der EU28 lag im vierten Quartal 2018 um 1,2% über dem Wert des Vorjahreszeitraums, wobei sich die Dynamik im Jahresverlauf leicht abschwächte. [3] Die Inflation ist 2018 in einigen Monaten infolge des Ölpreisanstiegs auf Werte von über 2% gestiegen, nahm jedoch zum Jahresende wieder ab. Die jährliche Inflationsrate erreichte nach Angaben von Eurostat in der EU28 1,7%, in der Eurozone 1,6%. [4]

Die rückläufige konjunkturelle Dynamik in Europa nahm 2018 kaum Einfluss auf die Immobilienmärkte. An den Bürovermietungsmärkten blieb die Nachfrage der Unternehmen auf unvermindert hohem Niveau, allerdings dämpfte der Mangel an Flächen an einigen Standorten die Vermietungsaktivitäten. Nach Angaben des Beratungshauses JLL ging der Flächenumsatz an Europas Hauptbüromärkten 2018 gegenüber dem Vorjahr um 2% auf ca. 13,5 Mio. m ^{2} zurück. Während sich an den deutschen Top-7-Märkten ein dämpfender Effekt durch den Angebotsmangel zeigte, zog der Flächenumsatz in Stockholm, Mailand, Prag oder Warschau spürbar an, während die Volumen in London und Paris nahezu stabil blieben. [5] Auch wenn die Bautätigkeit an den meisten Märkten angezogen hat, so waren die Fertigstellungszahlen 2018 erneut moderat. Entsprechend sind die Leerstände im Jahresverlauf 2018 weiter zurückgegangen: JLL vermeldet zum Jahresende eine durchschnittliche Leerstandsquote von 6,3% an den Hauptbüromärkten in Europa. [6] Die Eigentümer profitierten von der geringen Flächenverfügbarkeit, vor allem zentral gelegener, moderner Büroflächen, durch weiter steigende Mieten. Im Jahresverlauf 2018 haben die Spitzenmieten an Europas wichtigsten Büromärkten im Mittel um 5,5% zugelegt, davon allein im letzten Quartal um 1,5%. Deutliches Wachstum erzielten die Märkte Barcelona, Berlin, Lissabon, Madrid und Stockholm. [7]

Die Aufwärtstrends von Konjunktur und Mietmärkten, ergänzt um anhaltend niedrige Zinsen, haben 2018 erneut die Investmentmärkte angetrieben. Nach Erhebungen von CBRE wurde 2018 über alle Immobiliensektoren mit 312 Mrd. EUR ein Transaktionsvolumen auf Niveau des Vorjahres erreicht. [8] Mit einem Marktanteil von gut 40% bzw. rund 127 Mrd. EUR stand der Bürosektor abermals im Fokus der Investoren, gefolgt von Wohnen und Handel mit jeweils rund 50 Mrd. EUR. Deutschland war mit ca. 77 Mrd. EUR der wichtigste Investmentstandort in Europa, knapp vor Großbritannien mit rund 73 Mrd. EUR. Mit

deutlichem Abstand folgten Frankreich (31 Mrd. EUR) sowie den Niederlanden und Spanien mit jeweils ca. 20 Mrd. EUR, wobei letzterer Markt 2018 mit einem Plus von über 50% deutlich an Bedeutung gewonnen hat. [9] Durch den anhaltend starken Wettbewerb um Anlagemöglichkeiten standen die Ankaufsrenditen 2018 weiter unter Druck, ohne mit der Intensität der Vorjahre nachzugeben. Die stärksten Rückgänge verzeichneten im Bürosektor kleinere europäische Märkte wie Budapest, Lissabon, Lyon oder Prag, während in Paris, London, Berlin, Madrid oder Stockholm mit Ankaufsrenditen von 2,9% bis 3,5% teilweise noch eine geringfügige Kompression registriert. [10]

Wirtschaft und Immobilienmärkte Deutschland

Nach dem Ausnahmejahr 2017 mit einem Wachstum von 2,5% ist die deutsche Wirtschaft 2018 um 1,5% gewachsen. [11] Die Exportnation Deutschland profitierte weniger vom Außenhandel als von einer starken Binnennachfrage, vor allem bei den Investitionen. Der Arbeitsmarkt folgte der robusten konjunkturellen Lage: Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit hat sich die Erwerbstätigkeit im Jahresdurchschnitt 2018 gegenüber dem Vorjahr um 562.000 auf 44,83 Mio. Personen erhöht. Die Arbeitslosenquote ging um 0,5 Prozentpunkte auf 5,2% zurück. Die Inflation ist 2018 um 1,9% gestiegen, womit der Wert aus 2017 (1,8%) leicht übertroffen wurde. Entscheidend war die Entwicklung des Ölpreises, der die Verbraucherpreise in einigen Monaten deutlich über die 2-Prozent-Marke zog. [12]

Die deutschen Bürovermietungsmärkte waren 2018 erneut von starker Nachfrage der Unternehmen gekennzeichnet. In den Top-7-Standorten wurde insgesamt ein Flächenumsatz von rund 4 Mio. m^2 registriert, ein Minus von ca. 6% im Vorjahresvergleich, das maßgeblich auf ein unzureichendes Angebot zurückzuführen ist. [13] Umsatzstärkste Märkte waren München und Berlin mit ca. 975.000 m^2 bzw. 842.000 m^2, gefolgt von Frankfurt mit rund 633.000 m^2. Die Fertigstellungszahlen haben 2018 zugenommen. Hervorzuheben sind die Märkte Berlin und München, wo zusätzliche Flächen aufgrund der herrschenden Flächenknappheit aktuell gut absorbiert werden, vielfach durch Vorvermietungen. Die Leerstände sind 2018 an allen Top-7-Märkten weiter gesunken und lagen zum Jahresende in Berlin und München bei 2% bzw. unter 3%, während für Düsseldorf und Frankfurt mit jeweils gut 6% deutlich höhere Werte ermittelt wurden. Aber auch an diesen Standorten werden in zentralen Lagen kaum größere Flächeneinheiten angeboten. [14] Als Resultat des engen Marktumfelds sind die Spitzen- und Durchschnittsmieten weiter gestiegen. Einen besonderen Schub bekamen die Spitzenmieten 2018 wiederum in Berlin mit zweitstelligem Zuwachs (13,3%), aber auch in den übrigen Top-7-Märkten legten die Werte zwischen 4% und 7% zu. [15]

Der stationäre Einzelhandel befindet sich weiter in Anpassung an die digitale Konkurrenz und steigende Ansprüche der Kunden an das Einkaufserlebnis. Der Einzelhandelsumsatz in Deutschland legte 2018 real um 2,1% zu, wobei ein Großteil der Dynamik aus dem Online-Handel kam. [16] In den innerstädtischen Haupteinkaufslagen blieb die Flächennachfrage verhalten. Für 2018 berichten Marktakteure allerdings aus den größten 10 Standorten von einer Erholung der Nachfrage und einem leichten Anstieg der Flächenumsätze. [17] Die Gesuche nationaler und internationaler Handelsketten, die weiterhin in den Markt expandieren, konzentrieren sich auf die absoluten Top-Lagen. Bemerkenswert ist zudem die Expansion von Discountern, Drogeriemärkten und kleinformatigen Supermärkten in den Innenstädten. [18] Die Mieten in den Haupteinkaufsstraßen und Shopping Centern standen im Jahr 2018 tendenziell unter Druck, weniger in den Top-7-Märkten als in den sonstigen Großstädten, vor allem jedoch in mittelgroßen Städten. [19] Dagegen weisen Lebensmittelmärkte und Fachmarktzentren als Handelsformate für den täglichen Bedarf

deutlich günstigere Rahmenbedingungen auf. Der Wettbewerb mit dem Onlinehandel ist gering und wichtige Mietergruppen wie Lebensmittelhändler, Drogeriemärkte aber auch Non-Food-Discounter expandieren. In diesem Segment haben sich die Mieten in den letzten Jahren positiv entwickelt. [20]

Steigende Bevölkerungs- und Haushaltszahlen in den Metropolen sowie Groß- und Mittelstädten mit hoher Wirtschaftsdynamik oder Hochschuleinrichtungen bleiben die fundamentalen Treiber der Wohnungsmärkte. Dabei verzeichnet vor allem das Umland großer Städte seit einigen Jahren eine deutliche Zunahme der Einwohnerzahl. [21] Die unzureichende Verfügbarkeit an Grundstücken, aber auch fehlende Kapazitäten in der Bauwirtschaft können den steigenden Bedarf an Wohnraum nicht decken. Für 2018 liegen noch keine Angaben zu Fertigstellungen vor. Von Januar bis November 2018 wurden in Deutschland 315.200 Wohnungen neu genehmigt, ein marginaler Anstieg von 0,5% gegenüber dem Vorjahreszeitraum, der nicht erwarten lässt, dass die Fertigstellungen auf mittlere Sicht den geschätzten jährlichen Bedarf erreichen. [22] Das knappe Angebot hat die Mieten und Kaufpreise für Wohnimmobilien 2018 weiter angeschoben. So berichtet das Analysehaus empirica ein Wachstum der Mietpreise in den Top-7-Städten um 4,2%, wobei die Dynamik gegenüber 2017 (5,9%) nachgelassen hat. Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen sind hingegen stärker gestiegen.

Die Alterung der Gesellschaft führt in den kommenden Jahren zu einem stark steigenden Bedarf an Gesundheits- und Pflegeimmobilien insbesondere in Deutschland. Nach Prognosen von Eurostat wird die Zahl der über 80-jährigen Menschen von 4,5 Mio. im Ausgangsjahr 2015 auf 6,3 Mio. im Jahr 2030 und 10,4 Mio. im Jahr 2050 zunehmen. [23] Entsprechend wächst der Bedarf an altengerechten Wohnungen und Pflegeheimplätzen. So werden bis 2030 rund 150.000 zusätzliche Plätze in der stationären Pflege benötigt. [24] Zu der demographischen Komponenten kommt die Notwendigkeit, Bestandsobjekte laufend zu ersetzen oder zu modernisieren, wenn diese nicht mehr die baulichen oder gesetzlichen Anforderungen erfüllen. Zwar steigt die Zahl der Pflegeheime in Deutschland, doch der Bedarf wächst derzeit stärker als die Kapazitäten: So hat die Zahl der Pflegeplätze von Ende 2015 bis Ende 2017 um 2,5% auf rund 952.000 zugenommen, doch stieg die Zahl der vollstationär versorgten Pflegebedürftigen zugleich um 4,5%. [25]

Die gute Lage an den Vermietungsmärkten und das Niedrigzinsumfeld führten 2018 erneut zu einem starken Jahr an den Investmentmärkten. Nach Angaben von CBRE wurden 2018 am institutionellen Investmentmarkt Immobilien im Wert von ca. 77 Mrd. EUR gehandelt, davon entfielen rund 60 Mrd. EUR auf Gewerbe- und gut 17 Mrd. EUR auf Wohnimmobilien. Im Vergleich zum Vorjahr legte der Gesamtmarkt um ca. 6% zu, wobei der Zuwachs im Wohnsektor mit ca. 10% stärker ausfiel als bei Gewerbe (+4%). [26] Bezüglich der Sektoren hat sich die Nachfrage der Anleger gegenüber dem Vorjahr nicht verändert: Büros standen mit einem Marktanteil von ca. 41% an der Spitze, gefolgt von Wohnen und Handel mit 22% bzw. 14%. Der Bürosektor legte im Vergleich zum Vorjahr kräftig zu (+15%), während das Volumen im Handelssektor um ein Viertel sank. Das Segment der Fachmärkte und Fachmarktzentren nahm mit 42% wie in den Vorjahren den größten Anteil ein. [27] Stark an Bedeutung gewannen Gesundheitsimmobilien, bei denen ein Investmentvolumen von 3,2 Mrd. EUR registriert wurde, davon allein 2,1 Mrd. EUR im Segment der Pflegeheime und Seniorenzentren. [28]

Die Preise sind im Jahresverlauf 2018 weiterhin, aber im Vergleich zu den Vorjahren aufgrund der bereits erreichten hohen Niveaus moderat gestiegen. So haben im Bürosektor die Ankaufsrenditen für Spitzenobjekte im Durchschnitt der Top-7-Standorte um 15 Basispunkte

nachgegeben. [29] Nach einem leichten Rückgang in den ersten Monaten 2018 blieben die Renditen für innerstädtische Geschäftshäuser und Shopping Center in den Top-7-Märkten bei ca. 3,0% bzw. 3,75% stabil, während der Wert für Fachmarktzentrum zum Jahresende auf 4,25% zurückging. [30] Bei weniger attraktiven Shopping Centern deutet sich indes ein Preisrückgang an. [31] Wohnimmobilien in den Top-7-Standorten rentieren zum Jahresende bei unter 3%, wobei die Ankaufsrenditen für Projektentwicklungen über jenen für Bestandsobjekte liegen. [32] Im Vergleich zu den klassischen Nutzungsarten lassen sich mit Gesundheitsimmobilien höhere Renditen erzielen. Für moderne Pflegeheime lag die Netto-Anfangsrendite zum Jahresende 2018 bei 4,75%. [33]

Ausblick

Die Rahmenbedingungen für die Immobilienmärkte in Europa und Deutschland sind weiterhin positiv, auch wenn die konjunkturelle Dynamik nachlässt. Nach einem Jahrzehnt des Aufschwungs sind Wirtschaft und Immobilienmärkte im Zyklus jedoch weit vorangeschritten, womit die Unsicherheit über die künftige Entwicklung zunimmt.

Für die Eurozone geht Consensus Economics (Stand Januar 2019) für das Jahr 2019 von einem Wirtschaftswachstum von 1,5% aus, gefolgt von 1,4% im Jahr 2020. Für Deutschland werden 1,4% im laufenden und 1,5% im nächsten Jahr prognostiziert. [34] Die Erwartungen für die Inflation bewegen sich auf dem Niveau der beiden Vorjahre. So wird für die Eurozone ein Anstieg der Verbraucherpreise um jeweils 1,5% in 2019 und 2020 vorhersagt, für Deutschland liegen die Werte bei 1,8% bzw. 1,7%. [35]

An den deutschen und europäischen Bürovermietungsmärkten ist für 2019 von einer robusten Entwicklung auszugehen, auch wenn das Momentum abnehmen dürfte. Mit weiterem Wachstum von Wirtschaft und Beschäftigung bleibt ein zusätzlicher Bedarf der Unternehmen an Büroflächen, dem zwar ein spürbarer Anstieg der Fertigstellungen gegenübersteht. Doch wird damit kein Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage erreicht, so dass eine moderate Aufwärtsbewegung der Mieten zu erwarten ist. Da die Sektoren Wohnen und Gesundheit auf langfristigen Trends aufsetzen, ist in diesen Fällen von weiterwachsendem Bedarf und einer positiven Mietentwicklung auszugehen.

Die Geldpolitik der Zentralbanken bleibt neben der guten Lage an den Vermietungsmärkten eine wichtige Basis für die Investmentmärkte. Das Zinsumfeld in Europa wird sich auf kurze und mittlere Sicht nicht wesentlich ändern. So geht der EZB-Rat geht davon, dass die Bank die Leitzinsen mindestens über den Sommer 2019 und darüber hinaus so lange wie erforderlich auf aktuellem Niveau belassen wird. [36] Damit dürften am Immobilienmarkt die Ankaufsrenditen in diesem Jahr auf gegebenen Niveaus verharren und auf mittlere Sicht in einen leichten Aufwärtspfad übergehen. Für das Jahr 2019 ist erneut von hohen Transaktionsvolumen in Deutschland und Europa auszugehen.

Anlagestrategie n in den Sondervermögen

Um konjunkturell bedingte Schwankungen in den Immobilienbeständen zu dämpfen, bevorzugt SL KVG Investments in Sektoren, deren Entwicklung maßgeblich von langfristigen Trends abhängt: Wohn- und Gesundheitsimmobilien stehen an erster Stelle, aber auch Nahversorgungszentren dienen der Grundversorgung der Bevölkerung. Dagegen führen die strukturellen Änderungen im innerstädtischen Einzelhandel (Online-Handel, Konsum- und Freizeitverhalten) zu einem selektiven Ansatz in den jeweiligen Toplagen. Auch im Bürosektor setzt die SL KVG auf den wirtschaftlichen Kernraum in Europa und seine

überdurchschnittliche Stabilität. Neben Deutschland als Wachstumsmotor Europas bieten die Büromärkte in den nordischen Ländern, Benelux und Frankreich langfristig die besten Perspektiven.

Während in Deutschland eine breitgestreute Ankaufsstrategie hinsichtlich Städten und Nutzungsarten bevorzugt wird, erfolgt der Ankauf von Büroobjekten in den o.g. europäischen Ländern mit Fokus auf A-Städte. Für die übrigen Nutzungsarten gelten bei Erwerben im Ausland die o.g. Ankaufstrategien analog.

Insbesondere in den Nutzungsarten Gesundheitsimmobilien und Wohnen sind Ankäufe in Form sogenannter "Forward Deals" (kaufvertragliche Anbindung von Projektentwicklungen, die erst mit Fertigstellung bezahlt und übernommen werden) Teil der Fondsstrategie.

2.2 Geschäftsverlauf/Gesamtaussage

Das Geschäftsjahr 2018 verlief vor dem Hintergrund der Kosten für den Geschäftsaufbau der Gesellschaft mit einem negativen Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit in Höhe von -2.814 TEUR (Vorjahr -3.413 TEUR) insgesamt noch befriedigend. Der Planwert für 2018 in Höhe von -600 TEUR (Vorjahr -1.700 TEUR) wurde jedoch nicht erreicht. Dies ist hauptsächlich auf Verzögerungen im Anteilscheinabsatz und bei den Objektankäufen zurückzuführen, die nicht im geplanten Umfang durchgeführt werden konnten, was in der Folge zu niedrigeren Ankaufs- und Fondsverwaltungsgebühren als geplant führte. Des Weiteren haben sich die Personalkosten erhöht, da vier Mitarbeiter für den Vertrieb von AIFs an institutionelle Kunden eingestellt wurden.

2.3 Lage der Gesellschaft

2.3.1 Ertragslage

Ertragslage	2018 TEUR	2017 TEUR
ERTRÄGE		
Provisionserträge	10.203	4.805
Sonstige betriebliche Erträge	206	59
SUMME ERTRÄGE	10.409	4.864
AUFWENDUNGEN		
Provisionsaufwendungen	9.105	4.376
Andere Verwaltungsaufwendungen	1.346	1.689
Personalaufwendungen	2.680	2.091
Abschreibungen & Wertberichtigungen	23	10
Sonstige betriebliche Aufwendungen	69	110
SUMME AUFWENDUNGEN	13.223	8.277
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	-2.814	-3.413

Erträge

Im abgelaufenen Geschäftsjahr resultieren die Erträge hauptsächlich aus Ankaufsvergütungen in Höhe von 6.872 TEUR (Vorjahr 3.494 TEUR) sowie aus Verwaltungsgebühren in Höhe von 2.805 TEUR (Vorjahr 995 TEUR).

Die Verwaltungsgebühren wurden je nach Vertragsgestaltung und in Abhängigkeit von den Netto- bzw. Brutto-Fondsvermögen der Sondervermögen bzw. den Verkehrswerten der Immobilien berechnet.

Aufwendungen

Die Aufwendungen der Gesellschaft bestehen in Höhe von 9.105 TEUR (Vorjahr 4.376 TEUR) aus Provisionsaufwendungen, die im Wesentlichen aus bezogenen Dienstleistungen von der CORPUS SIREO Real Estate GmbH, Köln sowie von der BEOS AG, Berlin, in Zusammenhang mit Immobilienankäufen und der Erbringung von Asset-Management-Leistungen resultieren. Dies umfasst ausdrücklich nicht die Auslagerung der Portfoliomanagements. Dieses liegt bei der SL KVG.

Die Personalaufwendungen belaufen sich auf 2.680 TEUR (Vorjahr 2.091 TEUR).

Die anderen Verwaltungsaufwendungen betragen 1.346 TEUR (Vorjahr 1.689 TEUR) und betreffen im Wesentlichen Aufwendungen aus IT-Kosten, Reisekosten, Prüfungskosten sowie Aufwendungen für sonstige bezogene Dienstleistungen.

Jahresüberschuss/ -fehlbetrag

Das negative Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit in Höhe von 2.814 TEUR (Vorjahr 3.413 TEUR) wird auf Basis eines Beherrschungsvertrages mit Verlustübernahmeerklärung vollumfänglich von der Gesellschafterin, der Swiss Life Investment Management Holding AG, übernommen.

2.3.2 Finanzlage

Die Finanzlage der Gesellschaft ist geordnet. Die Gesellschaft finanzierte sich im Geschäftsjahr 2018 ausschließlich über Eigenkapital. Eine Kreditlinie für Fremdkapital war nicht erforderlich und wurde auch nicht eingerichtet.

Die Liquidität in Höhe von 2.016 TEUR (Vorjahr 3.294 TEUR) wurde ausschließlich auf Bankkonten gehalten, über die jederzeit verfügt werden kann. Hierin enthalten sind auch Mittel iHv. 1.023 TEUR (Vorjahr 1.136 TEUR), die nach § 25 KAGB in Cash oder als Cash-Äquivalent vorzuhalten sind und welche die regulatorischen Eigenmittel abbilden.

2.3.3 Vermögenslage

AKTIVA

	2018 TEUR	2017 TEUR
Forderungen an Kreditinstitute	2.016	3.294
Beteiligungen	0	0
Forderungen an Kunden	7.103	2.030
davon Forderungen verbundene Unternehmen	0	86
Immaterielle Anlagewerte	73	92
Sachanlagen	2	3
Sonstige Vermögensgegenstände	2.819	3.419
davon Forderungen verbundene Unternehmen	2.814	3.413
Rechnungsabgrenzungsposten	0	12
Summe der Aktiva	12.013	8.851
PASSIVA		
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	5.905	2.657
davon gegenüber verbundenen Unternehmen	5.824	2.515
Sonstige Verbindlichkeiten	50	43
Andere Rückstellungen	1.033	1.126
Eigenkapital	5.025	5.025
davon Gezeichnetes Kapital	125	125
davon Kapitalrücklagen	4.900	4.900
Summe der Passiva	12.013	8.851

Die Aktivseite der Bilanz ist geprägt von den Forderungen an Kunden und an Kreditinstitute sowie den sonstigen Vermögensgegenständen, die zusammen über 99,4 % (Vorjahr 98,9%) der Bilanzsumme ausmachen. Die Forderungen an Kreditinstitute belaufen sich zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahrs auf 2.016 TEUR (Vorjahr 3.294 TEUR), die Forderungen an Kunden auf 7.103 TEUR (Vorjahr 2.030 TEUR) und die sonstigen Vermögensgegenstände auf 2.819 TEUR (Vorjahr 3.431 TEUR).

Bestimmende Größen der Passivseite sind das Eigenkapital, die Rückstellungen und die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden.

Die Rückstellungen resultieren im Wesentlichen aus ausstehenden Belastungen, personalbezogenen Rückstellungen sowie Abschluss- und Prüfungskosten. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden resultieren aus bezogenen Leistungen.

KENNZAHLEN DER BILANZ	2018	2017
Eigenkapital in TEUR	5.025	5.025
Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme (= Eigenkapitalquote)	41,8%	56,8 %
Liquide Mittel in TEUR	2.016	3.294
Anteil liquide Mittel an Bilanzsumme	16,80%	37,2 %
Kurzfristige Aktiva in TEUR	11.937	8.756
Kurzfristige Passiva in TEUR	6.988	3.826
Überschuss der kurzfristigen Aktiva in TEUR	4.950	4.930
Kurzfristige Aktiva/ Passiva - Fristenkongruenz	1,7	2,3

Der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme der Gesellschaft beträgt 41,8 % (Vorjahr 56,8%) (Eigenkapitalquote), zum Stichtag. Liquide Mittel stehen zum 31. Dezember 2018 in Höhe von 2.016 TEUR (Vorjahr 3.294 TEUR) oder 16,8 % der Bilanzsumme (Vorjahr 37,2%) zur Verfügung.

Kurzfristig realisierbare Aktiva waren zum 31. Dezember 2018 in Höhe von 11.937 TEUR (Vorjahr 8.756 TEUR) verfügbar.

Dem gegenüber standen kurzfristig fällige Passiva in Höhe von 6.988 TEUR (Vorjahr 3.826 TEUR). Unter den Verbindlichkeiten sind keine Beträge mit einer Fälligkeit über einem Jahr enthalten.

2.4 Finanzielle Leistungsindikatoren

Die für die Gesellschaft wesentlichen Steuerungsgrößen sind die Höhe der Fondsvermögen, das Volumen der Immobilientransaktionen sowie die Eigenkapitalrentabilität.

2.4.1 Fondsvermögen

Im Geschäftsjahr wurde der allgemeine offene inländischer Spezial-AIF mit festen Anlagebedingungen "BEOS Corporate Real Estate Fund IV" neu aufgelegt.

Unterjährig erfolgten für mehrere AIFs Kapitalabrufe bzw. Anteilgeschäfte mit Anlegern, die mehrheitlich der Swiss Life-Gruppe zugeordnet werden können.

Kennzahlen der Sondervermögen

Fondskennzahlen AIF	Nettofondsvermögen	2018 TEUR Dto.	2017 TEUR Dto.
1 Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living & Working		256.016	156.320
2 Swiss Life REF (DE) Key Regional Cities Germany		35.374	15.367
3 Schwabengalerie GmbH & Co. Geschlossene Investmentkommanditgesellschaft		78.513	79.770
4 Agrippa Immobilien GmbH & Co. Geschlossene Investmentkommanditgesellschaft		90.384	87.160
5 SL REF (DE) Key Metropolitan Areas Europe		29.557	29.151
6 Swiss Life REF (DE) Major Premises		63.420	669
7 BEOS Corporate Real Estate Fund IV		318.400	0
Summe AIFs		871.664	368.440
Fondskennzahlen AIF	Nettomittelaufkommen	2018 TEUR NMA	2018 TEUR NMA
1 Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living & Working		254.900	152.515
2 Swiss Life REF (DE) Key Regional Cities Germany		35.700	13.459
3 Schwabengalerie GmbH & Co. Geschlossene Investmentkommanditgesellschaft		75.500	79.770
4 CCAA Immobilien GmbH & Co. Geschlossene Investmentkommanditgesellschaft		85.000	87.160
5 SL REF (DE) Key Metropolitan Areas Europe		29.300	29.250
6 Swiss Life REF (DE) Major Premises		63.500	700
7 BEOS Corporate Real Estate Fund IV		317.900	0
Summe AIFs		861.800	362.753

2.4.2 Volumen der Immobilientransaktionen

Die größte Ertragsposition im Geschäftsjahr 2018 sind die Erträge aus den Immobilienankäufen. Die Gesellschaft ist vertraglich berechtigt, einen in den Vertragsbedingungen festgelegten Prozentsatz des Kaufpreises bei Käufen von Immobilien von den AIFs zu vereinnahmen.

Das Volumen der Transaktionen 597.344 TEUR (Vorjahr gesamt 177.747 TEUR) belief sich für die Fonds wie folgt (Basis jeweils Kaufpreise und Stichtag Übergang von Besitz/Nutzen/Lasten):

Fonds und Objekte *	Übergang BNL 2018	Kaufpreis in EUR
Swiss Life REF (DE) Key Regional Cities Germany		
Augsburg Josef Metzler Straße	01.10.2018	19.410.642
Dresden Fetscher Forum	01.03.2018	16.910.000
Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living & Working		
Berlin Alt Wittenau 32	01.01.2018	6.373.472
Brüssel Cortenbergh	01.07.2018	37.000.000
BEOS Corporate Real Estate Fund IV		
Portfolio Laetitia | 29 Objekte *	01.12.2018	517.650.000
Summe		597.344.114

* **Nachrichtlich:**

SchwabenGalerie GmbH & Co. Geschlossene Investmentkommanditgesellschaft:

Beurkundung eines Objektes am **7.3.2019**

Verkehrswert: 86.000 TEUR

Swiss Life REF (DE) Major Premises:

Beurkundung 6 Baufelder am **2./3.11.2018, BNL 02/2019**;

Verkehrswert: 241.416 TEUR

BEOS Corporate Real Estate Fund IV:

Beurkundung 32 Objekte am 2.11.2018, Kaufpreis 620.000 TEUR;

BNL 12/2018:	29 Objekte	517.650 TEUR
Nachrichtlich: BNL 02/2019:	3 Objekte	102.350 TEUR

Verkäufe haben nicht stattgefunden. An- und Verkäufe von Objektgesellschaften haben ebenfalls nicht stattgefunden.

2.4.3 Kennzahl Eigenkapitalrentabilität

Die Eigenkapitalrentabilität betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr -56 % (Vorjahr -67,9 %).

2.5 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

2.5.1 Mitarbeiterzufriedenheit

Die Fachkompetenz und das Engagement unserer Mitarbeiter machen unsere Wettbewerbsstärke aus.

Sowohl die hohe Einsatzbereitschaft als auch die enge Zusammenarbeit und intensive Kommunikation aller Kollegen lassen eine starke Unternehmensbindung unserer Mitarbeiter erkennen.

Der Personalbestand der Gesellschaft veränderte sich im Berichtsjahr wie folgt [37] :

Personalbestand	2016	2017	2018
MAK im Jahresdurchschnitt (Bitte Mitarbeiter prüfen! Aushilfen sind nicht erfasst.)	3	11,8	18,5
MAK am Jahresende	8	12,5	19
MAK = aktive Mitarbeiter ohne Aushilfen / Praktikanten			

Im Zuge des Aufbaus der Gesellschaft haben wir die Anzahl der Mitarbeiter erhöht, um die Vertriebsstärke der AIFs weiter zu verbessern. Hierbei legen wir unser besonderes Augenmerk insbesondere auf das Potenzial unserer neuen Mitarbeiter, um unser Haus auch langfristig zu stärken und unsere Marktposition gezielt aufzubauen. Wir planen, die Mitarbeiterzufriedenheit zu erhöhen, indem wir z. B. individuelle Fortbildungspläne vereinbaren. Gemessen wurde die Zufriedenheit mit der Mitarbeiterumfrage 2017 (findet alle 2 Jahre statt), die zu sehr erfreulichen Ergebnissen geführt hat.

2.5.2 Abschluss der Projekte der Gesellschaft im geplanten Zeit- und Budgetrahmen:

Im Geschäftsjahr 2018 standen zwei wesentliche Projekte im Fokus:

1. Auflage eines weiteren AIFs

2. Stabilisierung des IT-Systems REVC

Die Projektfortschritte stellen sich zum 31. Dezember 2018 wie folgt dar:

1. Auflage von einem AIF mit der BEOS AG als Auslagerungspartner für Asset Management / Property Management:

• Allgemeiner offener inländischer Spezial-AIF "BEOS Corporate Real Estate Fund IV"

Die Auflage erfolgte im Oktober 2018. Das Projekt konnte somit im Zeit- und Budgetrahmen innerhalb kurzer Zeit abgeschlossen werden.

Das **Asset Management** umfasst ausdrücklich nicht die Auslagerung der Portfoliomanagements. Dieses liegt bei der SL KVG.

2. Status quo des IT-Systems RE-VC

Die Nutzung der Software RE-VC® (Real Estate Value Creator®) der Firma IRM Management Network GmbH (IRM) wurde 2018 intensiviert und verschiedene Applikationen erfolgreich weiterentwickelt. So wurde das Lizenz- und Nutzerkonzept verabschiedet, die Datengrundlage verbessert, die Objektplanungen in das System integriert und die Funktionalität einer automatisierten Risikoreporterstellung etabliert. RE-VC ermöglicht es dem Fondsmanagement der Gesellschaft, die verwalteten AIFs zu steuern, die laufende

Wertentwicklung zu kontrollieren und künftige Anlageentscheidungen in ihrer Wirkungsweise auf das Gesamtportfolio zu überprüfen. Ferner werden die Ergebnisse der Wertgutachten und die Objektplanungen des Asset Managements in RE-VC erfasst.

Das Risikomanagement der Gesellschaft nutzt RE-VC für die Kontrolle der Planungen, Durchführung von Stresstests und Erstellung der Risikoreports. Die Risikoreports werden quartalsweise erstellt.

Der Schwerpunkt der weiteren Projektarbeit liegt nun auf der Darstellung einer detaillierten Steuerplanung auf Ebene des Fonds und der einzelnen Objekte, einer Liquiditäts- und Ausschüttungsplanung sowie der Anbindung von Property Managern im europäischen Ausland. Ferner wurde ein Konzept für die Durchführung regelmäßiger Stresstests erstellt und mit den ersten entsprechenden Berichten erfolgreich umgesetzt. Insgesamt hat sich die Nutzung der Software über die Wertschöpfungskette der Fonds, die beteiligten Auslagerungspartner und innerhalb der SL KG positiv etabliert.

3. Chancen-, Risiko- und Prognosebericht

Der Lagebericht der Gesellschaft muss im Zusammenhang mit den geprüften Finanzdaten und den Angaben im Anhang des Jahresabschlusses gelesen werden.

Er enthält unter anderem in die Zukunft gerichtete Aussagen, die nicht nur auf historischen Tatsachen beruhen, sondern vielmehr auf aktuellen Planungen, Annahmen und Schätzungen. Zukunftsaussagen sind daher immer nur für den Zeitpunkt gültig, zu dem sie gemacht werden. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, diese Aussagen beim Auftreten neuer Informationen zu überprüfen und ggf. anzupassen. Zukunftsaussagen unterliegen immer Risiken und Unsicherheiten.

Wir weisen daher ausdrücklich darauf hin, dass eine Reihe von Faktoren die Ergebnisse in einer Weise beeinflussen können, dass die tatsächlichen von den prognostizierten Werten unter Umständen erheblich abweichen können.

3. 1 Chancenbericht

Die SL KVG ist als Verwaltungsgesellschaft von AIFs in hohem Maße von der Entwicklung der internationalen Kapital- und Immobilienmärkte abhängig. Diese Märkte standen auch im abgelaufenen Geschäftsjahr im Zeichen hoher Nachfrage nach Immobilieninvestitionen, die den Zugang zu für die AIFs der SL KVG passenden Immobilien erschweren. In diesem Umfeld verfolgt die SL KVG ihre wertorientierte Unternehmenspolitik, welche sich im Wesentlichen an den folgenden Zielen ausrichtet:

- Fokus auf dem jeweiligen Risiko angemessene Performance und besten Service für unsere Kunden
- Erarbeitung einer hohen Belastbarkeit des Unternehmens, durch Diversifikation unserer Fachkompetenz, unserer Märkte, Vertriebswege und Kunden
- Optimierung der langfristigen Rendite unserer Anteilseignerin
- Nutzung der Kompetenz der Auslagerungspartner

Die systematische Identifikation und Kommunikation von Chancen ist integraler Bestandteil des Steuerungs- und Controlling Systems der SL KVG. Bei Chancen kann es sich um interne

oder externe Ereignisse und Entwicklungen handeln, die unsere Geschäftsentwicklung positiv beeinflussen können. Grundsätzlich streben wir ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Chancen und Risiken an.

Die Gesellschaft sieht in der Auflegung und im Management des offenen Immobilienpublikumsfonds und der offenen und geschlossenen Immobilienfonds für professionelle Anleger die Möglichkeit, über die nächsten Jahre einen steigenden Anteil am Markt für AIFs zu erlangen.

Die SL KVG hat für den An- und Verkauf von Immobilien sowie deren Verwaltung den seit vielen Jahren erfolgreichen Asset Manager CORPUS SIREO Real Estate GmbH als Dienstleister beauftragt. Hinzu kommt als neuer Dienstleister die BEOS AG, die für das Asset Management und das Property Management für den "BEOS Corporate Real Estate Fund IV" zuständig ist, wobei die Swiss Life KVG weiterhin für das Portfoliomanagement zuständig ist. Damit ist der Zugang zu Investitionsobjekten im gewünschten Rendite-Risiko-Profil als wesentlicher Erfolgsfaktor der Gesellschaft noch verbessert worden. Auch die Verwaltung und das Heben von Potenzialen in der jeweiligen Immobilie werden professionell auf sehr hohem Standard erfolgen. Die BEOS AG ist ebenfalls in die Swiss Life-Gruppe integriert.

Mit Unterstützung unseres konzerninternen Researchs führen wir makroökonomische Untersuchungen durch und werten Markt- und Wettbewerbsanalysen aus. Zudem befassen wir uns mit den kritischen Erfolgsfaktoren und relevanten Kostentreibern unseres Unternehmens. Die daraus abgeleiteten Markt- und Geschäftschancen werden in einer strategischen sowie einer kurz- und mittelfristigen Planung im Rahmen des weiteren Aufbaus der Gesellschaft erfolgen.

3. 2 Risikobericht

An die zielgerichtete Risikoidentifizierung, -beurteilung und -steuerung stellen wir zur Sicherung unserer Geschäftstätigkeit hohe Ansprüche.

Das Umfeld- und Branchenrisiko wird im Absatz der Produkte, der Gesamtmarktsituation und der Situation der Branche reflektiert und hängt eng zusammen mit den beiden Marktpreisrisiken. Marktpreisrisiken entstehen im Wesentlichen aus Transaktionen (Opportunitäten; Durchführung) und im Rahmen der laufenden Bewertungen für Objekte und Gesellschaften. Operationelle Risiken können sich aus der Stabilität IT und Ablaufprozessen der Gesellschaft ergeben.

Bestandsgefährdende Risiken und Risiken mit wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sind aufgrund des bestehenden Verlustübernahmevertrages mit der Swiss Life Asset Management Holding AG nicht erkennbar.

Außerhalb der operationellen- und Marktpreisrisiken existieren per Stichtag 31.12.2018 für die Swiss Life KVG keine quantifizierbaren Risiken.

Die Gesellschaft hat einige Funktionen an externe Dienstleister, vor allem an die IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, die CORPUS SIREO Real Estate GmbH sowie die BEOS AG ausgelagert. In diesem Zusammenhang kann es Einflussfaktoren geben, die Risiken in sich bergen. 2018 hat die Gesellschaft die Verfahren zum Outsourcing-Controlling weiter verfeinert und entsprechende Berichte erstellt. Die Leistungen der Auslagerungspartner der SL KVG waren stabil und entsprachen den

Erwartungen. Durch eine detaillierte vertragliche Gestaltung der Leistungsbeziehungen und enge Überwachung der Leistungserbringung wurden Auslagerungsrisiken minimiert.

Aufgrund des Umfangs der Auslagerungstätigkeiten in Bezug auf die Fondsadministration an die IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH und in Bezug auf das Asset- und Property Management an CORPUS SIREO Real Estate GmbH und die BEOS AG sowie die Shared Service-Leistungen an CORPUS SIREO Real Estate GmbH wird an dieser Stelle vertieft eingegangen.

Fondsadministration und Fondsbuchhaltung:

Die Auslagerungstätigkeiten und das -Controlling unterliegen einer Jahresplanung, die mit IntReal abgestimmt wurde. Die wöchentlichen Abstimmungstelefonate werden weiterhin in einer zentralen Steuerungsdatei wöchentlich dokumentiert und in einem revisionssicheren Datenraum vorgehalten ("Seeburger Datenraum"). Die Steuerungsdatei wurde im Berichtszeitraum sukzessive erweitert und verfeinert und umfasst u.a. steuerliche Themen, immobilienbezogenen Fragestellungen, Dokumentationen zu Kontoeröffnungen im In- und Ausland und Themen aus dem Fonds- und Asset Management, wie AuB, § 15a UmstG und Datenlieferungen. Zudem wurden Bestandteile zur Steuerung der durch die SL KVG beauftragten Property Manager aufgenommen, da hier eine enge Abstimmung bezüglich zu liefernder Daten aus der Objektbuchhaltung in die Fondsbuchhaltung zur Anteilspreisberechnung zwischen den Beteiligten notwendig ist.

Weitere Termine wie die monatlichen und vierteljährlichen Abstimmungen wurden z.T. als Präsenztermine abgehalten und fanden mit unterschiedlicher Besetzung je nach Fachfragen und zuständigem Team statt. Alle Termine wurden protokolliert und dokumentiert. In Abstimmung mit den relevanten Partnern wurden alle wichtigen Steuerarten und die einzuhaltenden Fristen in einer Steuerungsliste zusammengefasst, um eine effiziente Fristen- und Inhaltskontrolle für die SL KVG zu ermöglicht.

IntReal wurden Auslagerungscontrolling-Fragebögen nach BVI-Standard vorgelegt und ausgewertet. Auffälligkeiten ergaben sich daraus nicht.

IntReal erbringt die vereinbarten Leistungen neben inhouse-Leistungen auch mit Unterstützung der IntReal Solutions GmbH, deren Leistungen im technischen und technologischen Support angesiedelt sind. Für diese wurde im Berichtszeitraum ein weiterer ISAE-Report erstellt (Assurance Report on the Description of Controls, their Design and Operating Effectiveness, ISAE 3402 TYPE 2). Nach dem Erhalt des Berichts wurde seitens der KVG eine Durchsicht vorgenommen und es waren wiederrum keine Punkte auffällig. Der Bericht fließt in die laufende Bewertung des Auslagerungspartners ein. Mit IntReal wurde zudem vereinbart, dass die Berichte im Rahmen des laufenden Auslagerungs-Controllings weiterhin zur Verfügung gestellt werden.

Die seit Augst 2017 ausgelagerte Anteilpreisermittlung wurde für alle Produkte reibungslos dargestellt. Insbesondere die tägliche Anteilpreisermittlung bei dem Publikumsfonds "Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living & Working" ist aufsichtsrechtlich und haftungsmäßig sensibel und erfolgte im gesamten Berichtszeitraum ohne Beanstandungen. Zur Kontrolle wurde regelmäßig eine Abweichungsanalyse und Stichproben durch die SL KVG durchgeführt.

Das Reporting für Depot A-Kunden wie Sparkassen / Genossenschaftsbanken wurde fest etabliert (Solvabilitätskennziffer, Volatilität / VaR - Report, Meldung für Großkredite nach Art. 390 Abs. 7, 8 CRR (vormals: § 6 GroMiKV). Zugleich konnte kostenneutral erreicht werden, dass inhaltliche Darstellungen im Value at Risk - Report (Total Return-Kennzahl) verbessert wurden, so dass diese Kundengruppe eine Risikobewertung der Anlage vornehmen kann.

Sämtliche Reporte und Berichte wurden entsprechend der vertraglichen Vereinbarungen inhaltlich richtig und fristgerecht geliefert. Die Einhaltung der vereinbarten KPIs wurde überprüft und positiv bestätigt.

Insgesamt ist das Partnerrisiko als sehr gering einzuschätzen.

Asset- und Property Management

Für die Tätigkeiten im Rahmen des Asset Managements wurde mit der CORPUS SIREO Real Estate GmbH am 15.09.2017 mit Wirkung zum 01. Juli 2017 ein Auslagerungsvertrag geschlossenen.

Zudem wurde für Leistungen des Property Management mit der mit der CORPUS SIREO Real Estate GmbH ebenfalls ein Auslagerungsvertrag am 8.12.2017 geschlossen.

Das Asset Management hat die Objektplanung in den jeweiligen AIFs in RE-VC durchgeführt.

Die Sensibilität des Asset Managements für fondsspezifische Fragestellungen wurde erhöht (u.a. Allgemeine unternehmerische Betätigung (AuB) = Gewerbesteuerrisiken; Monitoring §15 a UmstG in Bezug auf Umsatzsteuerschäden) und die praktische Umsetzung dieser Anforderungen wurde verbessert.

Das Asset Management für das Investment in Brüssel ist an die Swiss Life REIM unterausgelagert über die vorgenannte Auslagerung an CORPUS SIREO. Aus dem Rücklauf des Due Diligence-Fragebogens ergaben sich keine Anhaltspunkte, die gegen eine Beauftragung des AM gesprochen hätten.

Property Management Corpus Sireo Real Estate GmbH (CS, deutsche Objekte aller Fonds)

Im Rahmen des automatisierten Rechnungsworkflows WinDream erfolgten weiterhin laufend Stichproben von Geschäftsvorfällen, Einzelbuchungen, Rechnungen und damit im Zusammenhang stehenden Zahlläufen, bei denen insgesamt keine Inkonsistenzen festgestellt werden konnten und die zu keinen wesentlichen Beanstandungen geführt haben. Durch die Rechnungsfreigabe aller Rechnungen in einem Acht-Augenprinzip auch durch jeweils zwei Mitarbeiter der SL KVG konnte auf Objektebene weiterhin eine hohe Kostentransparenz gewährleistet werden.

Das Property Management litt im Berichtszeitraum weiterhin unter Kapazitätsengpässen und führte teilweise zu eingeschränkten Reaktionszeiträumen und Einschränkungen im erwarteten Serviceniveau. Die Sicherung der Datenqualität war im ersten Halbjahr nicht optimal, daher wurde ein 4 Augen-Prinzip mit dem PM vereinbart und dann schrittweise umgesetzt.

2018 wurde eine Vor-Ort-Prüfung vorgenommen, bei der diverse Prozessabläufe und einzelne Geschäftsvorfälle bzw. -bereiche geprüft wurden. Diese Prüfung führte zu keinen wesentlichen Beanstandungen. Verbesserungen in den Einzelprozessen wurden vereinbart und bis zum Ablauf des Berichtszeitraumes umgesetzt.

Aufgrund der Übertragung (nachrichtlich: Vertragsschluss erfolgte zum 15.2.2019 mit der Strabag PFS) des Property Management auf einen dritten Partner (Projekt Neptun) sollen Kapazitätsengpässe langfristig vermieden werden. Ferner sollen die Reaktionszeiträumen und das Serviceniveau verbessert werden. Über den jeweiligen Stand der Umsetzung des Projektes wurde das Auslagerungscontrolling und die Geschäftsführung der SL KVG laufend informiert. Insbesondere hinsichtlich der durch das Projekt aufgetretenen Personalfluktuation hatte CS ein Notfallkonzept entwickelt, umgesetzt und der SL KVG zur Kenntnis gegeben.

Insgesamt ist das Partnerrisiko i. S. e. Ausfalls der CORPUS SIREO Real Estate GmbH in Bezug auf Asset- und Property Management-Leistungen als sehr gering einzuschätzen.

Property Management CBRE (Publikumsfonds)

Die Schnittstelle zwischen dem SAP-System der IntReal und CBRE ist gut etabliert und CBRE liefert die erforderlichen Daten für die Fondsbuchhaltung in guter Qualität. Auch die für die Objekte zuständige Asset Management-Einheit ist mit der Zusammenarbeit zufrieden.

Property Management Otto GmbH (Fonds SL REF (DE) Key Metropolitan Areas Europe)

Der Prozess der Datenlieferung für Objektdaten über die Schnittstelle zwischen dem SAP-System der IntReal und der Otto GmbH ist etabliert und liefert die erforderlichen Daten für die Fondsbuchhaltung in guter Qualität.

Stichproben zur Kontrolle der Mittelverwendung im Rahmen der Objektbewirtschaftung durch die Otto GmbH wurden durchgeführt und ergaben keine Beanstandungen.

Insgesamt ist kein Partnerrisiko i.S.e. Ausfalls beim Property Management der Otto GmbH festzustellen und die Zusammenarbeit verläuft positiv.

Property Management eco GmbH (Swiss Life REF (DE) Key Regional Cities Germany)

Der Vertrag mit der eco GmbH als Property Manager für das Objekt in Augsburg ist bislang noch nicht abgeschlossen worden und befindet sich im Verhandlungsstatus.

Das Onboarding des Objektes Augsburg unter Teilnahme der IntReal wurde erfolgreich umgesetzt. Die weitere Qualität der Dienstleistungen der eco GmbH wird intensiv überwacht. Insgesamt ist kein Partnerrisiko i.S.e. Ausfalls zu verzeichnen.

Asset- und Property Management BEOS AG & BEREM Property Management GmbH (BEOS Corporate Real Estate Fund Germany IV)

Der Auslagerungsvertrag mit BEOS wurde fristgerecht abgeschlossen. Es sollten Leistungen aus dem Property Management an eine 100%-Tochter der BEOS AG, der BEREM, ausgelagert werden. Dieser Unterauslagerungsvertrag mit BEREM wurde ebenfalls abgeschlossen. Der Due Diligence Prozess verlief positiv. Im Dezember fand ein Treffen mit

BEOS AG, BEREM und ATC GmbH (Objektbuchhaltung) in Berlin statt, bei dem der Onboarding-Prozess für das Portfolio Laetitia (32 Objekte in einer Beurkundung) intensiv erörtert wurde. Seither befindet sich das Onboarding aller Objekte in der Umsetzung und verläuft insgesamt zufriedenstellend. Aufgrund des Objektvolumens und der Fondsgröße wurde mit der BEOS AG ein regulärer Call eingerichtet auf der Basis der Steuerungserfahrungen mit IntReal. IntReal ist dabei ebenfalls aufgrund der herrschenden "Dreiecksbeziehung" in die laufenden Abstimmungen eingebunden.

Insgesamt ist ein Partnerrisiko i.S.d. Ausfalls bei den vorgenannten Partnern für Asset Management / Property Management aktuell nicht festzustellen und die Zusammenarbeit verläuft insgesamt positiv.

Shared Service-Leistungen CS

Bezüglich der Shared Service-Leistungen erfolgte bis zum 31.12.2018 eine korrekte Leistungserbringung. Dies betrifft weiterhin die Bereiche CS Legal, CS Interne Revision, CS Accounting und Tax, CS Finanzierung und Treasury, CS Controlling und Unterstützung beim Chancen- und Risikomanagement, CS Human Resources, CS Organisation/Prozesse/Compliance (OPC), CS Marketing und PR und CS IT-Infrastruktur und Systeme. Für die Bereiche OPC und Treasury wurden die Leistungsbeschreibungen vor dem Hintergrund der bisherigen Zusammenarbeit im Rahmen des Geschäftsbesorgungsvertrages verfeinert.

Mit Unterstützung des Bereiches "Organisation Prozesse Compliance (OPC)" wurden umfangreiche Anpassungen für Richtlinien und Teilprozesse der SL KVG vorgenommen, um die Unterlagen den aktuellen Anforderungen und Abläufen anzupassen.

Insgesamt ist das Partnerrisiko i. S. e. Ausfalls der CORPUS SIREO Real Estate GmbH in Bezug auf Shared Service-Leistungen als sehr gering einzuschätzen.

Risiken aus möglichen Verletzungen der Compliance-Standards der SL KVG lagen nicht vor. Sämtliche Mitarbeiter wurden auf Zuverlässigkeit überprüft und mögliche Interessenkonflikte überwacht. Zur Reduzierung möglicher rechtlicher Risiken wurden kompetente externe Partner beauftragt. Eine Mitarbeiterin aus der Rechtsabteilung der CORPUS SIREO Real Estate GmbH ist weiterhin ausschließlich mit der zivil-, gesellschafts- und aufsichtsrechtlichen Betreuung der Fonds betraut.

Die in der SL KVG gesteuerten Projekte wurden weiter intensiv überwacht und fortlaufend mögliche Risiken gesteuert.

Gesamtbewertung der Risikosituation

In allen Bereichen besteht eine zeitnahe Berichterstattung, die die Geschäftsführung der Swiss Life KVG jederzeit in die Lage versetzt, eventuelle Planabweichungen durch entsprechende Gegenmaßnahmen zu korrigieren. Das Risikomanagement ist integraler Bestandteil aller Geschäftsprozesse. Die Risikolage hat sich aufgrund des stetigen Geschäftsaufbaus planmäßig entwickelt. Alle beschriebenen Risiken sind in ihrer Gesamtheit beherrschbar. Es liegen keine den Fortbestand des Unternehmens gefährdenden Risiken vor. Auch erwartet die Geschäftsführung der Swiss Life KVG derzeit keine grundlegende Änderung der Risikolage für die absehbare Zukunft.

3 .3 Prognosebericht

Die Geschäftspolitik der Gesellschaft ist darauf ausgerichtet, zukünftig den Schwerpunkt sowohl auf das Wachstum des Immobilien-Publikumsfonds mit Unterstützung von Drittvertrieben als auch das Wachstum im Bereich Spezialsondervermögen zu legen. Zusätzlich ist es geplant, auch künftig geschlossene Investmentkommanditgesellschaften für professionelle Anleger als externer AIFM zu verwalten. Das insgesamt große Kundenpotenzial bei privaten wie professionellen Investoren bietet dazu gute Voraussetzungen.

Der Vertrieb an private Kunden wird über Drittvertriebe realisiert. Ziel ist es, den Multikanalvertrieb unter Berücksichtigung von Trends in der Anlageberatung weiter auf- und auszubauen und Synergien im Konzernumfeld zu nutzen. Die potentiellen Vertriebspartner werden in zwei Vertriebsgruppen unterteilt - Banks und Non-Banks. Die Vertriebspartner sind die ersten Ansprechpartner- und somit zunächst auch wichtigste Zielgruppe. Über diese Vertriebspartner konnten im Jahr 2018 kontinuierlich steigende Mittelzuflüsse generiert werden.

Vertriebspartner Banken:

Mit den zentralen Abwicklungsplattformen der Sparkassen und Genossenschaftsbanken konnten Vertriebsvereinbarungen geschlossen werden. Diese bilden aufgrund ihrer Größe und Grad der Vertriebssteuerung die Hauptvertriebspartnergruppe und stehen damit zunächst für einen signifikanten Anteil der angestrebten Mittelzuflüsse und des Ressourceneinsatzes. Wir sehen hier weiterhin ein hohes Vertriebspotenzial aufgrund großer Kundennachfrage.

Opportunistische Chancen bei Groß-/ Regional- und Auslandsbanken wurden ebenfalls durch den Abschluss entsprechender Verträge als Partner erschlossen.

Insgesamt bietet ein vorzeitiger unterjähriger Vertriebsstopp von Produkten bei einigen Mitbewerbern gutes Vertriebspotenzial und erhöht das Interesse deren Vertriebspartner an einem zusätzlichen Angebot eines Immobilien-Publikumsfonds.

Vertriebspartner Non-Banks:

Vermittler-Organisationen, wie z. B. Maklerpools, Finanzvertriebe und Versicherungen wurden zusätzlich erschlossen, um eine Diversifizierung der Mittelzuflüsse zu erreichen.

Dies eröffnet zusätzliches Vertriebspotenzial und die sukzessive Erhöhung der Mittelzuflüsse zur Verringerung der Abhängigkeit von einzelnen Organisationen sowie die Integration der SL KVG bei Anbietern von Fondspolicen mit hohem Drittfondsanteil.

Swiss Life Deutschland:

Als Teil der Swiss Life Gruppe steht Swiss Life Deutschland gemeinsam mit den Partnern Swiss Life Select, tecis, HORBACH und Deutsche ProVentus für Finanzberatung und Versicherungen als erster strategischer Vertriebspartner im Segment Non-Banks zur Verfügung. Mit diesen konzernverbundenen Partnern wurden auch in 2018 verschiedene Informationsveranstaltungen zur Vorbereitung und zum Ausbau weiterer Vertriebsaktivitäten durchgeführt.

Institutionelle Kunden

Der Vertrieb von AIFs an institutionelle Anleger erfolgt durch die vier neu eingestellten Mitarbeiter Vertrieb Institutionell. Es wurden Produktideen entwickelt, Vertriebsunterlagen erstellt sowie die Investorenansprache und -betreuung professionell durchgeführt. Mit zwei Anlegern sind konkrete Gespräche zur Beteiligung an einem AIF weit gediehen, der Abschluss wird Anfang 2019 erwartet.

Darüber hinaus sollen, auch im Rahmen der Konzernstrategie, weitere AIFs für institutionelle Anleger aufgelegt und verwaltet werden. Dadurch wird in diesem Segment ein entsprechendes Wachstum sowie Ertragspotenzial generiert werden.

Diese Strategie wurde durch die Auflage des "BEOS Corporate Real Estate Fund IV" im Geschäftsjahr umgesetzt.

Wir erwarten insgesamt für die kommenden Jahre moderat steigende Erträge vor allem aus der Verwaltungsvergütung für die bestehenden und neu aufzulegenden AIFs. Dennoch wird die Gesellschaft voraussichtlich auch im Geschäftsjahr 2019 bedingt durch die Kosten für den weiteren Geschäftsaufbau mit einem Anlaufverlust negativen Ergebnis im Vergleich zu 2018 abschließen. Dabei wird das Ergebnis insgesamt moderat verbessert. Dadurch wird sich die Eigenkapitalrentabilität 2019 leicht verbessern.

Den Fortbestand der Gesellschaft gefährdende Risiken sind derzeit nicht zu erkennen.

Für das Geschäftsjahr 2019 geht die Gesellschaft von einem Transaktionsvolumen im mittleren dreistelligen Millionenbetrag aus. Eine tragende Rolle spielen hier der Immobilien Publikumsfonds "Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living & Working" sowie die Immobilien Spezialfonds "BEOS Corporate Real Estate Fund IV" und "Swiss Life REF (DE) Major Premises". Darüber hinaus wird das Transaktionsvolumen durch weitere aufzulegende AIFs und neue Objektgesellschaften innerhalb existierender Fonds positiv beeinflusst werden.

4. Risikomanagement

An die zielgerichtete Risikoidentifizierung, -beurteilung und -steuerung stellen wir zur Sicherung unserer Geschäftstätigkeit hohe Ansprüche.

Die Abteilung Risikomanagement/Compliance ist für die Steuerung und die Überwachung der Risiken der Gesellschaft und der verwalteten AIFs zuständig. In den Richtlinien "Risikomanagement" und "Compliance" und der Darstellung der einzelnen Prozesse im Organisationshandbuch der Gesellschaft sind die Grundlagen und die Abläufe des unternehmensweiten Risikomanagement transparent dargestellt und folgen einem Rahmenkonzept nach KAGB und KAMaRisk. Die Gesamtverantwortung für die ordnungsgemäße Etablierung und Umsetzung dieses Risikomanagementsystems trägt die Geschäftsleitung der Gesellschaft.

4.1 Risikomanagement auf Ebene der SL KVG

Auf Grundlage der aus der Geschäftsstrategie entwickelten Risikostrategie hat die Gesellschaft neun relevante Kernrisiken identifiziert:

- Organisation (Personal, Prozess, Kosten)

- Privatkunden (Absatz, Prozesse, Kapazitäten)
- Institutionelle Kunden (Absatz, Prozesse, Kapazitäten)
- Transaktionen (Ankauf, Verkauf, Märkte)
- Bewertungen (Märkte, Schnittstellen, Daten)
- Systeme / IT (Stabilität, Service, Business Continuity Management)
- Auslagerungen (Fondsadministration/Transaktionen/Asset Management/Shared Services)
- Compliance (Reputation, Interessenkonflikte, Datenschutz, Geldwäsche)
- Projekte (Organisation, Kapazitäten, Management).

Für jedes dieser Risiken ist ein Risikoverantwortlicher benannt worden. Die Bewertung und Steuerung der Kernrisiken der Gesellschaft werden von den jeweiligen Risikoverantwortlichen vorgenommen. Ferner werden geeignete Gegenmaßnahmen definiert und die Nettorisikoposition in regelmäßigen Risikoberichten zusammen mit dem Risikomanager erfasst und überprüft. Die Berichtsperiode ist turnusmäßig das Quartal. Eine Ad-hoc-Berichterstattung erfolgt bei Bedarf. Sämtliche Berichte richten sich an die Geschäftsleitung, den Aufsichtsrat und die Innenrevision.

Operativ unterstützt das Risikomanagement die Fachbereiche bei der integrierten und systematischen Erfassung und Steuerung aller relevanten Risiken sowie der Etablierung und Kontrolle von Gegenmaßnahmen. Dieser ganzheitliche Ansatz aus dezentraler Fachkompetenz und zentraler Organisation ermöglicht eine übergreifende Risikoinventur mit kompetenter Steuerung der Einzelrisiken, aber auch die Berücksichtigung von Interdependenzen der unterschiedlichen Risikobereiche.

Eine weitere wichtige Einheit im Rahmen des Risikomanagements ist die interne Revision, die organisatorisch und personell vom Risikomanagement der SL KVG getrennt ist. Sie überwacht die Funktionsfähigkeit des Risikomanagementsystems und berichtet unabhängig an die Geschäftsleitung und den Aufsichtsrat. Im Oktober 2018 hat eine weitere Prüfung der Gesellschaft durch die Interne Revision der Swiss Life Asset Managers stattgefunden. Die Revision richtete sich im Schwerpunkt auf die gesellschaftsrechtliche Grundlage, das Risikomanagement, Compliance, Geldwäsche, Auslagerungen, Fondsmanagement und Fondsadministration. Das Ergebnis des Revisionsberichts war positiv, die Organisation und Prozesse der Gesellschaft wurden als angemessen und qualifiziert bewertet.

Ferner führte die Revision im Berichtsjahr eine Sonderprüfung hinsichtlich der Umsetzung der europäischen Regelungen zur Wertpapierdienstleistungsrichtlinie ("MiFID II") durch. Schwerpunkt bei den Prüfungen der SL KVG war das Thema "Provisionierung des Vertriebs". Das Ergebnis des Revisionsberichts war sehr zufriedenstellend, alle gesetzlichen Anforderungen wurden durch die SL KVG erfüllt.

Die Organisation und Prozesse der SL KVG konnten weiter ausgebaut und stabilisiert werden. Den operationellen Risiken (Aufbau- und Ablauforganisationsrisiken) trägt die Gesellschaft durch organisatorische, personelle und technische Maßnahmen Rechnung. Die Gesellschaft verfügt im Hinblick auf die genannten Risiken über entsprechende Erfassungs- und Kontrollinstrumente, die ständig weiterentwickelt werden.

Für das Geschäft mit Privatanlegern konnten Privatbanken, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken und die Vertriebseinheiten der Swiss Life in Deutschland als Partner gewonnen werden. Der öffentliche Vertrieb des Immobilien-Publikumsfonds Swiss Life REF

(DE) European Real Estate Living and Working durch unsere Partner verlief in 2018 erfreulich. Dem Fonds sind rd. 255 Mio. EUR an Anlegergeldern zugeflossen, wovon 98 Mio. EUR aus dem Retailvertrieb stammen. Das Bruttofondsvermögen belief sich per Jahresende auf rd. 293 Mio. EUR.

Das Geschäft mit Institutionellen Kunden konnte durch die Auflage des "BEOS Corporate Real Estate Fund IV" und den Erwerb der Projektentwicklung "Cologneo" durch den "Swiss Life REF (DE) Major Premises" die in 2018 geplanten Assets under Management noch nicht vollumfänglich erreichen. Dieser positive Trend soll durch personelle und organisatorische Veränderungen in 2019 weiter verfestigt werden.

Die Transaktionen konzentrierten sich aufgrund der Aufbausituation auf Objektankäufe. Diese konnten im Geschäftsjahr noch nicht in vollem Umfang umgesetzt werden. So konnten für den Immobilien-Publikumsfonds nach dem Aufbau eines überwiegend in Deutschland belegenen diversifizierte Start-Portfolio zwei weitere Objekte im europäischen Ausland erworben werden. Der Fokus der Investitionsstrategie 2019 liegt auf dem weiteren Ausbau des europäischen Portfolios. Die größte Transaktion mit 32 Objekten wurde für den "BEOS Corporate Real Estate Fund IV" abgeschlossen.

Bewertungsrisiken lagen keine vor. Die Ankaufs- und Folgebewertungen entsprachen den Ankaufspreisen bzw. lagen darüber, alle Bewertungsfristen wurden eingehalten und die Bewertung der Objekte erfolgte in enger Abstimmung mit der Fondsbuchhaltung.

Die Stabilität der Systeme und Abläufe der SL KVG wird durch ein Qualitatives Risikomanagement System (QRM System) überwacht. Dieses umfasst das Internal Control System, das Operational Risk Management, das Information Security und IT Risk Management, die durchgeführten Verbesserungsmaßnahmen (Improvement Measures) und das strategische Risikomanagement. Im Berichtsjahr war jederzeit eine vollständige Stabilität der Abläufe und Systeme sichergestellt, operationelle Risiken sind nicht aufgetreten.

4.2 Risikomanagement auf Ebene der AIFs:

Die Gesellschaft nutzt auch hier ein integriertes Risikomanagement-System, um Risiken und ihre potenzielle Auswirkung auf die AIF-Sondervermögen und die SL KVG möglichst frühzeitig identifizieren, beurteilen, steuern und überwachen zu können (IT-System: RE-VC, d.h. bzgl. der Erfassung, Messung und Bewertung quantitativer Risiken). Das Risikomanagement wird unabhängig vom Fondsmanagement durchgeführt und ist organisatorisch und personell in der Abteilung Risikomanagement/Compliance der SL KVG gebündelt. Der Bereich ist bis in die Geschäftsleitung von den Frontoffice-Abteilungen getrennt. Diese Abteilung zusammen mit der zuständigen Fachabteilung analysiert und bewertet Risikoelemente. Zudem koordiniert sie Maßnahmen zur Einhaltung der regulatorischen und strategischen Vorgaben. In den einzelnen Phasen des Risikomanagement-Prozesses des AIF-Sondervermögens werden folgende Risiken laufend überwacht:

— Mieterallokation/Mietausfallrisiken/Leerstandsrisiken
— Zinsänderungsrisiken
— Liquiditätsrisiken (Mittelzu- und Abflüsse, Anlegerstruktur, Liquiditätsvorschau)
— Bewertungsrisiken
— Fremdwährungsrisiken
— Rendite-Risiko-Profil des AIF

— Klumpenrisiken
— Anlagegrenzen

Ferner werden künftig regelmäßig Stresstests durchgeführt. Identifizierte Risiken und Maßnahmen zur Vermeidung oder Verminderung von Risiken werden mit dem Fondsmanagement und der Geschäftsführung diskutiert und definiert. In Quartals- und gegebenenfalls Ad-hoc-Berichten werden Änderungen der allgemeinen Risikosituation und besondere Vorkommnisse an die Geschäftsführung gemeldet. Ergebnisse zu Risiken und die auf die Risikotragfähigkeit gerichteten Szenario Analysen werden regelmäßig an die Geschäftsführung und den Aufsichtsrat übermittelt, wodurch diese konstant auf dem neuesten Stand zur Risikosituation gehalten werden. Es bestehen klar definierte Reporting- und Eskalationswege. Bei unvorhergesehenen Vorfällen bestehen Richtlinien zur Sicherstellung eines Ad-hoc-Reportings. 2018 wurden die definierten Risiken durchgehend mit "gering" bewertet. Diese geringe Risikolage spiegelt auch die Aufbauphase der einzelnen Portfolien wieder.

4.3 Internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess des Unternehmens

Die Rechnungslegung wurde mit Vertrag vom 21. Dezember 2016 an die CORPUS SIREO Real Estate GmbH ausgelagert und wird im Rahmen des Auslagerungs-Controllings überwacht.

Daher sind die Prozesse und Kontrollen zur Rechnungslegung der SL KVG auch in das allgemeine Kontroll- und Risikomanagementsystem des Auslagerungsunternehmens eingebettet. Sämtliche für die Rechnungslegung wichtigen und kritischen Prozesse sind in Form von Arbeitsanweisungen dokumentiert und stehen den Mitarbeitern der Finance-Abteilung der CORPUS SIREO Real Estate GmbH zentral zur Verfügung.

Zur rechtzeitigen Identifizierung und Bewältigung von Risiken, die für die wirtschaftliche Lage der SL KVG von Bedeutung sein können, nutzen die SL KVG und auch der Auslagerungspartner ein dem Geschäftsumfang angemessenes Berichtssystem. Die Berichterstattung der Finance-Abteilung erfolgt vierteljährlich an den Risikomanager der SL KVG und monatlich an die Geschäftsführung.

Neben den quartalsweise berichteten Risiken werden auch Ad-hoc-Risiken berichtet. Ad-hoc-Risiken sind neue Risiken, die zwischen den Berichterstattungsterminen identifiziert werden. Diese sind innerhalb von fünf Arbeitstagen der SL KVG zu melden.

Der Risikomanager aggregiert die Risiken, erstellt einen Risikomanagementbericht und unterrichtet die Geschäftsführung der SL KVG. Die wesentlichen Erkenntnisse aus dem Risikomanagementbericht stellt die Geschäftsführung der SL KVG quartalsweise bzw. ad hoc dem Aufsichtsrat vor.

Heusenstamm, den 25. April 2019

Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Geschäftsführung

Dr. Christine Bernhofer

Dr. Bernd Wieberneit

Martin Eberhardt

[1] Eurostat: Pressemitteilung vom 14. Februar 2019
[2] Eurostat: Pressemitteilung vom 31. Januar 2019
[3] Eurostat: Pressemitteilung vom 7. Dezember 2018
[4] Eurostat: Pressemitteilung vom 17. Januar 2019
[5] JLL: Office Property Clock Q4 2018, S. 2
[6] JLL: Office Property Clock Q4 2018, S. 2; JLL: Office Property Clock Q4 2017, S. 2
[7] JLL: Office Property Clock Q4 2018, S. 3
[8] CBRE: European Investment Market Snapshot Q4 2018
[9] CBRE: European Investment Market Snapshot Q4 2018
[10] JLL: European Key Office Market Indicators Q4 2018
[11] Statistisches Bundesamt: Pressemitteilung vom 22.Februar 2019
[12] Statistisches Bundesamt: Pressemitteilung vom 16. Januar 2019
[13] CBRE, JLL: jeweils Pressemitteilung vom 7. Januar 2019
[14] JLL: Pressemitteilung vom 7. Januar 2019
[15] JLL: Pressemitteilung vom 7. Januar 2019
[16] Statistisches Bundesamt: Pressemitteilung vom 31. Januar 2019
[17] JLL: Einzelhandelsmarktüberblick Q4 2018, S. 2
[18] Comfort: Pressemitteilung vom 8. Januar 2019; JLL: Einzelhandelsmarktüberblick Q4 2018, S. 4
[19] JLL: Einzelhandelsmarktüberblick Q4 2018, S. 5
[20] Hahn AG: online versus offline, S. 10
[21] Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), Pressemitteilung vom 24. April 2018
[22] Statistisches Bundesamt: Pressemitteilung vom 17. Januar 2019
[23] Eurostat Bevölkerungsprognose aus 2017 (https://ec.europa.eu/eurostat/web/population)
[24] Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: Wirtschaftsbranchen Pflegewirtschaft 2019, S. 2
[25] Statistisches Bundesamt: Pflegestatistik 2017, S. 15
[26] CBRE: Pressemitteilung vom 4. Januar 2019
[27] CBRE: Deutschland Einzelhandelsinvestmentmarkt, Q4 2018, S. 2
[28] CBRE: Pressemitteilung vom 17. Januar 2019
[29] JLL: Investmentmarktüberblick Deutschland, 4. Quartal 2018, S. 7
[30] CBRE: Deutschland Einzelhandelsinvestmentmarkt, Q4 2018, S. 3
[31] JLL: Investmentmarktüberblick Deutschland, 4. Quartal 2018, S. 9
[32] JLL: Investmentmarktüberblick Deutschland, 4. Quartal 2018, S. 8
[33] CBRE: Pressemitteilung vom 17. Januar 2019
[34] Consensus Economics: Consensus Forecasts, January 2019, S. 18 und S. 8
[35] Consensus Economics: Consensus Forecasts, January 2019, S. 18 und S. 8
[36] Europäische Zentralbank: Pressemitteilung vom 24. Januar 2019
[37] Im Anhang erfolgt die Darstellung nach Beschäftigungsverhältnissen, die von den Zahlenangaben zu MAK abweichen.

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2018

Aktivseite

	31.12.2018 EUR	31.12.2017 EUR
1. Forderungen an Kreditinstitute		
a) täglich fällig	2.015.701,93	3.294.300,76
2. Forderungen an Kunden	7.102.713,82	2.030.463,85
darunter: an verbundene Unternehmen EUR 0,00 (i. Vj. EUR 85.590,16)		
3. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	200,00	200,00
4. Immaterielle Anlagewerte		
a) Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	72.704,44	92.434,64
5. Sachanlagen	2.439,72	2.644,86
6. Sonstige Vermögensgegenstände	2.818.890,08	3.419.699,69
darunter: an verbundene Unternehmen EUR 2.813.768,78 (i. Vj. EUR 3.412.858,01)		
7. Rechnungsabgrenzungsposten	0,00	11.680,02
Summe der Aktiva	12.012.649,99	8.851.423,82
Für Anteilinhaber verwaltete Investmentvermögen		
Summe der Inventarwerte (in EUR):	871.665.047,74	368.436.396,90
Zahl der verwalteten Investmentvermögen:	7	6

Passivseite

	31.12.2018 EUR	31.12.2017 EUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden		
a) andere Verbindlichkeiten		
aa) täglich fällig	5.904.773,65	2.657.321,98
darunter: gegenüber verbundenen Unternehmen EUR 5.823.672,18 i. Vj. EUR 2.515.008,53)		
2. Sonstige Verbindlichkeiten	49.726,18	42.707,59
3. Rückstellungen		
a) andere Rückstellungen	1.033.150,16	1.126.394,25
4. Eigenkapital		
a) Gezeichnetes Kapital	125.000,00	125.000,00
b) Kapitalrücklage	4.900.000,00	4.900.000,00
Summe der Passiva	12.012.649,99	8.851.423,82

Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018

		01.01. - 31.12.2018 EUR	EUR
1. Laufende Erträge aus Anteilen an verbundenen Unternehmen			
a) Anteilen an verbundenen Unternehmen			6,32
2. Provisionserträge		10.203.306,97	
3. Provisionsaufwendungen		9.105.376,88	1.097.930,09
4. Sonstige betriebliche Erträge			205.909,06
5. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen			
a) Personalaufwand			
aa) Löhne und Gehälter	2.408.130,89		
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Alterversorgung und für Unterstützung	271.708,22	2.679.839,11	
b) andere Verwaltungsaufwendungen		1.346.384,02	4.026.223,13
6. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			22.850,20
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen			68.540,92
8. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			-2.813.768,78
9. Erträge aus Verlustübernahme			2.813.768,78
10. Jahresüberschuss			0,00

		01.01. - 31.12.2017 EUR	EUR
1. Laufende Erträge aus Anteilen an verbundenen Unternehmen			
a) Anteilen an verbundenen Unternehmen			1,87
2. Provisionserträge		4.805.148,00	
3. Provisionsaufwendungen		4.376.451,58	428.696,42
4. Sonstige betriebliche Erträge			58.974,47
5. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen			
a) Personalaufwand			
aa) Löhne und Gehälter	1.910.755,39		
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Alterversorgung und für Unterstützung	180.704,09	2.091.459,48	
b) andere Verwaltungsaufwendungen		1.689.401,55	3.780.861,03
6. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			9.876,88
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen			109.792,86
8. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			-3.412.858,01
9. Erträge aus Verlustübernahme			3.412.858,01
10. Jahresüberschuss			0,00