

November 2025

Real Estate Debt in Europa: Chancen in turbulenten Zeiten



Mohamed Ali

Director, Strategic Insight & Research,
Real Estate

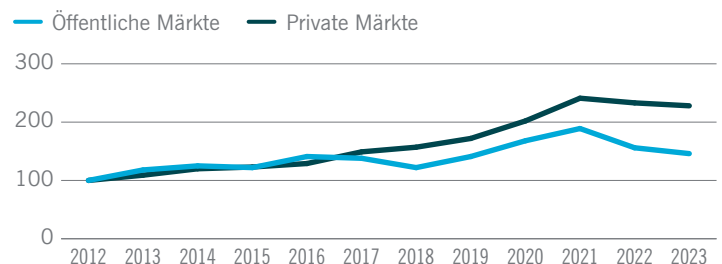
Höhere Zinsen, makroökonomische Unsicherheit und veränderte Trends bei Nutzung und Eigentum von Immobilien haben das globale Immobilienmarktumfeld stark verändert. In Europa und anderen entwickelten Märkten sind die Immobilienwerte seit Mitte 2022 um rund 20 % bis 25 % gesunken. Das ist positiv für Immobilienfinanzierungen. Durch Gewerbeimmobilien besicherte Immobilienkredite sind wieder zu einer attraktiven Option für institutionelle Investoren geworden, die Wert auf stabile risikoadjustierte Renditen, Diversifikation und Risikominderung legen.

DAS PRIVATE-MARKET-UMFELD

Immobilienfinanzierungen (Real Estate Debt) sind Teil des Private-Debt-Segments der privaten Märkte. Private-Market-Strategien umfassen ein breites Spektrum an Fremd- und Eigenkapitalinstrumenten, die nicht an öffentlichen Märkten gehandelt werden. Rein größtmäßig stellen die öffentlichen Märkte die privaten Märkte klar in den Schatten. Bei der Wachstumsdynamik aber haben die privaten Märkte die Nase vorn: Sie sind seit 2012 um rund 7,8 % pro Jahr gewachsen, die öffentlichen Märkte dagegen nur um 3,5 %. Haupttreiber dieses Wachstums sind Investoren, die von der Illiquiditätsprämie von Private-Market-Assets profitieren möchten oder in den zehn Niedrigzinsjahren vor der Zinswende im Jahr 2022 ihre Portfoliodiversifikation verbessern wollten.

Abb. 1: Wachstum der privaten und öffentlichen Märkte

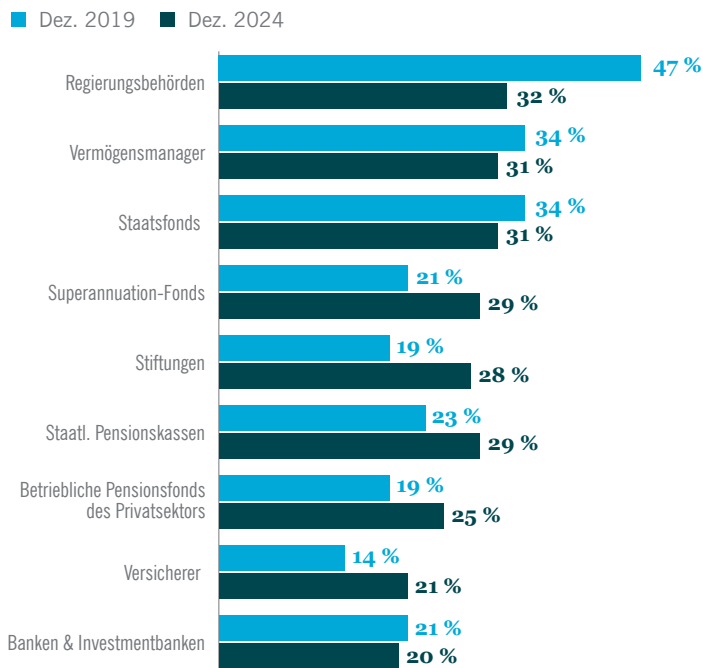
In Private-Market-Anlagen verwaltetes Vermögen im Vergleich zur Entwicklung des Börsenwerts der Aktienmärkte, 2012 = 100



Quelle: EY, April 2024

Trotz der negativen Auswirkungen der höheren Inflation und Zinsen auf Public- und Private-Market-Strategien seit Mitte 2022 zeigen Investoren weiterhin großes Interesse an Private-Debt-Instrumenten wie Immobilienfinanzierungen: Die meisten Investoren – allen voran öffentliche Pensionskassen und private Versorgungswerke – haben ihre Investitionen in Real-Estate-Debt seit 2019 erhöht.

Abbildung 2: Durchschnittliche Private-Market-Allokation nach Anlegertyp

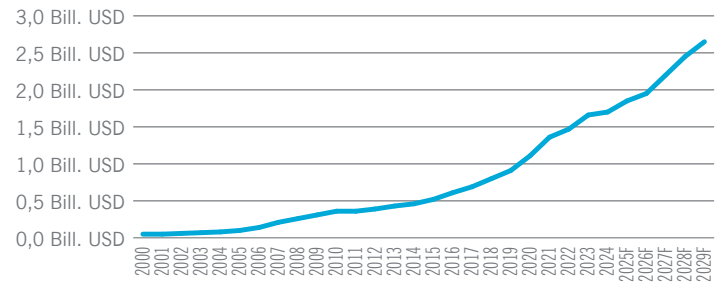


Quelle: Preqin Insights+, September 2025

Private Debt macht etwa 12 % des weltweit in Private-Market-Anlagen verwalteten Vermögens (AUM) aus und gehört mit jährlichen Wachstumsraten von rund 12 % seit 2012 zu den wachstumsstärksten Segmenten der privaten Märkte. Prognosen zufolge wird dieses Wachstum anhalten, wodurch das weltweit in Private-Debt-Anlagen verwaltete Vermögen bis 2029 auf 2,64 Billionen US-Dollar ansteigen dürfte.

In den letzten zehn Jahren waren Private-Debt-Anlagen vor allem aufgrund ihrer potenziell höheren Renditen gefragt. Investoren schätzen aber auch das im Vergleich zu Aktienstrategien verminderte Risiko. Bei Kreditausfällen tragen die Gläubiger in der Regel ein geringeres Risiko, da die Eigenkapitalgeber ihr Investment als erste verlieren.

Abb. 3: Globale Private Debt AUM (% , Billionen)

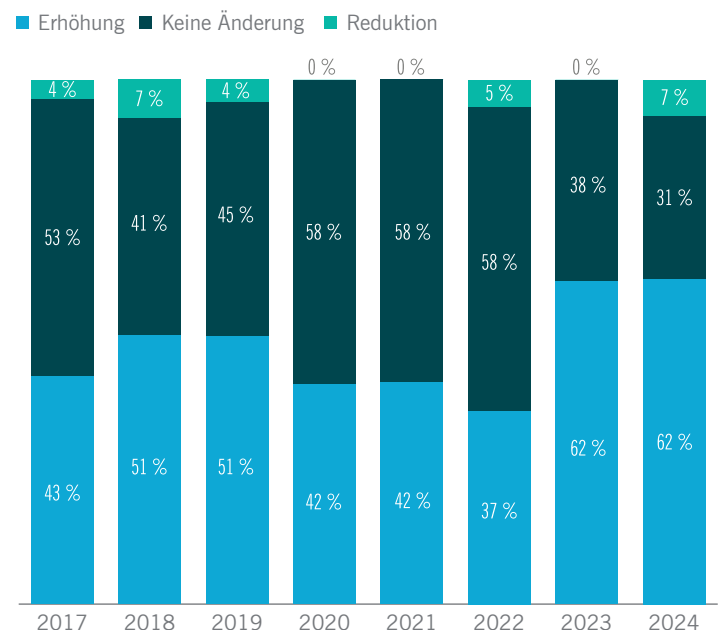


Quelle: Preqin (Ist-Daten), Preqin – Future of Alternatives 2029 (Prognosen)

Das ist attraktiv für Anleger, die sich Sorgen um den gesamtwirtschaftlichen Ausblick machen und ihre Portfolios mit Blick auf etwaige künftige wirtschaftliche Schocks oder Marktturbulenzen positionieren möchten.

Eine besonders attraktive Eigenschaft von Immobilienkrediten ist die inhärente Risikominderung durch die Besicherung mit physischen Vermögenswerten. Um ihr eingesetztes Kapital zurückzuerhalten, können Anleger den Verkauf der zugrunde liegenden Immobilie erzwingen oder die Kontrolle über das Objekt übernehmen und es halten, bis sich das Marktumfeld verbessert. Angesichts der hohen Volatilität der globalen Märkte in den letzten zwei Jahren planen aktuell mehr Anleger, in Real Estate Debt zu investieren oder ihre Real-Estate-Debt-Allokation zu erhöhen.

Abb. 4: Investoren wollen ihre Real-Estate-Debt Allokationen erhöhen



Quelle: ANREV/INREV/PREA Investment Intentions 2024

ENTWICKLUNG DES EUROPÄISCHEN REAL ESTATE DEBT-MARKTES

Die europäische Real-Estate-Debt-Landschaft hat sich seit der globalen Finanzkrise erheblich verändert. Regulierungsreformen – Basel III/IV¹ und Solvency II² sowie das Slotting³ in Großbritannien – haben die Kapitalanforderungen für Banken und Versicherer erhöht. Dadurch sind diese zurückhaltender bei Immobilienfinanzierungen mit höherem Leverage und ohne Besicherung durch erstklassige Immobilien. Alternative Kreditgeber füllen die dadurch entstandene Finanzierungslücke, vor allem in Großbritannien und zunehmend auch in Kontinentaleuropa.

In Europa stellen die Banken weiterhin 84 % der Immobilienkredite bereit. Ihr Marktanteil schrumpft jedoch. Analysen von Nuveen Real Estate zufolge beträgt der Anteil alternativer Kreditgeber an der Vergabe von Immobilienkrediten in Großbritannien inzwischen rund 40 %. In Frankreich und Spanien liegt er bei etwa 10 %, in Deutschland bei rund 5 %. Im Zuge der finalen Umsetzung der Basel-III-Regelungen („Basel Endgame“) dürfte der Anteil der Nicht-Bank-Kreditgeber weiter wachsen. Das Ergebnis ist ein vielfältigerer, wettbewerbsintensiverer und robusterer Kreditmarkt mit einer größeren Bandbreite an unterschiedlichen Finanzierungslösungen in allen Segmenten der Kapitalstruktur.

WARUM REAL ESTATE DEBT?

Anleger, die erstmals außerbörslich investieren oder ihre bestehende Private-Market-Allokation ausweiten möchten, können dadurch aus einer Vielzahl von Assets und Strategien mit jeweils unterschiedlichen Risiko-/Rendite-Profilen, Diversifikationsvorteilen und Gläubigerschutzmechanismen (Covenants) auswählen. Warum also sollten Investoren Real Estate Debt den Vorzug gegenüber anderen Private-Market-Strategien geben?

Real Estate Debt im Vergleich zu privaten Unternehmenskrediten

Die Entwicklung der Anlageklasse Real Estate Debt ist dem Muster von Private Credit gefolgt: Angetrieben von der Renditesuche der Anleger und dem zunehmenden Rückzug der Banken aus der Mittelstandsfinanzierung entwickelten sich private Unternehmenskredite nach der globalen Finanzkrise schnell vom Nischenprodukt zum Mainstream-Investment. In einer Zeit niedriger Zinsen und Ausfallraten wuchs der Private-Credit-Markt bis 2024 auf fast 2 Billionen US-Dollar an.

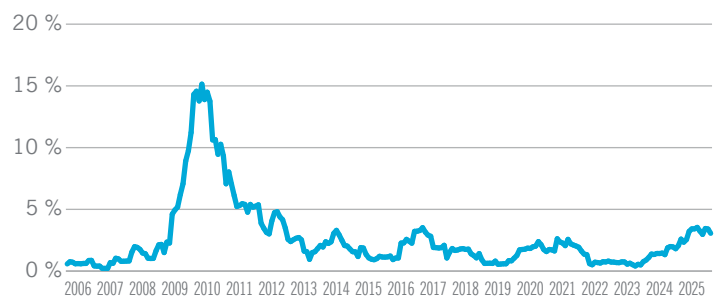
Private Credit: Managerkompetenz und -erfahrung im Fokus

Angesichts des zunehmenden Marktrisikos am Private-Credit-Markt sind Kompetenz und Erfahrung der Private-Credit-Manager aktuell wichtiger denn je. Für ein erfolgreiches Engagement an den europäischen und amerikanischen Märkten für Mittelstandskredite (Middle Market Lending) sollten Investoren mit Managern zusammenarbeiten, die nachweislich in der Lage sind, Kreditnehmer zu identifizieren, die weitgehend abgesichert gegenüber Makrovolatilität sind, um auch in einem unsicheren Marktumfeld eine gute Performance erzielen zu können.

Durch den starken Anstieg der Zinsen und die Eintrübung der gesamtwirtschaftlichen Lage ist das Umfeld jetzt jedoch nicht mehr so günstig wie zuvor. Am Private-Credit-Markt mehren sich die Anzeichen von Stress. So berichtete Fitch vor kurzem, dass die Ausfallraten in den USA von nahezu 0 % im Jahr 2022 bis Anfang 2025 auf 5,7 % angestiegen sind. ICE zufolge lag die Ausfallrate europäischer Nicht-Investment-Grade-Anleihen im Zeitraum Januar bis August 2025 bei durchschnittlich 3,3 %.

Damit nähern sich die Ausfallraten einem Niveau, das typisch für Rezessionszeiten ist. Etwaige weitere Marktschocks oder ausgedehntere Schwächephasen dürften Unternehmenskredite stärker belasten als die Immobilienmärkte, wo die Kapitalwerte bereits stark korrigiert haben.

Abb. 5: Ausfallraten europäischer Nicht-Investment-Grade-Unternehmensschuldttitel

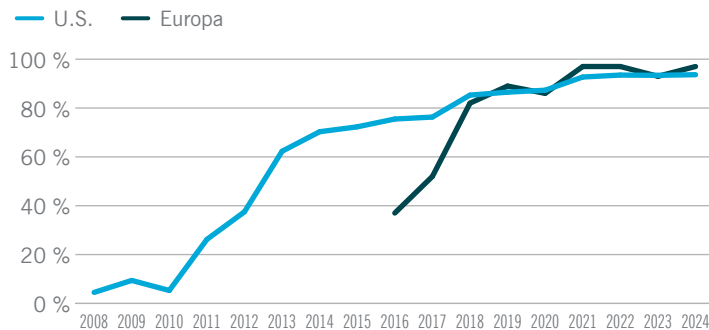


Quelle: ICE Data Indices, September 2025

Das deutliche Wachstum der Covenant-Lite-Kredite während des vergangenen Jahrzehnts dürfte die Ausfallproblematik weiter verschärfen. Cov-Lite-Kredite weisen schwächere Gläubigerschutzklauseln und weniger strenge Auflagen für die Kreditnehmer auf, verzichten zum Beispiel oft auf regelmäßige Überprüfungen, ob Kennzahlen wie die Verschuldung und/oder Zinsdeckung noch den gemachten Zusagen entsprechen. Durch derartige Überprüfungen erhalten Kreditgeber frühzeitig Kenntnis von potenziellen Risiken und die Möglichkeit, diese proaktiv und gemeinsam mit den Kreditnehmern zu adressieren.

Für das starke Wachstum der Cov-Lite-Emissionen war vor allem der intensive Wettbewerb unter Kreditgebern verantwortlich, die nach Anlagemöglichkeiten für die hohen während der Niedrigzinsphase angesammelten Kapitalsummen suchten. Im neuen, von höheren Zinsen geprägten Umfeld seit Mitte 2022 könnten einige Portfolios dadurch anfällig für Abwärtsrisiken sein.

Abb. 6: Anteil der Cov-Lite-Emissionen am gesamten Leveraged-Loan-Volumen



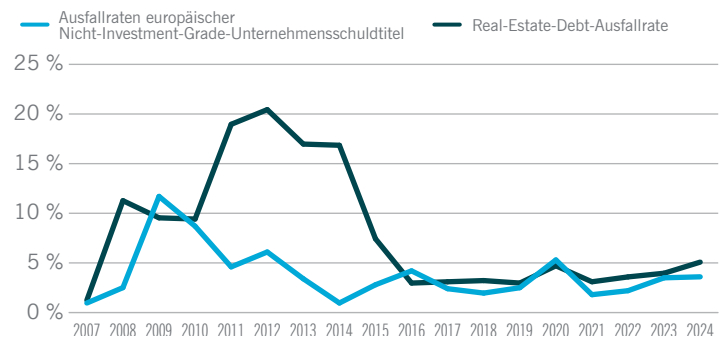
Quelle: Pitchbook, AFME, Juli 2025

Real Estate Debt stand während und unmittelbar nach der globalen Finanzkrise unter Druck. In einem weniger liquiden Marktumfeld handelten viele Kreditgeber nach dem Motto „Extend-and-Pretend“ und verlängerten Kreditlaufzeiten, da die Aussichten auf den Verkauf von zwangsverwerteten Objekten gering waren. Dadurch verschob sich der Großteil der Kreditausfälle und Zahlungsrückstände in den Zeitraum 2011 bis 2014, als die höhere Marktliquidität auch wieder Möglichkeiten für den Verkauf überfälliger oder notleidender Kreditforderungen eröffnete.

Gleichzeitig führte der verschärfte Regulierungsdruck zu einer größeren Zurückhaltung der Banken bei der Vergabe von Immobilienkrediten. An ihrer Stelle sprangen alternative Kreditgeber ein, sodass Anzahl und Vielfalt der Immobilienkreditgeber seit der globalen Finanzkrise deutlich gestiegen sind.

Besonders ausgeprägt ist diese Entwicklung in Großbritannien, wo mehrere große Bankenrettungen zur Einführung strengerer Auflagen für die Immobilienkreditvergabe in Form eines „Slotting“-Systems für die Risikogewichtung von Krediten führten. In Kontinentaleuropa könnte die jetzt implementierte abschließende Phase der Basel-III-Reformen („Basel Endgame“) ähnliche Auswirkungen haben, da sie die Banken dazu verpflichtet, deutlich mehr Kapital für Immobilienkredite und Darlehen mit hohen Beleihungsquoten vorzuhalten.

Abb. 7: Ausfallraten von Unternehmens- und Immobilienkrediten



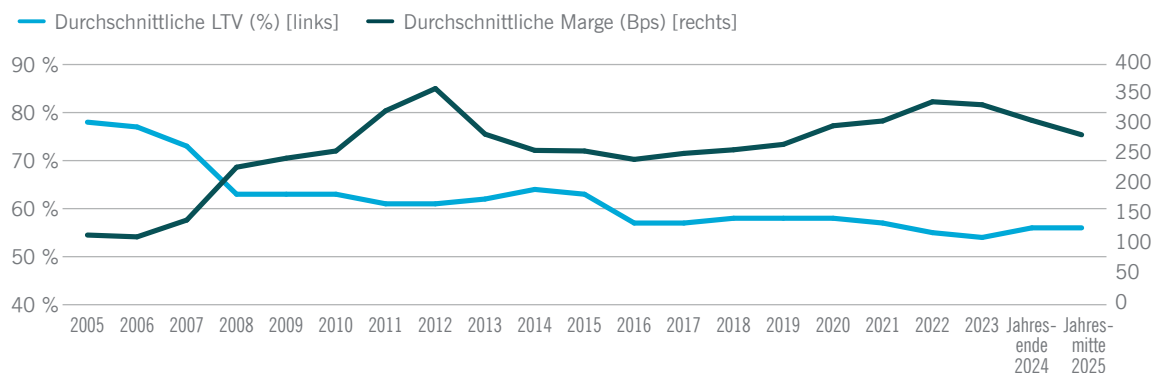
Quelle: S&P Global Ratings Credit Research & Insights, September 2025 & Bayes CRE Lending Report, Oktober 2025

Aufgrund strengerer Vorschriften sind Immobilienkredite heute häufig mit zusätzlichen Anlegerschutzmechanismen ausgestattet. Die durchschnittlichen Beleihungsquoten (Loan-to-Value, LTV) vorrangiger Kredite sind von knapp 80 % vor der globalen Finanzkrise bis Ende 2024 auf rund 55 % gesunken. Dadurch profitieren Kreditgeber von einem erheblichen Eigenkapitalpuffer.

Gleichzeitig wurden Anleger zuletzt mit höheren Margen als vor und während der globalen Finanzkrise belohnt. Die Zinsdeckungsquoten haben sich ebenfalls enorm verbessert, obwohl sie durch die höheren Zinsen ab Mitte 2022 stärker unter Abwärtsdruck standen. Im Jahr 2024 scheinen sich die durchschnittlichen Zinsdeckungsquoten auch dank der Zinssenkungen der Zentralbanken stabilisiert zu haben. Die Aussicht auf weitere Zinssenkungen sollte dafür sorgen, dass sich dieser Trend fortsetzt.

„
Anzahl und Vielfalt der Immobilienkreditgeber sind seit der globalen Finanzkrise deutlich gestiegen

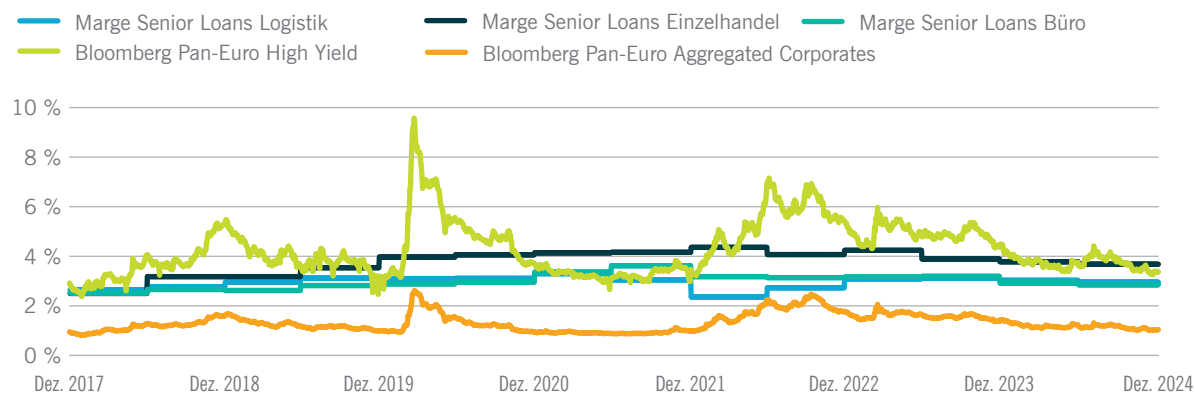
Abb. 8: Durchschnittliche Beleihungsquoten (LTV) und Margen



Quelle: Bayes CRE Lending Report, Oktober 2025

Abb. 9: Veränderungen der durchschnittlichen Risikoaufläge

Durchschnittliche Credit Spreads und Margen (%)



Quelle: Bloomberg, Bayes CRE Lending Report, Oktober 2025

Durch den Anstieg des risikofreien Zinses seit 2022 sind die Renditen für Kreditgeber in den meisten Fremdkapitalmärkten gestiegen. Während sich die Credit Spreads an den liquiden Märkten für Unternehmenskredite verengt haben, sind die Zinsaufschläge von Real Estate Debt jedoch relativ hoch geblieben. Infolgedessen bieten vorrangige Immobilienkredite aktuell zum Teil höhere Renditen als hochverzinsliche Unternehmensanleihen – bei einer größeren Rückzahlungswahrscheinlichkeit dank der Besicherung durch physische Vermögenswerte.

Aufgrund zyklischer und struktureller Faktoren wurden die Kapitalwerte von Gewerbeimmobilien seit Mitte 2022 stark korrigiert. Erstklassige Immobilien in allen Teilen Europas haben Wertminderungen von rund 20 % bis 25 % verzeichnet, bei deutlichen Unterschieden zwischen den verschiedenen Sektoren und Regionen. Der Bürosektor hat durch den Trend zu hybriden Arbeitsmodellen und die veränderte Mieternachfrage stark unter Druck gestanden. Allerdings haben Immobilien in der Vergangenheit auch schon höhere Wertverluste vom Höchst- zum Tiefststand verzeichnet.

Wichtig ist, dass die Bereinigung inzwischen weitgehend abgeschlossen erscheint und es in einigen Segmenten erste Anzeichen für eine Stabilisierung – und sogar Erholung – gibt. Bei durchschnittlichen LTVs von rund 55 % verfügen die meisten Assets noch über mehr als genug Eigenkapital, und die im Schnitt positiven Zinsdeckungsquoten bieten Kreditnehmern einen Anreiz, ihre Kreditverpflichtungen einzuhalten und ihre Vermögenswerte zu halten.

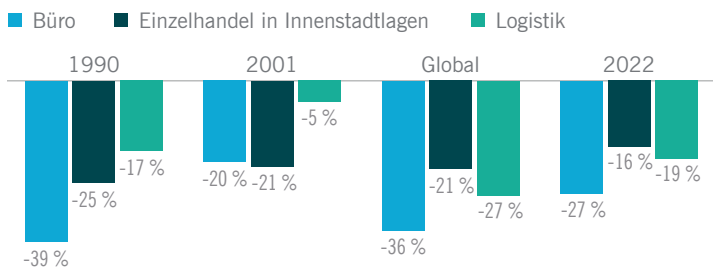
Darüber hinaus ist die durchschnittliche Recovery Rate – die Erlösquote bei Forderungsausfällen – von Immobilienkrediten dank ihrer physischen Besicherung deutlich höher als im Durchschnitt der Private-Debt-Märkte. Das gilt selbst für Zeiten erheblicher Turbulenzen wie die globale Finanzkrise, als die durchschnittlichen LTVs höher waren und die Kapitalwerte von Büroimmobilien vom Höchst- bis zum Tiefststand um 35 % fielen.

Abb. 10a: Rückgang der Kapitalwerte vom Höchst- bis zum Tiefststand



Quelle: CBRE Prime Capital Value Index, September 2025

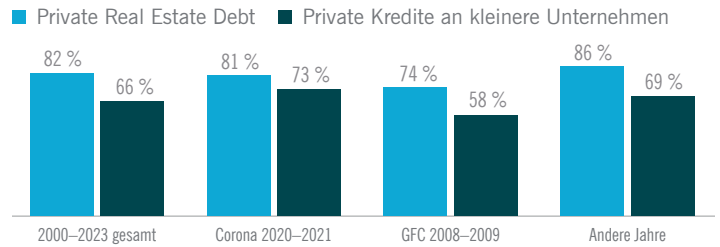
Abb. 10b: Historische Wertverluste europäischer Core-Immobilien vom Höchst- bis zum Tiefststand



Quelle: CBRE Prime Capital Value Index, September 2025

Für Kreditgeber hat diese Neubewertung einen attraktiven Einstiegspunkt geschaffen. Neukredite werden auf der Grundlage der aktuell niedrigeren Bewertungen strukturiert und profitieren daher von einem erheblichen Eigenkapitalpuffer. Eine anschließende Erholung der Kapitalwerte würde die Sicherheit dieser Kredite weiter erhöhen.

Abb. 11: Globale Recovery Rates



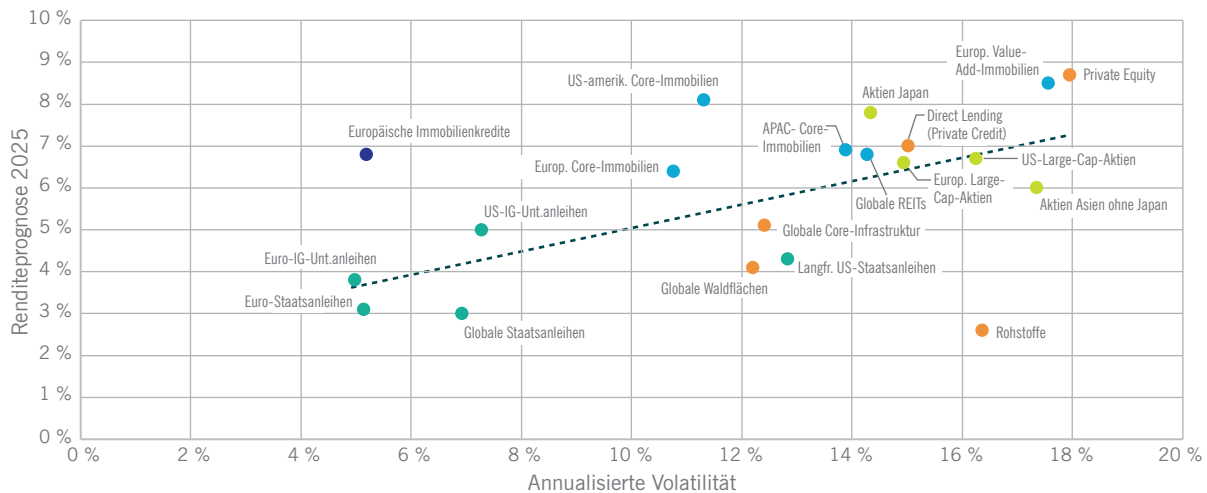
Quelle: GCD Bank-Daten, Juli 2025

Neu abgeschlossene Senior Loans könnten einen marktweiten Rückgang der Kapitalwerte um über 50 % verkraften – was mehr wäre als in jedem Abschwung seit 1989 –, bevor ihr Eigenkapitalpuffer aufgezehrt wäre. Besonders attraktiv dürfte dies für Anleger sein, die sich Sorgen um den gesamtwirtschaftlichen Ausblick machen und ihre Portfolios resilienter gegenüber künftigen Schocks machen möchten.

GERINGERE VOLATILITÄT, ÄHNLICHE RENDITEN

Daten zum MSCI Europe Quarterly Private Real Estate Debt Fund Index zeigen, dass Real Estate Debt weniger volatil ist als andere Segmente der Immobilienmärkte und als die breiten öffentlichen und privaten Märkte, dabei aber ähnliche Renditen bietet wie Anlageklassen, die auf der Risikoskala weiter oben angesiedelt sind.

Abb. 12: Schätzungen und Volatilität der Renditen globaler Vermögenswerte



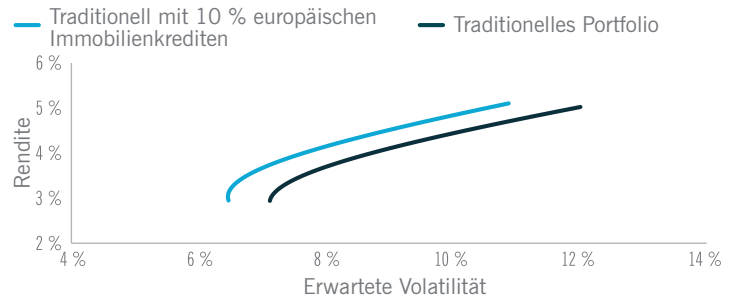
Quelle: Nuveen Research, JPMorgan Long Term Capital Market Assumptions und MSCI Europe Quarterly Private Real Estate Debt Fund Index. Hinweis: Die Daten zum MSCI European RE Debt Index beziehen sich auf den Zeitraum 2020-2024. Die Renditeprognosen für 2025 entsprechen dem Durchschnitt der Jahre 2023-2024. Alle hier genannten Zieldaten oder sonstigen Prognosen beruhen auf subjektiven Schätzungen und Annahmen; wenn sich eine der verwendeten Annahmen als nicht zutreffend erweist, können die Ergebnisse erheblich von den Zieldaten oder Prognosen abweichen. **Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für zukünftige Erträge. Eine Direktanlage in einen Index ist nicht möglich.**

Die Widerstandsfähigkeit gegenüber Schocks beruht auf mehreren Faktoren.

- Die Stellung von Real-Estate-Debt innerhalb der Kapitalstruktur dient bei Zahlungsausfällen als Puffer.
- Immobilienkredite bieten regelmäßige Auszahlungen, die durch vertraglich festgelegte Verpflichtungen innerhalb der Transaktionsstruktur abgesichert sind. Diese beständigen Einnahmen tragen zur Stabilisierung von Anlageportfolios bei.
- Die physische Besicherung der Kredite mit Immobilien kann das Risiko für Real-Estate-Debt-Investoren mindern. Gleichzeitig kann die im Vergleich zu anderen festverzinslichen Anlagen kürzere Laufzeit dieser Kredite helfen, die Auswirkungen von Inflation und Zinsänderungen abzumildern.

Die vergleichsweise niedrige Volatilität der Anlageklasse ist ein Grund für die anhaltend schwache Korrelation mit den öffentlichen Anleihemärkten und bietet Anlegern bedeutende Diversifikationsvorteile. Abbildung 13 zeigt, wie positiv sich Real-Estate-Debt-Anlagen auf die Volatilität eines diversifizierten Anlageportfolios auswirken können. Unseren Analysen zufolge kann eine Beimischung von 10 % Real Estate Debt das Risiko eines traditionellen Mischportfolios aus 60 % Aktien und 40 % Anleihen insgesamt reduzieren.

Abb. 13: Einbeziehung von Real Estate Debt in die traditionelle Effizienzkurve



Quelle: Nuveen Research, Anleihen dargestellt durch den Bloomberg Euro Treasury Index, Aktien durch den MSCI Europe Index. RE Debt dargestellt durch den MSCI Europe Quarterly Private Real Estate Debt Fund Index.

REAL ESTATE DEBT WIEDER GEFRAGT

Angesichts der anhaltenden Marktunsicherheit und -volatilität gewinnen die Diversifikationsvorteile von Private-Market-Anlagen weiter an Bedeutung. Vor dem Hintergrund dieses Wachstums hat sich Real Estate Debt von einer schwierigen Phase erholt und bietet aktuell attraktive Investitionsmöglichkeiten.

Die Korrektur der Immobilienwerte hat neue Einstiegsmöglichkeiten für Anleger eröffnet, die erstmals in Real Estate Debt investieren oder sich erneut in dieser Anlageklasse engagieren möchten. Zudem können Immobilienkredite dank ihrer Vorrangstellung in der Kapitalstruktur weiterhin einen wichtigen Beitrag zur Minderung des Portfoliorisikos leisten.

In einer Zeit erhöhter Unsicherheit an den öffentlichen Märkten schaffen die derzeitigen Rahmenbedingungen für Real Estate Debt neue Chancen für Investoren, ihre Portfolios und Private-Market-Investments breiter aufzustellen.

Weitere Informationen finden Sie unter nuveen.com

Wichtige Hinweise

Wertentwicklungen der Vergangenheit bieten keine Gewähr für die Zukunft. Verantwortungsbewusstes Investieren umfasst Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren (ESG), die sich auf das Engagement in Emittenten, Sektoren und Branchen auswirken und die Art und Anzahl der verfügbaren Anlagemöglichkeiten einschränken können, was zum Ausschluss von Anlagen mit guter Performance führen kann. Diese Unterlagen werden ausschließlich für die Verwendung in privaten Besprechungen zur Verfügung gestellt und dienen ausschließlich Informations- und Gesprächszwecken. Diese Unterlagen sind nur für die Verwendung durch die vorgesehene Zielgruppe bestimmt und dürfen nur an Personen weitergegeben werden, an die sie rechtmäßig verteilt werden dürfen, Personen, die nicht unter diese Beschreibungen fallen, dürfen nicht auf der Grundlage der in diesen Unterlagen enthaltenen Informationen handeln. Jede für die Weiterleitung dieser Unterlagen an Dritte verantwortliche Stelle übernimmt die Verantwortung für die Einhaltung der örtlichen Gesetze, insbesondere der für die Werbung von Finanzprodukten geltenden Vorschriften. Die in diesen Unterlagen dargestellten Informationen gelten zum Zeitpunkt der Veröffentlichung als im Wesentlichen korrekt, jedoch wird keine (ausdrückliche oder stillschweigende) Zusicherung oder Gewährleistung hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen gegeben. Die Daten wurden als zuverlässig erachteten Quellen entnommen; diese Quellen können jedoch die Richtigkeit dieser Daten nicht garantieren. Die hierin enthaltenen Aussagen spiegeln die Meinungen zum Zeitpunkt der Erstellung wider und können ohne weitere Ankündigung geändert werden. Keine der in diesen Unterlagen enthaltenen Aussagen ist oder soll als Versprechen oder Darstellung in Bezug auf die Vergangenheit oder Zukunft gewertet werden. Dieses Dokument stellt weder einen Prospekt noch ein Angebot an die Öffentlichkeit dar. Durch die Bereitstellung dieser Unterlagen wird nicht beabsichtigt, dass ein öffentliches Angebot oder Werbung für Anlagendienstleistungen oder Wertpapiere wirksam wird. Es ist weder dazu beabsichtigt, eine gezielte Anlageberatung zu erbringen, einschließlich, aber ohne Beschränkung auf, Anlage-, Finanz-, Rechts-, Buchhaltungs- oder Steuerberatung, noch Empfehlungen über die Eignung für einen bestimmten Anleger abzugeben. Nuveen Real Estate ist ein verbundenes Unternehmen von Nuveen, LLC ("Nuveen"), der Investmentsparte von TIAA. Nuveen Real Estate ist ein Name, unter dem Nuveen Asset Management Europe S.à r.l. Anlageprodukte und -dienstleistungen anbietet. Herausgegeben von Nuveen Asset Management Europe S.à r.l. (RCS registriert unter der Nummer B-231052), amtlich eingetragen in Luxemburg mit dem eingetragenen Geschäftssitz 4A Rue Henri M Schnadt — 2530 Luxemburg), einem Unternehmen, das durch die Luxemburger Finanzaufsichtsbehörde CSSF zugelassen ist, unter Aufsicht ebendieser Behörde Anlageprodukte und -dienstleistungen anbietet. Hinsichtlich Aktivitäten in Deutschland unterliegt die deutsche Niederlassung Nuveen Asset Management Europe S.à r.l. der Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Fußnoten und Quellen

- 1 Basel III/IV und Basel Endgame beziehen sich auf die abschließende Phase der Reform der internationalen Bankenregulierung, die vom Basler Ausschuss für Bankenaufsicht entwickelt und 2017 verabschiedet wurde. Diese Vorschriften bilden den Höhepunkt der nach der Finanzkrise von 2008 eingeleiteten Reformen und legen strengere Kapitalanforderungen, Verschuldungsquoten und Risikomanagementstandards für Banken fest. Das Rahmenwerk zielt darauf ab, die Resilienz der Banken zu stärken, indem es höhere Kapitalpuffer und standardisiertere Ansätze zur Messung von Kredit-, Betriebs- und Marktrisiken vorschreibt.
- 2 Solvency II ist das Regelwerk der Europäischen Union für Versicherungsunternehmen, das Standards für die Eigenkapitalausstattung und das Risikomanagement festlegt. Es schreibt vor, dass Versicherungsunternehmen ausreichende Kapitalreserven vorhalten müssen, um ihre Risiken und Verbindlichkeiten abzudecken. So sollen Versicherungsnehmer geschützt und die Stabilität des Versicherungssektors gewährleistet werden. Solvency II verwendet einen risikobasierten Ansatz zur Berechnung der Kapitalanforderungen und legt den Schwerpunkt auf Governance, Transparenz und Aufsicht.
- 3 Slotting ist ein Ansatz zur Bewertung des Kreditrisikos, der von Banken gemäß den Basler Vorschriften für spezialisierte Kreditengagements verwendet wird, bei denen traditionelle Ausfallwahrscheinlichkeitsmodelle nur schwer anzuwenden sind. Jeder Slot entspricht bestimmten Risikogewichten für die Berechnung der aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen und bietet eine standardisierte Methode zur Messung des Kreditrisikos, wenn detaillierte Finanzdaten des Kreditnehmers nur begrenzt verfügbar oder gar nicht vorhanden sind.