



PRESSESPIEGEL

07.07.2014 AssCompact:
„Der Absatz an geschlossenen Fonds
ist dramatisch eingebrochen“
(Ausgabe 7/2014)

AssCompact
Fachmagazin für Nicht- und Kapitalanleger



Nachgefragt bei Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie.

Herr Dr. Grabmaier, hatten auch Sie einen Zusatzaufwand durch das KAGB?

Das KAGB hat zunächst einmal dazu geführt, dass sich der Absatz von geschlossenen Fonds im Retail-Segment von seinem historischen Tiefststand aus nochmals halbiert hat. Da es bisher kaum nach neuem Recht regulierte Anbieter und Produkte gibt, haben sich viele Vermittler von diesem Geschäftsfeld abgewendet. Die richtige Frage zielt daher nicht nach dem Zusatzaufwand, sondern ab wann es sich wieder lohnt, überhaupt irgendeinen Aufwand zu investieren.

Wie hat das KAGB das Geschäft Ihrer Vertriebspartner insgesamt verändert?

Der Absatz an geschlossenen Fonds ist dramatisch eingebrochen. Die Asset Klasse wurde aber fast vollständig durch

direkte Investments in Immobilien, Container und Diamanten sowie durch versicherungsummantelte Sachwertinvestments substituiert.

Haben Sie von den Poolmitgliedern viele Anfragen zum des KAGB erhalten oder steht eher der § 34f im Vordergrund?

Tatsächlich beobachten wir einen Wandel der nachgefragten Produkte, weg von der Anlageform der geschlossenen Fonds hin zu Direktinvestments. Die Vermittler steigen im Retailbereich von der regulierten Klasse in die nicht regulierte Klasse um. Das hat aber nichts mit der Regulierung an sich zu tun, sondern damit, dass kleinteilige Vermögensgüter wie zum Beispiel Container derzeit die Assets sind, die von den Anlegern am meisten nachgefragt werden. Besonders

interessant ist an dieser Stelle anzumerken, dass nur ungefähr die Hälfte der üblichen Provisionen verdient wird und der Vertrieb trotzdem die Angebote empfiehlt. Für uns ein Indiz, dass eben gerne das empfohlen wird, was funktioniert und nicht, was die höchste Provision bringt.

Wie hat sich die Vermittlerstruktur verändert, die in diesem Bereich tätig ist?

Die Summe an Vermittlern, die geschlossene Fonds und Direktinvestments vertrieben haben, ist in etwa gleich geblieben, nur mit heutigem Schwerpunkt auf Direktinvestments.

Gibt es überhaupt noch eine Zielgruppe für Anlagen dieser Art?

Ja, denn immer mehr Anleger suchen Produkte mit einem ausgewogenen Risiko-Rendite-Verhältnis. Da dies mit Sachwerten am besten abgebildet wird, haben alternative Investments deshalb definitiv eine Existenzberechtigung – also auch die neuen KAGB-Fonds. Gerade in Zeiten niedriger Zinsen wird es immer schwieriger für Privatinvestoren, Anlagemöglichkeiten zu finden, deren laufende Renditen auch nach Inflation und Steuer einen vernünftigen Vermögensaufbau versprechen. Sachwertinvestments liegen daher im Trend und geschlossene Fonds sind an und für sich eine gute „Verpackung“ dafür.

Wo erwarten Sie neue Produkte?

Immobilien und New Energy werden in den nächsten zwei bis drei Jahren noch eine zentrale Rolle einnehmen. Immobilien im Ausland werden auch von den guten Anbietern wieder kommen. Sehr interessant für die Anleger werden zudem die sogenannten Multi Asset Fonds sein, welche ein breites Beteiligungsspektrum abdecken. Die Bemühungen der BaFin und der Regulierung zielen schließlich eindeutig auf die Streuung der Investitionen ab.

Was müsste bei der Regulierung dringend noch korrigiert werden?

Die Zulassung der Emittenten und die Auflegung neuer Produkte müsste deutlich schneller gehen. Momentan herrscht hier gefühlt ein Vakuum.