

PRESSESPIEGEL

27.05.2014 Cash.Online:
„Markt braucht ein engeres Korsett“
(Online-Ausgabe)

AssCompact
Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Berater | Sachwertanlagen

„Markt braucht ein engeres Korsett“

Nicht nur für die Emissionshäuser bedeuten die neuen Produktregeln des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) große Umstellungen, sondern auch für die Vertriebe. Cash. diskutierte mit Branchenvertretern über die Marktperspektiven geschlossener Investmentvermögen.



Dr. Sebastian Grabmaier, Jung, DMS & Cie. AG: „Die Bedeutung des Beraters wird weiter zunehmen.“

Cash.: Wie hat sich das Geschäft mit geschlossenen Investmentvermögen im vergangenen Jahr in Ihren Häusern entwickelt?

Dr. Christoph Ludz, Geschäftsführer der

Dr. Ludz GmbH: Wir sind insgesamt zufrieden, denn wir haben uns besser entwickelt als der Markt. Die Zahlen bei geschlossenen Fonds bzw. alternativen Investments sind rückläufig und bewegen sich knapp an der Nulllinie. Im ersten Quartal 2014 sind nur noch rund 280 Millionen Euro platziert worden. Das ist ein desaströser Wert. Wenn ein Haus wie wir künftig bei Fonds nach neuem Recht 15 bis 20 Millionen Euro pro Jahr platziert, ist das wahrscheinlich das Maximum, das noch möglich ist. Ich erwarte erst im nächsten Jahr eine Besserung. Eigentlich muss man Luft für zwei Jahre haben. Vorher wird es nicht annähernd normale Verhältnisse geben.



PRESSESPIEGEL

Hans-Otto Lessau, Prokurist und Leiter Vertrieb der Brenneisen

Capital AG: Das vierte Quartal 2013 war ganz schwach. Der Umsatz wird nach meiner Einschätzung frühestens in der zweiten Jahreshälfte wieder steigen. 2014 wird insgesamt ein mageres Jahr für die gesamte Branche. Das wird sie auch 2015 noch aushalten müssen, um dann vom Wiedererstarken des Marktes profitieren zu können.

Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der Jung, DMS

& Cie. AG: Derzeit findet eine Art Wachablösung statt, 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.

Ludz: Das schlägt sich aber unmittelbar im Portemonnaie der Vermittler nieder, weil Direktinvestments in der Regel kürzere Laufzeiten aufweisen. Sie bekommen also deutlich weniger Provision. Das sollte man nicht unterschätzen.

Ihr Kollege Alexander Betz hat an die Branche appelliert, auf "Ausweichprodukte" zu verzichten. Wie beurteilen Sie das?

Ludz: Da muss ich ihm widersprechen, das führt meines Erachtens zu nichts. Das würde ja eine faktische Selbstverpflichtung bedeuten, Produkte nicht zu vertreiben, die der Gesetzgeber aus irgendwelchen Gründen nicht reguliert hat. Das halte ich für nicht gerechtfertigt.

Lessau: Der Ansatz ist grundsätzlich richtig. Intention des Gesetzgebers war es ja eigentlich, jede gemeinschaftliche Geldanlage im Sinne einer bestimmten Anlagestrategie dem KAGB zu unterwerfen. Das wird sich auch durchsetzen. Konstrukte wie Nachrangdarlehen oder Ähnliches werden so wie bisher nicht weiter existieren können. Echte Direktinvestments wie den Kauf einer Eigentumswohnung oder eines Containers wird man aber nicht regulieren können, weil es sich um keine gemeinschaftliche Geldanlage im Sinne des neuen Gesetzes handelt. Hier ist zwar durchaus eine Reglementierung denkbar, aber keine KAGB-Unterwerfung.

Grabmaier: Wir sind uns alle einig, dass dieser Markt ein engeres Korsett braucht. Wenn gemeinschaftlich Geld investiert wird, ist ein rechtlicher Rahmen unbedingt erforderlich. Ein gutes Beispiel sind offene Fonds, die seit Jahrzehnten skandalfrei sind, weil sie schon so lange reguliert werden. Gäbe es auch im Bereich der geschlossenen Fonds seit mehreren Jahren eine gesetzliche Regulierung, hätte es den einen oder anderen Skandal wahrscheinlich nicht gegeben. Neben den Performance-Problemen, insbesondere im Bereich der Schiffsfonds, sind es gerade diese Skandale, die uns das Geschäft erschweren. Das Grundvertrauen der Anleger ist erschüttert, da können wir uns als Vertriebe anstrengen, wie wir wollen. Am Ende bestimmt der Kunde die Nachfrage.



PRESSESPIEGEL

Lessau: Wir sollten froh sein, dass es Direktinvestments gibt, denn sie stützen derzeit die Geschäfte unserer Vermittler. Und sie treffen den Geschmack der Anleger. Egal ob Einzelimmobilie oder Container: In der jetzigen Vertriebslandschaft sind das hervorragende Produkte für die Kunden.

Grabmaier: Die Vertriebskosten sind bei Direktinvestments aufgrund ihrer schlanken Struktur sehr reduziert. In der Balance zwischen Anleger- und Vermittlerinteressen halte ich sie für eine sehr ausgewogene Anlageklasse.

Wie kann vor dem Hintergrund der gerade angesprochenen Skandale erreicht werden, dass Anleger und Vermittler wieder Vertrauen zu geschlossenen Konstrukten entwickeln?

Ludz: Das ist relativ einfach: Bitte keine Skandale mehr in der nächsten Zeit, sonst kann das verlorene Vertrauen definitiv nicht zurückgewonnen werden. Besonders schlimm ist, dass es im letzten Jahr auch Skandale gab, die von Marktteilnehmern ausgegangen sind, von denen man dies nicht erwartet hat. Vertrauen lässt sich nur durch seriöse Arbeit, erhöhte Transparenz, weniger Skandale und geringere Kosten wiederherstellen.

Lessau: Jeder Skandal hemmt das Vertrauen der Anleger. Für eine schlechte Performance haben sie durchaus Verständnis, das kennen sie aus dem Bereich der offenen Investmentfonds oder der Anleihen. Vertrauen zu zerstören, geht immer schnell. Vertrauen wieder aufzubauen, ist dagegen ein langer Weg.

Grabmaier: Die Bedeutung des Beraters wird weiter zunehmen, die Beratungsleistung steht immer mehr im Vordergrund. Wenn der Anleger seinem Berater vertraut, wird er sich auch für die Produkte entscheiden, die der ihm empfohlen hat. Es ist also genau richtig, dass mit dem neuen Vermittlerrecht bei der Qualifikation der Berater und Vermittler angesetzt wurde. Je qualifizierter sie sind, desto mehr wird sich auch Qualität in der Kapitalanlage durchsetzen. Insofern entwickelt sich derzeit alles in die richtige Richtung.

Lessau: Ich habe allerdings das Gefühl, dass viele Vermittler immer noch nicht den Unterschied kennen zwischen Fonds, die unter das Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) fallen und KAGB-pflichtigen Fonds, weil sie sich bisher noch nicht hinreichend mit der neuen Rechtslage beschäftigt haben. Wie aber soll der Vertriebspartner dann bei seinen Kunden Begeisterung dafür erzeugen, dass der KAGB-regulierte Fonds auf einer viel höheren Qualitätsstufe steht als unregulierte Produkte?

Ludz: Die Branche braucht auch bei den Produktanbietern ein festes Gerüst. 500 Initiatoren, wie es sie früher in der Spitze mal gab, sind allerdings nicht mehr nötig. Wie bei Beratern und Maklerpools wird es bei den Emissionshäusern zu einer Konzentration kommen. Bei rund zehn Assetklassen, die künftig noch für Investments infrage kommen, braucht man vierzig bis fünfzig Initiatoren, die in der Lage sein müssen, qualitativ hochwertige Produkte zu emittieren.