



## PRESSESPIEGEL

27.10.2014 ExxecNews:  
Direktinvestments – wie geht ein großer  
Anlagenvertrieb damit um?  
(Ausgabe 22)



8

EXXECNEWS

Nr. 22  
27. Oktober 2014

FROM THE DESK

## Direktinvestments

## Wie geht ein großer Anlagenvertrieb damit um?

**Direktinvestments erfreuen sich bei Anlegern zunehmender Beliebtheit. Eine Plausibilitätsprüfung und Qualitätskontrolle durch den Vertrieb ist genauso unabdingbar wie bei anderen Produkten. Sachwerte stehen bei Anlegern im Fokus. Inzwischen ist jedem klar, dass höhere Renditen als im Zinsbereich nur noch unter Beimischung von Sachwertinvestments machbar sind.**

Derzeit stellen die Vertriebspartner fest, dass der Anleger sich nicht nur gegen bestimmte Assets, wie Schiffsinvestitionen, sondern auch gegen den verwalteten unternehmerischen Fonds als solchen ausspricht. Des Weiteren trauen viele Anleger dem Management oder Initiator ihrer Fonds nicht mehr und wollen solche Abhängigkeiten in der Zukunft einfach pauschal vermeiden. Wir als Pool, der Produkte prüft und im Bereich der Sachwerte gut vernetzt mit den Anbietern und Verbänden kooperiert, sehen für die Zukunft erheblichen Aufholbedarf, um Anlagervertrauen zurückzugewinnen. Hinzu kommen Anwälte, die den Anlegern suggerieren, dass sie von Anfang an mit mangelnden Produkten von schlechten Anbietern und Beratern falsch beraten worden wären. Das KAGB regelt viele Dinge, die es Betrügern in der Zukunft unmöglich machen sollten, leichtes Spiel zu haben, und es führt zu einem verantwortungsbewussten Berichtswesen mit entsprechenden Bewertungen der Assets. Die Beratungsregeln für den Vertrieb sind jetzt schon fast zwei Jahre in Kraft und enthalten neben einer Geeignetheitsprüfung auch umfangreiche Aufklärungspflichten,



**Helmut Schulz-Jodexnis**, Leiter Produktbereich Beteiligungen, Jung, DMS & Cie. AG

transparente Provisionen sowie Dokumentationen der Gesprächsinhalte. Es ist also alles auf einem sehr guten Weg. Allerdings wird es trotzdem noch Zeit brauchen, bis das Vertrauen vollständig zurückkehren kann. Bis dahin ist es nicht verwunderlich, dass die Anleger signalisieren, dass Ihnen die direkten Investitionen in Sachwerte näher sind. Man kann aber über Direktinvestitionen auch in Container, Neue Energien, Eisenbahnwaggons, Diamanten, Gold und ähnliche Sachwerte investieren. Der Markt der Containerdirektinvestitionen gilt mit über einer Milliarde Euro vermitteltem Volumen pro Jahr sicher als der erfolgreichste außerhalb der Immobilieninvestitionen. Anleger schätzen das einfache, verständliche Investitionsprinzip, das sich mit drei Sätzen erklären lässt. Container kaufen. Container vermieten. Container zurückverkaufen. Den Anleger reizt zusätzlich die kurze Laufzeit zwischen drei und fünf Jahren, denn momentan mag sich niemand wirklich lange fest binden, wenn es keine flexiblen Verkaufsmöglichkeiten gibt. Vorteilhaft ist, dass man genau wie bei der Immobilie persönliches, reales Eigentum erhält. Außerdem gibt es keine Fremdfinanzierung im Angebot. Hinzu kommt, dass in der Regel vierteljährlich

die Mieten gezahlt werden. Das bedeutet schnelles Feedback, ob die Sache läuft. Dass die Sache läuft, belegt zumindest der Marktführer, der seit circa 40 Jahren keine Miete und keinen Rückkauf schuldig geblieben ist. Die anderen Anbieter sind noch nicht so lange dabei, aber auch sie haben bisher keine Leistungsdefizite. Die Auszahlungsbilanzen und Rücknahmebilanzen sind alle hundertprozentig. Eines der wesentlichen Argumente im Vertrieb und für die Anleger ist, dass es bisher funktioniert. Und der Vertrieb verkauft, obwohl die Provisionen geringer sind als für andere Investments. Dem Vertrieb liegt der Erfolg des Kunden also mehr am Herzen als eine hohe Provision.

Trotz dieses Erfolges sehen wir bei den Container-Direktinvestments die gleichen Pflichten wie bei anderen Angeboten. Die Plausibilität der Angebote sollte geprüft werden, der Kunde sollte eine umfassende Risikoaufklärung erhalten, und die Provisionen sollten mindestens ab 01. August 2014 auch hier offengelegt werden. Oft wird gerade die mangelnde Transparenz einiger Anbieter bemängelt. Letztendlich sind aber Zahlen und Fakten über den Markt, die Preise und Mieten von seriösen Anbietern und über Marktstudien erhältlich. Schaut man bei den Anbietern genauer hin, stellt man fest, dass es bei den Angebotspreisen für neue und gebrauchte Container erhebliche Abweichungen gegenüber den Herstellungs- oder Marktpreisen gibt. Der Unterschied beträgt teilweise über 100 Prozent. Ähnliches gilt für spätere Rücknahmepreise, die in Aussicht gestellt werden. Auch bei den Mieten, die zugesagt werden, gibt es An-

gebote mit erheblichen Abweichungen zu den im Reedereimarkt erzielbaren Mieten. Wirtschaftsprüfer oder Anwälte sollten die wichtigsten Eckpunkte eines Angebotes überprüfen. Besonderes Augenmerk wird auf die Eigentumsverhältnisse, Cash-Flows, Mietverträge, Plausibilität der Miete, Kauf- und Rückkaufpreise sowie Versicherungen gelegt. Nur wenn Angebote eine bestimmte Transparenz und ein bestimmtes Risiko-/ Chancen-Profil erfüllen, werden sie in den aktiven Vertrieb aufgenommen und erhalten eine Haftungsfreistellung über die JDC-Masterliste. Darüber hinaus müssen Anbieter bei Jung, DMS & Cie. Risikoaufklärungen zur Verfügung stellen, und eine Dokumentation der Beratung inklusive Offenlegung der Provision ist obligatorisch. Die Beratung und Prüfung von Container-Direktinvestments sollte von anderen Kapitalanlagen nicht abweichen. Die Leistungsbilanzen der Anbieter sind Punktlandungen, und der Vertrieb kommt seiner Beratungs- und Aufklärungsarbeit, inklusive der Offenlegung von Provisionen, nach. ♦

## Das ist Jung, DMS &amp; Cie.

Jung, DMS & Cie. ist ein Verbund aus rund 14.800 Poolpartnern in Deutschland sowie 3.900 Vermittlern in Österreich und Osteuropa. Als Vollsortimenter unter den Maklerpools stellt Jung, DMS & Cie. ihren Poolpartnern über 12.000 Produkte von mehr als 1000 Gesellschaften aus den Bereichen Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen sowie Finanzierungen und im Haftungsdach der österreichischen Tochter Jung, DMS & Cie. GmbH auch strukturierte Bankprodukte wie beispielsweise Zertifikate oder ETFs zur Verfügung.