



PRESSESPIEGEL

30.03.2015

ExxecNews: AIF-KVGen sollten Vorzüge der Regulierung Deutlicher kommunizieren (Ausgabe 07/2015)



Exklusiv-Umfrage, Teil 2

AIF-KVGen sollten Vorzüge der Regulierung deutlicher kommunizieren

Im ersten Teil einer Umfrage hat EXXECNEWS die führenden deutschen Vertriebsunternehmen dazu befragt, welche Faktoren für die Kooperation mit einer Kapitalverwaltungsgesellschaft entscheidend sind (siehe Ausgabe 06/2015).

Die Antworten zeigen, dass sich die Anforderung, die die Vertriebe an die AIF-KVGen stellen, seit dem EXXECNEWS Workshop zu diesem Thema im Sommer vergangenen Jahres (siehe EXXECNEWS Doppelausgabe 16/17) konkretisiert haben. Damals wurde in erster Linie eine beständige Versorgung des Marktes mit qualitativ hochwertigen Produkten gefordert. Inzwischen werden KAGB-konforme Unternehmensstruktur und Asset-Management-Kompetenz lediglich als Basis angesehen, um zukünftig überhaupt Produkte auflegen zu können. Die von uns jetzt befragten Vertriebsunternehmen fordern darüber hinaus insbesondere umfassende Services zur Vertriebsunterstützung ein. Dabei werden zum Teil auch Instrumente genannt, die aus der Vergangenheit des sogenannten „grauen Kapitalmarkts“ bereits bekannt sind, wie zum Beispiel das Prospektprüfungsgutachten oder

die geprüfte Leistungsbilanz. Damit stellt sich die Frage, ob und wenn ja in welcher Form diese Instrumente die AIFM-Regulierung überleben werden. EXXECNEWS wird weiter darüber berichten. Zu bestätigen scheint sich, dass die Provisionshöhe nicht mehr die entscheidende Rolle spielt.



Manfred Brenneisen



Günther Christmann



Sebastian Grabmaier



Anja Heyn

Teil 2 der Umfrage beschäftigt sich mit dem Image geschlossener Beteiligungen, das für den zukünftigen Vertriebs-erfolg mit entscheidend ist.

EXXECNEWS: Welche Maßnahmen sind erforderlich, um das Image geschlossener Beteiligungen beim Privatanleger zu verbessern?

Manfred Brenneisen, Vorstandsvorsitzender der Brenneisen Capital AG: Es ist weiterhin erforderlich, die alte Welt des „grauen Kapitalmarktes“ deutlich von der neuen, regulierten Welt nach Kapital-

anlagegesetzbuch (KAGB) abzugrenzen. Unter dem KAGB aufgelegte Produkte verfügen heute über wesentlich mehr Sicherheitsaspekte. Hier sei nur das jetzt gesetzlich geregelte Reporting, Risikomanagement und Controlling durch die Kapitalverwaltungsgesellschaften und Verwahrstellen zu nennen.

Investitionen in Sachwerte mittels Geschlossener Alternativer Investmentfonds (AIF) sind gerade in der heutigen Zeit alternativlos. Mit Blick auf die Volatilität der Aktienmärkte, die Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank oder den schwächelnden Bereich der Lebensversicherungen sollten Privatanleger Sachwertinvestments mit regelmäßigen Cashflows beispielsweise in Form Geschlossener Publikums-AIF in ihrer Anlagestrategie berücksichtigen. An vielen aktuellen Themen wie die Energiewende,

Sozialimmobilien als Kindertagesstätten oder Seniorenheime aber auch an einer stetig wachsenden und mobiler werdenden Weltbevölkerung mit ihrem hohen Bedarf an zum Beispiel Transportmöglichkeiten oder Agrar- und Holzprodukten können Privatanleger gerade durch Geschlossene AIF partizipieren.

Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der Jung, DMS & Cie. AG: Die Vorzüge geschlossener Beteiligungen müssten noch viel stärker in den Vordergrund gerückt werden. In erster Linie sind das hohe Transparenz der Produkte und ansprechende Renditemöglichkeiten. 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.

Jörg von Nostitz-Wallwitz, Leiter Kapitalanleger-Service bei Plansecur: Geschlossene Fonds waren und sind eine komplexe Anlageform, die hohe Anforderungen an Prospektierung und Beratung stellt. Wo der Anleger ungenügend aufgeklärt ist, reagiert er umso sensibler

Fortsetzung auf der nächsten Seite

auf wirtschaftliche Fehlentwicklungen. Initiatoren und Vertriebe sind hier gleichermaßen gefordert, Informationsdefizite auf Anlegerseite zu vermeiden. Außerdem reduzieren die organisatorischen und produktgestalterischen Vorgaben des KAGB die Fremdfinanzierungs- und Währungsrisiken, die die Branche in den letzten Jahren geprägt haben, erheblich. Dies muss von allen Marktteilnehmern deutlich kommuniziert werden.

Jakob Trefz, Leiter Vermögensmanagement und Finanzierung bei MLP: Der richtige Einsatz ist wichtig. Geschlossene Beteiligungen sind überwiegend für große Portfolios zur Beimischung geeignet. Für den breiten Kundenbedarf konzentrieren wir uns im Vermögensmanagement auf Investmentfonds. Zur Diversifikation steht auch eine Auswahl Geschlossener Fonds zur Verfügung. In Verbindung mit einem transparenten Pricing kommt dieses Angebot gut bei Kunden mit einer entsprechenden Risikoneigung und Kapitalausstattung an – eine umfassende Beratung zu den Besonderheiten eines solchen kapitalbindenden Investments vorausgesetzt.

Anja Heyn, Abteilungsleiterin der Sparte Sachwerte der Fonds Finanz Maklerservice GmbH: Das Interesse der Privatanleger an Geschlossenen Fonds hält sich derzeit in engen Grenzen. Das liegt auch daran, dass aufgrund der Misserfolge in den vergangenen Jahren vielen Kunden die Lust auf diese Anlageform vergangen ist. Geschlossene Beteiligungen müssen in Zukunft mit Qualität überzeugen und dabei vor allem die richtige Zielgruppe ansprechen. Der durch die Regulierung erwungene Neustart ist für die Branche eine Chance, Vertrauen zurückzugewinnen. Ein Geschlossener Fonds eignet sich nur für Anleger, die viel Vermögen haben und ihr Geld bereits breit gestreut angelegt haben. Da es sich um eine risikoreiche Anlage handelt, dient sie nur als Beimischung für ein Depot. Auch sollte nur ein kleiner Teil des Vermögens in Geschlossene Fonds investiert werden. Wenn man all das berücksichtigt und den Kunden detailliert über Chancen und Risiken aufklärt, dann wird sich auch das Image der Geschlossenen Fonds deutlich verbessern.

Mirko Schmidner, Leiter der Abteilung AIF der Netfonds AG: Zur Verbesserung des Images von Geschlossenen Investmentvermögen führen quasi automatisch nachhaltig erfolgreiche AIF für den Kunden, ein professionelles Asset Management des Anbieters beziehungsweise der AIF-KVG und eine professionelle Kommunikation mit Anlegern, Vertrieben und der Fachpresse.

Günther Christmann, Vertriebsdirektor der FG Investment-Consulting GmbH:

Die vielen Aktivitäten der oft selbsternannten „Anlegerschutzanwälte“ und die entsprechende öffentliche Berichterstattung wird einiges an Zeit abfordern, bis die Mehrzahl der Anleger wieder Vertrauen in Beteiligungen fasst. Dazu gehört, dass auch öffentlich dargestellt wird, dass die meisten Beteiligungen im „normalen“ Markt ihre Ergebnisse erreicht hätten. Die meisten Beteiligungen, insbesondere bei den Schiffen, sind

primär durch die große und langfristige Finanzmarktkrise in die Misere gekommen und nicht durch eine falsche Beratung. Das mag den Kunden nur wenig trösten, aber er sieht dass es sich um eine Sondersituation gehandelt hat.

Fazit: Teil 2 der Umfrage zeigt, dass Geschlossene AIF in bestimmten Fällen ein



Jörg von Nostitz-Wallwitz



Mirko Schmidner



Jakob Trefz

sinnvolles Investment zur Diversifikation des Anlegerportfolios sein können. Die KAGB-konformen Unternehmensstrukturen bilden die Basis für nachhaltig erfolgreiche AIF mit neuen Sicherheitsaspekten. Darüber hinaus fordern die Vertriebsunternehmen insbesondere eine veränderte Kommunikationspolitik gegenüber Anlegern, Vertrieben und Öffentlichkeit, um das Image geschlossener Beteiligungen zu verbessern. (JPW) ♦