



PRESSESPIEGEL

16.01.2017

EXXECNews:

AIF-Vertrieb zwischen Hoffen und Bangen
(Ausgabe 01/02)

AIF-Vertrieb zwischen Hoffen und Bangen

Dreieinhalb Jahre nach Einführung des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) und der Geburtsstunde des vollregulierten alternativen Investmentfonds (AIF), als Nachfolger des in Verruf geratenen „Geschlossenen Fonds“, beklagen die Anbieter von Publikums-AIF unbefriedigende Platzierungserfolge. EXXECNEWS fragte, welche Gründe Vertriebe dafür für ausschlaggebend halten, welche Maßnahmen erforderlich wären, um den Publikumsvertrieb zu unterstützen, welche Zukunftsperspektiven die Vertriebe für die Produktgattung Publikums-AIF sehen und welche Anlagealternative sich Anlegern im aktuellen Marktumfeld niedriger Zinsen und steigender Volatilität bieten. An der Umfrage beteiligten sich FG Finanz, Fonds Finanz, Jung DMS & Cie., MLP und Plansecur, deren Antworten im Folgenden zusammengefasst werden.

Frage 1: Die Anbieter von geschlossenen Investmentvermögen (Publikums-AIF) beklagen unbefriedigende Platzierungserfolge: Welche Gründe halten Sie für ausschlaggebend?

Zurückhaltende Risikobereitschaft und die Verlustängste der Anleger, die aus der mangelnden Transparenz der Produkte resultieren, nennt Anja Heyn, Abteilungsleiterin Sachwerte bei Fonds Finanz. Ein Publikums-AIF sei überaus erklärungsbedürftig. „Darüber hinaus hat die unbefriedigende Entwicklung von bereits platzierten Produkten und die hohe Anzahl insolventer Fonds zu einer enormen Vertrauenskrise und einem nicht unerheblichen Imageschaden der Branche geführt. Hier muss durch einwandfreie, transparente Produkte Aufbauarbeit im Hinblick auf das Vertrauen der Anleger geleistet werden“, so Heyn.

In der Vergangenheit habe - neben verhältnismäßig hohen Kosten für Abschluss und Management - so manches „schwarze Schaf“ unter den Anbietern dafür gesorgt, dass die Beliebtheit dieser Fonds zurückgegangen ist. Auch seien manche Marktsegmente deutlich unter den Erwartungen geblieben, zum Beispiel im Bereich Schiffe oder Solar, so Jakob Trefz, Leiter Vermögensmanagement beim Finanzdienstleister MLP, und weiter: „Mittlerweile hat sich die Spreu vom Weizen getrennt, bei einem relativ geringen Angebot qualitativ hochwertiger Fonds“. Eine fundierte Beratung bleibe aber nach wie vor besonders wichtig - auch mit Blick auf das individuelle Risikoprofil des Anlegers. Helmut Schulz-Jodexnis, Leiter Produktbereich Sachwerte & Immobilien bei Jung DMS & Cie., meint, dass es immer noch zu viele Schadensfälle und Kapitalverluste aus Schiffsbeteiligungen sowie Betrugsfälle gebe. Schulz-Jodexnis: „In 2016 sind zum Beispiel mit Fidentum, Gold professionell und Magellan wei-

tere Anlegerskandale dazu gekommen. Das wird der Branche leider insgesamt und damit auch den seriösen Anbietern zugerechnet. Der Vertrieb wird im Kundenbestand durch Rechtsprozesse und Krisenmanagement erheblich behindert und die Motivation für Neuzeichnungen ist bei betroffenen Anlegern eher gering.“

„Anleger scheuen langfristige Bindungen. Die aktuelle Niedrigzinsphase wird als vorübergehendes Phänomen gesehen. Der Renditevorsprung des geschlossenen Segments ist schnell aufgezehrt, wenn sich das Zinsumfeld verteuert. Er erscheint auch vielen Anlegern als nur ungenügender Ausgleich für die mit Geschlossenen Fonds nach wie vor verbundenen unternehmerischen Risiken. Inflationsvorsorge ist angesichts der derzeitigen Geldwertstabilität kein treibendes Motiv“, so Jörg von Nostitz-Wallwitz, Resortleiter Kapitalanlageservice beim Finanzdienstleister Plansecur. Gerthard Schaaf, Bereichsleiter für Kapitalanlagen und Immobilien bei FG Finanz: „Im Wesentlichen sind es zwei Punkte: zum einen die teilweise schlechten Erfahrungen mit dem Produktvorgänger mit der Bezeichnung ‚Geschlossene Fonds‘, zum anderen mit den Anforderungen an die Berater im Rahmen der geforderten Qualifizierung und dem damit verbundenen Dokumentationsprozess, dem sich manche Berater nicht stellen wollen oder einfach nicht gewachsen sind.“

Frage 2: Welche Maßnahmen wären erforderlich, um den Publikumsvertrieb zu unterstützen?

„Man kann derzeit sehr gut beobachten, dass bereits einige Maßnahmen zur Unterstützung des Publikumsvertriebs ergriffen und nun umgesetzt werden. Viele Gesellschaften setzen sich nicht nur mit dem Thema Transparenz auseinander, sondern betreiben ein aktives Asset-Management, damit die Kunden regelmäßig informiert werden, beispiels-

weise über den Investitionsstand. Man kann eine bedeutende Qualitätsverbesserung bei den Produkten erkennen“, so Heyn.

Aus Sicht von Trefz müssten die Vorteile, die sich durch das Kapitalanlagegesetzbuch für den Kunden ergeben, wie die erhöhten Transparenz- und Sicherheitsanforderungen, klarer kommuniziert werden.

Auch Schulz-Jodexnis und von Nostitz-Wallwitz halten eine weitere Aufklärung über die Anlegervorteile durch die KAGB-Regulierung und die Anforderungen bei AIF für erforderlich. Von Nostitz-Wallwitz: „Prospekte sind oft so aufgemacht, dass die zugrunde liegenden Betriebskonzepte und ihre wirtschaftlichen und rechtlichen Strukturen mehr vernebelt als verdeutlicht werden. Dazu hat die Bafin ihren unrühmlichen Anteil beigetragen. Umso deutlicher und informativer muss das begleitende Vertriebsmaterial aufbereitet werden.“ Schulz-Jodexnis: „Wir merken, dass die Investitionsneigung betroffener Anleger mit jeder Lösung eines Problemfalls sprunghaft steigt.“

Schaaf setzt auf gut ausgebildete Berater, die idealerweise mit allen Erlaubnissen im Bereich §34 f Absatz 1 Nummer 1, 2, und 3 der Gewerbeordnung (GewO) ausgestattet sind.

Frage 3: Welche Zukunftsperspektive sehen Sie für die Produktgattung Publikums-AIF?

„Grundsätzlich besteht großes Interesse an Sachwertanlagen - sicher auch bedingt durch die anhaltende Niedrigzinsphase. Es ist eine hohe Liquidität am Markt zu verzeichnen und die Anleger möchten ihr Geld mit Aussicht auf Rendite anlegen - und nicht auf einem Sparbuch. Die Gesellschaften haben sich auf ihre Kernkompetenzen besonnen und so besteht große Hoffnung auf gute Produkte, durch die sich die Verunsicherung am Markt langsam auflöst“, so Heyn.



PRESSESPIEGEL

Trefz: „Wir sehen eine eher abnehmende Bedeutung, insbesondere im Retail-Bereich. Hier empfehlen sich andere Lösungen, die ein ausgewogeneres Chance-Risiko-Profil aufweisen.“

„Wir sehen die Zukunft der AIF positiv. Bei anhaltender Niedrig-Zins-Situation gibt es keine Alternative zu regulierten Sachwertinvestitionen. Jedes Portfolio benötigt einen gewissen Anteil an diversifizierten Sachwerten um erfolgreich zu sein. Das handhaben übrigens Family Offices und große Asset Manager inzwischen genauso. Die Empfehlung und Angebotsauswahl muss sich aber streng am Bedarf und der Risikoneigung des Kunden orientieren“, sagt Schulz-Jodexnis.

Von Nostitz-Wallwitz: „Nach Wirtschaft- und Schifffahrtskrise sowie der Regulierung kommt das Segment nur schwer wieder in Gang. Es erscheint aus heutiger Sicht fraglich, ob es wieder eine nennenswerte Rolle im Anlagemarkt spielen kann. Am ehesten wird man in Zukunft mit Initiatoren rechnen können, die nicht nur den privaten, sondern auch den institutionellen Markt bedienen. In den Portfolien der Anleger können geschlossene Beteiligungen aufgrund ihrer Risikostruktur nur eine untergeordnete Rolle spielen.“

„Für den qualifizierten Vertrieb wahrscheinlich die größte Chance nach der Wiedervereinigung. Gab es 2013 noch rund 300 Emissionshäuser mit circa 400 bis 500 Geschlossenen Fonds, waren es 2015 noch 26 KVGs mit 20 AIF.“ Ein ähnliches Bild zeichne sich bei den Vermittlern ab. Während früher rund 230.000 im Beteiligungsbereich tätig waren, gibt es heute noch 37.147 Vermittler mit §34 f-Zulassungen (Stand: Oktober 2016). Davon 9.503 Vermittler mit Zulassung für den Bereich AiF (§34 f Absatz 1 Nr. 2 GewO). „Ein absolutes Paradies, für diejenigen, die sich qualifizieren, denn die Kunden sind ja nicht weniger geworden. Nur die Niedrigzinsphase treibt mehr als je zuvor die Anleger in alternative Anlageformen“, so Schaaf.

Frage 4: Welche Anlagealternative bietet sich Anlegern im aktuellen Marktumfeld niedriger Zinsen und steigender Volatilität?

Für Heyn stellt Gold eine Anlagealternative dar - trotz eines gewissen Kursrisikos. „Einen Teil seines Vermögens in Gold zu investieren und dieses physisch zu halten birgt womöglich ein geringeres Risiko als Staatsanleihen und

Bargeld. [...] Tatsache ist, dass bei der Geldanlage grundsätzlich eine Streuung des Kapitals sinnvoll ist - hierbei stellt die Anlage in Gold einen wichtigen Pfeiler dar.“

Trefz: „Generell gesagt: Zum langfristigen Vermögensaufbau empfehlen sich eher professionell gemanagte und breit investierende Fonds, um stärker Chancen an den internationalen Kapitalmärkten zu nutzen – und zwischenzeitliche Markt-Schwankungen gezielt abfedern zu können.“

Schulz-Jodexnis: „Grundsätzlich gibt es nicht viele Alternativen zu Sachwertinvestitionen über Publikums AIF. Bei uns haben insbesondere die direkten und indirekten Investitionen in Immobilien zugenommen. Gute Immobilien-AIF sind gefragt. An bestimmten Standorten sind die AIF sogar leistungsfähiger, als wenn der Anleger die Direktinvestition anstreben würde. Weitere nachgefragte Themen sind New Energy und Logistik. Inwieweit sich Crowdfunding und Crowdinvesting als Anlagevehikel für Sachwerte durchsetzen wird, ist noch offen.“

Von Nostitz-Wallwitz: „Geschlossene Beteiligungen gehören angesichts des gegebenen Marktumfeldes in den Kreis der Möglichkeiten, im Übrigen natürlich auch selektiv ausgewählte Aktienfonds und Investmentfonds mit vermögensverwaltendem Ansatz.“

Schaaf: „Eine sachwertorientierte Anlagenstrategie sollte neben Immobilien auch Wertpapiere und gegebenenfalls auch Rohstoffe beinhalten.“

Fazit: Transparenz und qualifizierte Beratung könnten der Schlüssel zum Erfolg des Publikums-AIF sein. Darin sind sich die Vertriebe einig. Der schlechte Ruf des Vorgängerproduktes „Geschlossener Fonds“ könne nur so aus den Köpfen der Anleger verbannt werden. Ob der Publikums-AIF überhaupt eine Zukunft hat, wird allerdings unterschiedlich bewertet. Einige sehen im andauernden Niedrigzinsumfeld große Chancen für regulierte Sachwertanlagen, andere meinen, geschlossene Beteiligungen könnten aufgrund ihrer Risikostruktur nur eine untergeordnete Rolle in den Portfolios der Anleger spielen. (JF) ♦