

Cash. EXTRA

ALTERNATIVE INVESTMENT FUNDS

In Kooperation mit: Dr. Peters · eFonds · HTB · IMMAC · PATRIZIA · PROJECT · ZBI

TRANSPARENZ

NACHHALTIGKEIT

STABILITÄT

ERTRAG

ALTERNATIVE INVESTMENT FUNDS

Die Zukunft der
Sachwertinvestments

STRATEGIE

VERTRIEB

Eutspauut investieren

mit den vielfach ausgezeichneten
Immobilienbeteiligungen von PROJECT Investment

- Entwicklung hochwertiger Wohn- und Gewerbeimmobilien in nachgefragten Metropolregionen
- Sicherheit durch reine Eigenkapitalbasis und hohe Streuungsbreite
- Lückenlos positive Leistungsbilanz seit 1995



Informieren Sie sich unverbindlich über Ihre Kapitalanlage mit Zukunft:  0951.91 790 330



Frank O. Milewski, Cash.-Chefredakteur
milewski@cash-online.de

Eine neue Welt

Das Kapitalanlagegesetzbuch hat viel verändert und verbessert, die Branche der Sachwertinvestments ist erwachsen geworden und hat sich Einiges vorgenommen. Die neue Produktgeneration der Alternative Investment Funds, kurz AIF, bewegt sich – nicht zuletzt aufgrund einer ausgeprägten Aufsicht – auf Augenhöhe mit anderen Anlageprodukten an den Kapitalmärkten, die bereits länger den Qualitätsstempel der Regulierung tragen. Doch noch immer scheint dieser Vorteil nicht bei allen Vermittlern und Finanzberatern angekommen zu sein. Und das, obwohl die Rahmenbedingungen an den Kapitalmärkten kaum förderlicher sein könnten. Schließlich sind die Tiefstzinsen eine Steilvorlage, um die Vorteile von Sachwertinvestments als solide Ertragsbringer auf der einen Seite und als wichtiges, das Gesamtdepot diversifizierendes Element auf der anderen Seite in den Markt zu tragen.

Kurz- und mittelfristig gilt es deshalb, den Rückenwind, der sich aus den genannten Faktoren ergibt, als Treiber für das Neugeschäft zu nutzen. Dabei muss vor allem dem Vertrieb unter die Arme gegriffen werden, damit dieser endlich in der neuen Welt der Sachwertanlagen ankommt und seine Kunden vertrauensbildend beraten kann. Die sich nun langsam auch in der Sachwertbranche entwickelnde Digitalisierung wird zudem von Produzenten und Vermittlern dankbar aufgenommen und dazu genutzt, das Bestands- und Neugeschäft nachdrücklich weiterzuentwickeln und mit einem echten Mehrwert auch für den Anleger zu versehen.

FOTO: ANNE-LENA CORDTIS

INHALT

- Alternative mit Aufsicht** **4**
Die neue Produktgeneration der Alternative Investment Funds ist die Zukunft der Sachwertbeteiligung
- „Gute Investmentchancen für bestimmte Kundengruppen“** **14**
Dirk Kemeter, Swiss Life Select, über die optimale Kundenansprache bei Sachwertbeteiligungen
- „Das Asset ist entscheidend“** **16**
Andreas Heibroek, Patrizia Grundinvest, über die Vorteile der digitalen Anteilszeichnung
- Überschätzt oder überlebenswichtig?** **18**
Wie sich mit der richtigen Digitalstrategie ein Wettbewerbsvorteil erzielen lässt
- Neue Regeln für Vermittler** **20**
Welche Auswirkungen MiFID II ab 2018 auf den Vertrieb von Sachwertanlagen hat

IMPRESSUM

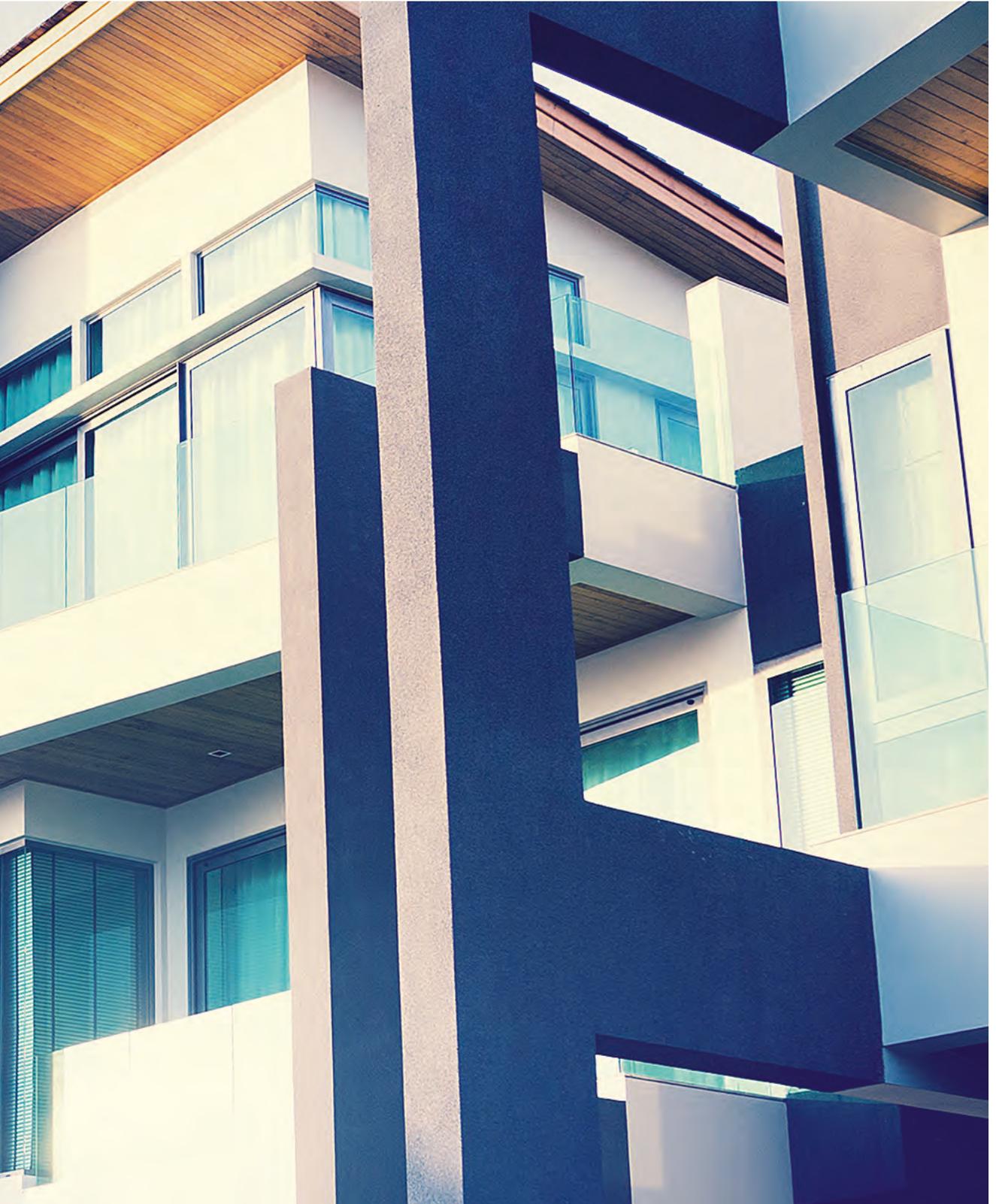
Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:
Frank O. Milewski
Das Cash.Extra Alternative Investment Funds erscheint als Beilage im Cash.Magazin 8/2017.
Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.
Anzeigen: Cash.Print GmbH, Hamburg
Vorstufe und Druck: Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

MODERNE SACHWERTANLAGEN

Alternative mit Aufsicht

Die Ära der Null- und Minuszinsen wird noch andauern. Einen Ausweg bieten Alternative Investmentfonds (AIFs). Sie sind seit 2013 „voll reguliert“. Doch noch immer fragen manche Anleger und Vermittler: Was genau bedeutet das?





Es ist wohl wirklich eine Geheimsprache, die Notenbanken und Nationalökonomern für ihre Prognosen verwenden. So berichteten verschiedene Medien nach dem jüngsten Zinsentscheid der Europäischen Zentralbank (EZB) am 8. Juni, deren Chef Mario Draghi unternehme erste Schritte zu einer Kurswende in der Zinspolitik. „Draghi deutet die Wende an“, titelte zum Beispiel das „Handelsblatt“. „Der Einstieg in den Ausstieg“, hieß es in der „Süddeutschen Zeitung“.

So recht nachvollziehen lassen sich diese Einschätzungen nicht ohne Weiteres. Schließlich hatte die EZB gerade beschlossen, den Leitzins bei 0,0 Prozent und den Einlagenzins bei minus 0,4 Prozent zu belassen sowie das Anleihekaufprogramm von 60 Milliarden Euro monatlich mindestens bis zum Jahresende fortzusetzen. Laut ihrem veröffentlichten Beschluss gehen die Währungshüter davon



aus, „dass die EZB-Leitzinsen für längere Zeit und weit über den Zeithorizont des Nettoerwerbs von Vermögenswerten hinaus auf ihrem aktuellen Niveau bleiben werden“, also weit über das Jahresende 2017 hinaus. Wo soll da die Wende sein?

Die Auguren schlossen das daraus, dass die EZB bei der Zinsprognose hinter der Erwartung des Verharrens der Zinsen auf dem aktuellen Stand den sonst verwendeten Zusatz „oder einem niedrigeren Niveau“ weggelassen hatte. Die „Wende“ liegt also darin, dass es voraussichtlich nicht noch weiter bergab geht. Es scheint zum Spiel zu gehören, dass Notenbanker sich nicht klar ausdrücken können und eher einem Orakel gleichen, dessen Vorhersagen nur von Eingeweihten und in fast jede Richtung interpretiert werden können. So klang manche Schlagzeile durchaus anders als bei „Handelsblatt“ und „Süddeutsche“ – wohl auch deshalb, weil die Nachrichtenagentur dpa ihre Meldung zu dem Zinsentscheid zunächst mit „Keine Kursänderung der EZB trotz stabilerer Konjunktur“ überschrieben hatte.

Wie dem auch sein mag, Fakt jedenfalls ist: Selbst wenn es vielleicht nicht noch weiter bergab geht, ist eine Besserung der Zinsen laut EZB bis „weit über“ das Jahresende 2017 hinaus nicht in Sicht. Das wird auch für private Sparer zunehmend zum Problem. Guthabenzinsen gibt es ohnehin schon lange kaum noch. Rund um den EZB-Bescheid mehrten sich jedoch auch Berichte, dass Banken den Minuszins, den sie für das Parken von Liquidität bei der Zentralbank zahlen müssen, vermehrt auch an Privatanleger weitergeben. Sie verlangen für das Verwahren von Guthaben zunehmend „Strafzinsen“, auch wenn diese vielfach noch als Gebühren getarnt werden.

Dazu kommt die schleichende Geldentwertung: Die Inflation, die sich zuletzt um die 1,5 Prozent pro Jahr bewegt hat, nagt am realen Wert des Ersparnis. Wenn sich Inflation und Strafzinsen/Gebühren zum Beispiel auf zwei Prozent pro Jahr summieren, sind nach fünf Jahren immerhin schon rund zehn Prozent der Ersparnisse weg.

Doch Alternativen zu finden, ist nicht leicht. Bei festverzinslichen Papieren ist ohne erhöhte Risiken kaum etwas zu holen und beim ersten Zins-Zucken droht dort zudem ein Crash, vor allem bei länger laufenden Werten. Ein gewisser Anteil Aktien macht sicherlich Sinn, doch er sollte nicht zu hoch sein: Die Märkte sind volatil und gelten vielfach als überhitzt. Über Fonds oder ETF lassen sich die Risiken zwar

Wolfgang Dippold, Vorstand Project Beteiligungen AG:
 „Die Regulierung wird von unseren Partnern und Anlegern als Qualitätsmerkmal eingestuft. Den Imagegewinn begrüßen wir für den gesamten regulierten Sachwertbeteiligungsmarkt.“

streuen, den allgemeinen Markttrends kann sich der Anleger damit aber kaum entziehen. Wenn eine Blase platzt, dann platzt sie. Zertifikate und ähnliche Papiere, die auch Investitionen gegen den Markttrend zulassen, wiederum gleichen oftmals eher einer Wette als einer Kapitalanlage und sind häufig schwer durchschaubar.

Und Gold taugt allenfalls zur Absicherung gegen einen kompletten Kollaps des Finanzsystems oder zur Spekulation. Als Kapitalanlage hingegen ist es nicht geeignet: keine laufenden Erträge, stattdessen Kosten für Lagerung und Versicherung, hohe Volatilität. Gleiches gilt für andere Anlagen ohne (kommerziellen) Nutzwert wie Gemälde oder Oldtimer. So versuchen nicht wenige Anleger, dem Anlagedruck dadurch zu entgehen, dass sie rentable Sachwerte suchen, an erster Stelle Immobilien. Als Direktinvestition kommt für Privatanleger in der Regel lediglich der Erwerb einer vermieteten Eigentumswohnung in Betracht. Doch das ist mit nicht unerheblichen Risiken verbunden: Der Anleger muss nicht nur persönlich für das Fremdkapital und eventuelle Reparaturen geradestehen. Auch steht er, wenn der Mieter nicht zahlt, komplett ohne Einnahmen da und muss noch die Nebenkosten anteilig selbst bezahlen. Hinzu kommt: Die Preise sind zuletzt stark gestiegen und gelten in



Marco Ambrosius, Vertriebsgeschäftsführer HTB Gruppe: „Die gesamte schriftliche Ordnung einer KVG kann durchaus vierstellige Seitenzahlen umfassen. Wesentlicher Bestandteil ist dabei der Risikomanagementprozess.“

einigen Regionen bereits als überhitzt. Die Gefahr, zu teuer einzukaufen, ist vor allem für Privatanleger mit geringen Marktkenntnissen und ohne überregionalen Fokus groß. „Erkennbare, regionale Preisüberreibungen rechtfertigen

KOMPETENT UND ZUVERLÄSSIG – IHR SPEZIALIST FÜR SOZIALIMMOBILIEN



für starke Partnerschaften



Beispiel: Münster (Österreich)

IMMAC FEIERT 20-JÄHRIGES JUBILÄUM

Seit 1997 investieren wir mit einer hervorragenden Performance in stationäre Pflegeheime und Reha-Kliniken.

IHRE VORTEILE

- Immobilien mit langfristigen Perspektiven und vertrauenswürdigen Betreibern
- Langjährige Erfahrung und Erfolgsnachweise bei über 100 Sozialimmobilien
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung

IMMAC Immobilienfonds GmbH

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Tel. +49 40.34 99 40-0
Fax +49 40.34 99 40-21
vertrieb@IMMAC.de

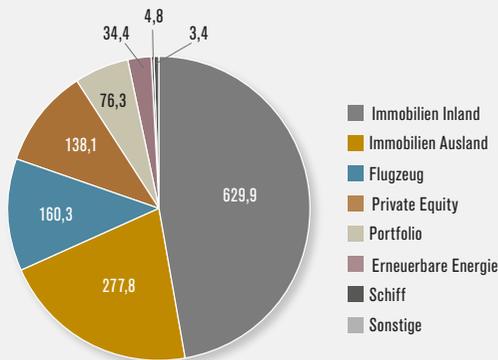
Ansprechpartner

Thomas F. Roth
Florian M. Bormann

www.IMMAC.de

ZWEI DRITTEL IMMOBILIENFONDS

AIF-Platzierungsvolumen im Publikumsgeschäft nach Branchen (2016) einzelnen Branchen.



Quelle: Cash.-Recherche; Angaben in Mio. Euro

keine grundlegenden Blasen-Befürchtungen“, sagt Thomas Wirtz, Vorstand der ZBI Zentral Boden Immobilien AG aus Erlangen. „Wohnungsinvestitionen stellen aber immer höhere Anforderungen an Ankaufsprüfungen, Markt-Research und Immobilienmanagement“, so Wirtz weiter. „Privatinvestoren unterschätzen häufig den Verwaltungsaufwand, die laufenden und späteren Kosten der Instandhaltung sowie die Risiken singulärer Wohnungsinvestitionen ebenso wie den Prüfungsaufwand zur Absicherung einer Entscheidung. Ihnen fehlt Einkaufs-Know-how ebenso wie Marktmacht“, sagt er.

All das lässt sich durch die Beteiligung an einem Alternativen Investmentfonds (AIF) vermeiden. Abgesehen von dem direkten Erwerb bietet ein AIF die unmittelbarste Möglichkeit zur Investition in Sachwerte: Der Fonds sammelt das Kapital der Anleger und investiert es in eines oder mehrere bereits bekannte Objekte oder nach einer genau definierten Anlagestrategie in eine bestimmte Art von Objekten. Die Auswahl der Fondsobjekte, das laufende Management und die Verwaltung des Fonds obliegen einer Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG), die über eine entsprechende Zulassung der Finanzaufsicht BaFin verfügen muss. Die vertragsgemäße Durchführung der Investitionen und die laufenden Zahlungsflüsse werden durch eine externe Verwahrstelle kontrolliert, die ebenfalls eine Zulassung der BaFin benötigt.

„Beteiligungen an voll regulierten AIFs bieten den Anlegern ein annähernd verwaltungsfreies Investment“, sagt ZBI-Vorstand Wirtz. „Wohnimmobilien-AIFs bieten eine Risikostreuung, die mit anderen Immobilientypen kaum erreichbar ist – unterschiedliche Mieter und Mietver-

tragslaufzeiten, unterschiedliche Objekte und Standorte in einer Beteiligung“, fügt er hinzu.

Geschlossene AIFs ermöglichen nicht nur die Investition in Wohnungen, sondern auch zum Beispiel in Bürohäuser oder Hotels, Projektentwicklungen oder in den Zweitmarkt, also den Erwerb von Anteilen an bereits bestehenden Fonds. Daneben sind andere Sachwerte wie Flugzeuge oder Erneuerbare-Energien-Anlagen als Investitionsobjekte zulässig. Den größten Marktanteil haben Immobilien im In- und Ausland (siehe Grafik Seite 8).

„Das Kapitalmarktumfeld macht eine Beimischung von Sachwerten alternativlos“, sagt Anselm Gehling, CEO der Dr. Peters Group aus Dortmund. Doch nur die wenigsten Anleger können sich den Erwerb etwa eines ganzen Bürohauses oder zum Beispiel eines Flugzeugs leisten. „Institutionellen wie privaten Anlegern eröffnen AIFs zusätzliche, nicht zu ignorierende Alternativen zur Diversifizierung ihrer Kapitalanlagen“, so Gehling.

Die Sachwert-Fonds unterliegen seit 2013 einer umfangreichen gesetzlichen Regulierung durch das damals erlassene Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) und einer entsprechenden Aufsicht der BaFin über die KVGs und die Fonds. Bis dahin hatte die Branche eine Reihe von Fehlentwicklungen zu verzeichnen, die trotz einer Vielzahl gut laufender Fonds die Schlagzeilen beherrschten und bei manchen Vermittlern und Anlegern noch immer zu Vorbehalten auch gegenüber den heutigen regulierten AIF führen.



Anselm Gehling, CEO Dr. Peters Group:
„Das Kapitalmarktumfeld macht eine Beimischung von Sachwerten alternativlos. AIFs eröffnen zusätzliche, nicht zu ignorierende Alternativen zur Diversifizierung.“

Andreas Heibroock, Geschäftsführer PATRIZIA GrundInvest

Klug in Immobilien investieren

Die Zinsen verharren auf niedrigem Niveau. Tages- oder Festgeldkonten werfen keine Zinsen mehr ab. Aktienmärkte schwanken und sind nicht für jeden Anlegertyp geeignet. Viele Privatanleger fragen sich, wie kann ich mein Geld heute überhaupt noch gewinnbringend anlegen, und investieren zunehmend in Immobilien. Doch der Kauf einer Immobilie ist aufgrund gestiegener Preise längst nicht mehr für jeden realisierbar. Investitionen in professionell gemanagte Immobilienfonds können dazu eine gute Alternative sein. Schließlich herrscht in der Branche gerade Aufbruchstimmung.

Professionelles Know-how nun auch für Privatanleger

Seit der Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches gelten für Anbieter sogenannter Alternativer Investmentfonds strenge Richtlinien. Seitdem herrscht auf dem Markt eine Art Gründerzeitstimmung. Erste neue Anbieter mit interessanten Produkten kommen auf den Markt.

Die PATRIZIA Immobilien AG, über die bislang vor allem europaweit mehr als 200 institutionelle Investoren, wie Sparkassen, Banken, Pensionsfonds, Versorgungswerke und Versicherungen, in Immobilien investieren, ist mittlerweile einer der führenden Anbieter von Immobilienfonds für Privatanleger. Das Unternehmen ist nach der Regulierung in das Geschäft mit geschlossenen Publikums-AIFs eingestiegen. Die beiden ersten Fonds, die in Gewerbeimmobilien in Aachen und Stuttgart investiert haben, konnten in nur wenigen Monaten vollständig platziert werden. Die schnelle Platzierung



Über den Fonds „Mainz Rheinufer“ können Anleger in diese gemischt genutzte Immobilie in der Metropolregion Rhein-Main investieren.

belegt eindrucksvoll, wie stark in Zeiten niedriger Zinsen der Bedarf an Anlagealternativen auch bei Privatanlegern ist. Schließlich werden bei den Fonds jährliche Auszahlungen von durchschnittlich vier bis fünf Prozent angestrebt.

Immobilienfonds bieten breite Risikostreuung

Dabei eignen sich Immobilienfonds insbesondere für Privatanleger, die entspannt und breit gestreut Immobilien erwerben wollen. Dabei bedeutet „entspannt“, dass ein professionelles Management dem Investor nahezu alle Aufgaben abnimmt, die er als Vermieter von Immobilien sonst selbst übernehmen müsste. Zudem bieten solche geschlossenen Investmentvermögen insbesondere den großen Vorteil der Möglichkeit einer breiten Streuung. Wenn ein Anleger beispielsweise 100.000 Euro Eigenkapital in

eine Immobilie zur Kapitalanlage investiert, dann könnte er alternativ auch bis zu zehn unterschiedliche Immobilienfonds zeichnen und würde damit eine breite Streuung nach Nutzungsarten, Mietern, Standorten und eventuell sogar Währungen erreichen.

Die PATRIZIA Immobilien AG fokussiert sich bei der Auswahl der Objekte für ihre Immobilienfonds für Privatanleger auf die Nutzungsarten Büro, Einzelhandel-, Hotel- und Wohnimmobilien in ganz Europa. Dadurch können sich Kunden über Beteiligungen an mehreren Fonds eine optimale Risikodiversifikation auf ihre Wünsche abgestellt selbst zusammenstellen, und das Ganze bei einer guten Balance aus Rendite und Risiko. Aktuell bietet das Unternehmen Beteiligungen an Wohn- und Gewerbeobjekten in den europäischen Wachstumsmetropolen München, Kopenhagen, Den Haag und Mainz an.

Neben einer veritablen, andauernden Krise in der internationalen Handelsschifffahrt mit entsprechenden Ergebnissen für viele Schiffsfonds führten bei den bis 2013 aufgelegten Fonds diverse andere Gründe, die heute sämtlich ausgeschlossen sind, zu Enttäuschungen. Mal zog eine zu hohe Fremdfinanzierung einem Fonds schon bei kleinen Planabweichungen die Füße weg, mal sorgten Kredite in Schweizer Franken oder japanischen Yen für Schieflagen, mal entpuppten sich immaterielle Wirtschaftsgüter wie Kinofilme oder amerikanische Risikolebensversicherungen



Thomas Wirtz, Vorstand ZBI Zentral Boden Immobilien AG: „Beteiligungen an voll regulierten AIFs bieten den Anlegern ein annähernd verwaltungsfreies Investment.“

als nicht werthaltig. Gelegentlich kam heraus, dass Initiatoren Objekte „durchhandeln“ und mit einem Aufschlag überteuert an die Fonds verkauften, überhöhte Gebühren abrechneten oder in Einzelfällen gar direkt in die Kasse griffen. Einige Fonds kamen durch Klumpenrisiken oder durch den Ausfall von Schlüsselpersonen ins Schlingern, Anleger wurden durch Nachschuss- oder Rückzahlungspflichten überrascht und manche Manager erwiesen sich schlicht als nicht qualifiziert genug für die wirtschaftliche Realität.

All das ist Geschichte. Der Gesetzgeber hat sich im Vorfeld des KAGB offenbar sehr genau angesehen, was bis dahin alles schiefgegangen war und zielgenaue Vorschriften

erlassen, um derlei in Zukunft zu verhindern. So sind als Objekte für Publikums-AIFs nur echte Sachwerte zugelassen, also zum Beispiel Immobilien, Flugzeuge oder Erneuerbare-Energien-Anlagen. Die Kreditaufnahme ist – vereinfacht ausgedrückt – auf maximal 60 Prozent des Wertes der Vermögensgegenstände beim Ankauf begrenzt und Währungsrisiken dürfen nur bis höchstens 30 Prozent bezogen auf das Anlegerkapital eingegangen werden. Zudem ist grundsätzlich eine Risikomischung über mindestens drei Einnahmequellen (zum Beispiel Mieter) vorgeschrieben; Fonds ohne Risikomischung – also etwa die Investition in ein Objekt mit nur einem Mieter – dürfen nur an bestimmte Anleger, nach einer speziellen Risikoaufklärung und mit einer Mindestbeteiligung von 20.000 Euro verkauft werden. Nachschusspflichten der Anleger über die Einlage hinaus sind in jedem Fall gesetzlich ausgeschlossen.

Die KVG muss zudem vor der Emission – noch bevor sie überhaupt den Fondsprospekt bei der Aufsicht einreichen darf – Anlagebedingungen formulieren und von der BaFin genehmigen lassen. Darin definiert sie nicht nur, in welche Objekte oder in welche Art von Vermögensgegenständen der Fonds investiert und wie viel Fremdkapital er maximal aufnehmen darf, sondern auch, wie hoch die einmaligen und laufenden Dienstleistungskosten und Gebühren höchstens sein dürfen. Die Anlagebedingungen sind verbindlich und können nur mit Zustimmung der BaFin und nach einem Mehrheitsbeschluss der Anleger geändert werden.

Dass sie eingehalten werden, kontrolliert die externe Verwahrstelle. Dabei muss es sich um eine Bank – früher auch als „Depotbank“ bezeichnet – oder eine alternative Stelle wie zum Beispiel eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit einer entsprechenden Zulassung der BaFin handeln. Aufgabe der Verwahrstelle ist nicht in erster Linie die „Verwahrung“ der Vermögensgegenstände des Fonds (was zum Beispiel bei Immobilien auch nicht einfach wäre). Vielmehr kontrolliert die Verwahrstelle neben der Einhaltung der Anlagebedingungen sämtliche Zahlungsströme des Fonds über die gesamte Laufzeit. Der Griff in die Kasse oder eine anderweitige Zweckentfremdung der Mittel ist somit nicht mehr möglich. Das haben die heute aktiven KVGn zwar auch früher nicht gemacht, aber auch in einigen der damaligen Fälle hätte man es nicht erwartet und Anleger sowie Vertrieb können nun sicher sein, dass derlei tatsächlich nicht mehr vorkommt.

Gleiches gilt für das überteuerte Durchhandeln von Objekten. Heute darf ein Fonds eine Investition nur dann vornehmen, wenn das Objekt von einem externen Gutachter bewertet wurde und der Kaufpreis den festgestellten Wert nicht wesentlich überschreitet. Auch der Bewerter benötigt

eine Erlaubnis der BaFin und muss diverse Vorschriften beachten.

Zentrales Objekt der BaFin-Aufsicht jedoch ist die KVG selbst. Durfte früher jedermann ohne besondere Voraussetzungen einen Fonds auflegen und sich manche Zwei-Mann-Bude hochtrabend „Emissionshaus“ nennen, ist heute das Okay der BaFin erforderlich. Für kleine Unternehmen reicht unter bestimmten Umständen eine Registrierung bei der Behörde, für die geringere Anforderungen zu erfüllen sind. Für größere Anbieter und für den Vertrieb der Fondsanteile über alle Arten von Vertriebspartnern hingegen ist das „volle Programm“ erforderlich: die Erlaubnis der BaFin.

Hierfür sind umfangreiche Voraussetzungen zu erfüllen. Unter anderem muss das Unternehmen ein bestimmtes, vom Geschäftsvolumen abhängiges Mindestkapital nachweisen, über mindestens zwei fachlich geeignete und zuverlässige Geschäftsleiter verfügen, Informationen zu den wesentlichen Anteilseignern übermitteln sowie eine Vielzahl von organisatorischen Anforderungen erfüllen und belegen. Dazu zählen unter anderem interne Richtlinien für ein systematisches Risiko-, Liquiditäts-, Portfolio- und Beschwerdemanagement sowie Angaben zur Vergütungspolitik und zu eventuellen Auslagerungen. „Die gesamte schriftliche Ordnung – sprich die Organisations-Richtlinie

– einer KVG kann durchaus vierstellige Seitenzahlen umfassen“, berichtet Marco Ambrosius, Vertriebs-Geschäftsführer der HTB-Gruppe aus Bremen, die 2014 die Erlaubnis der BaFin für ihre KVG erhielt. „Wesentlicher Bestandteil ist dabei die ausführliche Darstellung des gesamten Risikomanagementprozesses“, so Ambrosius.

Mit der Zulassung allein ist es jedoch nicht getan. Auch anschließend muss die KVG unzählige Vorschriften beachten und unterliegt einer dauerhaften Aufsicht der BaFin, die jederzeit Prüfungen durchführen kann. So muss die KVG regelmäßig oder auf Verlangen diverse Informationen an die BaFin oder die Bundesbank übermitteln. Dazu zählen auch die Jahresberichte der einzelnen Fonds, die neben Jahresabschluss und Lagebericht unter anderem umfangreiche Erläuterungen sowie eine Ermittlung des Nettoinventarwerts enthalten müssen. Auch die KVG selbst muss sich jährlich der Prüfung von Jahresabschluss und Lagebericht durch einen Wirtschaftsprüfer stellen, der in seinen Bericht auch auf die Einhaltung aufsichtsrechtlicher Vorgaben eingeht und ihn direkt an die BaFin sendet.

„Auch im ‚normalen‘ Geschäftsbetrieb gibt es regelmäßige Berührungspunkte zwischen einer KVG und der BaFin“, berichtet HTB-Geschäftsführer Ambrosius. „Dazu

IHR SPEZIALIST FÜR SACHWERTINVESTITIONEN



DEUTSCHE FONDSVERMÖGEN
AKTIENGESELLSCHAFT



Die Gruppe verfügt über zwei Jahrzehnte Erfahrung in der nachhaltigen Verpachtung von Betreiberimmobilien.

Foto: SEEHOTEL AM KAISERSTRAND
(Bodensee)

DFV DEUTSCHE FONDSVERMÖGEN AG

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Tel. +49 40.63 60 795-0
Fax +49 40.63 60 795-247
info@dfvag.com

www.dfvag.com

zählen zum Beispiel Auslagerungsanzeigen, die Bestellung externer Bewerter oder wesentliche personelle Veränderungen in der KVG“, so Ambrosius.

Insgesamt also ist die AIF-Regulierung umfassend. Für die Fonds: Produktvorschriften, Anlagebedingungen, Verwahrstelle, externer, ebenfalls von der BaFin beaufsichtigter Bewerter. Für die KVG: Überprüfung der Geschäftsleiter, Mindestkapital, umfangreiche Organisationsvorschriften, laufende Beaufsichtigung, regelmäßige Reporting- und Meldepflichten, und, und, und. Aus Anlegersicht kommen noch diverse Vorschriften für den Vertrieb hinzu, die es vor vier Jahren ebenfalls noch nicht gab.

So setzt sich die Erkenntnis mehr und mehr durch, dass „voll reguliert“ weitaus mehr bedeutet als nur – wie manche noch immer zu glauben scheinen – eine gesetzlich vorgeschriebene Mittelverwendungskontrolle. „Die AIFM-Regulierung wird von unseren Partnern und Anlegern als Qualitätsmerkmal eingestuft“, sagt Wolfgang Dippold, Vorstand der Project Beteiligungen AG. „Für unser Haus können wir feststellen, dass sich die Aufwertung unserer Alternativen Investmentfonds zu einem gesetzlich vollregulierten Investmentprodukt signifikant und nachhaltig auf das Volumen des akquirierten Eigenkapitals auswirkt. Diesen



Thomas F. Roth, Vorstand Immac Holding AG: „Wir sind auf einem guten Weg, auch die Vertriebspartner aus dem Bankenbereich davon zu überzeugen, dass wesentliche Risiken früherer Fonds bei AIFs ausgeschlossen sind.“

Imagegewinn begrüßen wir für den gesamten regulierten Sachwertbeteiligungsmarkt“, so Dippold weiter.

Nun war vor der Regulierung keineswegs alles nur schlecht und es gab durchaus eine Reihe erfolgreicher Fonds und Anbieter. Sie wurden jedoch nicht selten mit den Misserfolgen anderer in einen Topf geworfen. Das ist nun Geschichte. „Auch wenn etablierte, langjährig erfolgreich aktive Emissionshäuser bereits vor der Neuordnung der Branche Produkte angeboten haben, die nicht weniger solide waren, so ist das mit der Regulierung geschaffene Qualitätssiegel doch zumindest psychologisch von Bedeutung und bewahrt seriöse Häuser vor der früher nicht seltenen Sippenhaft“, sagt Dr.-Peters-Chef Gehling.

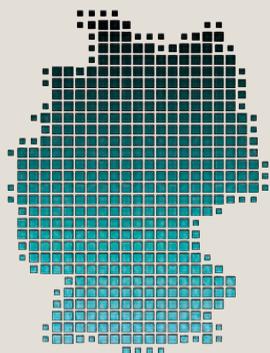
„Ausschlaggebend für einen nachhaltigen Erfolg des einzelnen AIF ist die Regulierung aber ebenso wenig, wie dies in anderen Kapitalanlagesegmenten wie etwa offenen Investmentfonds der Fall ist“, gibt Gehling zu bedenken. „Entscheidend ist in jedem Fall das Know-how des Anbieters als Investmentmanager – idealerweise mit integriertem Asset Management im Bereich des jeweiligen Sachwerts.“

Das sieht auch Thomas F. Roth, Vorstand der auf Pflegeimmobilien spezialisierten Immac Holding AG, so. „Die Regulierung hat dazu geführt, dass die Prozesse im Unternehmen noch klarer strukturiert und ausführlicher dokumentiert werden“, sagt er. „Vieles davon haben wir jedoch vorher schon auf freiwilliger Basis umgesetzt und am Kern unseres Geschäftes – insbesondere an den Investitionsbenchmarks – hat sich nichts geändert“, so Roth weiter. Die Vorschriften etwa zur Risikomischung könnten aber durchaus die Stabilität der Fonds weiter erhöhen. Die Regulierung helfe zudem, sich von den früheren Fehlentwicklungen in anderen Marktsegmenten abzugrenzen, die vor allem im Vertrieb noch immer nachwirken. „Wir sind auf einem guten Weg, auch die Vertriebspartner aus dem Bankenbereich davon zu überzeugen, dass wesentliche Risiken früherer Fonds bei AIFs ausgeschlossen sind“, betont Roth.

Die grundsätzlichen wirtschaftlichen Risiken lassen sich natürlich auch bei den heutigen Fonds nicht vollkommen beseitigen. Mieter können ausfallen oder Märkte sich ungünstig entwickeln, zum Beispiel. Sicher sein können Anleger und Vertrieb heute hingegen, dass etwaige Fehlentwicklungen durch das KVG-Risikomanagement so frühzeitig wie möglich identifiziert werden und es gegebenenfalls professionell gegensteuert. Und dass der Erfolg des Fonds nicht durch Risiken oder Fehlleistungen gefährdet wird, die mit der eigentlichen Kapitalanlage überhaupt nichts zu tun haben.

HTB 8. Immobilien Portfolio

Alternativer Investmentfonds (AIF) WKN A2DMVD



- **Breit gestreute Investition in den stabilen deutschen Immobilienmarkt**
- **Günstiger Ankauf über den Zweitmarkt**
- **Die renditestarke Alternative zu offenen Immobilienfonds**
- **Mehrwert durch aktives Asset Management**

Disclaimer: Bei den Angaben handelt es sich um eine Werbung. Die Angaben zu den Investmentfonds sind verkürzt dargestellt. Die wesentlichen Informationen zu dem Fonds sind in dem Verkaufsprospekt einschließlich der dazugehörigen Nachträge sowie in den wesentlichen Anlegerinformationen enthalten. Der Verkaufsprospekt sowie die wesentlichen Anlegerinformationen stehen auf der Homepage der HTB Hanseatische Fondshaus GmbH zum Download zur Verfügung. Die Angaben stellen keinen Bestandteil des Verkaufsprospekts und der wesentlichen Anlegerinformationen dar. Sie dienen lediglich informativen Zwecken und begründen keine Geschäftsbeziehung. Durch die Angaben wird keine Anlageberatung erteilt und wird auch keine Anlagevermittlung vorgenommen. Die Angaben stellen auch keine Finanzanalyse dar.

Eine Entscheidung über den Erwerb eines Anteils an einem Investmentfonds sollte erst nach Erhalt und Lektüre der vollständigen Vertriebsunterlagen sowie nach vorheriger Rechts-, Steuer- und Anlageberatung erfolgen. Die auf dieser Anzeige bereit gestellten Informationen sind nicht auf die persönliche Situation des Anlageinteressenten zugeschnitten oder daran orientiert. Die in dieser Anzeige dargestellten Informationen stellen keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots und zum Erwerb eines Anteils an dem Investmentfonds dar.

Informationen:
vertrieb@htb-fondsinvest.de • www.htb-fondsinvest.de

HTB

VERTRIEB

„Investmentchancen für bestimmte Kundengruppen“

Der Vertrieb von Sachwertanlagen in Form von Alternativen Investment Funds (AIFs) ist auch nach erfolgter Neuordnung des Marktes und Einführung der neuen Produktgeneration kein Selbstgänger. Cash. sprach mit Dirk Kemeter, Finanzberater bei Swiss Life Select, wie eine Beratung dennoch erfolgreich verlaufen kann.



Dirk Kemeter, Swiss Life Select: „Ein guter digitaler Service ist eine wichtige Ergänzung der persönlichen Beratung. Kunde und Berater sollten nach dem Antragsprozess die eigene Bestandsarbeit digital auf kurzem Wege tätigen können.“

Alternative Investment Funds (AIFs) sind nicht gerade in aller Munde. Wie reagieren Ihre Kunden, wenn Sie ihnen einen AIF anbieten?

Kemeter: Meine Kunden nehmen es dankbar an, wenn ich Ihnen erläutere, was AIFs auszeichnet. Denn viele Menschen beschäftigen sich nicht sonderlich intensiv mit Finanzen, die Informationsdefizite sind nicht zu übersehen. Das Besondere an diesen Investitionsmöglichkeiten besteht ja darin, dass Mandanten ihre Portfolios viel breiter und globaler aufstellen können. Fließt ein Teil des anzulegenden Vermögens in Sachwerte wie Infrastrukturprojekte oder Immobilien, sinkt die Abhängigkeit von Konjunkturschwankungen und Ausschlägen des Kapitalmarkts. Als Ergänzung zu bestehenden Anlagen eröffnen AIFs eine breite Palette an Investmentchancen. Sehen Sie sich nur den Immobilienbereich an. Hier stehen Sozial-, Wohn-, Gewerbe- oder Büroimmobilien als Einzelobjekte oder auch als Ensemble zur Auswahl. Eine ähnlich große Vielfalt bietet das Thema Infrastruktur. Sowohl Industriestaaten als auch Schwellenländer sind auf private Investoren angewiesen, die den Ausbau ihrer Großprojekte mitfinanzieren. Klar ist aber: AIFs eignen sich nur für bestimmte Kundengruppen und sind kein Einstiegsprodukt. Zunächst schaue ich mir an, ob solche Sachwertanlagen zur Lebensplanung meiner Kunden passen könnten und ob ein entsprechender Hintergrund hinsichtlich Liquidität und Erfahrungen vorliegt. Da ich einen ausgewählten Kundenkreis anspreche, stoße ich häufig auf offene Ohren und kann entsprechend der individuellen Neigung das passende Produkt anbieten.

Reagieren Bestandskunden und neue Mandanten auf unterschiedliche Weise?

Kemeter: Ja, Bestandsmandanten haben aufgrund langjähriger Zusammenarbeit bereits ein solides, breit gestreutes Portfolio aufgebaut. Diese Kunden wissen, dass wir aus

vielen geprüften Produktgebern unterschiedlicher Gattung individuelle Angebote erstellen und ein vorgeschlagenes AIF-Investment die passende Ergänzung darstellt. Das Vertrauen steigt noch, wenn der Mandant den Charakter seines Investments verinnerlicht hat. Demgegenüber steht bei Neukunden zunächst der Aufbau eines soliden Grundportfolios im Vordergrund. Ist das erfolgt, zeigen sich neue Mandanten ebenfalls offen für das Thema.

Mit welchen Argumenten gehen Sie auf die Kunden zu, wenn Sie einen AIF vorstellen?

Kemeter: Dreh- und Angelpunkt sind die kaum noch vorhandenen Zinsen. Die Niedrigzinspolitik der EZB lässt auch die konservativsten Sparer unruhig werden, die bisher ausschließlich Zinsanlagen bevorzugten. Diese Menschen suchen nun nach Alternativen. Denn sie befürchten zu Recht, dass die Inflation sie ansonsten schleichend enteignet. Eine Streuung über verschiedene Assetklassen hinweg kann das Problem lösen. Die Menschen sind Sachwerten grundsätzlich sehr zugeneigt, denken als Erstes aber an das einzelne Immobilienobjekt. Hierbei handelt es sich jedoch um eine sehr langfristige Anlage, für die ein großer Betrag fällig wird. Andere Sparer würden gern in Aktien investieren. Aber auch hier sind Investitionen sensibel anzugehen, da die Börsenkurse im Verhältnis zu den Unternehmenswerten ebenfalls stark gestiegen sind. Somit fällt der Blick darauf, wie eine ausgewogene Diversifikation unter Berücksichtigung der eigenen Lebensplanung aussehen kann. Und hier findet sich über unseren Produktfundus für bestimmte Zielgruppen oft der jeweils passende AIF. Viele Kunden sind überaus positiv überrascht, dass sie sich bereits mit vergleichsweise kleinen Summen an großen Projekten beteiligen können – egal ob als Einmalinvestition oder über einen monatlichen Sachwertsparplan.

Mit welchen Einwänden der Kunden werden Sie am häufigsten konfrontiert und in welcher Form reagieren Sie?

Kemeter: Thematisiert werden insbesondere nicht vorhandene Garantien und mangelnde Fungibilität. Auch das Thema der Einlagensicherung oder das Risiko möglicher Verluste werden angesprochen. Dem Einwand mangelnder Garantien lässt sich durch Aufklärung begegnen. Garantien kosten Geld, bei jeder Kapitalanlage. Da ist es doch zielführender, über den Aufbau eines breiten Portfolios ein eigenständiges Sicherheitsnetz zu weben. Ähnliches gilt für die Fungibilität. Ich achte darauf, dass im Gesamtportfolio genügend Liquidität zur Verfügung steht, sodass die Alternativen Investments nicht so ins Gewicht fallen. Seit Auferlegung des Kapitalanlagegesetzes werden nicht nur Anlagebedingungen geprüft und genehmigt, sondern unter anderem auch gesellschaftsrechtliche Vorgaben überwacht. Jeder Geldfluss bedarf einer Kontrolle und der nötigen Freigabe.

Wie bewerten Sie die zunehmenden Möglichkeiten, Anteilscheine online zu zeichnen?

Kemeter: Grundsätzlich ist es begrüßenswert, wenn durch den Einsatz digitaler Medien der administrative Aufwand sinkt und Fehlerquellen reduziert werden. Dass Anleger via Internet stark erklärungsbedürftige Produkte erwerben können, sehe ich allerdings sehr kritisch. Eine persönliche Beratung ist eigentlich unumgänglich, zumal die Zeichner die Sprache bzw. die Zahlen des Prospekts nicht immer gleich verstehen. Nach meiner Erfahrung sollten Anleger über den Aufbau des Grundportfolios langsam an das Thema AIF herangeführt werden. So lernen sie auch ihren persönlichen Berater schätzen, der ihnen als vertrauter Ansprechpartner in allen Fragen der Geldanlage zur Seite steht.

Inwieweit nutzen Sie selbst digitale Medien im Beratungsprozess?

Kemeter: In meiner täglichen Arbeit nutze ich die digitalen Medien schon sehr intensiv. Der Anteil von Onlineanträgen steigt stetig und mindert den administrativen Aufwand. Sehr viele Finanzinstitute haben Schnittstellen eingerichtet, die einen aktuellen Datenaustausch ermöglichen und Anträge sowie Beratungen stark unterstützen. Unser Haus forciert den gesamten digitalen Beratungsprozess. Hierzu zählen wir die Kundengewinnung, die Datenerhebung, die eigentliche Beratung, die Finanzplanung mittels Gutachten sowie die Gestaltung und permanente Optimierung der Portfolios. Das alles ist sehr hilfreich, senkt Kosten und unterstützt massiv auch bei Berechnungsprozessen.

Sollte aus Ihrer Sicht nicht nur der Antragsprozess, sondern auch die Betreuung der Kunden digital erfolgen?

Kemeter: Ein guter digitaler Service ist eine wichtige Ergänzung der persönlichen Beratung. Sowohl der Kunde als auch der Berater sollten nach dem Antragsprozess die eigene Bestandsarbeit digital auf kurzem Wege tätigen. Als Kunde möchte ich Zugriff auf alle relevanten Konten, Werte und Entwicklungen erhalten. Als Berater benötige ich alle Daten digital, um eine enge Betreuung sicherstellen zu können. In der Summe erhöht dies noch einmal die Beratungsqualität, die man von mir erwartet. Als Mehrfachagent arbeite ich mit sehr vielen unterschiedlichen Finanzhäusern wie Banken, Versicherungen, Immobilienunternehmen und Investmenthäusern zusammen. In der täglichen Praxis bemerke ich eine große Inhomogenität, was die Bereitstellung von Daten anbelangt. Es benötigt offenbar Zeit, einheitliche Standards zu schaffen. Die Datenschnittstellen sind in jedem Haus unterschiedlich gewachsen, sehr viel läuft immer noch von Hand. Viele Anbieter haben indes die Zeichen der Zeit erkannt und investieren massiv in den digitalen Ausbau.

STRATEGIE

„Das Asset ist entscheidend“

Cash sprach mit Andreas Heibroek, Geschäftsführer der Patrizia Grundinvest, über den Digitalisierungstrend im Sachwertebereich und über die Chancen der Publikumsfonds aus diesem Segment.

Wie hat sich das Geschäft mit Publikumsfonds bei der Patrizia Grundinvest bislang entwickelt?

Heibroek: Wir sind mit der bisherigen Entwicklung unseres Geschäfts mit Privatanlegerfonds sehr zufrieden. Unsere ersten beiden Fonds „Campus Aachen“ und „Stuttgart Süd-tor“ konnten wir in wenigen Monaten vollständig platzieren. Die schnellen Platzierungen haben uns überrascht, doch sie belegen eindrucksvoll, wie groß die Nachfrage nach Anlagealternativen aktuell ist. Auch unsere aktuellen vier Fonds, die in moderne Wohnimmobilien in den Wachstumsmetropolen Den Haag und Kopenhagen sowie in eine Büroimmobilie in erstklassiger Innenstadtlage in München beziehungsweise Mainz investieren, stoßen auf eine starke Nachfrage. Zudem haben wir bereits für 2018 einen weiteren Fonds in Planung.

Der Vertrieb von Sachwertanlagen als Alternative Investment Fonds scheint vielerorts nach wie vor eine Herausforderung zu sein. Wie reagieren Ihre Kunden, wenn Sie mit Angeboten auf sie zugehen?

Heibroek: Aus unserer Sicht gibt es keine Anlageklasse Alternativer Investment Fonds. Das ist lediglich die Verpackung. Entscheidend ist der Inhalt, also das Asset und das sind bei uns hochwertige Immobilien in ganz Europa. Viele Kunden haben im Übrigen darüber hinaus wahrgenommen, dass für Anbieter von Alternativen Investmentfonds seit der Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) im Jahr 2013 strenge Richtlinien gelten, die die Anleger noch besser schützen. Auch das trägt zu einer verstärkten Nachfrage insbesondere bei den Immobilienfonds bei. Lassen Sie mich an dieser Stelle einmal ein paar Beispiele nennen, die nun im Sinne der Anleger vom Gesetzgeber geregelt wurden. Fondsanbieter in Form von Kapitalverwaltungsgesellschaften und deren Geschäftsleiter werden heute von der BaFin zugelassen und regelmäßig überwacht. Als Geschäftsleiter zugelassen wird nur, wer beispielsweise eine langjährige Erfahrung in dem entsprechenden Anlagebereich nachweisen kann. Zudem wird über eine Verwahrstelle sichergestellt, dass die Finanzmittel wie im Investitions-

plan beschrieben verwendet werden und eine regelmäßige Bewertungen der Assets während der Laufzeit durch unterschiedliche Gutachter für Transparenz sorgt. Durch all diese Maßnahmen in Kombination mit dem Niedrigzinsumfeld ist die Branche zurzeit in einer Aufbruchstimmung. Das sehen und merken auch die Kunden.

Reagieren Bestands- und Neukunden anders?

Heibroek: Wir stellen immer wieder fest, dass Kunden, die einmal bei uns gezeichnet haben, vermehrt auch weitere Immobilienfonds aus unserem Haus erwerben. Unsere Produkte haben offenbar überzeugt. Schließlich konnten wir bei zwei Fonds bereits Ausschüttungen von bis zu 50 Basispunkten oberhalb der in Aussicht gestellten durchschnittlichen jährlichen Auszahlung leisten. Bei Neukunden wirkt darüber hinaus der gute Name Patrizia oftmals als Türöffner. Grundsätzlich spüren wir, dass Privatanleger, aber auch Stiftungen, Family Offices und Versorgungswerke aufgrund der niedrigen Zinsen intensiv nach Anlagealternativen suchen. Tages- oder Festgeldkonten werfen keine Zinsen mehr ab und auch Aktien sind nicht für jeden Anlegertyp geeignet. Viele Anleger fragen sich, wie kann ich mein Geld heute überhaupt noch gewinnbringend anlegen. Es herrscht ein gewisser Anlagedruck. Von daher sind die Kunden sehr offen für unsere Immobilienfonds, die alle in einem regulierten Umfeld aufgelegt werden.

Mit welchen Argumentationsmustern gehen Sie auf die Kunden zu, um ihnen ein neues Produkt anzubieten?

Heibroek: Die Patrizia, die vor über 30 Jahren gegründet wurde und mittlerweile in 15 Ländern Europas als Investment Manager auf den Immobilienmärkten tätig ist, verfügt über eine sehr große Erfahrung. Mehr als 200 institutionelle Investoren, wie Sparkassen, Versicherungen, Versorgungswerke oder Pensionsfonds, investieren über Patrizia europaweit in Immobilien verschiedener Nutzungsarten und Risikoklassen. Mittlerweile investiert jede vierte Sparkasse über Patrizia in Immobilien. Diese Möglichkeit bieten wir seit 2015 nun auch Privatanlegern. Das ist ein starkes Argument, das uns in kürzester Zeit zu einem der führenden

Anbieter von Privatkundenfonds im Immobilienbereich gemacht hat.

Die Digitalisierung ist nicht aufzuhalten. Die Patrizia arbeitet in diesem Zusammenhang mit der Efonds-Gruppe zusammen. Wie bewerten Sie generell das Thema?

Heibrock: Die Digitalisierung ist auch in unserer Branche überwiegend ein großer Segen, von dem alle Beteiligten profitieren. So versenden wir an unsere Anleger zum Beispiel keine Unterlagen mehr per Post, sondern jeder Investor erhält ein eigenes elektronisches Postfach, in das wir Dokumente und Unterlagen einstellen. Somit keine Papierberge mehr und dafür die Möglichkeit, rund um die Uhr auf alle Unterlagen bequem zuzugreifen.

Wie bewerten Sie, dass künftig immer häufiger Anteilsscheine online zu zeichnen sein werden?

Heibrock: Wir freuen uns als einer der ersten Produktanbieter, die neue E-Direktzeichnung als ein zukunftsweisendes Angebot für die immer größer werdende Zahl digitaler Kunden unseren Platzierungspartnern anbieten zu können. Gemeinsam mit der Efonds-Gruppe setzen wir damit neue Maßstäbe in unserer Branche. Die Möglichkeit der E-Direktzeichnung ist ein Mehrwert für Anleger im Online-Zeitalter. Kunden können nun ganz bequem von zu Hause aus und zu jeder Uhrzeit ein Sachwert-Investment im Rahmen einer Anlagevermittlung zeichnen. Durch einen zertifizierten Prozess wird die volle Transparenz über alle

relevanten Informationen sichergestellt. Die Digitalisierung ist für uns ein unaufhaltsamer Trend, der zukünftig die Sachwertebranche stark prägen wird. Langfristig wird kein Anbieter an dieser Möglichkeit vorbeikommen, um auch die immer größer werdende Zahl von Online-Nutzern für dieses Produktsegment erreichen zu können. Die Kunden werden dies auch einfordern. Wir wollen hier zu den Vorreitern gehören.

Ist dieser Umstand ein Vorteil oder eher ein Hemmnis?

Heibrock: Unsere Platzierungspartner können bereits heute den gesamten Beratungs- und Zeichnungsprozess digital abwickeln. Das hat für alle Beteiligten große Vorteile. So kann bereits sofort bei Zeichnung erkannt werden, ob noch genügend Eigenkapitalvolumen zur Verfügung steht und es ist sichergestellt, dass die Daten aller Beteiligter, wie beispielsweise dem Treuhänder, von Anfang an vollständig und richtig zur Verfügung stehen. Damit ist für unsere Partner insgesamt auch eine Zeitersparnis verbunden, denn wie schon ausgeführt gibt es bei unseren Fonds viele Wiederholungszeichner, die, wenn sie einmal im System erfasst sind, schnell und bequem weitere Immobilienfonds erwerben können. Unsere Anleger sind zudem über das elektronische Anlegerportal immer auf dem aktuellen Stand, denn sie erhalten eine Push-Nachricht, wenn es Neuigkeiten gibt.

Das Gespräch führte Frank O. Milewski



Andreas Heibrock, Patrizia Grundinvest:
„Unsere Platzierungspartner können bereits heute den gesamten Beratungs- und Zeichnungsprozess digital abwickeln.“

DIGITALISIERUNG

Überschätzt oder überlebenswichtig?

In nahezu jedem Segment der Finanzdienstleistungsbranche werden derzeit Digitalisierungsstrategien entworfen und implementiert. Gleiches gilt für den Bereich der Sachwertanlagen, in dem über das Für und Wider diskutiert wird.

Manche Leser wird es überraschen: Ich persönlich glaube, dass die Digitalisierung überschätzt wird. Es war damals zur Gründung von Efonds24 genau das Gleiche: Im Jahr 2000 kam es für die meisten Leute nur darauf an, dass man etwas im Internet macht – was genau, war nicht ganz so wichtig. Wurde das Internet also überschätzt? Insoweit ja, dass unverändert das Geschäftsmodell entscheidend für den Geschäftserfolg bleibt und das Internet nur ein Instrument ist. Andererseits nein, denn gänzlich ohne Nutzung des Internets sind heute die meisten Geschäftsmodelle kaum noch vorstellbar. Im letzteren Sinne wurde die Bedeutung des Internets sogar unterschätzt.

Ähnlich verhält es sich wohl mit der Digitalisierung. Als Selbstzweck wird sie meiner Ansicht nach überschätzt. Denn die Digitalisierung veralteter Geschäftsmodelle bringt zumeist wenig. Schlimmer noch: Etablierte Unternehmen, die nun „ein bisschen digitalisieren“, begeben sich in geradezu gefährliches Fahrwasser. Einerseits wird dadurch das Geschäftsmodell nicht wirklich revolutioniert und andererseits kommt regelmäßig irgendwann einer, der nicht „ein bisschen“, sondern das gesamte Geschäftsumfeld innovativ und radikal digitalisiert. Dann sprechen wird von Disruption. Die prominenten Beispiele sind bekannt. Aber wird davon auch unsere Branche bedroht?

Bei von Kapitalverwaltungsgesellschaften unter KAGB emittierten und verwalteten geschlossen Publikums-Investmentvermögen handelt es sich vermutlich um eine besondere Spezies. Bereits die vorausgehenden Begriffe dürften außerhalb einiger Branchenexperten weitgehend unverständlich sein. Und dann kommen ja noch die vielen aufsichts- und zivilrechtlichen Regelungen hinzu, die den Absatz dieser Produkte konsequent erschweren. Die Digitalisierungsszene hat sich wahrscheinlich deshalb erst mal mit Crowdinvesting auf Ausweichprodukte wie Nachrangdar-

lehen unter dem nach meiner Meinung zweifelhaften Schutz des Kleinanlegerschutzgesetzes konzentriert.

Eine nachhaltige Digitalisierung sollte sich jedoch besser ohne Umwege auf das nachhaltige und für Verbraucher vollständig regulierte Anlageprodukt konzentrieren. Es wird darauf ankommen, eine Balance zwischen den im Internet von Verbrauchern geforderten Komfort und der dokumentierten Erfüllung aller Transparenz- und Aufklärungspflichten zu erzielen. Während in anderen Branchen oftmals recht forsch seitenlange Änderungen in Datenschutz und Geschäftsbedingungen binnen eines Mausclicks durchgesetzt werden, sind wir gut beraten, weit mehr Transparenz zu bieten. Wenn wir andererseits jedem juristischen Auswuchs gerecht werden wollen, droht der Boom im Onlinevertrieb, unsere Branche auszulassen – bis jemand kommt, der sich über unsere traditionellen Regeln hinwegsetzt.

Anleger als aktive Marktteilnehmer einbeziehen

Doch lassen Sie uns im Folgenden gemeinsam unsere Branche der Sachwertfonds digitalisieren, virtuell, versteht sich. Bitte lassen Sie uns dabei zwei Schwerpunkte unterscheiden: Auf der einen Seite wollen wir unsere Geschäftsprozesse standardisieren, die Abwicklung von Neugeschäft vereinfachen und die laufende Betreuung der Fonds vereinheitlichen. Auf der anderen Seite sollten wir – längst überfällig – den Anleger selbst als aktiven Marktteilnehmer einbeziehen und ihm die vorgenannten Serviceleistungen sowie vieles mehr online zur Verfügung stellen. Also selbst wenn eine Vermittlung unverändert über den jeweiligen Berater eines Instituts erfolgt, sollte der Anleger über seine E-Mail-Adresse aktiv am Vermittlungs- und Betreuungsprozess teilhaben. Indem er sofort nach Abschluss eine ansprechende Information mit Link zu seinem persönlichen Anlegerportfolio erhält – anstatt zwei Wochen später das



Alexander Betz, Efonds Group:
„Der schnelle und kostengünstige digitale Versand der Fondsinformationen erlaubt eine wesentlich progressivere Kommunikationskultur.“

Schwarzweißschreiben einer Treuhandgesellschaft, deren Namen er möglicherweise noch nicht einmal spontan dem gezeichneten Fonds zuordnen kann. Für erfolgreiche Digitalisierung zwingend ist, dass der Anleger auch über den gesamten weiteren Verlauf seiner Fondsbeteiligung alle Informationen online erhält und automatisiert über Neuerungen unterrichtet wird. Dieser Service lässt sich sehr gut mit der Rolle des betreuenden Anlageberaters verbinden, der stets in Kopie informiert und weiterführende Hinweise für eine professionelle Betreuung seiner Kunden erhält.

Noch wichtiger als der technische Fortschritt erscheint mir dabei, dass wir die Kultur weiterentwickeln. Der schnelle und kostengünstige digitale Versand der Fondsinformationen erlaubt eine wesentlich progressivere Kommunikationskultur. Auch positive Ereignisse wie eine Nachvermietung können und sollten sofort kommuniziert werden – und nicht mit Rücksicht auf die Portokosten erst Monate später zusammen mit dem Geschäftsbericht versendet werden. Darüber hinaus kann das digitale Medium für wesentlich attraktivere Informationsmethoden genutzt werden: Wieso sollte der Asset Manager nicht per Video über aktuelle Entwicklungen direkt am Investitionsobjekt informieren? Ziel sollte sein, dass der Anleger den Fondsverwalter und Asset Manager als seinen persönlichen professionellen Dienstleister wahrnimmt, nicht aber als Gegner, wie es heute zahlreiche rechtliche Auseinandersetzungen nahelegen.

Lassen Sie uns bitte nun noch von der Pflicht zur Kür kommen. Doch zuvor ist klarzustellen: Alles lässt sich online verkaufen und wird online verkauft werden! Deshalb können wir bedenkenlos gleich vom „ob?“ zum „wie?“ wechseln. Meine Vorstellung ist, dass wir zwar das Produkt aus Anlegersicht denken, gleichwohl aber den Vertrieb weiterhin aus Vermittlersicht denken. In der Konsequenz sollte der Anleger bei seinem beratenden Institut stets die Option haben, ob er sich persönlich beraten lässt oder ob er ohne persönliche Beratung direkt im Internetangebot des Vermittlungsinstituts zeichnet. Von einer Parallelwelt ausschließlich auf den Onlinevertrieb abzielender Portale halte ich hingegen im Sinne einer nachhaltigen Branchenkultur wenig. Wir sollten also den digitalen Vertrieb über die langjährig tätigen und in unserem komplexen Produkt erfahrenen Vermittlungsinstitute gestalten.

Digitalisierung nicht halbherzig anwenden

Es wird Sie nicht überraschen: Im Ergebnis komme ich dann doch zu der Meinung, dass die Digitalisierung überlebenswichtig ist. Sie wird lediglich dort überschätzt, wo der Digitalisierung selbst wegen Dinge gemacht werden, die niemand braucht. Und dort, wo man Digitalisierung halbherzig anwendet. Eben genau wie damals, als das Internet aufkam.

Autor Alexander Betz ist Vorstandsvorsitzender der Efonds AG.

REGULIERUNG

Was bei der Umsetzung von MiFID II wichtig ist

Zielmarktbestimmung, Geeignetheitserklärung, abhängige oder unabhängige Beratung – der Katalog der Änderungen, den MiFID II ab dem kommenden Jahr mit sich bringt, hat es in sich. Vermittler, die wissen, was gefordert ist, haben im Wettbewerb Vorteile.



Florian Kelm: „Die Anforderungen an Beratung und Dokumentation sowie Informationserteilung werden deutlich erhöht.“

Die gesetzgeberischen Mühlen mahlen weiter un-aufhörlich. Zum 3. Januar 2018 muss die MiFID II-Richtlinie in deutsches Recht umgesetzt werden. Die Umsetzung erfolgt durch das im Juni verabschiedete zweite Finanzmarktnovellierungsgesetz. Darin sind weitreichende Änderungen auch für den Vertrieb enthalten. Für Vermittler mit Erlaubnis nach Paragraph 34f GewO gilt das Gesetz allerdings gar nicht unmittelbar, sondern nur für Institute mit Erlaubnis nach Kreditwesengesetz. Anlass für entspanntes Zurücklehnen ist dies gleichwohl

nicht. Denn die Anforderungen von MiFID II müssen teilweise auch für 34f-ler zwingend umgesetzt werden. Dies wird primär durch Änderungen der Finanzanlagenvermittlungsverordnung („FinVermV“) geschehen. Bislang sind hierfür aber weder Zeitplan noch konkrete Inhalte bekannt. Wichtiges Gebot für die freien Vermittler ist deshalb, die Entwicklungen in den zuständigen Ministerien zu beobachten. Dessen ungeachtet sollten sich 34f-ler auf kaum vermeidbare Änderungen bereits jetzt einstellen.



eDirektzeichnung

Sachwerte online zeichnen.

Der neue Vertriebskanal
für Banken und Vermittler.

www.eDirektzeichnung.de

eFonds Group
Sachwert. Digitalisiert.

Die erst 2012 eingeführten Beratungsprotokolle werden durch eine Pflicht zur Erstellung einer Geeignetheitsklärung ersetzt. Die Geeignetheitsklärung muss die erbrachte Beratung nennen sowie erläutern, wie sie auf die Präferenzen, Anlageziele und die sonstigen Merkmale des Kunden abgestimmt wurde. Im Unterschied zum bisherigen Beratungsprotokoll wird es erforderlich sein, die ausgesprochene Anlageempfehlung detaillierter zu begründen. Aus der Begründung muss ersichtlich sein, wie die Anlageempfehlung auf die individuellen Vorgaben des Kunden abgestimmt wurde. Die Empfehlung allein mit bestimmten Vorteilen des ausgewählten Produktes zu begründen, wird dann beispielsweise nicht mehr reichen.

Die FinVermV sieht die Möglichkeit einer Vermittlung ohne Beratung vor. Der Vermittler muss hierbei lediglich die Angemessenheit der Finanzanlage für den Anleger beurteilen. Eine Pflicht zur Aussprache einer Anlageempfehlung oder gar einer detaillierten Begründung einer solchen Empfehlung besteht hierbei gerade nicht. Die Geeignetheitsklärung geht aber über die bloße Angemessenheitsbeurteilung hinaus. Abzuwarten bleibt deshalb, ob mit der Änderung der FinVermV auch die Möglichkeit der bloßen Anlagevermittlung beschränkt oder mit höheren Anforderungen versehen wird.

Zeitlich vor Beratungsbeginn wird der Vermittler den Kunden darüber informieren müssen, dass er eine „abhängige“ Beratung erbringt. Als „unabhängige“ Anlageberatung sieht der Gesetzgeber nämlich nur noch die Honorar-Anlageberatung an. Hierbei hat er vorab darüber zu informieren, wie umfangreich die von ihm analysierte und angebotene Palette ist und ob er auf Produktanbieter beschränkt ist, zu denen er in einem so engen Verhältnis steht, dass eine unabhängige Anlageberatung womöglich nicht gewährleistet ist.

Vermittler müssen damit rechnen, dass sie telefonische Beratungsgespräche mit Kunden aufzeichnen, speichern und den Kunden hierauf hinweisen müssen. Bezüglich der Vertriebsunternehmen mit KWG-Erlaubnis wurde eine solche Pflicht bereits eingeführt (§ 83 WpHG n.F.). Wenn es nach dem Willen des Ausschusses für Wirtschaft und Energie des Bundestages geht, wird diese Pflicht auch für 34f-ler eingeführt, und zwar im Rahmen der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie. Der Ausschuss hat Ende Juni 2017 eine entsprechende Beschlussempfehlung abgegeben. Wird diese vom Gesetzgeber umgesetzt, gilt für Vermittler nicht nur, dass diese sich technisch, sondern auch in dem Sinne vorbereiten müssen, dass sie telefonische Beratungsgespräche stets in dem Bewusst-

sein führen, dass diese aufgezeichnet und gegebenenfalls zu Beweis Zwecken verwendet werden können.

Künftig müssen Anbieter von Finanzinstrumenten ein Verfahren für die interne Freigabe von Produkten zum Vertrieb vorsehen und dieses regelmäßig überprüfen. Ein Kernelement dieses Freigabeverfahrens ist die Festlegung eines Zielmarktes. Dieses erinnert an die Pflicht zur anlegergerechten Beratung und muss insbesondere den Anlagehorizont des Kunden, seine Anlageziele und die Fähigkeit, mögliche Verluste tragen zu können, abbilden. Ferner muss der Anbieter sicherstellen, dass die beabsichtigte Vertriebsstrategie dem definierten Zielmarkt entspricht und auch tatsächlich eingehalten wird. 34f-ler müssen dieses komplexe Verfahren nicht übernehmen. Sie müssen jedoch dem Anbieter diejenigen Kundeninformationen zukommen lassen, die dieser benötigt, um bei seiner laufenden Überprüfung die Einhaltung der Zielmarkt Vorgaben feststellen zu können. Es muss also mehr Aufwand für den Informationsaustausch mit Anbietern betrieben werden.

Provisionen werden zukünftig nur dann zulässig sein, wenn hierdurch die konkrete Leistung gegenüber dem Kunden verbessert wird. Es reicht nicht mehr aus, wenn durch die Entgegennahme von Provisionen nur die allgemeine Qualität des Vermittlers verbessert wird. Eine konkrete Verbesserung kann durch fortlaufende Leistungen (z.B. regelmäßige Bewertung und Überprüfung der vermittelten Anlage/des Portfolios) erreicht werden.

Laufende Bestandsprovisionen sollen künftig nur zulässig sein, wenn diese zu dauerhaften Vorteilen beim Kunden führen. Auch dies bedeutet, dass der Vermittler wiederkehrende Zusatzleistungen (z.B. Zusendung und/oder Auswertung von Rechenschaftsberichten o.ä.) bieten muss. Ferner soll zukünftig eine Pflicht bestehen, die Provisionen betragsmäßig exakt auszuweisen. Außerdem muss der Kunde über jährliche Bestandsprovisionen mindestens einmal jährlich informieren. Durch die Umsetzung von MiFID II werden die Anforderungen an Informationserteilung, Beratung und Dokumentation deutlich erhöht. Ein Zeitplan für die zu erwartenden Änderungen der FinVermV ist bisher aber nicht bekannt. Mit Spannung abzuwarten bleibt auch, wie weitreichend die Änderungen tatsächlich sein werden. Denn der Gesetzgeber verlangt keine 1:1 Umsetzung, sondern „nur“, dass durch die FinVermV hinsichtlich der Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten ein dem WpHG ähnliches Schutzniveau sichergestellt wird.

SIND INVESTMENTS IN SACHWERTE HEUTE NOCH PROFITABEL?

YES

Dr. Peters ist seit 40 Jahren Ihr vertrauensvoller Partner, wenn es um ein professionelles, hausinternes Asset-Management und nachhaltiges Vermögenswachstum geht.

Mit unserer Erfahrung aus Finanzierung und technischem Verständnis sind wir heute ein führender Anbieter in Realwert-Investitionen. Sprechen Sie mit uns, wenn Sie erfolgreich in Sachwerte investieren wollen; +49 231 55 71 73-0

dr-peters.de

ZBI WohnWert 1

Partizipieren Sie an der Entwicklung am deutschen Wohnimmobilienmarkt

■ Werthaltige Investments in Sachwertanlagen

■ **5.000 €**

Mindestzeichnungssumme

■ **Auszahlungen bis 5,00 % p. a.**

von 3,00 % p. a. auf 5,00 % p. a. ansteigend*

■ **Kunde-zuerst-Prinzip**

Auffüllung der Hurdle Rate bis auf 5,00 % p. a. und
Überschussbeteiligung aus überschreitenden Gewinnen*

■ **Initiator mit 15 Jahren Erfahrung**

im Fondsgeschäft



Zentral Boden Immobilien AG

ZBI Zentral Boden Immobilien AG
Tel.: +49 (0) 91 31 / 4 80 09 1414

Henkestraße 10
E-Mail: service@zbi-ag.de

91054 Erlangen
www.zbi-ag.de

Dies ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für eine Beteiligung am genannten ZBI WohnWert 1 darstellt. Eine ausführliche Darstellung von Beteiligungsangeboten einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem jeweiligen veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den entsprechenden wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache im Internet unter www.zbi-ag.de abgerufen oder über die ZBI Zentral Boden Immobilien AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert werden. * Prognose