



Kongress Geschlossene Fonds: Sachwert schlägt Geldwert

In Kooperation mit **kapital-markt-intern**

Unter dem Eindruck der Finanzmarktkrise stand auch der von kapital markt-intern / k-mi auf der DKM am 29.10.2008 veranstaltete Kongress Geschlossene Fonds. Während die Börse Anlegern kräftige Verluste bescherte, schütten die mit



Geschlossene Fonds – erneut ein wichtiges Thema der DKM

realen Sachwerten unterlegten Fonds in Summe kräftig aus. „Den Trends der Zukunft nachzuspüren, aber auch die Gegenwart für die Vermittler fest im Blick zu halten“, so das von k-mi-Chefredakteur Uwe Kremer erklärte Ziel des Kongresses.

Beraterhaftung – Grundlagen und aktuelle Entwicklung

Zum Auftakt zitiert k-mi-Chefredakteur RA Gerrit Weber eine Umfrage, wonach nur noch 23% der Bevölkerung den Banken Vertrauen schenken: „Die Finanzmarktkrise ist längst zu einer Vertrauenskrise geworden. Eine Krise, die naturgemäß bei unzufriedenen Kunden schnell zum Einfallstor für Haftungsfälle wird. Doch wie beugt man dem als Berater am besten vor?“ RA Dr. Udo Brinkmöller, BMS Rechtsanwälte, ist sich sicher, dass dem ordentlichen Verlauf eines Beratungsgesprächs künftig noch größere Bedeutung zukommt: „Dem Kunden muss ausreichend früh, also mindestens eine Woche vor Zeichnung,



Zuerst muss das Vertrauen wiederhergestellt werden, war der Grundtenor der Diskussion zur Beraterhaftung

der Verkaufsprospekt überreicht werden. Unerlässlich in dem Zusammenhang ist, dass er auch die einschlägige Presse zu der Beteiligung kennt.“ Zwingend sollte jedes Beratungsgespräch dokumentiert werden. Während Brinkmöller einen gewissen Freiraum empfiehlt, weist

RA Norman Wirth, Vorstand AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V., darauf hin, dass sein Verband in Kooperation mit zwei weiteren ein Musterprotokoll erstellt hat. Wirth rät Beratern, mindestens „zwei Gespräche zwischen Prospektübergabe und der Zeichnung zu führen.“

Alexander Betz, Vorstandsvorsitzender eFonds Holding AG, weist auf die Gefahr hin, wenn der Berater im Protokoll versucht, möglichst viele Anlagerisiken aufzuführen: „Hier darf man nicht die Produkt- mit der Beraterhaftung verwechseln.“ Im Protokoll soll stärker ein Anlegerprofil mit der Unterteilung in Risikoklassen dokumentiert werden. RA Dr. Jochen Strohmeyer, MZS Rechtsanwälte, empfiehlt, dass Berater von Produkten mit perfekten Verkaufsprospekten auf diese verweisen können, während Aufklärungsbedarf unerlässlich wird, sobald die Prospektangaben schwammig werden. In den erhöhten Anforderungen für Anlageberater sieht Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie. AG, eine Chance für den freien Vertrieb, um jetzt die Qualitätsführerschaft zu übernehmen: „Noch vor Kurzem wollten freie Anlageberater auf Augenhöhe mit den Banken treten, das ist jetzt wahrlich nicht mehr das Ziel.“

Auf der Suche nach den Klassikern von morgen?

Lautete die zentrale Frage der von Brigitte Pavetic, u.a. WDR-Fernsehmoderatorin, geleiteten Runde. Klassiker unter den Anlageprodukten haben viele Vorteile: Die Kunden kennen die Klasse der Anlageobjekte und haben entsprechendes Vertrauen. Dies macht den Vertrieb einfacher. „Doch was macht eigentlich die Immobilie zu einem Klassiker und welche Vorteile bieten sie im Vergleich zu anderen Anlageobjekten?“ steigt Brigitte Pavetic mit ihrer Frage an Matthias Adamietz, Vorstand Immovation Immobilien Handels AG, in die Diskussion ein. „Wir haben uns auf die klassische Wohnimmobilie spezialisiert. Denn diese ist gerade in Krisenzeiten unanfällig – gewohnt wird immer“, erläutert Adamietz die Strategie seines Hauses und das gerade jetzt besonders gefragte Merkmal eines echten Klassikers – Krisensicherheit. „Eine ähnliche Sicherheit bieten Investitionen in die Infrastruktur. Ob Sie morgens das Licht anschalten, unter der Dusche stehen oder sich auf den Weg zur Arbeit machen, Sie nutzen den ganzen Tag Infrastruktur“, legt Klaus Fickert, Geschäftsführer König & Cie., anschaulich dar, weshalb



„Infrastruktur die beste Voraussetzung zum künftigen Klassiker hat.“

Eine Lanze für Private Equity bricht Horst Güdel, Vorstand RWB AG: „Private Equity als Investition der Klassiker schlechthin: Jede Beteiligung an Unternehmen abseits der Börse ist Private Equity. Damit ist dies eines der erprobtesten Investments überhaupt, und bei guter Streuung auch ausreichend sicher.“ Einig waren sich die Fondsexperten, dass die Bereiche Infrastruktur und Private Equity langfristig sinnvolle Zielinvestments für geschlossene Fonds sind und gerade jetzt in vielen Assetklassen gute Zeiten für Einkäufer und Investoren vorliegen. Aber auch für verkaufswillige Anleger hatte Alex Gadeberg, Vorstand Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG, noch eine gute Nachricht: „Der Zweitmarkt bei geschlossenen Fonds ist mittlerweile ein geregelter Markt. Anleger, du kannst bei ganz vielen Beteiligungen deinen Anteil verkaufen, wenn du möchtest!“

Mehr Umsatz für Vermittler und mehr Sicherheit für die Kunden

Genau die richtige Botschaft für das dritte Panel unter Moderation von Christian Prüßing, k-mi-Redaktionsleiter. Nun ist es an den geschlossenen Fonds, den Beweis dafür anzutreten, dass sie für Stabilität, Transparenz und Flexibilität stehen. Jens Müller, Geschäftsführer HGA Capital, verweist u. a. auf den Track Record seines Unternehmens: „Von 23 der von der HGA aufgelegten Immobilienfonds läuft der weit überwiegende Teil, nämlich 18, plangemäß bzw. über Plan. Mit dieser positiven Leistungsbilanz treten wir den Beweis an, dass geschlossene Fonds als Anlageklasse insbesondere auf lange Sicht attraktiv sind.“ Die Flexibilität geschlossener Fonds im Auge hat Achim Wilhelm-Wittschier, Vorstand SHB Innovative Fondskonzepte AG, die sich auf sicherheitsorientierte Renditefonds mit Gewerbeimmobilien spezialisiert hat: „Die SHB bietet fünf Beteiligungsvarianten für Einmalzahler wie für Ratensparer mit Laufzeiten zwischen drei und 30 Jahren. Somit kann sich jeder Anleger das passende Modell für seine Bedürfnisse aussuchen.“

Diese Vereinbarkeit von Flexibilität und Stabilität steht ebenfalls im Fokus der Deutschen Finance AG, die ihren zweiten Dachfonds emittiert hat: „Hierbei stehen institutionelle Zielfonds aus dem Bereich Immobilien und Infrastruktur im Fokus“, so Vertriebsvorstand Theodor Randelshofer, „Mit unserem neuen Fonds AGP Advisor Global Partners Fund I bieten wir auch eine Ratensparoption an, was die Flexibilität für die Anleger erhöht.“ Transparenz und Flexibilität sind auch die Stichworte für Norbert C. Deselaers, Vorstand TradeOn AG sowie Vertriebsdirektor Lloyd Fonds AG: „Die Preisfindung bei Zweitmarktangeboten für geschlossene Fonds ist dabei in vielen Punkten äußerst transparent. Wir erleben eine kontinuierliche steigende Nachfrage, sodass die Fungibilität geschlossener Fonds permanent zunehmen wird.“ Deutlich wurde am Ende der Runde: Kunden haben wieder ein Bedürfnis, den Sinn und Zweck einer Investition mit Händen greifen zu können.



k-mi-Chefredakteur Uwe Kremer moderierte die Abschlussrunde des Kongresses

Abgeltungsteuer – der Turbo fürs Jahresendgeschäft?

„Können Vermittler die Einführung der Abgeltungsteuer zum 01.01.2009 nutzen? Stecken zum Jahresende hier die Chancen für den freien Vertrieb, um sich ein Stück vom Umsatzkuchen abzuschneiden?“ startet k-mi-Chefredakteur Uwe Kremer in die abschließende Diskussionsrunde mit seiner Frage an Hans Peter Wolter, Direktor Kapitalanlagen Formaxx AG. „Selbstverständlich. Der freie Vertrieb muss seine unabhängige Beratungsqualität in die Waagschale werfen. Dann haben wir gute Chancen, gegen das Werbefeuwerk der Banken zum Thema Abgeltungsteuer anzukommen.“ Dabei ist Anlegern häufig nicht bewusst, dass viele geschlossene Fonds von der Abgeltungsteuer nicht betroffen sind. „Die Erträge aus unserem Schiffsfonds werden nahezu komplett steuerfrei sein, da wir in Schiffe investieren werden, die bereits zur Tonnagesteuer optiert haben. Diese realisieren i. d. R. eine sehr niedrige Steuerbelastung von deutlich unter 1%“, greift Marc Drießen, Vorstand Hesse Newman Capital AG, ein Beispiel aus der eigenen Angebotspalette auf.

Auch Robin Frenzel, Generalbevollmächtigter MPC Capital Concepts, weiß um die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten: „Unser Indien-Fonds beispielsweise ist bei einem Beitritt bis zum 31.12.2008 abgeltungsteuerfrei. Tritt der Anleger jedoch erst ab dem 01.01.2009 bei, unterliegen die Erträge der Abgeltungsteuer. Genau hinschauen und entsprechend rasch handeln lohnt sich.“ Eine Einschätzung, die Klaus Fickert, GF König & Cie., teilt, aber dennoch keinen kurzfristigen Umsatzboom erwartet: „Im Hinblick auf die nächsten Wochen bleibe ich skeptisch, die Verunsicherung ist bei den Anlegern zu groß. Wir planen übers Jahresende hinaus und prüfen auch, ob bislang voll besteuerte Fondskonzepte die niedrigere Besteuerung der Abgeltungsteuer ab 2009 nutzen können.“ „Wir gehen – wie selbst das BMF – davon aus, dass in Folge der Abgeltungsteuer die Umsätze bei den geschlossenen Fonds mittelfristig nach oben gehen“, gibt Karsten Mieth, Vorstand demark AG, einen Erfolg versprechenden Ausblick. „Geschlossene Fonds haben Zukunft – ein gutes Fazit, das die Stimmung des gesamten Kongressverlaufes widerspiegelt“, resümiert k-mi-Chefredakteur Uwe Kremer zum Abschluss des Kongresses.