



Top Stories – Seiten 1 und 2

Sachwertinvestments

Neues Angebot, neues Team, bewährter Markt. DNL erstmals mit AIF.

Umfrage

Kommt es zur Zusammenarbeit von Produktanbietern und Vertrieben? Die Meinung der Vertriebe.

Produkte – Seite 3

Versicherung

Capital Group kooperiert mit **Stuttgarter**.

R+V startet neues Vorsorgekonzept.

Sachwertinvestments

BVT bringt weiteren US-Immobilien-AIF auf den Markt.

Investmentfonds

Monega legt dritten Fonds für dänische Pfandbriefe auf.

Robeco investiert in Unternehmen der Kreislaufwirtschaft.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

INP-Performance-Bericht 2018

Real I.S.: Erfolgreiches Geschäftsjahr.

Hahn-Gruppe erzielt höchste Kapitalzuflüsse seit Bestehen.

Rekordausschüttungen bei **HTB**.

Ehret+Klein gründet Investmentgesellschaft.

Quest Investment Partners mit eigener Fondsgesellschaft.

Deutsche Finance: „Signifikante Steigerung der Assets under Management“.

Netfonds-Gruppe verwaltet eine Milliarde Euro.

Warburg-HIH Invest setzt Wachstumskurs fort.

Hansainvest Real Assets will Projektentwicklungsvolumen um 50 Prozent steigern.

Karriere

Neue Aufgaben für **Jan Brockmöller**, **Peter Lahr** und **Esteban de Lope**.

Märkte – Seite 6

AXA IM hält Hochzinsanleihen für aussichtsreich.

Swisscanto Invest: „Hochzinsanleihen mit B-Rating bevorzugen“.

Nuveen-Studie: Wohnen und Logistik bieten weiterhin Chancen für Investoren.

Savills: Büroimmobilien und alternative Assetklassen weltweit gefragt.

Columbia Threadneedle sieht gute Chancen am britischen Aktienmarkt.

Für Sie gelesen – Seite 7

Versicherungswirtschaft blickt laut **GDV** auf positives Jahr 2019 zurück.

Zwei von drei Vermittlern verdienen laut des **Bundesverbandes Finanzdienstleistung (AfW)** weniger als 50.000 Euro im Jahr.

Mobile-Banking schafft loyale Kunden und neue Risiken, so **Bain & Company**.

Investitionen in Insurtechs ungebrochen, so **Willis Towers Watson**.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Malte Thies**, Geschäftsführer der **One Group GmbH**, über Immobilien als Investmentalternative im Nullzinsumfeld.

Umfrage

Kommt es zur Zusammenarbeit von Produktanbietern und Vertrieben? Die Meinung der Vertriebe

Der von EXXECNEWS und der Deutschen Finanz Presse Agentur DFPA veranstaltete „Real Assets Investment Kongress“ im September 2019 hat unter anderem die vom Gesetzgeber vorgesehenen Zusammenarbeit von Produktanbietern und Vertrieben thematisiert. Die neuen, auf der MiFID-II-Regulierung basierenden gesetzlichen Vorschriften werten die Bedeutung des Vertriebs gegenüber den Produktanbietern auf. Sie

werden möglicherweise dafür sorgen, dass der Vertrieb stärker als in der Vergangenheit in die Produktkonzeption eingebunden wird. In der EXXECNEWS-Doppelausgabe 01-02/2020 veröffentlichten wir die Ansichten der Kapitalverwaltungsgesellschaften und der Anbieter nach Vermögensanlagegesetz. Ergänzend haben wir nun auch die Vertriebe zu ihrer Einschätzung dieser Sachlage befragt.

Unsere Fragen:

1.) Wie beurteilen Sie diese Entwicklung? 2.) Werden sich Vertriebe weiter spezialisieren, insbesondere im Hinblick auf den Zugang zu bestimmten/verschiedenartigen Kundengruppen? Ein großer deutscher Pool nimmt nach eigenen Angaben nur Vermögensanlagen in den Vertrieb, die ein ähnliches Reporting aufweisen können wie ein AIF und seine KVG. 3.) Wie beurteilen Sie diese Vorgehensweise? Ist das eine vernünftige Position insbesondere im Hinblick auf den Anlegerschutz?

Dazu **Alex Gadeberg**, Vorstand Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG:

Zu 1: Durch die immer mehr werden und neuen gesetzlichen Anforderungen sollte ein engerer Austausch zwischen Produktanbietern und Vertrieben stattfinden. Gerade im Hinblick auf die Themen Kostentransparenz und Zielmarktbestimmung muss der Vertrieb in die vorbereitende Produktplanung mit eingebunden werden.

Zu 2: Wir als Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler sind der Meinung, dass die Produktkategorie der geschlossenen alternativen Investmentfonds per se so ausgerichtet ist, dass nur bestimmte Kundengruppen angesprochen werden können. Durch MiFID II und der einhergehenden Zielmarktbestimmung wurde der Zugang weiter eingegrenzt.

Zu 3: Sofern die Vermögensanlagen eine Mittelverwendungskontrolle einbinden und die Reportings/Berichte von Wirtschaftsprüfern testiert werden, gibt es gegen die Vorgehensweise und „Einschränkung“ in der Produktauswahl nichts einzuwenden. Denn nur so kann der Anlegerschutz wie beim AIF gewahrt werden.

Tim Bröning, Mitglied der Geschäftsleitung der Fonds Finanz Maklerservice GmbH:

Zu 1: Wir beurteilen diese Entwicklung als sehr positiv. Der Vertrieb arbeitet mit einer Vielzahl unterschiedlichster Makler zusammen, die wiederum bei ihren Kundenberatungen vielfältige Aufgabenstellungen zu lösen haben. Dabei entsprechende kundenorientierte Produkte anbieten zu können, ist ein großer Mehrwert für beide Seiten. Gerade hinsichtlich der Ausgestaltung der Rahmendaten der Produkte, wie Laufzeit, Kosten, Sicherheitskomponenten und erzielbare Rendite, können die Impulse des Vertriebs für die Produktgeber enorm wichtig sein.

Zu 2: Diese Entwicklung konnten wir bereits in der Vergangenheit be-

obachten. Sie wird bei bestimmten Vertrieben sicherlich auch in Zukunft ein Erfolgsfaktor sein. Große Maklerpools wie wir werden nach wie vor ein breites Marktspektrum abbilden und Maklern damit den Zugriff auf ein umfassendes, vielfältiges Produktportfolio bieten.

Zu 3: Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten. Aus unserer Sicht haben auch Vermögensanlagen ihre Daseinsberechtigung. Wichtig sind auch dabei die Transparenz und Nachvollziehbarkeit sowohl der wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmendaten als auch das Vorhandensein interner und externer Kontrollmechanismen.

Axel Hermann, Prokurist Hörtkorn Finanzen GmbH:

Zu 1: Die Stärkung des qualifizierten Vertriebs ist unabdingbar und überfällig. Die Innovationskraft und die Qualität, komplexe Sachverhalte anschaulich darzustellen, obliegt dem qualifizierten unabhängigen Vertrieb. Das können weder die auf dem hohen Ross sitzenden Banken noch die Discounter leisten, denen das Wohl der Kunden oftmals egal ist und die nur über die Kondition verkaufen. Aufgrund unserer Größe kommen schon seit geraumer Zeit Emittenten auf uns zu und fragen uns, wie die Investments gestrickt sein müssen, damit sie positiv durch unsere Produktprüfung kommen. Hierbei werden Vergütungsmodelle, bei denen alle beteiligten Partner in einem Boot sitzen, bevorzugt.

Zu 2: Wie in jeder Branche nimmt die Anzahl der Spezialisten zu. Der Anleger sucht wie der Patient bei Problemen die Nähe zum Spezialisten. Das bedeutet für den Investor Wissensvorsprung, exklusive Investments, Platzierungssicherheit, Produktprüfung aus erster Hand und vieles mehr. Wir führen die Gespräche mit den Fondsmanagern immer direkt. Hörtkorn Finanzen ist neben der stringenten Produktprüfung auch deshalb bankenunabhängiger Marktführer im Segment der geschlossenen Investmentvermögen.

Zu 3: Das sind für uns oftmals plakativer undifferenzierte Marketing-Slogans. Es gibt genauso gute Vermö-

gensanlagen wie schlechte AIF. Eines unserer Leitmotive, „Es gibt keinen Grund für Intransparenz“ haben wir dabei immer beherzigt, und damit sind wir und somit unsere Anleger stets gut gefahren. Zum Beispiel haben wir trotz vielfachen Drängens seitens unserer Mandantschaft nie irgendwelche Container aus Grünwald vermittelt.

Helmut Schulz-Jodexnis, Leiter Produktbereich Sachwerte & Immobilien Jung, DMS & Cie. AG:

Zu 1: Wir meinen nicht, dass der Vertrieb direkt in die Produktkonzeption eingebunden sein sollte. Der Vertrieb kann Fragen hinsichtlich der Erfahrungen mit Anlegerwünschen beantworten und zu vertrieblichen Fragen Antworten geben. Diesbezüglich beziehen auch schon viele Anbieter den Vertrieb mit ein. Die Anbieter und Manager sollten für leistungsfähige Angebote sorgen. Hinsichtlich der Zielmärkte und Kostenausweise sollte es eine gute Zusammenarbeit geben, um die MiFID-II-Anforderungen auch wirklich erfüllen zu können.

Zu 2: Wir meinen schon, dass sich die Zielgruppen der Angebote unterscheiden und es dort spezialisierte Vertriebsmodelle gibt und geben wird. Die Anforderungen differieren auch.

Zu 3: Ja wir machen das genauso und glauben auch, dass die weitere Regulierung der Vermögensanlagen zu noch mehr Transparenz führt. Allerdings ist es für die Anbieter auch eine zusätzliche Herausforderung. Wir glauben aber, dass nur Anbieter, die diese Herausforderungen „stemmen“, wirklich gute Vermögensanlagen machen. Da wir auf die Vermögensanlagen nicht verzichten können und diese auch teilweise unumgänglich sind, ist es sinnvoll hier noch mal „nachzulegen“, um mit den AIFs auf einigemaßen „Augenhöhe“ zu kommen.

Mirko Schmidtner, Leiter Beteiligungen und AIF, Netfonds AG:

Zu 1: Wir können bisher nicht feststellen, dass wir von den Produktanbietern stärker in die Kon-

zeptionen eingebunden werden. Natürlich prüfen und vertreiben wir ausschließlich MiFID-II-konforme Angebote und wir mussten einstweilen an neue Pflichtdokumente erinnern. Die produktspezifischen Verantwortlichkeiten liegen nun mal bei den KVGs, die vertriebsseitigen Vorschriften nach KAGB hingegen liegen im Verantwortungsbereich der Vertriebe. Natürlich befürworten wir einen regen Austausch, um den Gesamtprozess zu optimieren.

Zu 2: Die vertrieblichen Herangehensweisen und dadurch die jeweiligen Spezialisierungen sind bereits jetzt klar abgegrenzt. Dies war und ist ja auch ein wichtiges Ziel der BaFin gewesen, indem sie die Anlageklassen definiert hat. In den jeweiligen Spezialbereichen (semi-) professioneller beziehungsweise privater Anleger werden die etablierten Vertriebe weiterhin neue Investorengruppen erschließen und auf deren Bedürfnisse eingehen.

Zu 3: Wir begrüßen die Regulierung der Sachwertanlagen im Sinne von AIF nach dem KAGB. Insbesondere die Kontrollmechanismen, wie Verwahrstellen oder KVGs bedeuten Anlegerschutz. Aus diesem Grund meiden wir die sonstigen Vermögensanlagen per se. Wenn wir uns mit solchen Angeboten beschäftigen, erwarten wir natürlich die Einhaltung eines vergleichbaren Standards.

Bernhard Stern, Geschäftsführer Stern Capital GmbH

Zu 1: Grundsätzlich begrüßen wir diese Entwicklung. Sie wertet den Vertrieb auf und kann eine dauerhafte Basis für eine langfristige Kooperation zwischen Produktanbieter und Vertrieb begründen.

Zu 2: Dies ist unserer Ansicht ein realistisches Szenario.

Zu 3: Eine derartige Ausrichtung ist hinsichtlich des Anlegerschutzes zweifelsfrei eine vernünftige Position. Unser Unternehmen hat sich zur Auflage gemacht, obwohl alle Zulassungen vorliegen, ausnahmslos AIF nach KAGB zu vermitteln. Grundlage dieser Entscheidung ist der Verbraucherschutz. ♦



Alex Gadeberg



Tim Bröning



Axel Hermann



Helmut Schulz-Jodexnis



Mirko Schmidtner



Bernhard Stern

