Kapitalanlage 2025

Teil 2

Vertriebe

Fragen an Vertriebe, Pools und Haftungsdächer

2025 Endlich Klarheit in der Sachwert-Welt.
Es geht massiv voran: WETTEN DASS..?

Neben den Produktanbietern stehen auch die Vertriebe im Fokus der Berichterstattung von EXXECNEWS. Auch diese wurden gebeten, über ihren Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres zu berichten. Zudem wurden sie nach ihren Einschätzungen der Trends und Entwicklungen des kommenden Jahres gefragt. Acht Unternehmen gaben bereitwillig Auskunft.

1 Sind Sie mit Ihren Platzierungsergebnissen 2024 im Sachwertbereich (AIF/ Vermögensanlagen/Direktinvestments) zufrieden?

Ralph Heller, Geschäftsführender Gesellschafter HW HanseInvest GmbH: Insgesamt sind wir mit der Entwicklung des Platzierungsumsatzes nicht ganz zufrieden. Das Ergebnis ist vor dem Hintergrund des schwierigen Marktes (Schulnote 4) aber akzeptabel.

Ralph Heller

Foto: Unternehmen

Axel Hermann, Prokurist Hörtkorn Finanzen: Wir sind unter den gegebenen Umständen sehr zufrieden. In Summe haben wir ein Platzierungsergebnis in Höhe von rund 49 Millionen Euro erzielt. Damit liegen wir leicht über unserem Vorjahresergebnis.
In Zeiten von steigenden Zinsen, aber auch von Insolvenzen bei Marktteilnehmern halten wir es für wichtig, sich um die Investoren und deren aktuelle Problemfelder aktiv zu kümmern.

Axel Hermann

Foto: Unternehmen

Helmut Schulz-Jodexnis, Bereichsleiter Sachwerte & Immobilien bei Jung, DMS & Cie.: Das Marktumfeld im zu Ende gehenden Jahr war von Krisen und Herausforderungen geprägt und daher wie schon das Vorjahr stark rückläufig. Vor diesem Hintergrund sind wir mit der Entwicklung zufrieden. Wir gehen derzeit von einem Plus von fünf Prozent gegenüber dem schon positiven Trend des Vorjahres bei JDC aus.

Helmut Schulz-Jodexnis

Foto: Unternehmen

Christian Hammer, Geschäftsführer NFS Netfonds Financial Service GmbH: Die prominenten Insolvenzfälle der Projektentwicklungsanbieter haben weiterhin Auswirkungen auf die Platzierung der Assetklasse, insbesondere im Bereich Immobilien. Unser AIF-Umsatz ist in 2024 hingegen stark gestiegen. Einige professionelle Anleger haben zum Beispiel Spezial-AIF im Bereich Private Equity in ihr Anlagespektrum aufgenommen.

Christian Hammer

Foto: Unternehmen

Felix Knaak, Referent Vertriebsrecht und Produktmanager Geschlossene Beteiligungen und Kapitalanlagen, Plansecur: Wir bewegen uns für das Kalenderjahr 2024 auf etwa dem Platzierungsniveau von 2020. Wir sind mit den Platzierungsergebnissen nicht zufrieden, aber auch nicht unzufrieden.
Wir haben insbesondere im vierten Quartal eine dynamischere Platzierungsgeschwindigkeit wahrgenommen und erwarten, dass sich diese 2025 fortsetzen wird.

Jamal El Mallouki, Co-Founder und Chief Growth Officer Portagon: Auf unserer Plattform für alternative Vermögensanlagen konnten wir erkennen, dass die Investitionen im Sachwertbereich gegen den Trend im Jahr 2024 gestiegen sind. Das ist gut, aber wir sehen weiterhin, dass Nachholbedarf in der Nutzung dieses Segments für eine ausgewogene und erfolgreiche Asset-Allokation besteht. Wir sind also grundsätzlich mit dem Jahr 2024 „zufrieden" und sehen weiterhin großes Steigerungspotenzial.

Lars Gentz, Geschäftsführer der Vertriebsplattform für Privatmarktfonds Walnut Live: Als Vertriebsplattform spiegeln unsere Zahlen weniger die allgemeine Marktlage wider sondern vielmehr das Engagement der Sachwertbranche mit Blick auf die Digitalisierung ihrer Prozesse. Hier konnten wir in diesem Jahr erneut ein starkes Interesse beobachten – sowohl bei Produktanbietern als auch von Seiten der Berater. 2024 haben wir das 20. Emissionshaus an Walnut Live angebunden. Die Zahl der registrierten Finanzberaterinnen und Finanzberater hat im Juli die Marke von 2.000 überschritten. Besonders stark fiel das Wachstum bei den digitalen Abschlüssen aus: Hier steht seit Jahresbeginn ein Plus von 160 Prozent. Bei 8.900 durchgeführten Live-Meetings 2024 mündet damit aktuell jede zweite Online-Beratung im erfolgreichen Abschluss. Insofern sind wir mit dem Jahresergebnis sehr zufrieden und freuen uns auf 2025.

Markus Kreuter, Managing Director bei zinsbaustein.de: Für eine Plattform im Immobilienumfeld beginnt sich der Markt zu erholen. Wir sind daher im schwierigen Umfeld mit der Entwicklung zufrieden.

2 Welche Assetklassen bestimmten Ihr Platzierungsgeschäft? Erwarten Sie im kommenden Jahr erhebliche Veränderungen?

Ralph Heller: Aktuell stärkste Assetklasse ist „Erneuerbare Energien", unter anderem auch wegen der Platzierung von Direktinvestments, für die eine rege Nachfrage herrscht.

Axel Hermann: Wir denken, dass jeder Vermittler seinen eigenen Fokus hat. Wir sind spezialisiert auf die Assetklassen Immobilien In-/Ausland sowie Private Equity über alle Wachstumsphasen hinweg. Wenn es hier einen Trend gibt, dann der zu Auslandsimmobilien. Das Vertrauen in den eigenen Standort hinsichtlich Wirtschaftskraft sowie geopolitische Risiken sind hierfür ursächlich. Dieser Trend wird aus unserer Sicht im kommenden Jahr eher noch zunehmen.

Helmut Schulz-Jodexnis: In diesem Jahr war der Bereich „New Energy" eindeutig der Gewinner. Wir erwarten, dass dieser Trend auch im kommenden Jahr anhält.

Christian Hammer: Private Equity und Erneuerbare Energien spielen mittlerweile die Hauptrolle im Vertrieb von AIF. Das wird unseres Erachtens nach auch in den nächsten Jahren so bleiben. Professionelle Vermögensverwalter widmen sich zunehmend diesem Thema. Reine Produktverkäufer werden hingegen durch die Problemfälle der letzten Zeit über Jahre mit Kundenschwund und dadurch eben auch mit Umsatzrückgang rechnen müssen.

Felix Knaak: Die wichtigsten Assetklassen waren Zweitmarktimmobilien, Erneuerbare Energien, gefolgt von US-Immobilien.

Jamal El Mallouki: Vor allem Direktinvestments im Bereich der Privatplatzierungen waren der Treiber im letzten Jahr. Was uns darüber hinaus

Kapitalanlage 2025
Teil 2
Vertriebe

besonders gefreut hat, ist, dass wir bereits erste Zeichnungen bei den ELTIFs auf unserer Plattform verbuchen konnten. Hier bin ich für 2025 und darüber hinaus sehr zuversichtlich, dass sich mit der ELTIF-Reform und den daraus resultierenden Möglichkeiten für Berater und Anleger die Platzierungen noch signifikant verstärken werden.

Lars Gentz: Über unsere Plattform können Beraterinnen und Berater sowohl Spezial- als auch Publikums-AIFs gemeinsam mit ihren Kunden digital abschließen. Das Angebot deckt alle für die Sachwertbranche relevanten Assetklassen ab – von Private Equity über Immobilien bis zu Erneuerbare-Energie-AIF. Den stärksten Zuwachs verzeichnen wir bei den Publikums-AIF, wobei es weniger eine bestimmte Assetklasse ist, die dominiert, sondern eher einzelne Anbieter. Wie sich das platzierte Volumen in den kommenden Jahren verteilen wird, hängt davon ab, welche Emissionshäuser sich entscheiden, den Digitalisierungsweg konsequent zu beschreiten. Hier dürften wir künftig noch einiges an Bewegung sehen.

Markus Kreuter: Immobilienprojektentwicklungen bleiben im Fokus. Wir sehen hier neue Projektstarts mit positiven Risikoparametern. Erhebliche Veränderungen wird es dann geben, wenn wir den Bereich Energie für unsere Anleger*innen erschließen.

3 Hat die 2024 stark promotete Anlageform ELTIF 2.0 Ihrer Meinung nach bei Anlegern große Chancen? Wie attraktiv ist ELTIF 2.0 für Sie als Vertrieb? Wie kommentieren Sie die Aussage eines Berufskollegen, dass die übliche Provisionsstruktur von ELTIFs für freie Vertriebe/Vertriebsgesellschaften nicht ausreichend sei und dass daher ELTIF 2.0 keine Chance im Vertrieb habe?

Foto: Unternehmen
Felix Knaak

Foto: Unternehmen
Jamal El Mallouki

Foto: Unternehmen
Lars Gentz

Foto: Unternehmen
Markus Kreuter

Ralph Heller: Grundsätzlich sehen wir den ELTIF 2.0 als Chance für den Markt, allerdings nicht als „Selbstläufer". Die Möglichkeit zur Abbildung der Assets in den Wertpapierdepots sowie die „Teil-Liquidität" der Produkte sollte die Akzeptanz im Bereich des Bankenvertriebes deutlich steigern. Für Endvertriebe halten wir die aktuell von uns im Markt wahrgenommenen Provisionsstrukturen für nicht unattraktiv. Allerdings stellt sich für uns noch die Frage, ob die Vergütung für Intermediäre, die die Branche für die erfolgreiche Einführung der Assetklasse zweifellos benötigt, attraktiv genug gestaltet werden kann. Wir beobachten aktuell die Entwicklungen.

Axel Hermann: Aus unserer Sicht ist der ELTIF nichts für uns beziehungsweise unsere Kunden. Wir meinen, dabei handelt es sich um ein Investment für den breiten Bankenvertrieb: Große Volumina, ständige Verfügbarkeit, ein wiederkehrender Beratungsvorgang und depotfähig.
Hörtkorn Finanzen bevorzugt konkret definierte Assets in überschaubarer Größe. Der Investor weiß bei uns, was er bekommt. Ebenfalls bevorzugen wir inhabergeführte Emittenten mit einer langfristigen Unternehmensphilosophie.

Helmut Schulz-Jodexnis: Bisher haben wir noch keine Produktangebote der AIF-Anbieter gesehen.
Weder aus dem Vertrieb und daher vermutlich auch nicht von Kundenseite ist eine nennenswerte Nachfrage wahrnehmbar. Eigentlich schade, denn bei Jung, DMS & Cie. sind alle Vertriebsvoraussetzungen inklusive Beratungsprogramm gegeben.
In der Beratung, wie wir sie verste-

Kapitalanlage 2025
Teil 2
Vertriebe

hen, wird nicht provisionsorientiert, sondern nach Geeignetheit entschieden.

Christian Hammer: Die Tatsache, dass AIF in Form von ELTIFs nunmehr depotfähig sind, bringt natürlich eine ganz neue Vermittlerschaft ins Spiel. Vermögensverwalter, Family-Offices und Honorarberater können diese Assetklasse nun ganzheitlich darstellen. Dazu kommt, dass anbieterseitig die ganz großen Player ihre Produkte nun europaweit anbieten können. Die Regulierung über Brüssel ist für diese Schwergewichte natürlich besonders interessant. Für Vermittler, die durch Abschlussprovisionen getrieben sind, ist der ELTIF uninteressant. Für die Berater, die professionelle Assetallocation betreiben, handelt es sich aber um ein ganz neues Werkzeug. Hierbei handelt es sich um ein enorm großes Potenzial. Klar ist aber auch, dass ELTIFs langfristig gute Performances beweisen müssen. Es wird hier schwarze Schafe geben. Zum Beispiel jene, die durch zu hohe Kostenstrukturen ihren eigenen Profit maximieren wollen, aber eben nicht im Sinne der Anleger. Der ELTIF per se ist kein Allheilmittel und muss sich natürlich beweisen.

Felix Knaak: Mangels Abwicklungsmöglichkeiten über unsere bestehenden Kooperationspartner bieten wir derzeit noch keine ELTIFs an. Unserer Meinung nach sind die Emittenten euphorischer als die Vertriebe. Wir haben einzelne Vertriebsstimmen vernommen, die Interesse an dieser neuen Anlageform haben, ohne dass jedoch eine besondere Dringlichkeit geäußert wurde. Wir beobachten weiterhin den Markt und die aktuellen Entwicklungen. Wenn die Provisionen bei ELTIFs vergleichsweise niedrig ausfallen, könnten Vermittler andere Produkte priorisieren, die wirtschaftlich attraktiver erscheinen. Die Kritik an der Provisionsstruktur ist berechtigt, wenn der wirtschaftliche Anreiz für freie Vertriebe nicht im Verhältnis zum Beratungsaufwand steht. Jedoch könnte ELTIF 2.0 durchaus Chancen haben, wenn Fondsgesellschaften attraktive Rahmenbedingungen für die Vertriebspartner schaffen.

Jamal El Mallouki: Aus meiner Sicht hat die Anlageform ELTIF 2.0 nicht nur großes Potenzial bei Anlegern, sondern kann auch als Startrampe für eine wichtige Ausweitung und Verbesserung des Anlageuniversums für private Investoren dienen. Die Reform hat die Teilhabe an den Privatmärkten deutlich vereinfacht, ohne dabei den hohen Anlegerschutz zu beschneiden. Durch die Möglichkeit, in diese Assetklassen zu investieren, kann eine Diversifikation der Anlagestrategie erreicht werden. Allein 2024 sind 41 ELTIF von der europäischen Aufsichtsbehörde, der ESMA, registriert und zugelassen worden. Das sind mehr als je zuvor in einem Jahr seit 2015. Ein starkes Zeichen, dass die ganze Branche davon ausgeht, dass der Anteil privater Investments weiter an Bedeutung gewinnen wird. Private Investoren erhalten jetzt Zugang zu Investitionsmöglichkeiten, die bisher institutionellen oder nur sehr vermögenden Privatpersonen vorbehalten waren. Einerseits entscheidend wird jedoch die Edukation aller Beteiligten sein, vom Finanz- und Vermögensberater bis hin zu den Anlegern selbst. Genauso wichtig ist eine effiziente und regulatorisch sichere Abwicklung der Investitionen, einschließlich einer reibungslosen Depoteinbuchung, um Vertrauen und nachhaltigen Erfolg zu gewährleisten.

Lars Gentz: Wir finanzieren uns ausschließlich über Gebühren, die von den angebundenen Produktpartnern getragen werden. Für Beraterinnen und Berater sowie Vertriebsgesellschaften ist die Nutzung von Walnut Live kostenfrei. Insofern spielt die Ausgestaltung der Provisionsstruktur von ELTIFs für unsere Arbeit keine wesentliche Rolle. Grundsätzlich ist es so, dass ELTIF 2.0 der Sachwertbranche einen wichtigen Relevanzschub verpasst hat. Vor der Reform blieb die Zahl der Emissionshäuser, die Privatmarktfonds für Privatanleger auflegten, über Jahre nahezu konstant. Mit der ELTIF-Novelle stoßen nun verstärkt neue Anbieter auf den Markt, Start-ups ebenso wie etablierte Emissionshäuser, die vorher vor allem institutionelle oder semi-institutionelle Zielgruppen bedient haben. Das Angebot für Privatanleger steigt, und damit auch der Bedarf an qualifizierter Finanzberatung. Wir gehen davon aus, dass die Zahl der gelisteten ELTIFs im Walnut Live sukzessive zunehmen wird.

Markus Kreuter: Mit unserer ECSP-Lizenz werden wir uns dem Thema ELTIF 2.0 nicht nähern. Zur Provisionsstruktur können wir keine Angaben machen.

4 Wie wirken sich die Möglichkeiten der digitalen (Direkt-)Zeichnung auf die Zukunft des freien Vertriebs aus? Wirken sich die dadurch möglicherweise reduzierten Umsatzmöglichkeiten auch abträglich auf den notwendigen Nachwuchs bei freien Vermittlern und Beratern aus?

Ralph Heller: Die Möglichkeit einer direkten Investition ohne Beratung über entsprechende Plattformen gab es schon immer. Allerdings war und ist das nur für wirklich informierte Selbstentscheider sinnvoll. Die Beraterschaft hat also unverändert ihre Berechtigung, wenn sie „ihren Job“ gut macht und dem Kunden damit Mehrwerte erbringt. Insofern sehen wir hier keine Änderung der Situation. Dass die Branche der Vermittler/Berater seit Jahren ein demografisches Problem hat ist bekannt. Wir sehen allerdings

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt bzw. das Informationsdokument nach § 307 Abs. 1 und 2 KAGB sowie das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

durchaus gute Berater, vor allem aus dem Bankenbereich, nachwachsen, die den Weg in die Selbstständigkeit/Unabhängigkeit gehen.

Axel Hermann: Die Digitalisierung ist an sich richtig und notwendig. Wie in allen Branchen werden gleichwohl Marktanteile vom klassischen Vertrieb abgeknabbert. Zusätzlich geraten durch den digitalen Online-Vertrieb die Margen unter Druck. Dem können Sie nur Exklusivität, Fachkompetenz und hohe Servicequalität entgegensetzen. Der klassische Nachwuchs, wie wir ihn kennen, wird wohl tatsächlich in der Breite nicht mehr nachwachsen. Viele junge Investoren und Vermittler bewegen sich in Märkten, in denen sie für ihre Investments Realtime-Kurse erhalten bei gleichzeitigen Renditeversprechen jenseits der 20 Prozent.

Helmut Schulz-Jodexnis: Im Bereich der geschlossenen AIF ist ein Trend hin zu einer digitalen Zeichnung nicht erkennbar. Anleger setzen vielmehr weiterhin auf gute und direkte Beratung. Wir halten allerdings digitale Abschlussmöglichkeiten als administrative Unterstützung und bei der Beratungsdokumentation für eine echte Unterstützung der Vertriebsarbeit. Direkte digitale Zeichnungsmöglichkeiten sehen wir nicht als Ursache dafür, dass Vermittler und Berater weniger Umsatzmöglichkeiten haben. Andere Kriterien wie etwa die Qualität der Produkte, unzulängliche Performance der Anbieter – auch bei AIF – sowie steigende Verwaltungskosten durch immer mehr Regulierung sind größere Hindernisse.

Christian Hammer: Komplexe Finanzinstrumente wie AIF sollten weiterhin professionell beraten werden. Zeichnungsstrecken, die auf Homepages von Anbietern auf Endkunden abzielen, sind nicht zielführend. Berater hingegen sollten sich dem Trend nicht verschließen und solche technischen Hilfsmittel auch nutzen. Der „Nachwuchs“ muss das natürlich auch erkennen, sonst wird er keinen Erfolg haben.

Felix Knaak: Die digitalen (Direkt-)Zeichnungsmöglichkeiten verändern den freien Vertrieb erheblich. Vermittler müssen ihre Geschäftsmodelle anpassen, digitale Tools effektiv nutzen und gleichzeitig ihre Stärke – die persönliche Beratung – in den Vordergrund stellen. Nachwuchs kann nur gewonnen werden, wenn der Beruf als innovativ, attraktiv und zukunftssicher wahrgenommen wird. Dafür sind sowohl Vertriebe als auch Emittenten gefragt, digitale Technologien sinnvoll zu integrieren und den Wert persönlicher Beratung hervorzuheben, um die Attraktivität der Branche langfristig zu sichern.

Jamal El Mallouki: Die digitalen Möglichkeiten zur Zeichnung von Privatmarktprodukten wirken sich unterschiedlich auf die verschiedenen Vertriebsformen aus – einerseits ist dies abhängig von der Komplexität der einzelnen Produkte, andererseits aber auch von der Form des Vertriebs: Banken, Family Offices, große im Verbund organisierte Vermögensberater oder aber die Einzelkämpfer. Für den ELTIF als Einstiegsprodukt in den privaten Kapitalmarkt bleibt die Beratung entscheidend. Für viele Anleger ist der private Kapitalmarkt Neuland, sie benötigen Aufklärung und Unterstützung bei der Entscheidungsfindung.

Digitale Tools bieten große Chancen: Sie ermöglichen Vertriebsorganisationen Zeitersparnis, Skalierung und vergrößern die Reichweite. Den entscheidenden Mehrwert jedoch bietet, neben einer digitale Zeichnungsmöglichkeit, die Abwicklung und Einbuchung über ein Privatmarktdepot. Die Effizienzsteigerung schafft zudem Raum für qualitativ hochwertige Beratung, was langfristig zu einer Stärkung der Kundenbindung führt. Insgesamt wird die Digitalisierung den freien Vertrieb ergänzen und ihn zukunftssicher machen.

Während manche die Digitalisierung und automatisierte Prozesse als Konkurrenz sehen, sind sie eher eine Chance und schaffen neue Perspektiven. Sie schaffen Freiraum für fokussierte und individuelle Beratung bei gleichzeitiger Skalierung und damit erhöhte Umsatzmöglichkeiten. Gerade für die nachrückende Generation an Finanz- und Vermögensberatern in Banken und für IFAs kann die Arbeit attraktiver gestaltet werden, wenn moderne Technologien und innovative Ansätze konsequent genutzt werden. Eine Kombination aus persönlicher Beratung und digitalen Tools schafft ein attraktives und erfolgversprechendes Arbeitsumfeld, das sowohl flexibel als auch zukunftssicher ist.

Lars Gentz: Das Gegenteil ist der Fall. Gerade im Sachwert-Bereich übernehmen Berater für ihre Kunden eine wichtige Lotsenfunktion, die mit zunehmender Öffnung der Privatmärkte für den Retail-Vertrieb noch an Bedeutung gewinnen wird. Um das damit einhergehende Umsatzpotential zu erschließen, braucht es effiziente Prozesse – und genau hier setzt die Digitalisierung an. Um Ihr Beispiel aufzugreifen: Durch die E-Zeichnung fallen Anfahrtszeiten weg, während verschiedene Vollständigkeits- und Plausibilitätsprüfungen im Walnut Live die Wahrscheinlichkeit für Nacharbeiten senken. Aber auch wer lediglich die Anträge digital generiert oder Kundendaten über ein CRM-System verwaltet, spart bereits viel Zeit, die er in den Kern seines Geschäfts investieren kann: die Finanzberatung. Die Digitalisierung macht den Beruf also tendenziell sogar attraktiver – insbesondere für Nachwuchskräfte, die moderne und flexible Arbeitsweisen schätzen.

Markus Kreuter: Die digitale Zeichnungsstrecke wird sich dauerhaft durchsetzen. Die klassischen Strukturen werden sich im Zuge der Veränderung der anlegenden Alterskohorten zum Auslaufmodell entwickeln. Die junge Generation wird dauerhaft digitale Strecken nutzen. ◆

Kapitalanlage 2025
Teil 2
Vertriebe