



Top Stories – Seiten 1 bis 3

EXXECNEWS-Umfrage

Retten Bankberater den freien Vertrieb?

Regulierung

Einführung von **e-Wertpapieren**: Meilenstein hin zum digitalen Kapitalmarkt.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

HTB legt US-Immobilien-AIF für neuen Initiator auf.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Immac investiert über 132 Millionen Euro in Healthcare-Immobilien.

Fondsbranche sammelt im ersten Halbjahr 37,9 Milliarden Euro ein.

Deutsche Finance realisiert erfolg-

reichen Exit für Privatanleger: Nach drei Jahren Einsatz verdoppelt.

Fondskonzept meldet Rekordergebnis.

Universal-Investment überträgt Metzler-Fonds auf eigene Plattform.

Neue „all-in-one“ Plattform bietet digitalen Handel mit Vermögenswerten.

Lloyd Fonds auf dem Weg in die Top-10 der Vermögensverwalter.

Primus-Valor-Investoren erhalten über sieben Millionen Euro.

Helaba Invest baut Geschäftsführung um.

Karriere

Neue Aufgaben für **Louis Milse**,

Malte Rippel und **Dr. Patrick Zenz-Spitzweg**.

Märkte – Seite 8

Private Equity

EY-Analyse: Finanzinvestoren halten sich in Corona-Pandemie zurück.

Fondsmarkt

Analyse: Nachhaltige ETF sind weiterhin stark gefragt.

Immobilien Deutschland

„US-Aktien behalten die Nase vorn - Europa könnte kurzfristig aufholen“, so **Natixis IM**.

Immobilien

Union Investment: Immobilien-Investoren ändern Anlagestrategien.

Verimag: Wohnraum als Kapitalanlage begehrt.

Für Sie gelesen – Seite 9

Schroders-Analyse zum Home-office: Todesstoß für Büros?

Finanzvermögen während Covid-19: Deutsche kommen im europäischen Vergleich gut davon, so analysiert **ING Deutschland**.

Corona-Krise: Verbraucherverhalten wird sich laut Marketingberatung **Simon-Kucher & Partners** langfristig verändern.

Beratungsgesellschaft **Willis Towers Watson**: Weltweite Investitionen in Insurtechs erholen sich.

From the Desk – Seite 10

Unser Autor **Klaus Niewöhner-Pape**, Geschäftsführer von Industria Wohnen, schreibt über Wohnimmobilien als Anlagemöglichkeit.

*** TOP STORIES

EXXECNEWS-Umfrage

Retten Bankberater den freien Vertrieb?

Die deutschen Banken haben, trotz der erfolgreichen Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches 2013, bis heute nicht wieder in nennenswertem Umfang die Platzierung Geschlossener Fonds, die heute die Bezeichnung alternative Investmentfonds (AIF) tragen, wieder aufgenommen.

Das ist ein Rätsel, denn AIF sind reguliert wie andere Investmentfonds und gehören zur gleichen Risikokategorie wie diese. Kein Wunder also, wenn Bankberater, da sie auf dem Sektor Publikumsbeteiligungen keine Provisionen mehr generieren können, ihren Beruf wechseln. Viele von ihnen wechseln zu Vertriebsgesellschaften, die Sachwerte platzieren. Wie es zum Beispiel Swiss Life Deutschland eine ist. Ende Juli hat YouGov,

ein Beratungsdienstleister im Auftrag von Swiss Life eine Trendstudie durchgeführt, um zu erfahren, ob es ein Trend im Bankenwesen ist, dass Bankberater zu Kapitalanlagevertrieben wechseln. Das Ergebnis der Studie: „Für jeden sechsten Banker kommt solches infrage.“ (siehe DFPA-Meldung vom 31. Juli 2020).

EXXECNEWS wollte wissen, ob auch andere Vertriebe ähnliches feststellen. Wir haben Vertriebsgesellschaften befragt. 1) Haben Sie eine solche Entwicklung auch festgestellt? 2) Sind Bankberater eine gute Verstärkung für Ihr Team? 3) Stimmt es, dass die Zahl der selbstständigen Finanzberater, die Sachwertanlagen vermitteln, derzeit abnimmt? Hier die Antworten:

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1



Stephan Witt, Leiter Verkaufsförderung
FiNUM.Private Finance AG

Zu 1) Ja das ist korrekt. Der Trend hat sich eindeutig verstärkt.

Zu 2) Für die FiNUM.Private Finance AG sind ausschließlich Private Banker und Wealthmanager tätig. Unsere Berater sind aktuell selbstständig oder Angestellte und haben alle einen langjährigen und entsprechende Bankenhintergrund. Genannte Berater wären selbstverständlich eine Verstärkung und würden sich dazu auch unter Kollegen auf Augenhöhe wohlfühlen.

Zu 3) Auch das trifft zu – die regulatorischen Anforderungen nehmen immer stärker zu – ferner kommt aber auch noch dazu, dass es immer mehr Produktanbieter gibt. Für uns trifft dieser Trend allerdings nicht zu.



Norbert Porazik, geschäftsführender Gesellschafter der **Fonds Finanz**

Maklerservice GmbH

Zu 1 und 2) Es ist in der Tat so, dass Bankberater vermehrt den Weg in die Selbstständigkeit wählen und sich bei uns erkundigen, welche Ertragsmöglichkeiten sich dadurch ergeben.

Grundsätzlich befindet sich der ganze Bankenmarkt im Wandel: Zum einen ist das Angestellten-Dasein auch für die Mitarbeiter von Banken längst nicht mehr ein „sicherer Hafen“. Zum anderen werden auch die Bankberater zunehmend von ihren Kunden mit den Angeboten des Wettbewerbs konfrontiert. Und die allerneueste Entwicklung ist, dass ehemalige Bankberater mit uns zusammenarbeiten, um die vielen für uns vermittelnden Banken zu betreuen.

Zu 3) Diese Meinung teile ich nicht. Makler empfehlen ihren Kunden nach wie vor in Sachwerte zu investieren. Die Kapitalanlage in Fonds, Immobilien und Edelmetalle liegt dabei hoch im Kurs – sowohl über direkte Investments als auch Fondspolizen unterschiedlichster Gesellschaften.



Michael Knust, Leiter Innendienst & Kommunikation
Fondsnet Vermögensberatung und -verwaltungs GmbH

Zu 1) Ja, der (Kosten)Druck auf den Bankensektor ist ja bereits seit vielen Jahren spürbar. Die Mitarbeiterzahlen sind rückläufig und somit setzen sich immer mehr Bankberater mit dem Weg in die Selbstständigkeit auseinander.

Zu 2) Für uns als B2B-Serviceanbieter ist zunächst einmal jeder Bankberater der in die Selbstständigkeit wechselt ein potenzieller Partner und damit interessant.

Zu 3) Der Vertrieb von Sachwertanlagen ist aus ganz unterschiedlichen Gründen bereits seit langem rückläufig, nicht zuletzt aufgrund der zunehmenden Regulierung und Anlageskandalen, die die Branche erschüttert haben. Mit dem Schiffsmarkt ist zudem das größte Segment

sehr stark unter Druck geraten. Auch das Produktangebot selbst ist spürbar zurückgegangen. Es läuft noch Geschäft, aber auf niedrigerem Niveau.



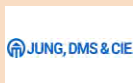
Axel Hermann, Prokurist **Hörtkorn Finanzen GmbH**

Zu 1) Ja, unser komplettes Vertriebsteam besteht aus erfahrenen Bankkaufleuten. Der Vorteil gegenüber der Bank ist die unabhängige Beratung frei von Produktzwängen. Die Möglichkeit der Fokussierung beziehungsweise Spezialisierung auf einen Teilbereich der Vermögensanlage – in unserem Fall alternative Investmentfonds (AIF) schafft einen Mehrwert für den Anleger. Und erst wenn der Anleger zufrieden ist, sind auch wir zufrieden. Das war in der Bank leider nicht immer der Fall.

Zu 2) Von Vorteil ist natürlich die Grundausbildung mit dem Wissen rund um das Thema Geldanlage. Andererseits ist viel freies selbstständiges Arbeiten und Denken notwendig, das ist nicht jedermanns Sache. Schlussendlich ist es eine Typfrage.

Zu 3) Das sind ja Fakten! Offiziell arbeiten in unserem Segment noch etwas mehr als 6.000 Vermittler (§ 34f Abs. 1 Nr. 1-3 GewO).

Wie immer hat die Medaille zwei Seiten. Einerseits stärkt eine laufende Bereinigung des Marktes grundsätzlich die Qualität der Beratung, andererseits gilt die alte Weisheit „Konkurrenz belebt das Geschäft“. Ein wichtiger Aspekt, der durch die Regulierung von Märkten immer wieder verloren geht, ist die Innovationskraft des unabhängigen Klein- und Mittelständlers. Diese sind es, die neue Investments am Markt positionieren und vertriebsfähig gestalten, nicht die schwerfälligen und immer noch auf hohem Ross sitzenden Banken.



Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender
Jung, DMS & Cie.

Zu 1) Auf jeden Fall. Tatsächlich dürfte die Zahl noch viel höher liegen, wenn Bankberater zunehmend beginnen, die Chancen und Risiken einer Selbstständigkeit abzuwägen mit der scheinbaren Sicherheit einer angestellten Tätigkeit bei einer Bank. Denn immer mehr Banken ziehen sich aus den Regionen zurück, die Betreuung der Kunden bleibt aber vor Ort. Bei uns fragen daher seit Jahren, nun aber mit steigendem Trend Bankberater nach den Möglichkeiten einer Partnerschaft an, weil sie sich als Finanzberater oder Versicherungsmakler selbstständig machen wollen.

Zu 2) Selbstverständlich. Aufgrund ihrer guten Ausbildung und ihres speziellen Know-hows. Bisher angestellte Bankberater müssen nur den – mentalen – Wechsel in die Welt der Selbstständigkeit verinnerlichen und schaffen wollen. Dafür lockt dann eine Vergütung, die weit über ein Angestelltegehalt hinaus geht.

Zu 3) Die Zahl der Sachwertvermittler nach Paragraph 34 der Gewerbeordnung ist laut IHK-Statistik

rückläufig, das stimmt. Das ist für mich aber nicht sonderlich beunruhigend. Zum einen gibt es moderne Produkt-Lösungen, wie etwa Rentenversicherungen, die in Sachwertanlagen investierten oder andere Sachwertfonds, die für einen Investmentanlagevermittler geeignet sind. Zum anderen können sich Vermittler auch einem Haftungsdach anschließen und unter dessen Zulassung AIF und Vermögensanlagen vertreiben.



Wolfgang Stolz, Leiter Vertrieb
Plansecur Service GmbH & Co. KG

Zu 1) Ja, das deckt sich durchaus mit den Anfragen, die uns erreichen.

Zu 2) Ein großer Teil unserer Beratermannschaft besteht aus ehemaligen Bankberatern. Sie bringen in der Regel eine gut fundierte Ausbildung und idealerweise auch langjährige Erfahrungen in der Kundenberatung mit. Wenn Sie dann den unternehmerischen Willen zeigen, diese Kompetenzen in einem eigenen Kundenstamm einzusetzen, sind diese Berater eine hervorragende Verstärkung für unsere regional organisierten Beraterteams.

Zu 3) Nein, diese Entwicklung erleben wir so nicht in unseren Beratungen. Sachwerte gewinnen in unseren Anlagestrategien zunehmend an Bedeutung.



Bernhard Stern, Geschäftsführer **Stern Capital GmbH**

Zu 1) Bislang können wir die Entwicklung, dass Bankberater eine Orientierung in der Selbstständigkeit als Finanzberater suchen, noch nicht bestätigen. Möglicherweise hat dies mit unserer doch sehr ländlichen Region zu tun.

Zu 2) Bankberater können für uns eine sehr gute Verstärkung im Vertriebspartner-Team darstellen. Für ehemalige Bankberater erbe sich eine sehr viel größere Freiheit hinsichtlich der Produktpalette und weniger Gewinnung im Bezug auf den Vertrieb einzelner Produkte.

Zu 3) Ich denke die Aussage trifft im Kern schon zu. Gründe hierfür dürften der hohe Altersdurchschnitt der entsprechenden Personengruppe sein. Aus diesem Grund ergibt sich schon ein ganz natürlicher Aderlass. Die bislang erkennbaren Rückgänge halte ich für den Markt noch nicht für dramatisch. Ich denke, dass es in den letzten drei Jahren gelungen ist, eine größere Produktivität des einzelnen Finanzberaters beim Vertrieb von Sachwertanlagen zu erreichen. Es besteht meines Erachtens die Gefahr, dass der Markt für den selbstständigen, freien Finanzberater zumindest von einer gewissen Anzahl an Anbietern nicht mehr bedient werden wird. Entsprechende Entwicklungen sind bei einigen Anbietern deutlich erkennbar. (DJ) ♦

Liebe EXXECNEWS-Leser,

ich hatte gedacht, dass inzwischen auf breiter Front, bei Vertrieben und Anlageanbietern, diese Erkenntnisse etabliert sind: Die Zeit der risikobehafteten Fondsplatzierungen (Geschlossenen Fonds) ist vorbei. Wir leben seit 2013 (das Kapitalanlagegesetzbuch ist in Kraft gesetzt) in der regulierten Welt der alternativen Investmentfonds.

Die Zahl der zur Zeichnung angebotenen Fonds steigt stetig. Es gibt, seit das KAGB gilt, keine Anlageskandale mehr. Anlageberater genießen die Regulierung als Chance. Leider falsch gedacht. Wenigstens partiell. Wie ich darauf komme?

Wir haben die nebenstehende Umfrage bei Vertrieben durchgeführt. Es geht dabei um die Frage, ob Bankberater die schwindende Zahl der freien Anlageberater wieder ergänzen werden. **Die Antworten müssen Sie lesen.** Sie werden feststellen, dass die Skandale aus der Zeit vor der Regulierung immer noch menetekeln. Die Qualität, mit der KVGen und Vermögensanlagen-Emittenten heute tätig sind, hat sich bei Weitem leider nicht herungesprochen. Ich empfehle dringend, das gerade erschienene **Jahrbuch der Deutschen Anlageberatung** zu studieren. Sie finden es online:

<https://www.dfga.info/jahrbuch.html> Dort sind sämtliche Lageberichte der unter KAGB platzierten Fonds abgedruckt: Keine Skandale weit und breit.

Einer, der uns geantwortet hat, ist **Bernhard Stern**, Chef des Vertriebes **Stern Capital**.

Herr Stern schreibt mir einige persönliche Zeilen. Diese haben es in sich: „Eine persönliche Anmerkung: Es ist Ihre Arbeit besonders zu würdigen. Sie versuchen den Markt für Sachwertanlagen transparent und insbesondere vor dem Hintergrund der neuen Regulierung und Gesetzgebung darzustellen. Bedauerlicherweise gelingt dies den dafür eigentlich zuständigen Verbänden nicht. Bislang fehlt jegliche Initiative auf die Bedeutung, die Vorteile und die Notwendigkeit von Sachwertanlagen für die Anleger aufmerksam zu machen. In vielen Veröffentlichungen von Verbänden werden noch immer Begriffe aus der alten Welt verwendet. Dies ist dann, wenn dies sogenannte Verbraucherschützer tun, schon ärgerlich. Unverzeihbar ist es, wenn das an Stellen passiert, wo es um Vertretungsorgane der Branche geht“.

Für diese Worte danke ich. Und mache auf das **PROBERATER** Kompendium 2020 (vierte Ausgabe) aufmerksam. Am 14. September wird diese Ausgabe veröffentlicht: 120 Seiten aktuelle Rechtskommentare für Vertriebe, Berater und alle, die in unserer Sachwerte-Welt unterwegs sind.

Dr. Dieter E. Jansen, Herausgeber ♦



Bernhard Stern

Foto: Unternehmen