AIF
Sachwerte
Investmentfonds
Beratung
Recht
Versicherungen

EXXECNEWS

KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

SPEZIAL
Doppelausgabe

13. Jahrgang
Ausgabe 01/02
15. Januar 2024

Bessere Aussichten und neuer Drive:

Jetzt bestimmt Zuversicht die Sachwertbranche

Kapitalanlage 2024

Teil 2

Vertriebe

Fragen an Vertriebe, Pools und Haftungsdächer

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. Drei Unternehmen gaben bereitwillig Auskunft.

1 Wie verliefen die Platzierungsergebnisse AIF/ Vermögensanlagen/ Direkt-Investments 2023? Sind Sie zufrieden?

Axel Hermann, Prokurist von Hörtkorn Finanzen:
Im vergangenen Jahr konnten wir knapp 48 Millionen Euro an Eigenkapital platzieren. Mit diesem Ergebnis sind wir angesichts des deutlich verschlechterten Marktumfeldes ganz zufrieden. Außer einer Vermögensanlage erfolgten die Platzierungen ausschließlich in Publikums- und Spezial-AIF.

Felix Knaak, Teamleiter Geldanlage Plansecur:
Wir konnten im Kalenderjahr 2023 bisher etwa 14 Millionen Euro Kommanditkapital in geschlossenen AIF platzieren. Nachdem das erste Halbjahr eher schleppend anlief, konnten wir deutliche Steigerungen in der Platzierungsdynamik im zweiten Halbjahr verzeichnen. Wir sind mit dem Gesamtergebnis sehr zufrieden. Produkte nach Vermögensanlagengesetz befinden sich derzeit nicht in unserer Produktpalette. Umsätze in Direktinvestments in Wohn- und Teileigentum verzeichneten ein Minus von rund 80 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Bernhard Stern, Geschäftsführer Stern Capital:
Die Platzierungsergebnisse im Bereich der alternativen Investmentfonds, nur diese vermitteln wir, waren im Jahr 2023 nicht zufriedenstellend.

2 Welche Bereiche entwickelten sich positiv, unverändert, negativ?

Hörtkorn: Der von uns vermittelte AIF-Bereich entwickelt sich unverändert stark, während der Bereich der Vermögensanlagen weniger wurde, weil hier BaFin-Genehmigungen auslaufen. Der Bereich Direktinvestment spielt bei uns keine Rolle.

Plansecur: Besonders positiv entwickelten sich die Umsätze im Bereich Erneuerbarer Energien, Private Equity und bei Immobilien-AIF, insbesondere bei Zweitmarktimmobilien-AIF sowie solchen Produkten, die sich auf konservative Annahmen stützen, langfristig an bonitätsstarke Mieter vermietet sind und ESG-Vorgaben berücksichtigen oder deren Umsetzung beabsichtigen. Zurückhaltung konnten wir bei US-Dollar-Investments feststellen.

Stern: In allen Bereichen wurden geringere Ergebnisse als im Vorjahr erzielt. Hierfür gibt es eine ganze Reihe von Gründen. Das sind die allgemeine Unsicherheit und die damit einhergehende Scheu der Anleger, sich langfristig zu binden.
Es gibt als Alternative wieder attraktive Angebote im Zinsbereich. Dies gilt für Kurzfristanlagen wie Tages-/ Festgeld ebenso wie für mittel- und langfristige Anlagen im Bereich Rentenlaufzeitfonds/-ETF.
Hinzu kamen Störungsmeldungen zu bestehenden AIF. Das waren unter anderem Betreiberinsolvenzen im Pflegeimmobilienfondsbereich mit der Konsequenz ausbleibender Ausschüttungen.
Ebenso und insbesondere die Insolvenzen bei der Project-Gruppe. Es muss bei den Fonds wohl mit erheblichen Verlusten gerechnet werden. Hier zeigt sich besonders deutlich, dass die viel beschworene Sicherheit durch reine Eigenkapitalinvestments und die Sicherheit aus der Regulierung der AIF doch eher schöne Denkmodelle als Realität sind. Wenn noch Fonds aufgelegt werden dürfen, obwohl die Bilanzen der jetzt insolventen Unternehmen seit Jahren schlecht sind, funktioniert Aufsicht nicht. Wenn sich jetzt herausstellt, dass Gelder für vertragswidrig bezahlte Rechnungen verwendet wurden, so hat das nichts mit qualitativ ausreichender Kontrolle zu tun.
Ein anderer Anbieter kam mit einem neuen AIF als Projektentwicklungsfonds auf den Markt. Noch Ende November 2023 wird die außergewöhnliche Sicherheit und Eigenkapitalausstattung der involvierten Unternehmen beworben. Nur weniger als drei Wochen später werden Zinszahlungen für vorhergehende Emissionen des Anbieters ausgesetzt. Erstaunlicherweise bleibt das neue Angebot am Markt. Im Sinne des Anlegerschutzes?
Schließlich haben wir uns, aufgrund der oben geschilderten Umstände, bewusst in dem Markt der AIF zurückgehalten. Das oft verwendete Argument der Inflationssicherheit der AIF gegenüber den Zinsanlagen greift auch nur, wenn die AIF ihr Zielergebnis erreichen. Wenn sich in einem Sachwertportfolio jedoch nur ein Fonds mit deutlichen Verlusten befindet, greift dieses Argument schon nicht mehr. Dann sorgt das Portfolio bestenfalls für Schadensbegrenzung. Deshalb ist es durchaus sinnvoll in solchen Situationen geeignete, solide Zinsanlagen vorzuziehen.

Axel Hermann

Felix Knaak

Bernhard Stern

Fotos: Unternehmen

3 Welche Erwartungen haben Sie an 2024? Welche Anlagen-Präferenzen/Trends erkennen Sie?

Hörtkorn: Wir rechnen mit einem umsatzstarken Jahr: Wegen einiger Marktverwerfungen werden sich voraussichtlich viele Gelegenheiten mit günstigen Einstiegsmöglichkeiten sowie Zugang zu besonderen Opportunitäten ergeben. Auch den Trend zu mehr Platzierungen im Bereich Private Equity sehen wir weiterhin im Aufwind.

Plansecur: Wir erwarten eine Platzierungsdynamik, die an 2023 anknüpft. Die Nachfrage nach Investments in Erneuerbare Energien wird sich unserer Meinung ungebrochen fortsetzen. Wir beobachten bei jüngeren Produkten auch teilweise wieder steigende Renditen mit Tendenz in Richtung eines IRR in Höhe von durchschnittlich fünf Prozent, in Abhängigkeit des Zins- und Inflationsniveaus könnte sich dieser Trend gegebenenfalls im Jahr 2024 fortsetzen.

Stern: Im Bereich der alternativen Investmentfonds dürfte sich keine nennenswerte Veränderung ergeben. Veränderungen im positiven Sinn sind dann möglich, wenn der ELTIF im Jahr 2024 am Markt Fuß fassen kann.

4 ELTIF (European Long Term Investment Funds) hatten bislang eine eher untergeordnete Bedeutung am Kapitalmarkt. Mit ihrer jetzt in Kraft getretenen Neuregulierung („ELTIF 2.0“) sind sie für international tätige Anbieter attraktiv geworden und werden in diesem Jahr auch verstärkt privaten Anlegern angeboten werden. Durch die Reform entfallen einerseits die bisher hohen Mindestanlagensummen und die geforderten Kapitalnachweise – der potenzielle Anlegerkreis wird größer. Andererseits ist die Beratung vor Abschluss von ELTIF zwingend erforderlich – ein neues Beratungspotenzial? Wie schätzen Sie die Marktchancen dieses neuen Anlagetools ein? Welche Bedeutung werden ELTIF für Ihr Haus bekommen?

Hörtkorn: Dieses Investmentvehikel spielt bisher bei uns keine Rolle, da es für unsere Kernkundschaft weniger interessant ist. Es handelt sich bei ELTIF ja um Portfolio-Fonds, während unser Spezialgebiet bei AIF und Spezial-AIF mit Investitionen in konkrete Objekte liegt.

Plansecur: Definitiv ein neues Beratungspotenzial, da unserer Meinung nach die Vorteile von offenen und Geschlossenen Fonds miteinander verbunden werden können. Das Potenzial muss aber erst noch gehoben werden. Sicherlich lassen sich neue

Kundengruppen erschließen, die bisher nur bereit waren, in offene Investmentfonds, nicht aber in geschlossene AIF zu investieren. Wir werden Anfang 2024 die Abwicklungsmöglichkeiten unserer bestehenden Partner überprüfen und diese neue Produktkategorie gegebenenfalls implementieren.

Stern: Der ELTIF ist ein dringend notwendiges Anlageangebot und eine Hoffnung im Bereich der Sachwertanlagen. Sachwertanlagen können unter dem ELTIF nennenswert an Bedeutung gewinnen. Sachwertanlagen im Bereich der bisherigen AIF und Vermögensanlagen waren Nischenprodukte und haben im Bereich des gesamten Investmentangebots so gut wie keine Rolle gespielt. Dies könnte sich aufgrund der Größe der Marktteilnehmer im Bereich der ELTIFs ändern. Es zeichnet sich auch ab, dass der ELTIF, wegen des unterlegten politischen Willens, von vornherein eine bessere Position in der öffentlichen Wahrnehmung einnehmen wird. Obwohl in Sachwerte investiert wird, die in der Regel mit jenen im Mantel des AIF vergleichbar sind, dürfte die Einstufung in Risikoklassen eine deutlich bessere sein. Dies allein bietet am Markt einen entscheidenden Vorteil. Allerdings fehlt grundsätzlich das Verständnis dafür, dass eine Sachwertanlage als ELTIF und eine identische im AIF unterschiedlichen Risikoklassen zuzuordnen sind. Dies sei jedoch zunächst einmal dahingestellt.
Am Ende der Zeit wird es meines Erachtens so sein, dass der ELTIF die Rettung für die Sachwertbranche sein wird.

5 Experten haben in der letzten Zeit immer wieder den Vorschlag publiziert, dass zur Finanzierung von Zukunfts-Investitionen das private Publikum herangezogen werden könnte. Beispielsweise durch steuerbegünstigte Beteiligungen (wie in den 80er Jahren erprobt). Sehen Sie dieses Instrument als sinnvoll und empfehlenswert für die Beraterbranche? Würden Sie diese Idee begrüßen?

Hörtkorn: Aus Vertriebssicht könnte das sicherlich grundsätzlich interessant sein, weil solche Projekte mit großen Umsätzen einhergehen. Wie die Vergangenheit zeigt, wurden dabei allerdings oftmals nicht besonders gute Ergebnisse erzielt. Eine intelligente Konzeption insbesondere der steuerlichen Optimierungsmöglichkeiten wäre hier notwendig. Als Premium-Anbieter für „funktionierende“ (= tatsächlich rentable) Investments ist dieses Segment für uns eher uninteressant.

Plansecur: Solange die Steuerbegünstigungen verlässlich sind und eine ausreichende Rechtssicherheit gegeben ist, kann dies ein Finanzierungsinstrument für Zukunftsinvestitionen darstellen. Es können aber auch die bestehenden Anlageformen genutzt werden, sofern sich beispielsweise wieder mehr öffentlich-rechtliche Mieter für Immobilien geschlossener Fondsvehikel finden lassen.

Stern: Das Publikum in die Finanzierung von Zukunftsinvestitionen einzubinden ist sehr sinnvoll. Eine steuerliche Vergünstigung, wie sie in der Frage formuliert wird, ist grundsätzlich zu begrüßen. Allerdings bedarf es keiner neuen Produkte. In Frankreich und Italien werden Produkte als ELTIF seit Jahren steuerlich begünstigt.

6 Die gängigen Formen von Vermögensanlagen der letzten Jahre – Nachrangdarlehen, Genussrechte und Namensschuldverschreibungen – scheinen an Bedeutung zu verlieren. Bonds, Anleihen und Wertpapiere sind auf dem Vormarsch. Ist das auch die Erfahrung Ihres Hauses? Was ist besser für Anleger, was ist leichter im Vertrieb - Vermögensanlage oder Wertpapier? Vermögensanlagen, Wertpapiere oder Anteile an Investmentvermögen – welche Bedeutung und welchen Stellenwert haben diese verschiedenen Arten der Kapitalanlage im Vertriebsumfang Ihres Hauses?

Hörtkorn: Die steigende Bedeutung der Wertpapiere können wir bestätigen. Im Vertrieb zeigt sich dieser Bereich allerdings als schwieriger, weil hierfür nach dem WpHG eine eigene KWG-Zulassung erforderlich ist.
Wir waren mit Vermögensanlagen bereits in der Vergangenheit sehr vorsichtig, daher betrifft uns diese Entwicklung nur sehr punktuell.

Plansecur: Wir favorisieren – nach wie vor – geschlossene AIF, die nach KAGB reguliert sind. Wir vertreiben keine Produkte nach Vermögensanlagengesetz. Aufgrund der gewerberechtlichen Erlaubnis nach §34f Abs. 1 GewO ist für uns nur der Vertrieb von erstens Anteilen oder Aktien an inländischen offenen Investmentvermögen, offenen EU-Investmentvermögen oder ausländischen offenen Investmentvermögen, die nach dem Kapitalanlagegesetzbuch vertrieben werden dürfen, zweitens Anteilen oder Aktien an inländischen geschlossenen Investmentvermögen, geschlossenen EU-Investmentvermögen oder ausländischen geschlossenen Investmentvermögen, die nach dem Kapitalanlagegesetzbuch vertrieben werden dürfen, drittens Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Absatz 2 des Vermögensanlagengesetzes möglich. Der Vertrieb von offenen Investmentfonds im Rahmen von Depotberatungen oder unserer Fondsvermögensverwaltung macht rund 40 Prozent des Gesamtumsatzes, der Anteil von geschlossenen AIF nur etwa vier bis fünf Prozent des Gesamtumsatzes aus.

Stern: Vermögensanlagen haben wir seit Jahren nicht mehr in unserem Angebot. Sofern neue Angebotsformen die Anlegersicherheit erhöhen, ist diese Entwicklung zu begrüßen.

Kapitalanlage 2024
Teil 2
Vertriebe

Die einzig zulässige Frage in diesem Kontext ist: „Was ist besser für den Anleger?“ Wenn es auf diese Frage eine positive Antwort gibt und diese Antwort einen Vertrieb nach GeWo zulässt, ergibt sich alles weitere von selbst.

7 Wie weit beeinflusst künstliche Intelligenz (KI) Ihre Beratungstätigkeit? Was unternehmen Sie? Welche Entwicklung erwarten Sie in den kommenden Monaten? Inwieweit verändert KI den Informationsstand der Kunden vor einem Beratungsgespräch?

Hörtkorn: In diesem Bereich stehen sowohl wir als auch unsere Kunden noch ganz am Anfang. In unserem konkreten Marktumfeld gibt es hier noch wenig Umsetzungen, die von uns oder/und unseren Kunden mit tatsächlichem Mehrwert genutzt werden könnten. Wir rechnen jedoch durchaus damit, dass sich das mittelfristig ändern wird.

Plansecur: Aktuell beeinflusst KI nicht unsere Beratungstätigkeit. Wir unternehmen kurzfristig auch nichts, um die KI in unsere Beratungstätigkeit einzubinden. Mittelfristig erwarten wir allerdings eine stärkere Einflussnahme von KI auf die Beratungstätigkeit.

Stern: Wir beobachten die Entwicklung im Bereich der künstlichen Intelligenz sehr aufmerksam, nutzen diese unter anderem zur Informationsbeschaffung. Zum jetzigen Zeitpunkt spielt dies jedoch in unseren Beratungsgesprächen noch keine Rolle. Allerdings schreitet die Entwicklung in diesem Bereich schnell voran. Es wohl nur eine Frage der Zeit, bis KI Einzug in die Kundenberatung erhalten wird. ◆