

Neue Zielgruppen erschließen, wünschenswerte Reformen vorantreiben

Aufklärungsbedarf nicht mit Schönreden oder Wegdiskutieren verwechseln

Dr. Hubert Spechtenhauser, Geschäftsführer der Hannover Leasing GmbH & Co. KG

Anbieter geschlossener Fonds erlebten 2011 bereits das dritte Jahr in Folge, in dem das platzierte Eigenkapitalvolumen deutlich zurückging. Konnte man 2009 und 2010 noch von einem allgemeinen Attentismus verunsicherter Privatanleger aufgrund der Finanzkrise ausgehen, so war die Situation im vergangenen Jahr eine andere. Sachwertanlagen waren bei Investoren so stark gefragt wie kaum jemals zuvor. Immobilienmakler berichteten in den letzten Wochen des Jahres von einem wahren Ansturm kaufwilliger Interessenten – von Zurückhaltung keine Spur. Doch an der Fondsbranche ist dieser Run zum größten Teil vorbeigegangen. Das wirft Fragen auf. Warum profitieren geschlossene Fonds nicht von der starken Nachfrage nach Sachwerten? Und wie kann die Branche sich und ihre Produkte besser positionieren?

Offensichtlich gibt es eine große Differenz zwischen der Innen- und der Außenwahrnehmung der Branche. Intern ist man sich einig, dass der geschlossene Fonds durch seine Nähe zum Direktinvestment ein ideales Vehikel ist, um Sachwertinvestitionen mit überschaubaren Anlagebeträgen realisieren zu können. Die Tatsache, dass es aktuell kaum Alternativen mit ähnlichem Renditepotenzial bei vergleichbarem Risiko-Profil gibt, spricht ebenfalls für den geschlossenen Fonds. Und dennoch scheint der Blick von außen nach

wie vor stark von einer Sichtweise geprägt, die den geschlossenen Fonds vor allem als kompliziertes und potenziell unsicheres Produkt des grauen Kapitalmarktes sieht. Dabei sind die ersten Regulierungsvorschriften für die Branche nunmehr seit über einem halben Jahrzehnt in Kraft. Zudem befinden wir uns mitten in einem weiteren grundlegenden Regulierungsprozess.

Hier besteht also erheblicher Aufklärungsbedarf. Dabei darf Aufklärung niemals mit dem Schönreden oder Wegdiskutieren zweifellos vorhandener Probleme verwechselt werden. So lässt sich beispielsweise nicht bestreiten, dass viele in der „Steuerspar-Ära“ aufgelegte Fonds zu Problemen geführt haben. Aufklärung setzt voraus, dass sachliche Informationen und eine transparente Berichterstattung zur Entwicklung laufender Fonds miteinander kombiniert werden.

Die anstehende Umsetzung der AIFM-Richtlinie (Richtlinie zu Managern alternativer Investmentfonds) in deutsches Recht beinhaltet hierfür wesentliche Rahmenvorgaben. Das sollten Initiatoren nicht nur als Mehraufwand und Quelle möglicher Probleme, sondern vor allem auch als Chance sehen. Durch die Angleichung an Standards, die institutionellen Investoren aus anderen Bereichen längst vertraut sind, dürften die geschlossenen Fonds auch für neue Zielgruppen wie bei-

spielsweise Family Offices oder Stiftungen attraktiver werden. Diese Investoren stellen an die Transparenz ihrer Anlagen und an das Reporting wesentlich höhere Ansprüche als viele Privatanleger.

Mit einer stärkeren Hinwendung zu diesen professionellen Investoren können Initiatoren geschlossener Fonds nicht nur neue Kundenzielgruppen erschließen, sondern auch einige wünschenswerte Reformen besser vorantreiben, als das bisher möglich war. Dazu gehören etwa Reformen der Provisionsstrukturen, die Verringerung von Risiken durch höhere Tilgung, die Abkehr von einer starken Ausschüttungsorientierung und die Fokussierung auf nachhaltige Entwicklung und den Total Return einer Investition.

Unternehmerisch denkende Investoren dürften dafür wesentlich aufgeschlossener sein als ein Privatinvestor, der den unternehmerischen Charakter einer Fondsbeteiligung nicht wirklich verinnerlicht hat. Einmal auf den Weg gebracht, kämen diese Reformen und die damit verbundene Steigerung von Produktqualität und Transparenz auch den privaten Anlegern zugute. Damit böte sich der Fondsbranche die Chance, nicht nur neue Investoren zu gewinnen, sondern auch verlorenes Terrain bei ihrer Stammklientel zurückzugewinnen.