

Vertriebe und Anleger folgen dem Markt

Fondsschieflagen, Vertrauensverlust und Anlegerschwund bremsen den Fondsabsatz. Hinzu kommt die Regulierung geschlossener Fonds. Über die Belastungen im freien Vertrieb berichtet Hubertus Blei, Geschäftsführer der Plattform profifonds24.de.

Wie verlief das Jahr aus Ihrer Sicht?

Das Jahr 2011 reiht sich nahtlos an die seit Beginn der Finanzkrise zu resümierenden schlechten Vorjahre. Nahezu alle Marktteilnehmer sind stark verunsichert und nach wie vor mit den vielfältigen Problemen und Auswirkungen der Krise konfrontiert. Auch der Markt der geschlossenen Fonds steckt in einer nicht wegzudiskutierenden nachhaltigen Krise.

Welche Veränderungen erwarten Sie durch die geplante Regulierung?

Die faktischen Auswirkungen der ange-dachten rechtlichen und regulatorischen Veränderungen sind meiner Meinung nach zwar allgemein bekannt, jedoch nur wenigen bewusst. In jedem Fall bedeutet die Regulierung einen deutlich höheren administrativen und finanziellen Aufwand für den freien Vertrieb.

Wie stellen Sie sich darauf ein?

Im Moment ist es unmöglich, vorbereitende Maßnahmen zu treffen, da noch viele Unklarheiten bei der konkreten Umsetzung der geplanten Regulierung bestehen. Das betrifft zum Beispiel die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung. Es gibt nach meiner Recherche aktuell keine einzige Versicherungslösung, die alle Risiken geschlossener Fonds aus der Sicht des Vertriebs praktikabel abdeckt. Bei der „Alte-Hasen-Regelung“ und der Berufszulassung sind die Zuständigkeiten noch nicht geklärt.

Wie bewerten Sie die bisherige Regulierung für geschlossene Fonds insgesamt?

Die Regulierungsansätze greifen viel zu kurz, aber das wundert mich nicht. Ich habe bei der Regulierung des Finanzmarkts vom Gesetzgeber nicht allzu viel erwartet. Ob das Ziel der Regulierungsmaßnahmen, nämlich den Anlegerschutz zu stärken, tatsächlich erreicht wird, möchte ich bezweifeln. Fakt ist: Das Scheitern von Fondskonzeptionen und Finanzprodukten, nicht nur im Markt der geschlossenen Fonds, haben nicht die Vertriebe zu verantworten, sondern in erster

Linie die Konzeptionäre und Initiatoren. Insofern müsste der Überwachung und Zulassung von Produktkonzeptionen eine wesentlich größere Bedeutung beigemessen werden als der Überwachung der nach den neuen gesetzlichen Vorschriften zugelassenen Vertriebe, die diese Produkte vermitteln.

Was muss Ihrer Meinung nach verbessert werden?

Einige Maßnahmen verfehlen das Ziel, den Anlegerschutz zu verbessern. Außerdem fehlend dringend notwendige Regelungen. Der Prüfung und Überwachung von Produktkonzeptionen müsste eine deutlich größere Bedeutung beigemessen



Hubertus Blei

werden. Das würde einen echten Mehrwert für den Anleger bedeuten. Gleichzeitig wäre es dringend geboten, dass der Gesetzgeber auch private Anleger als durchaus mündig und intelligent betrachtet und sie auch entsprechend behandelt. Bei so manchen Diskussionen und Änderungsvorschlägen des Gesetzgebers drängen sich mir diesbezüglich erhebliche Zweifel auf.

Inwieweit lässt sich abschätzen, ob die neu regulierten Fonds künftig bei Anlegern mehr Anklang finden?

Was soll denn bei den, wie Sie es formulieren, neu regulierten Fonds tatsächlich besser oder anders sein? Ob eine geänderte Anordnung der Seiten und Inhalte im Prospekt einen wesentlichen Einfluss auf die Entscheidungsfindung des Anlegers hat, wage ich zu bezweifeln. Eine Prüfung der Bafin, ob das entsprechende Beteiligungsangebot wirtschaftlich sinnvoll ist, wird es auch zukünftig nicht geben. Insofern ist die Bafin-Prüfung weiterhin kein Indiz für einen möglichen Anlageerfolg des jeweiligen Fondskonzepts. Dieser Satz sollte auf der ersten Seite eines jeden Fondsprospekts stehen, zusammen mit

dem Hinweis, dass es sich bei dem Fondsangebot um eine unternehmerische Beteiligung mit den entsprechenden Chancen und Risiken handelt.

Wie muss ein Fonds beschaffen sein, damit Sie ihn in Ihr Sortiment aufnehmen?

Mehr denn je haben Sicherheitsaspekte bei Anlageentscheidungen oberste Priorität, die Renditeerwartungen der Anleger sind wegen vielfältiger Negativerfahrungen deutlich niedriger. Die Kunden fragen Angebote mit nachweisbarer wirtschaftlicher Tragfähigkeit nach. Dagegen spielen steuerliche Aspekte oder besonders hohe Renditen nahezu keine Rolle mehr. Sehr komplexe und schwer verständliche Angebote werden abgelehnt – zu bitter sind die in der Vergangenheit gemachten Erfahrungen. Das spricht auch gegen viele Opportunity-Fonds oder Blind-Pools.

Mit welchem Neugeschäft rechnen Sie 2012? Welche Themen sind interessant?

Für 2012 erwarte ich kein wesentliches Platzierungsplus, da die Altlasten den Markt weiter massiv belasten werden. Im Neugeschäft wird es darauf ankommen, dass der potenzielle Anleger die Produktkonzeption versteht und sich eine auf Fakten beruhende, nachhaltige und wirtschaftliche Rentabilität darstellen lässt. Immobilienfonds im Inland, Umwelt- und Infrastrukturinvestments sowie New-Energy-Fonds werden den Absatz dominieren. Für erfahrene und antizyklisch agierende Anleger könnten einzelne opportunistische Schiffsfonds interessant sein. Nischenprodukte werden Randthemen bleiben, auch wenn sie im Einzelfall erfolgversprechend sein können.

Auf welche Story werden Sie nächstes Jahr setzen?

Ein solide konzipierter und kalkulierter Immobilienfonds in entsprechender Lage mit solider Mieterstruktur kann genauso interessant sein wie ein solide kalkulierter Pflegeheim-, Solar-, Infrastruktur- oder Flugzeugfonds. Diese Märkte werden wegen ihrer Nachhaltigkeit, Langfristigkeit und Nachvollziehbarkeit vom Anleger bevorzugt ausgewählt. Produktrends folgen den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Die meisten Anleger agieren zyklisch – folglich auch der Vertrieb.

Das Interview führte Wolfhart Fabarius