



Ikonen der Finanzindustrie

Mark Phelps – AB

S. 58

Dividendenfonds Mythos und Wahrheit

Was sollten Investoren bei diesen Fonds beachten?

S. 36

INTER Betriebs- haftpflichtver- sicherung

Kleine Betriebe ganz groß abgesichert

S. 130

D: € 4,50 | A: € 5,10



IMMOBILIEN

20 Jahre Stabilität im Fokus

Eigenkapitalbasierte Immobilienentwicklungen der
PROJECT Gruppe als verlässlicher Renditelieferant

Die Niedrigzinsphase bewegte Finanzindustrie

Durch das Niedrigzinsumfeld sehen sich Investoren gezwungen, Anlagelösungen mit starken Ertragsquellen zu finden. Dividendenfonds scheinen für viele Anleger die richtige Lösung für ihre Anlageziele zu sein.



ISABELLE HÄGEWALD
Chefredakteurin Mein Geld



49 Objekten in fünf Metropolen und 250 Mitarbeitern ist sie nicht nur etabliert, sondern gehört zu den Top 5 der Eigenkapitalplatzierung-Immobilien in Deutschland.

Darüber hinaus ist die BaFin-Verlautbarung von letzter Woche ein großer Schritt in die richtige Richtung. Die Vergabe von Darlehen sowie Darlehensrestrukturierungen durch AIF sind nunmehr zulässig. Das ist aus Sicht des Bundesverbands Alternative Investments e.V. (BAI) ein zukunftsweisender Paradigmenwechsel in der deutschen Finanzaufsicht.

Auch die Versicherungsindustrie erlebt einen neuen Trend. Die ersten Versicherer, bedingt durch die Niedrigzinsphase, sind nun gezwungen, garantiefreie Produkte auf dem Markt anzubieten, was für den Kunden auch viele Vorteile mit sich bringt, da Garantien nun mal Geld kosten und die Renditen mindern. Andere Versicherer erweitern ihr Kompositgeschäft. Dieses Marktsegment ist im Hinblick auf Solvency II leichter zu managen und zuletzt: Das Vergütungsgeschehen spielt sich vornehmlich über die Bestandsprovision ab. Kein Wunder, dass große Konzerne im Kompositgeschäft massiv ausbauen.

Der Markt bewegt sich und auch wenn die Niedrigzinsphase neu und anstrengend ist, macht sie erfinderisch.

IHRE ISABELLE HÄGEWALD

Die Strategie dieser Aktienfonds ist es, hohe Dividendenfonds zu kaufen und die Erträge an Anleger auszuschütten. Laut dem Fondsanalysehaus Lipper wurden im Jahr 2014 rund 16,8 Milliarden Euro in Fonds investiert, d.h. jeder 4 Euro floss in solch einen Fonds. Produkte mit Anlagen in Europa gehören grundsätzlich zu den beliebtesten Kategorie, was sicherlich auch damit zusammenhängt, dass europäische Unternehmen in der Regel die Gewinne als Bar-Dividenden auszahlen, während die Unternehmensgewinne in den USA oft in Form von Aktienrückkäufen an Aktionäre ausgeschüttet werden. Doch die Beliebtheit der Dividendenfonds basiert sicherlich auch darauf, dass mit dem bekannten Zinssparen die nötigen Erträge, die zum Beispiel Stiftungen für ihre Zahlungsverpflichtungen brauchen, nicht mehr erwirtschaftet werden können. Auch das Marktumfeld spricht für solche Investitionen, wenn man bedenkt, dass die Aktienmärkte zurzeit mit einer Liquiditätschwemme von den Zentralbanken befeuert werden. Denn sollte es zu einem Rückschlag an den Märkten kommen, fallen diese im Vergleich zu Kursschwankungen schwächer aus und so stehen die Aktien immer noch in einem guten Licht da. Eine Gefahr besteht dennoch bei einem plötzlichen Rückschlag und zwar genau dann, wenn alle Investoren versuchen, schnellstmöglich ihre Aktienanteile aus ihrem Portfolio zu entfernen, was zu einem starken Mittelzufluss in Dividendenfonds führen könnte.

Es gibt jedoch noch andere Investitionsmöglichkeiten, die man nicht außer Acht lassen sollte, da auch sie für Anleger eine sehr interessante Variante darstellen könnte. So ist das 20jährige Bestehen der PROJECT Gruppe sicherlich der beste Beweis dafür, dass Sachwertanlagen eine Zukunftsberechtigung haben und Immobilieninvestitionen auch attraktive Renditen für Investoren verzeichnen können. Der selbst definierte Anspruch von Herrn Wolfgang Dippold (Geschäftsführender Gesellschafter PROJECT Beteiligungen GmbH und Geschäftsführer PROJECT VermittlungsGmbH) und Jürgen Seeberger (Vorstand PROJECT Real Estate AG) sind Professionalität, Transparenz und Fairness. Die PROJECT hat die im Rahmen der Immobilienentwicklung hergestellte Interessensidentität zwischen Investmenthaus, Asset Manager und Anlegern vereinen können. Mit einem Objektvolumen von über 1 Milliarde Euro in der Immobilienentwicklung,



Ich will wissen, wer für den Schaden aufkommt. Die Haftpflicht-Police OPTIMAL.

Eine Sekunde nicht aufgepasst und schon ist es passiert!
Egal ob Absicht oder nicht, Ihre Kunden haften grundsätzlich für Schäden, die sie anderen zufügen. In diesem Fall schützt die Haftpflicht-Police OPTIMAL ihre Kunden vor Ansprüchen bis zu einer Höhe von 20 Millionen EUR. Und das zu äußerst attraktiven Prämien.

Interessiert? Dann rufen Sie uns einfach an!
Vertriebs-Service | T 089/6787-2222



diebayerische-makler.de



die Bayerische
Versichert nach dem Reinheitsgebot

Inhalt



06

TITELSTORY

06-35

14 **Breit aufgestellt und gestreut**

Der fränkische Immobilienentwickler hat seine Investmentangebote für alle Investorengruppen geöffnet

22 **Immobilienentwicklung als Antwort auf die Nullzinsphase**

26 **Rendite generieren, Risiken kontrollieren**

Mein Geld TV

72 **Sind vermögensverwaltende Fonds die Antwort auf die historische Niedrigzinsphase?**

84 **Fixed Income: Eine intelligente Anlageoption für 2015**

134 **Das Kompositgeschäft stellt sich neu auf**



62

OFFENE INVESTMENTFONDS

36-99

36 **Dividendenfonds Mythos und Wahrheit** von Detlef Glow

40 **Mit ETFs laufende Erträge erzielen**

42 **Sondersituationen in Unternehmen als marktunabhängige Renditequelle**

Der Franklin K2

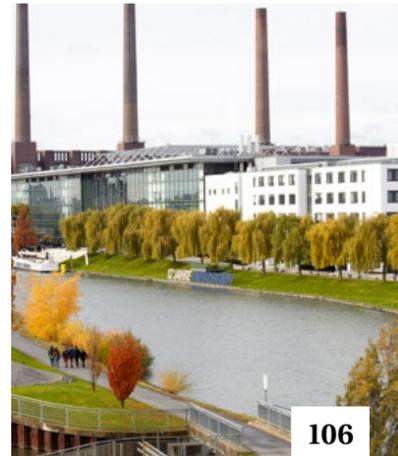
46 **Interview: Aktieninvestments mit Risikopuffer**

52 **Emerging Markets: Unabhängig vom Zyklus investieren**

Das Emerging Markets Growth Portfolio von AB

62 **Ikonen der Finanzindustrie**

Im Interview: Mark Phelps, AB



106

SACHWERTANLAGEN

100-113

102 **Interview: Erweiterung des Flugzeugportfolios**

HEH Hamburger Emissions-Haus GmbH & Cie. KG

106 **Wolfsburg – Eine Boom-Stadt in einer Boom-Region**

110 **Gigantismus im Freizeitmarkt – Teil III**

von Sylvia Dinter

112 **34f: alte Hasen sind zäh**

von Tilmann Welther



126

MAKLER- UND FINANZDIENSTLEISTER

114-127

116 **Digitalisierung, Fluch oder Segen?**

120 **DIN SPEC 77222**

Eine kritische Betrachtung der Finanzanalyse für Privathaushalte

122 **Interview: Das Honoraranlageberatungsgesetz**

mit Thomas Abel

126 **Fonds Finanz auf großer Roadshow**

Unter dem Motto „PRIME-TIME 2015“ tourt Deutschlands größter Maklerpool ab Mitte Juni mit den Sparten Leben und Kranken durch Deutschland.



140

VERSICHERUNG

128-149

130 **INTER Betriebshaftpflichtversicherung**

Kleine Betriebe ganz groß abgesichert

132 **myLife Aktiv – Flexibel, einfach günstig**

Tarif des Monats Juni 2015

140 **Auslandskrankenversicherung – Was ist zu beachten?**

Checkliste für Makler

142 **Für einen sorgenfreien Urlaub: Wertvolle Ferienimmobilien richtig versichern**

144 **Interview: Standard Life – Rückzug aus den Garantieprodukten**

mit Andrea Helmerich

148 **Die Canada Life-Rente: Clever sparen, mehr rausholen!**



WIR WAREN SCHON DA ALS NOCH NIEMAND IM TV AUSGEWANDERT IST

UNSERE POLICEN:

- AUSLANDSKRANKENVERSICHERUNGEN
- KRANKENTAGEGELD
- ARBEITSLÖSENVERSICHERUNG
- AUSLANDSRECHTSSCHUTZ
- UNFALL UND HAFTPFLICHT

PASSENDER SCHUTZ FÜR ALLE ZIELGRUPPEN

WWW.BDAE.COM

• BDAE GRUPPE •
KÜHNEHÖFE 3 • 22761 HAMBURG
FON +49-40-30 68 74-0
FAX +49-40-30 68 74-90
info@bdae.com
www.bdae.com

Anzeige



PROJECT GRUPPE

20 Jahre Stabilität im Fokus

1995 gründeten Wolfgang Dippold und Jürgen Seeberger den Kapitalanlage- und Immobilienspezialisten PROJECT in einer am Beteiligungsmarkt bis heute einmaligen Konstellation: Investmenthaus und exklusiv verbundener Asset Manager unter einem gemeinsamen Markendach.

Lesen Sie weiter auf S. 8



OFFENE INVESTMENTFONDS

DIVIDENDENFONDS MYTHOS UND WAHRHEIT

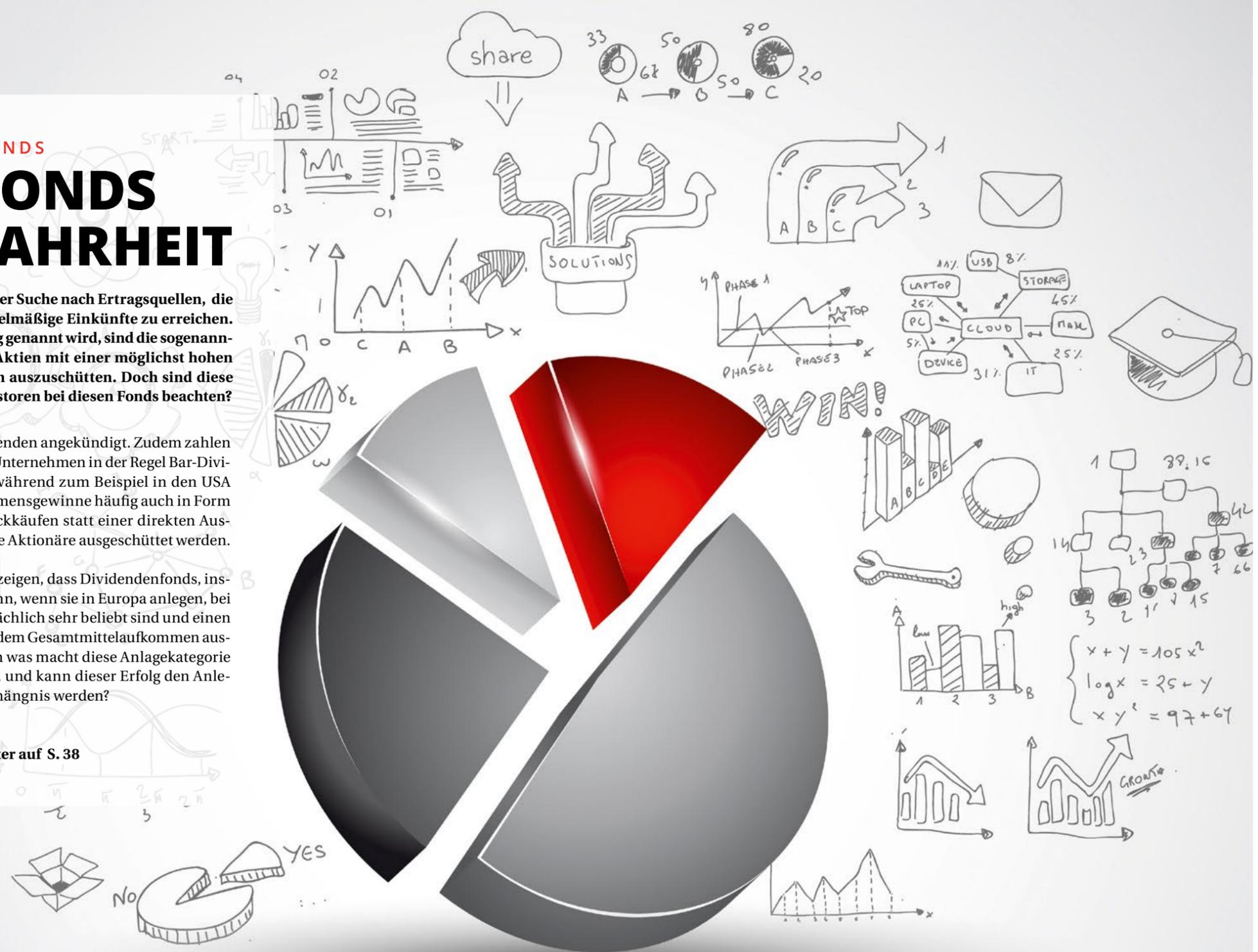
In dem derzeitigen Niedrigzinsumfeld sind viele Investoren auf der Suche nach Ertragsquellen, die ihnen helfen, ihre Anlageziele insbesondere im Hinblick auf regelmäßige Einkünfte zu erreichen. Eine der Produktkategorien, die in diesem Zusammenhang häufig genannt wird, sind die sogenannten Dividendenfonds, also Aktienfonds, deren Strategie es ist, Aktien mit einer möglichst hohen Dividendenrendite zu kaufen und die Erträge an die Investoren auszuschütten. Doch sind diese Fonds bei den Anlegern wirklich so beliebt, und was sollten Investoren bei diesen Fonds beachten?

Gemäß einer Studie des Fondsanalysehauses Lipper investierten die europäischen Anleger im Jahr 2014 rund 16,8 Milliarden Euro in Fonds, die eine Dividendenstrategie verfolgen. Das bedeutet, dass rund 27,4 Prozent der neuangelegten Gelder oder, anders formuliert, mehr als jeder vierte Euro, der im Jahr 2014 in Aktienfonds floss, in einen Fonds mit einer Dividendenstrategie investiert wurde. Die beliebteste Kategorie waren dabei Produkte, die in Europa anlegen (+6,7 Milliarden Euro) gefolgt von globalen Dividendenfonds (+6,1 Milliarden Euro), während alle anderen Dividendenfonds zusammen im Jahr Mittelzuflüsse in Höhe von 4,1 Milliarden Euro aufweisen. Die Bevorzugung Europas als Anlage-region ist dabei nicht verwunderlich, haben doch viele Unternehmen für das Jahr 2015 wieder

Rekord-Dividenden angekündigt. Zudem zahlen europäische Unternehmen in der Regel Bar-Dividenden aus, während zum Beispiel in den USA die Unternehmensgewinne häufig auch in Form von Aktienrückkäufen statt einer direkten Auszahlung an die Aktionäre ausgeschüttet werden.

Diese Zahlen zeigen, dass Dividendenfonds, insbesondere dann, wenn sie in Europa anlegen, bei Anlegern tatsächlich sehr beliebt sind und einen hohen Teil an dem Gesamtmittelaufkommen ausmachen. Doch was macht diese Anlagekategorie so erfolgreich, und kann dieser Erfolg den Anlegern zum Verhängnis werden?

Lesen Sie weiter auf S. 38



SACHWERTANLAGEN / IMMOBILIEN

DEUTSCHE KREDITFONDS

Die deutsche Branche der Sachwertanlagen kann einen entscheidenden Fortschritt durch die Bekanntmachung der BaFin verzeichnen, demnach wurde die Genehmigung für die Vergabe von Darlehen und die Restrukturierung von Darlehen durch AIF erteilt.

Der Bundesverband Alternative Investments e.V. (BAI) begrüßt diese Entscheidung, da zum einen für Investoren die Problematik der Notwendigkeit und des Zeitpunkts der Erlaubnis nach dem Kreditwesengesetz (KWG) bei einer Darlehensrestrukturierung im Investmentfondsbestand angegangen wird. Der wahre Umschwung für deutsche Fonds wird aber vor allem durch den Fakt gegeben, dass ausgewählte, geschlossene, alternative Investmentfonds (AIFs) nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) unmittelbar die Vergabe von Darlehen vornehmen können.

Ebenfalls geht aus der Kundgabe der BaFin hervor, dass zur kollektiven Vermögensverwaltung sowohl die Verwaltung von Bestandsdarlehen als auch die Darlehensvergabe mittels AIF zählen, weshalb dies außerhalb des Anwendungsbereichs des KWGs liegt. Immer

gefragter von institutionellen Investoren sind Debt- und Loanstrategien, denn seit geraumer Zeit besteht die Möglichkeit des Erwerbs von unverbrieften Darlehensforderungen von Investmentfonds. Jedoch bewirkten die regulatorischen Hindernisse bei der effektiven Verwaltung fast durchgehend Verluste oder mindestens Nachteile für die Investoren. Durch die Mitteilung der Aufsicht erfolgt ein erfreutes Aufatmen sowohl seitens der Investoren, als auch der gesamten Branche. Endlich zieht Deutschland in diesem Segment nach, das andere europäische Länder bereits mit Pragmatik erfolgreich bearbeiten. Dies war auch ein Punkt der Agenda der EU-Kommission im ELTIF, wobei die komplementäre Form der Finanzierung durch die Kreditvergabe von Fonds gestellt werden soll.

MAX KONRAD NARR



MAKLER / FINANZDIENSTLEISTER

ZUVERSICHT BEI KORREKTUR BEI NEGA- TIVERKLÄRUNG

Um die notwendige Gewerbeerlaubnis nach dem neuen Paragraphen 34f GewO zu erhalten, mussten Finanzanlagenvermittler eine Sachkundeprüfung vorlegen.

Dies konnten Vermittler mit dem Nachweis einer durchgehenden Berufspraxis seit dem 01.01.2006 umgehen, jedoch waren in diesem Falle Prüfberichte nach der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) für die betreffende Zeit vonnöten. Auch nach Ablauf der Frist von einem Jahr konnten nachträglich MaBV-Prüfberichte an das Gewerbeamt geschickt werden, unklar war in diesem Zusammenhang, ob auch Prüfberichte mit Negativerklärungen, also Jahre, in denen der Vermittler nicht beratend oder vermittelnd tätig wurde, mit Verzögerung eingereicht werden dürfen. In einem Beschluss des Stuttgarter Verwaltungsgerichts hieß es, dass die korrigierten und nachgereichten Prüfberichte nicht folglich fehlerhaft sein müssen, weil durch die Negativerklärung eine Nichttätigkeit bereits bescheinigt wurde. Dieses Urteil kann die „alten Hasen“ zuversicht-

licher stimmen, jedoch ist Vorsicht geboten, da es zu einer automatischen Löschung im Register der Finanzanlagenvermittler kommt, sollte die entsprechende Behörde den Sachkundenachweis mit Ablauf des letzten Jahres als nicht erbracht betrachtet haben. Hauptsächlich aus diesem Grund kam es zum letzten Jahreswechsel zu einem drastischen Abfall der Anzahl von Finanzanlagenvermittlern im Register der DIHK, was ein Minus von mehr als 5 000 Finanzanlagenvermittlern bedeutete. Ein Blick ins Register, um eine eventuelle Löschung festzustellen, ist sinnvoll, sodass im nächsten Schritt der gerichtliche Weg bei zuvor eingereichten Negativerklärungen nun eine höhere Erfolgsquote aufweist.

MEIN GELD

VERSICHERUNG

EFFEKTIVOLLER VERGLEICH

Viele Anbieter von Vergleichsrechnern für Versicherungen stärken ihre Angebote, indem sie die Palette der gelisteten Versicherungen erweitern oder die Handhabung vereinfachen und für Smartphones oder Tablets zugänglich gemacht werden. Mit dem „Quick-Check“ bietet die MLP AG nun auch einen Vergleich für Rechtsschutz-, Wohngebäude-, Haftpflicht-, Unfall- und Hausratversicherungen an.

Eine Prüfung der Aktualität von Altverträgen, egal bei von welchem Anbieter, sind neben dem Vergleich zum entsprechenden Marktniveau möglich. Aus Kundensicht ist dies eine angenehme Verbesserung, da auch eine Bestandsübernahme zügig von statten gehe. Das angezeigte Ergebnis bei der Tarifanalyse stellt gleichzeitig einen Bezug zu alternativen Angeboten am Markt her. Dadurch erhält der Kunde einen guten Überblick, aber auch Vermittler profitieren davon. Da im zweiten Schritt für die Anbieter von Vergleichsrechnern das Ziel der Vereinfachung des Arbeitsalltags der Vertriebspartner nicht außer Acht gelassen werden will. So stehen den Vermittlern vermehrt offene Bereiche zur Verfügung, was einen schnelleren Zugang unterwegs per Smartphone und Tablet ermöglicht. Des Weiteren offeriert beispielsweise die Auxilia Rechtsschutz-Versicherungs-AG verkaufsfördernden Content, so dass den Vermittlern eine Aufwertung der eigenen Homepage erleichtert wird. Jedoch ist der Trend der Verbesserung der Vergleichsrechner

ebenfalls auf einen Schutzfaktor zurückzuführen. Der Schutz vor einem potentiellen eigenen Haftungsrisiko berücksichtigt der Maklerpool Blau Direkt GmbH & Co. KG mit der Einbeziehung der Diensthaftpflicht. Mit Hilfe von neuen Vergleichs-Apps ist es den Vermittlern bereits unmittelbar bei Aufnahme der Risiken des Kunden möglich ein sofortiges Ergebnis und somit ein Angebot zu präsentieren. Eine weitere Unterstützung aus Maklersicht wird bei „Charta.Scout“ durch den direkten Kontakt zu Charta-Spezialisten bei standardisierten Gewerbeversicherungs-Geschäften gestellt. Durch die Recherche-Unterstützung werden zehn passende Angebote gefiltert. Letztlich soll vor allem die Transparenz für den Kunden gegeben sein, weshalb die ERV Europäische Reiseversicherung AG eine „Klartext-Initiative“ startete. Durch klare Formulierungen, aber auch durch inhaltliche Transparenz sollen die Kunden-Prospekte den Absatz erhöhen.

MAX KONRAD NARR



MITGEFLOGEN

von Manuela Blisse und Uwe Lehmann

Von Berlin-Tegel nach Kuala Lumpur an Bord der
Turkish Airlines Business Class.

Lesen Sie weiter auf S. 150

