



WIRTSCHAFT INVESTMENTFONDS IMMOBILIEN VERSICHERUNGEN FONDS

WAS BEWEGT DIE MÄRKTE?

## Experten geben einen Marktausblick



Bild: www.Foto-Fine-Art.de, pixello.de

MEIN GELD & LIPPER IM INTERVIEW MIT DR. BRUNS S. 52

FONDS

Geschlossene  
Immobilien Fonds

68

OFFENE INVESTMENTFONDS  
Erfolg mit Dividen-  
denstrategien

36

MAKLER/FINANZDL.

Maklerspezifische  
Produkte

102

MARKTÜBERSICHT

# Einschätzung der Marktsituation

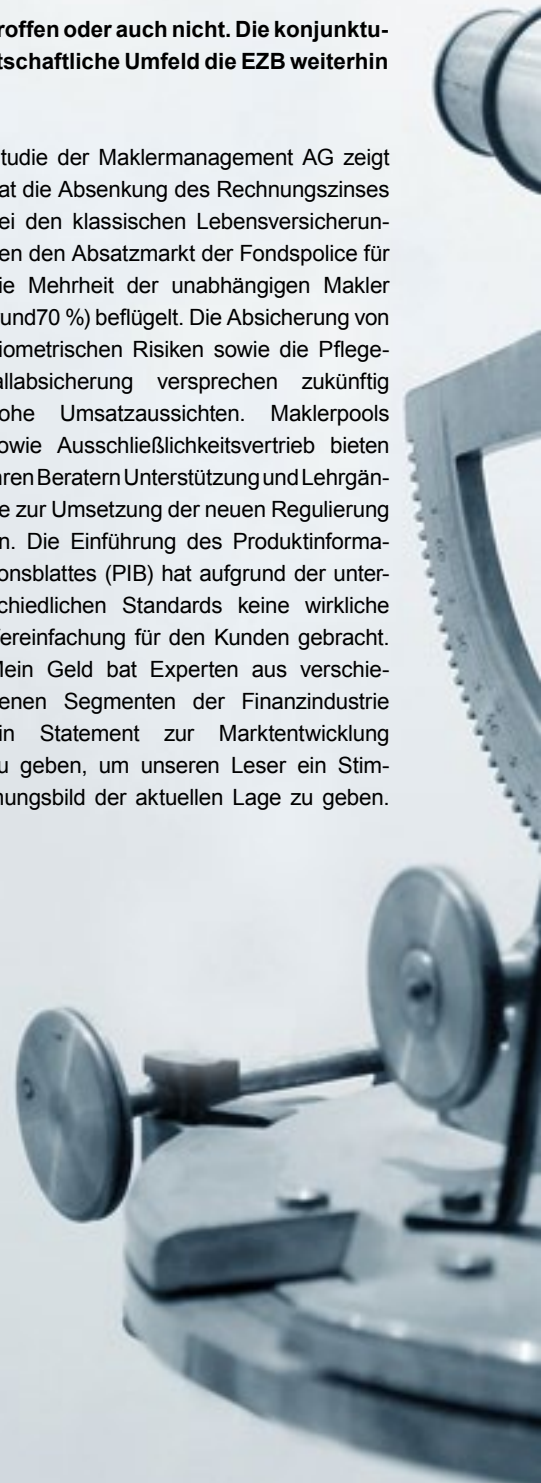
**Fast hat man schon die Mitte des Jahres erreicht und die ersten Prognosen sind eingetroffen oder auch nicht. Die konjunkturelle Sicht hat sich gebessert und die Aktienmärkte steigen, obwohl das schwache wirtschaftliche Umfeld die EZB weiterhin zu einer Fortführung der Niedrigzinspolitik zwingt.**

Die Hauptrisiken für die Aktienmärkte kommen von der politischen Entwicklung, zwar wurde der Markt von den Sprung der USA über die sogenannte Fiskalklippe nicht negativ beeinflusst, aber dennoch können die verhärteten Fronten im US Haushaltsstreit noch durchaus einen negativen Effekt haben. Ebenso können die Entwicklungen in Italien und die bevorstehende Wahl in Deutschland die Märkte noch negativ beeinflussen, was im Laufe des Jahres immer wieder zu Rückschlägen an den Märkten führen kann. Eine schnelle Erholung der Weltwirtschaft und gute Fundamentaldaten aus den Unternehmen würden die Märkte in diesem Umfeld stützen. Trotz dieses Umfeldes spricht das moderate Bewertungsniveau weiterhin für Investitionen in Aktien und Aktienfonds. Emissionshäuser von geschlossenen Fonds haben es dagegen weit schwerer. Zahlreiche Pleiten und die neuen Gesetze sorgen für Zurückhaltung auf diesem Markt. Die geschlossenen Fonds litten unter der Euroschuldenkrise, die Vermittler, Initiatoren und Anleger lähmte. Dann kamen Regulierungsvorhaben, die wenn es bei der ersten Fassung des Gesetzesentwurfs geblieben wäre, zum Ende des geschlossenen Fonds geführt hätten. Einige Absatzeinbrüche sind hausgemachte Probleme, wo Initiatoren wie vor kurzen durch den Betrugsfall von S&K das Vertrauen des Marktes schwer erschüttert haben. Langsam jedoch trennt sich die Spreu vom Weizen. Anbieter, die den Regulierungen nicht standhalten können, wechseln ihr Geschäftsmodell von der KG Beteiligung hin zu anleihe- oder genussscheinbasier-

ten Beteiligungen. Andere Emissionshäuser konzentrieren sich auf institutionelle Kunden und passen ihre Produkte deren Bedürfnissen an. Während viele kleine Anbieter von ihrer Flexibilität profitieren konnten, haben einige große Häuser wie zum Beispiel die Nordkapital die Wende nicht überlebt. Einige Initiatoren sind zuversichtlich, rund 30 Prozent von ihnen rechnen im laufenden Jahr mit Neugeschäft.

Durch den §34f der Gewerbeordnung werden die freien Vertriebe zu einer umfassenden Informations-, Beratungs- und Dokumentationstätigkeit verpflichtet. Der Schritt von der objektbezogenen zur nachweislich anlegergerechten Beratung ist damit getan, auch wenn es für die Finanzdienstleister erstmal mehr Verwaltungsaufwand bedeutet. Viele Berater sehen mittlerweile die Regulierung als Chance für die Branche und somit auch für sich selbst, können sie sich doch durch die Umsetzung der Vorgaben eine neue und bessere Identität schaffen. Obwohl der Kapitalmarkt und die wirtschaftliche Unsicherheit den Absatz invest-mentorientierter Altersvorsorgeprodukte erschweren, setzen die Makler weiterhin mehrheitlich auf Fondspolice. Wie eine

Studie der Maklermanagement AG zeigt hat die Absenkung des Rechnungszinses bei den klassischen Lebensversicherungen den Absatzmarkt der Fondspolice für die Mehrheit der unabhängigen Makler (rund 70 %) beflügelt. Die Absicherung von biometrischen Risiken sowie die Pflegefallabsicherung versprechen zukünftig hohe Umsatzaussichten. Maklerpools sowie Ausschließlichkeitsvertrieb bieten ihren Beratern Unterstützung und Lehrgänge zur Umsetzung der neuen Regulierung an. Die Einführung des Produktinformationsblattes (PIB) hat aufgrund der unterschiedlichen Standards keine wirkliche Vereinfachung für den Kunden gebracht. Mein Geld bat Experten aus verschiedenen Segmenten der Finanzindustrie ein Statement zur Marktentwicklung zu geben, um unseren Leser ein Stimmungsbild der aktuellen Lage zu geben.



OFFENE FONDS

# Kapitalmarktausblick: Schöne neue Welt

**Außer Euro-Krise nichts gewesen? Wer die vergangenen 12 Monate auf einer einsamen Insel verbracht hat und nun zurückgekehrt ist, käme bei oberflächlicher Analyse vermutlich zu dem Ergebnis, dass die Welt in Ordnung zu sein scheint. Sowohl die globalen Anleihen-, als auch die Aktienmärkte weisen eine positive Wertentwicklung auf.**

Doch diese Bestandsaufnahme stellt den Blick auf teilweise dramatische Entwicklungen, die sich zuvor abgespielt hatten. So verloren spanische und italienische Staatsanleihen mit 10 Jahren Restlaufzeit zwischen März und Juli 2012 rund 16 Prozent an Wert. Für Aktienmärkte mag eine solche Marktbewegung noch normal sein, jedoch ist ein derartiger Rückgang für Staatsanleihen großer europäischer Länder ein äußerst seltenes Ereignis.

Aber auch der Aktienmarkt war 2012 kein reiner Hort der Sicherheit. Während der DAX beispielsweise gegenüber dem im März erreichten Stand von gut 7.150 Punkten bis Anfang Juni auf unter 6.000 Punkte zurückfiel, betrug der Rückgang für

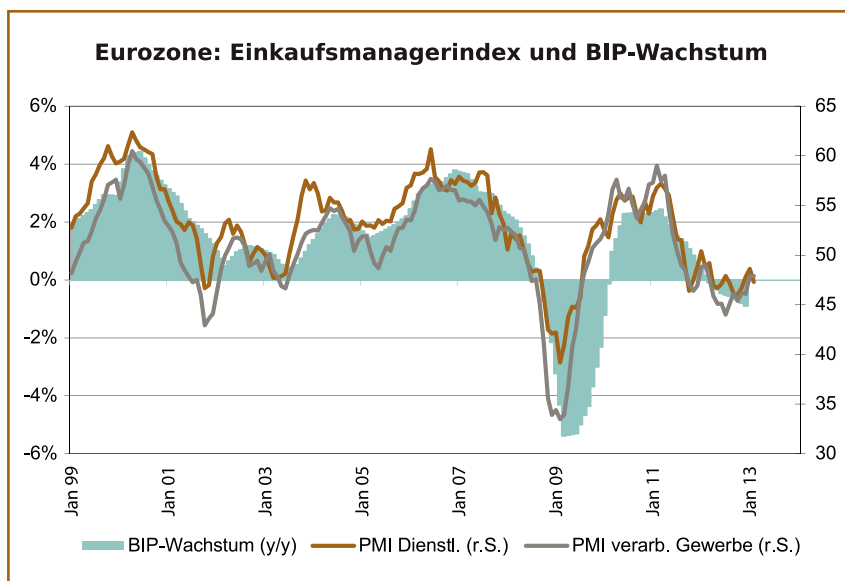
spanische Blue-Chip-Aktien zeitweise bis zu 33 Prozent. Natürlich lässt sich nicht immer jede Kursbewegung durch harte Fakten erklären, doch hatte der Markt aus unserer Sicht mehr als gute Gründe, um zwischenzeitlich in den Panikmodus umzuschalten, da die Eurozone kurz vor dem Abgrund stand.

Im Frühsommer 2012 geriet die Eurozone immer mehr auf die schiefe Bahn. Die wirtschaftliche Entwicklung in den verschiedenen Mitgliedsländern driftete immer weiter auseinander, ein grenzüberschreitender Geldmarkt existierte nicht mehr, die Kapitalflucht nahm zu, und einige Staaten konnten sich kaum noch refinanzieren. Hätte EZB-Präsident Mario Draghi nicht Ende Juli versprochen, alles

Erforderliche zu tun, um den Euro zu retten, sähe die Marktentwicklung heute vermutlich anders aus. Spätestens Mitte September, als das Bundesverfassungsgericht grünes Licht für den Eurorettungsschirm ESM gab, war es der Politik im Zusammenspiel mit der Notenbank gelungen, die negative Erwartungsspirale eines baldigen Auseinanderbrechens der Europäischen Währungsunion zu brechen. Obwohl die konjunkturellen Rahmendaten schwach blieben, die Länder der europäischen Peripherie in der Rezession verharrten und viele Unternehmen bei ihren Ausblicken zunehmend unsicherer wurden, ließen sich die Aktienanleger von all dem nicht beirren. Und so ist der DAX heute nur noch wenige hundert Punkte von seinem historischen Höchststand aus dem Jahr 2007 entfernt, während der MDAX diesen schon im Herbst 2012 hinter sich gelassen hat.

## Wie wird es nun weitergehen?

Derzeit zeichnet sich eine leichte Konjunkturerholung ab, aber kein Aufschwung, der diesen Namen wirklich verdient. Dennoch muss ein solches Konjunkturszenario nicht negativ für risikobehaftete Anlageformen wie Aktien, Unternehmens- oder Schwellenländeranleihen oder sogar festverzinsliche Wertpapiere ohne ein Investmentgraderating sein. Im Gegenteil, dem „Anlagenotstand“ sei Dank. Denn die Zinsen für Tagesgelder, Sparbücher oder „sichere“ Staatsanleihen sind so gering, dass





EURO - ANLEIHEN

# Eine Anlageklasse mit vielen Möglichkeiten

Bei Euro-Anleihen denken viele Anleger sofort an Staatsanleihen aus der Eurozone. Doch diese Anlageklasse umfasst weitaus mehr Instrumente. Neben Anleihen aus der Eurozone, können Investmentfonds die in Euro-Anleihen anlegen, auch in Papiere von Staaten außerhalb der Eurozone investieren, solange diese auf Euro lauten. Hinzu kommen dann noch andere Instrumente wie Unternehmensanleihen oder Pfandbriefe. Unterschiedliche zinsgewichtete Restlaufzeiten (Duration) und Bonitätsnoten (Ratings) der Emittenten geben den Fondsmanagern weitere Möglichkeiten bei der Verwaltung ihrer Portfolios...

**Weiter auf Seite 26**





Bild: Gerd Altmann, pixello.de

## FORTSETZUNG EURO-ANLEIHEN

Zusätzlich haben viele Portfoliomanager in ihren Fonds die Möglichkeit auch derivativebasierte Strategien, zum Beispiel zur Steuerung der Duration, zu nutzen. Die Möglichkeiten gehen hierbei in vielen Fällen sogar so weit, dass die Manager eine negative Duration nutzen dürfen, um so auch von steigenden Zinsen profitieren zu können.

### Produktauswahl – Den richtigen Fonds finden

Die Vielfalt der Anlagemöglichkeiten in diesem Segment spiegelt sich auch in der Vielzahl der angebotenen Produkte wider. Das es in diesem Anlagesegment zudem auch noch die verschiedensten Managementansätze gibt, lässt sich unter anderem an den unterschiedlichen Ergebnissen der einzelnen Fonds ablesen. Schließlich haben neben der eignen Marktmeinung des Managers auch die Vorgaben aus dem Verkaufsprospekt, sowie die eingesetzten Instrumente einen erheblichen Einfluss auf die Wertentwicklung des Fonds. Entsprechend sollte der Fondsmanager über eine entsprechende Erfahrung im Management von Rentenportfolios verfügen, welche sich in einer guten Wertentwicklung in der Vergangenheit widerspiegeln sollte. Zwar ist die Wertentwicklung aus der Vergangenheit keine Garantie für die

zukünftigen Ergebnisse eines Fonds, dennoch kann sie als Indikator für die Leistungsfähigkeit des Managers beziehungsweise des Managementteams eines Fonds in verschiedenen Marktphasen herangezogen werden.

Auch wenn die ein Fonds in der Vergangenheit sehr erfolgreich war, gilt es für Anleger skeptisch zu bleiben, denn je höher der Ertrag eines Fonds im Vergleich zu seinen Wettbewerbern ist, desto größer sind in der Regel auch die Risiken, die vom Portfoliomanager eingegangen wurden. Zudem ist zu beachten, dass der Einsatz von Derivaten die Komplexität des Portfolios erhöht und neben einer zusätzlichen Ertragsquelle auch eine zusätzliche Risikoquelle darstellt. Daher sollten Investoren bei der Fondsauswahl auch immer auf die Anzahl und Art der im Fonds genutzten Derivate achten.

Entsprechend müssen Anleger, die einen Rentenfonds, der in Euro-Anleihen investiert, in ihrem Portfolio nutzen wollen sich neben den Anlagerichtlinien auch das Portfolio des Fonds anschauen, um beurteilen zu können, ob der Fonds zu ihrer Risikoneigung passt.

### Zusammenfassung

Rentenfonds mit einem globalen Anla-

geuniversum bieten Anlegern neben ihren Renditemöglichkeiten noch viele weitere Vorteile und können aufgrund des breiten Spektrums der in den Fonds enthaltenen Anlageinstrumente sehr gut zur Diversifizierung des Portfolios genutzt werden.

Aufgrund der Komplexität vieler Produkte im Bereich der aktiv gemanagten Fonds für Euro-Anleihen Rentenfonds, sollten Anleger bei der Auswahl dieser Produkte neben einer quantitativen und qualitativen Fondsanalyse bei Bedarf auch die Meinung eines qualifizierten Anlageberaters einholen, um den für sie geeigneten Fonds zu finden. Denn eines ist gerade im Bereich der festverzinslichen Wertpapiere klar: Wer einen Fonds nur aufgrund seiner Wertentwicklung in der Vergangenheit kauft, kann im Ernstfall eine böse Überraschung erleben, denn wie es schon die sogenannten Subprime Anleihen gezeigt haben, gibt es am Rentenmarkt keine höhere Rendite ohne ein entsprechend höheres Risiko.

Neben vielen anderen Fonds in der Kategorie Euro-Anleihen, die sich in den vergangenen drei Jahren als gute Investments erwiesen haben, zeigen die vier im Folgenden beschriebenen Fonds, beispielhaft, wie die Fondsmanager ihre Anlageziele auf unterschiedlichen Wegen erreichen konnten.



# Geschlossene Immobilienfonds als Hoffnungsträger der Branche?

Unbestritten ist, dass das Geschäftsklima der geschlossene Fonds sich nicht wirklich gebessert hat im Vergleich zum letzten Jahr. Im Gegenteil haben die zu erwartenden Regulierungen Initiatoren sowie Investoren eher zur Zurückhaltung animiert. Dabei spielt auch die weitere Unklarheit über einzelne Aspekte der Regulierung eine wichtige Rolle. Sei es die Maximale Kreditquote oder die Erfordernis einer Verwahrstelle, sowie die Implementierung von Risikomanagement. All diese Punkte führen zu Verunsicherung und Lähmung der Branche. Die Vermittler kämpfen mit zahlreichen Schieflagen oder nicht erfüllten Performances, seitens der Anbieter. Anleger sind gezwungen sich eher mit Sanierungskonzepten, statt mit Neuemissionen auseinander zu setzen.

Viele Emissionshäuser planen Ihre Zukunft mit Alternativprodukten, wie zum Beispiel Anleihen, oder setzen auf Spezialfonds für institutionelle Investoren. Die einzigen positiven Signale kommen aus dem Segment der Immo-

bilien. Da erwarten mehr als ein Drittel der Emissionshäuser steigende Platzierungsvolumina. Diesen erfreulichen Nachrichten schließen sich Banken und Vertriebe an und rechnen mit einem steigenden Anlegerinteresse hinsichtlich Immobilien im Inland und Flugzeugen.

Eine Studie der Ratingagentur Scope bestätigt die allgemeinen Skeptiker. Von 765 Fonds, die zwischen 2001 und 2006 analysiert wurden, liegt nur bei geschlossenen Immobilienfonds mehr als die Hälfte (58 Prozent) bei Ausschüttungen und Tilgungen über dem Plan. Betrachtet man die Gesamtlage der geschlossenen Fonds, ist es den geschlossenen Immobilienfonds am besten gelungen für den Vermittler und den Kunden, über die Argumentation der Sachinvestition, die Marktlage zu meistern. Allein bei den Schiffsfonds gibt es wenig Hoffnung, dass es zu einer Erholung des Marktes in diesem Jahr kommen könnte. Im Gegenteil erwartet man in diesem Segment noch weitere Hiobsbotschaften.

## NEWS

# Die Folgen des S&K Debakels

## FIHM Fonds und Immobilien Holding München AG im Insolvenzverfahren

Der Rechtsanwalt und Insolvenzverwalter Axel W. Bierbach von der Münchener Kanzlei Müller-Heydenreich Beutler & Kollegen ist am Freitag vom Amtsgericht München im Insolvenzverfahren der FIHM Fonds und Immobilien Holding München AG (FIHM AG) zum vorläufigen Insolvenzverwalter bestellt worden. Die FIHM AG aus Aschheim bei München, Muttergesellschaft des Fondsanbieters SHB Innovative Fondskonzepte AG (SHB IF AG), dem Emissionshaus der sechs SHB-Immobilienfonds, hatte am 22. Februar 2013 einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens wegen Überschuldung und Zahlungsunfähigkeit beim Amtsgericht München gestellt.

Bierbach, der zuvor bereits zum Insolvenzgutachter der FIHM AG bestellt worden war, verschafft sich derzeit einen Überblick über die komplexe Geschäftslage der FIHM AG. Neben der FIHM AG haben auch mehrere Tochtergesellschaften – darunter die beiden Komplementärgesellschaften der SHB Fonds, SHB Innovative Fondskonzepte AG und SHB Innovative Fondskonzepte GmbH – Insolvenz angemeldet. Diese betreut Bierbach als Insolvenzgutachter.

### SHB Fonds und Anlegervermögen nicht von Insolvenz betroffen

Die sechs geschlossenen SHB Immobilienfonds, die die FIHM-Gruppe seit dem Jahr 2001 am Markt platziert hat, sind als rechtlich selbstständige Gesellschaften dagegen nicht von



Bild: Thorben Wengert, pixelio.de

FIHM Fonds und Immobilien Holding München AG sind im Insolvenzverfahren

der Insolvenzanmeldung betroffen. Bierbach betonte, dass somit auch die Anleger mit ihrem in den Fonds gebündelten Vermögen nicht unmittelbar von der Insolvenz betroffen seien. „Es geht nun vor allem darum, Schaden von den SHB Fonds der FIHM-Gruppe abzuwenden, um die Anleger zu schützen“, sagte Bierbach. Als so genannter starker vorläufiger Insolvenzverwalter hat Bierbach nun die Verfügungsbefugnis über das Vermögen der FIHM AG. „Es ist sehr wichtig, dass die Anleger jetzt besonnen reagieren und nicht unüberlegthandeln, um den Bestand der Fonds nicht zu gefährden“, sagte Bierbach.

Die FIHM AG und ihre insolventen Tochtergesellschaften zur Fondsemission sowie zur Fonds- und Anlegerverwaltung setzen ihre Geschäftstätigkeit derzeit uneingeschränkt fort.

### FIHM AG sieht sich als Opfer im S&K-Betrugsfall

Die SHB-Muttergesellschaft FIHM Fonds und Immobilien Holding München AG gehört erst seit November 2012 zu rund 86 Prozent der dicio GmbH, an der die S&K-Gruppe beteiligt ist. Derzeit wird untersucht, ob die FIHM AG und ihre Beteiligungen selbst Opfer der neuen Gesellschafter aus dem Umfeld der S&K-Gruppe geworden sind. Gegen Handelnde der S&K-Gruppe ermittelt die Staatsanwaltschaft aktuell wegen des Verdachts des banden- und gewerbsmäßigen Betruges. Die SHB Fondsgesellschaften haben selbst die Staatsanwaltschaft eingeschaltet, um zu prüfen, inwieweit Teile der Unternehmensgruppe ebenfalls Opfer im Betrugsfall der S&K-Gruppe geworden sind.





Bild: Gerd Altmann, pixello.de

Trübe Stimmung in Cannes, bei der europäischen Gewerbeimmobilienmesse MIPIM

K O L U M N E

## MIPIM - Europas Immobilien-Manager trafen sich in Cannes

**Wenige neue Botschaften brachten die deutschen MIPIM-Teilnehmer nach Hause. 20.000 europäische, durch mindestens 5.000 Euro Kosten pro Teilnehmer „ausgewählte“ Manager treffen sich seit 24 Jahren jedes Jahr zur Branchen-Sonnwendfeier im südfranzösischen Cannes. Vielleicht schwappt die sicherheitsgetriebene „Core-Welle“ der Investoren jetzt doch auf den breiten Immobilienmarkt über.**

Die größte und internationalste europäische Gewerbeimmobilienmesse MIPIM findet seit 24 Jahren jedes Jahr in Cannes statt. Die wirtschaftliche Bedeutung für die Stadt übertrifft die Filmfestspiele. Wer sich allerdings diesmal „Austern und Spiele“ gewünscht hatte, wurde enttäuscht. Die Flugzeuge lieferten nur wenige Golfbags auf die Bänder. Streik, Schneechaos und Radarausfall hatten schon die Stimmung der Anreisenden, die oft den ersten Messtetag in Flughäfen verbrachten, getrübt. Bei normalem Terminstress wurde man mindestens dreimal bis auf die Haut nass. Kalt war es auch. Austern gab es wenigstens. Aber das MIPIM-Flair früherer Zeiten, an denen die Leute, die man kennenlernen wollte, noch nicht die „Closed Shop“-

Mütze aufhatten und im Halbstundenkontakt ihre Gespräche durchzogen, sind vorbei. Wer nicht vorterminiert ist, muss Journalist sein oder die MIPIM unter „Incentive“ verbuchen. Auf 19.000 qm Ausstellungsfläche und vielen Schiffen und Restaurants trafen sich ca. 20.000 Teilnehmer. Davon waren 1.650 CEOs und Vorstände, 1.290 Investoren, 1.283 Entwickler, 762 Berater, 621 Makler, 466 Anwaltskanzleien, 304 Behörden, 220 Endnutzer, 133 Hotelgruppen und 110 Einzelhändler stellten, nach MIPIM-Statistik, die Besucher. 1.850 ausstellende Firmen aus mehr als 80 Ländern waren vertreten. 415 Journalisten folgten den Rufen der PR-Berater zum Gespräch oder Dinner. Mit rund 200 ausstellenden deutschen Gesellschaften, von denen

allerdings sehr viele an Stadt- oder Regionalständen lediglich mit einer Tafel und bestenfalls einem Stehtisch vertreten sind, sind nur eine Handvoll weniger deutsche Aussteller gemeldet, als im vergangenen Jahr. Allerdings handelt es sich ausschließlich um Wiederholungstäter. An neuen Ausstellern herrscht Mangelware. Etwa 650 deutsche Unternehmen mit rund 2.100 Teilnehmern erreichen offiziell die Vorjahreswerte wieder. Die Sonnwendstimmung blieb aber aus. Das wird aber auch positiv gesehen. Klaus Franken, Deutschland-Chef Catella Property GmbH, meint: "Das Beste, was uns passieren konnte, war eine MIPIM ganz ohne Euphorie oder Panik, einfach gut, um Geschäft zu machen. Endlich wird wieder mit Immobilien gear-

beitet und nicht nur Perlen gesammelt."

Die MIPIM in Cannes startete wie so oft mit Streik und Schneechaos als klassische Murphy-Veranstaltung. Der persönliche Eindruck bestätigte das Vorfeldgefühl des Autors mit 19 ununterbrochenen Cannes-Besuchen, noch nie so viele Absagen von den anderen alten MIPIM-Hasen gehört zu haben. Die Messe selbst vermittelte denselben Eindruck wie Shopping-Center. Man hat überall den Eindruck, schon mal dagewesen zu sein. Wie immer ist auch die MIPIM-Organisation für ein schmunzelndes Kopfschütteln gut. Das „Savills-Cafe“ an der Croisette, völlig offen mit 50 cm hohen Absperrungen, lässt sich nur mit einer 2000 Euro Eintrittskarte betreten. Eine extra abgestellte MIPIM-Kontrolleurin stellt sicher, dass das weltweit renommierte Maklerhaus nur Gespräche mit „Badge“-Trägern führt. Dabei ist es völlig egal, ob die Gesprächspartner sich über den Stolper-Zaun schon die Hand geben. Ohne Ausweis geht in Cannes nichts.

Spaß machte natürlich der letzte Abend mit den zwei deutschen Gewinnern der „Immobilien-Oscars“. MIPIM-Awards gingen an das Milaneo in Stuttgart von Entwickler ECE, Strabag und Bayerischen Hausbau, an das türkische Center Marmara Park, mit dem die deutsche ECE den zweiten Award nach Hause holte, und an das Prestige-Objekt der IVG „The Squire“. Nach dem Sturzflug seiner Aktie nach den brandaktuellen Verlustmeldungen um über ein Drittel, hatte IVG-Chef Professor Wolfgang Schäfers das auch nötig. Für die Squire-Vermarktung muss sich die IVG noch einiges einfallen lassen. Da hilft der Oscar für das weltbeste Objekt des Jahres.

Die beiden Hauptthemen der MIPIM waren Finanzierungslücke und Normalisierung des Sicherheitsbedürfnisses. Es gebe keine wirkliche Finanzierungslücke mehr, meinen die deutschen Matadore. So richtig passt das nicht in den 5-Finger-Abakus des Autors. Wenn viele Immobilienfinanzierer verschwinden und die verbleibenden Banken mangels

Eigenkapital ihre Bilanzsumme reduzieren müssen, ist eine problemlose Kreditversorgung nicht einfach abzuleiten. Allerdings geht es den Banken gut. Die Neugeschäftsmargen stimmen. Die Bestandsmargen werden mangels Kreditnehmeralternativen stimmig gemacht. Der Optimismus sei größer als noch als im letzten Jahr, meinte LHI-Chef und VGF-Präsident, Oliver Porr. Gute Projekte fänden inzwischen immer einen Weg in die Realisierung. Geklagt werde bei Produktmangel auf hohem Niveau, berichtet Marcus Lemli, CEO Savills Deutschland.

Steht das Ende der Core-Fixierung bevor? Timo Tschammler, Jones Lang LaSalle Deutschland, sieht inzwischen gute Gründe für Alternativen zu Core-Investments. Die Spitzenrendite in den besten deutschen Lagen der BIG 7 sei in den letzten 4 Jahren vor Erwerbsnebenkosten und nicht umlagefähigen Mietnebenkosten auf 4,76 Prozent gesunken. Top-Objekte in B-Lagen brächten 80 Basispunkte mehr. Bei der Inkaufnahme weiterer Risiken, wie zum Beispiel einer schwächeren Gebäudequalität, kämen noch einmal weitere 150 Basispunkte hinzu. Klaus Franken, Catella PG, sieht auch die rentabelsten Investitionschancen unterhalb von Core. Zudem gelte: Wer Angst vor dem Vermieten habe, solle sowieso nicht in Immobilien investieren. Value add sei zurück, aber fundiert mit intensiver Chancen-/Risikoabwägung. Auswärtige Investoren seien dabei sehr aktiv, aber nicht mehr mit stupid money.

Union Investment RE-GF, Frank Billand, sieht gerade vor dem Hintergrund notwendiger Ertragszwänge bei institutionellen Investoren ein steigendes Interesse an Investments außerhalb des engen Core-Bereichs. Hinsichtlich eines Endes der Core-Fixierung sieht Marcus Lemli eine scharfe Trennlinie zwischen dem, was für Core gehalten werde, und Objekten, die nicht in die Core-Kategorie fallen. Die Renditeanforderungen stiegen hier nicht parallel zum Grad des zunehmenden Risikos, sondern bei Überschreiten der Linie sprunghaft an. Auf die These des Autors angesprochen, dass Core

vor allem das Sicherheitsbedürfnis der Assetmanager und weniger des Anlegers der Kapitalsammelstelle berücksichtige, sah Lemli wichtige Gründe für das Core-Interesse bzw. dem Interesse an Neubauten mit langen Mietverträgen zum einen in dem Sicherheitserfordernis und zum anderen in der Managementintensität. Hier liegen gut vermietete Neubauten in der ersten Dekade weit vorne. Aber auch der Opportunity-Markt sei liquide. Das Xanadu-Portfolio für knapp 180 Millionen Euro, das vor einigen Wochen geclosed wurde, hatte mehr als 15 Interessenten mit Liquidität und klaren Preisvorstellungen. Auf die Sicherheit von Core-Investments zum Beispiel in Frankfurt angesprochen, sieht Lemli durchaus mittelfristige Gefahrenpotenziale in den derzeit sehr intensiven Bauaktivitäten in Frankfurt. Billand wies darauf hin, dass gerade bei Core-Immobilien Aspekte des Lebenszyklus genau beachtet werden müssten. Professionelles Assetmanagement bestehe darin, sich auch von Immobilien mit einer noch guten Mietrestlaufzeit trennen zu können. Hannover Leasing-GF, Laurent Rücker, sieht die Nachvermietungssicherheit immobilienwirtschaftlich als entscheidend an. Insofern seien die prominenten Mieter der Anwalts- und Berater-szene nicht unbedingt seine erste Wahl.



**Werner Rohmert**

Wirtschaftsjournalist (u. a. Platow Brief Immobilien) und Herausgeber u. a. von „Der Immobilienbrief“



SPEZIAL „MAKLER-SPEZIFISCHE PRODUKTE“

# Maklerkunden sind anspruchsvoller und verdienen mehr

Aus Sicht deutscher Kunden werden Versicherungsmakler und das Internet immer attraktiver, wenn es um einen Versicherungsabschluss geht. Bis zum letzten Jahr haben 15 Prozent schon einmal eine Police über einen Makler abgeschlossen, im Jahr 2004 lag dieser Anteil nur bei 7 Prozent. Das zeigt eine Analyse des Kölner Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGov, die mit dem neuen Zielgruppenanalysetool „Target Report Assekuranz“ durchgeführt wurde. YouGov hat für die repräsentative Studie zwischen 2004 und 2012 über 70.000 Entscheider und Mitentscheider in Versicherungsangelegenheiten in Deutschland befragt.

Auch die Zahl der Internetkunden hat sich laut Studie während der vergangenen zehn Jahre auf 8 Prozent im Jahr 2012 mehr als verdoppelt (2004: 3 Prozent). Kein anderer Vertriebskanal ist in den vergangenen Jahren stärker gewachsen. Makler- und Internetkunden weisen dabei einige Gemeinsamkeiten auf: Beide Gruppen sind besonders

anspruchsvoll und gehören zu den Besserverdienern (rund 450 Euro über dem durchschnittlichen Haushaltsnettoeinkommen pro Monat). Mehr als neun von zehn Personen dieser Zielgruppe legen besonderen Wert auf den Einschluss aller relevanten Risiken und Leistungen.

Zudem erwarten etwa genauso viele ein schnelles und unbürokratisches Verhalten der Versicherungsgesellschaft im Schadens- und Leistungsfall. Die hohen Erwartungen gehen einher mit einem überdurchschnittlich hohen Wissen in Versicherungsfragen.

## Internetkunden auf der Suche nach dem besten Angebot

Es gibt aber auch Unterschiede zwischen den beiden Gruppen: Im Vergleich zu Internetkunden sind Maklerkunden eher passiv und legen Wert auf eine hochwertige Beratung. Dagegen holen sich Internetaffine Versicherungsnehmer öfter eine Reihe von Angeboten verschiedener Gesellschaften ein als

Maklerkunden (67 Prozent der Internetkunden; 55 Prozent der Maklerkunden) und versuchen, das beste Angebot zu finden (65 Prozent der Internetkunden; 51 Prozent der Maklerkunden).

Mit diesem Hintergrund hat das Wirtschaftsmagazin Mein Geld in der April/Mai Ausgabe ein großes Spezial vorbereitet zum Thema „Maklerspezifische Produkte“. Dies soll den Lesern die Möglichkeit geben, relevante und wichtige Produkte, die ein Makler für sich und seine Kunden braucht, zu nutzen. Mit dem Hintergrund, dass die Regulierungen und die Anforderungen an Makler schwieriger werden, tragen die Berater eine hohe Verantwortung, der sie gerecht werden müssen. Beim Thema Maklerspezifische Produkte soll eine Auslese von notwendigen und wichtigen Tools vorgestellt werden, die ein Makler braucht.

„SPEZIAL MAKLER-SPEZIFISCHE PRODUKTE“

# Bei Maklern immer beliebter

**Ein erfahrener und konzernunabhängiger Rechtsschutz-Spezialist – das ist die 1982 gegründete DMB Rechtsschutz-Versicherung AG. Vor erst sieben Jahren im Maklermarkt gestartet, hat die DMB Rechtsschutz mittlerweile fast 850.000 Kunden. Jedes Jahr wächst die Gesellschaft stärker als der Markt. Allein im Jahr 2012 steigerte sie ihre Beitragseinnahmen um 7,5 Prozent. Entscheidend für diesen Erfolg ist erneut das Maklergeschäft.**

Zahlreiche Auszeichnungen bestätigen der DMB Rechtsschutz Bestnoten bei Produkten, Prämien, Policierung, Courtageabwicklung, aber auch einen sehr guten Servicewert für Makler und Maklerprozesse. Innerhalb weniger Jahre ist es dem Kölner Unternehmen gelungen, sich im hart umkämpften Rechtsschutz-Markt zu behaupten. Dabei werden an den Vertrieb von Rechtsschutz-Produkten hohe Ansprüche gestellt. Im Maklermarkt ist für den Verkaufserfolg beim Kunden vor allem ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis relevant verbunden mit der unverzichtbaren Haftungssicherheit. Für eine langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit entscheidend sind jedoch auch der Service für Makler, zeitgemäße Serviceleistungen für den Kunden, einfache Technik, ohne dabei auf die persönlichen Ansprechpartner zu verzichten. An diesen Ansprüchen orientiert sich die DMB Rechtsschutz.

Neben der rechtlichen Absicherung für den privaten Bereich bietet die Gesellschaft Gewerbe-Rechtsschutz für kleine bis mittlere Unternehmen sowie Selbstständige und Freiberufler, aber auch Rechtsschutz für Land- und Forstwirte an. Die leicht verständlichen und einfach strukturierten Produktlinien Standard, EXPERT und PRESTIGE können nach individuellen Bedürfnissen der Kunden flexibel kombiniert werden. Von Rundum:sicher bis Einfach:sicher zu den Bereichen Privat, Beruf, Wohnung und Verkehr. Alle Produkte zeichnen sich durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis aus und erfüllen die Mindeststandards des Arbeitskreises Beratungsprozesse. Dabei setzt die DMB Rechtsschutz auf den Slogan „Al-

les Recht: Günstig. Gut. Gemeinsam.“ Er beschreibt das bekannte Preisversprechen, die hohe Produktqualität und den gemeinsamen Erfolg mit Vertriebspartnern. In Maklerumfragen wird die DMB Rechtsschutz oft mit dem Kriterium „günstig“ in Verbindung gebracht. In Vergleichstests wird jedoch zusätzlich das sehr gute Leistungsniveau der Produkte ausgezeichnet.



Bild: Gerd Altmann, pixelio.de

Gut beraten mit DMB Rechtsschutz

## Neuerungen 2013

Im Januar hat die DMB Rechtsschutz ihre bewährten Tarife um zahlreiche Leistungen erweitert: Der neue PRESTIGE bietet umfassenden Schutz zur Absicherung von Kunden, die neben existenziellen auch anspruchsvolle Bereiche absichern möchten. Steuer-Rechtsschutz ist bereits ab dem Einspruchsverfahren versichert und auf eine vertraglich vereinbarte Selbstbeteiligung wird verzichtet, wenn ein Rechtschutzfall bereits durch eine anwaltliche Erstberatung erledigt werden kann. Im neuen PRESTIGE erhalten Kunden zudem Unterstützung rund um die persönliche Vorsorge, zum Beispiel für Patientenverfügungen. Neben entsprechenden Formularen, die für den Notfall

auch online hinterlegt sind, stehen über einen Kooperationspartner spezialisierte Rechtsanwälte für eine telefonische Beratung zum Thema Vorsorge zur Verfügung.

Ein Premium-Produkt wie der PRESTIGE ist dabei durchaus bezahlbar. Vermittler sollten allgemein lieber zu einer höheren Selbstbeteiligung raten, statt auf wichtige Leistungen für ihre Kunden zu verzichten. Alle Kunden der DMB Rechtsschutz erhalten eine telefonische Beratung durch unabhängige Rechtsanwälte. Die DMB RECHT-Hotline kennt keine Ablehnung, denn die Beratung erfolgt in allen Rechtsgebieten, auch in solchen, die gar nicht versichert oder versicherbar sind. Dabei sind die Anrufe deutschlandweit gebührenfrei.

## Intelligenter Maklerservice

Durch den mehrschichtigen Vertriebsservice haben Makler immer die richtige Verbindung zur DMB Rechtsschutz: Schnelle Antworten auf Fragen gibt es über die zentrale Makler-Hotline mit freundlichen Mitarbeitern - und keinem anonymen Call-Center. Vor Ort stehen erfahrene und kompetente Ansprechpartner für eine individuelle Beratung, für Schulungen und das Aufzeigen von Vertriebsansätzen zur Verfügung. Das moderne Maklerportal bietet einfache Lösungen und wichtige Informationen. Gerade im Bereich Rechtsschutz sind einfache und zeitsparende Verfahren relevant, die maximale Flexibilität bei minimalem Aufwand bieten.

Der Vertriebsschub der DMB Rechtsschutz bestätigt, dass sie sich den Herausforderungen des Maklermarktes mit Erfolg stellt.



## STUDIE

# „bAV im Mittelstand“: Altersvorsorgeangebote nicht genügend nachgefragt

Die Beschäftigten im deutschen Mittelstand fürchten um ihren Lebensstandard im Alter. Deshalb erwägen sie, die drohenden Einnahmelücken im Ruhestand über die betriebliche Altersversorgung (bAV) zu schließen und suchen das Gespräch darüber mit ihrem Arbeitgeber.

Das geht aus der Studie „Betriebliche Altersversorgung im Mittelstand 2013“ hervor, die die Generali Versicherungen und das F.A.Z.-Institut veröffentlichten. Demnach lasse sich mancher Mitarbeiter ausrechnen, mit welchen späteren Einnahmen aus der gesetzlichen Rentenversicherung und aus der betrieblichen Altersversorgung er rech-

nen kann. Allerdings fehle einem Teil der Beschäftigten schlicht das Geld, um kapitalgedeckt für das Alter vorzusorgen. Nur jedes dritte mittelständische Unternehmen biete eine arbeitgeberfinanzierte Betriebsrente an. Und gut jeder zweite Betrieb habe zwar ein Anreizsystem für die Altersvorsorge im Portfolio, die Teilnahmequote der Arbeitnehmer bliebe dennoch verbesserungswürdig, so weiteren Kernergebnisse der Studie.

## Sicherheit und Flexibilität sind wichtiger als hohe Renditen

Grundsätzlich, so die Studie, beeinflussten die globale Banken- und Wirtschaftskrise der Jahre 2008/2009 und ihre Folgen das Anlageverhalten der Menschen bis heute. Risiken würden vermieden, zuverlässige Anlagen gesucht. So legten die Beschäftigten in mittelständischen Betrieben bei Vorsorgeprodukten großen Wert auf ein hohes Maß an Sicherheit...

Weiter auf Seite 129



# Ergebnis

Bild: Rainer Sturm, pixelio.de

GEWERBEORDNUNG

# §34f – Auch Rechtsanwälte dürfen die Prüfberichte erstellen

Bild: Gerd Altmann, pixelio.de

Seit dem 1.1.2013 ist der neue § 34 f Gewerbeordnung in Kraft. Die bisher zusammen mit Immobilienmaklern, Bauträgern und Darlehensvermittlern im § 34 c GewO geregelten Finanzanlagenvermittler haben damit eine eigenständige Vorschrift in der Gewerbeordnung, die sich sowohl am bisherigen § 34 c GewO als auch am Vorbild des § 34 d GewO für Versicherungsvermittler orientiert.

Nun sind u. a. eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung, eine Mindestqualifikation und umfangreiche Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten gesetzlich vorgeschrieben.

Eine wesentliche Neuerung des am 1. Januar 2013 in Kraft getretenen § 34 f Gewerbeordnung ergibt sich aus § 24 der Finanzanlagenvermittlerverordnung: dem sogenannten Prüfbericht. Die Regularien ähneln den früheren § 16 und 17 Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV). Der Umfang der Prüfung wurde allerdings erweitert. Zudem gibt es Änderungen bezüglich der prüfenden Personen.

„Durch die jährliche sowie anlassbezogene Vorlage von Prüfungsberichten bei der zuständigen Erlaubnisbehörde soll die Einhaltung der Verhaltenspflichten durch die Finanzanlagenvermittler sichergestellt wer-

den“, erläutert Rechtsanwalt Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand des AfW, den Zweck der Regelung.

Geprüft wird unter anderem, ob der Vermittler dem Kunden seine Statusinformationen nachweisbar und vollständig mitgeteilt hat, das Informationsblatt übergeben wurde, die notwendigen Informationen vom Anleger erfragt wurden und das Beratungsprotokoll vorliegt. Die jährliche Prüfung bezieht sich auf das abgelaufene Kalenderjahr und muss bis spätestens zum 31. Dezember des Folgejahres bei der zuständigen Behörde (je nach Bundesland das Gewerbeamt oder die IHK) eingereicht werden. Die Kosten für die Prüfung müssen die Vermittler selbst tragen. Die Prognosen, wie hoch die Kosten für einen solchen Prüfbericht werden, variieren vom unteren dreistelligen bis in den vierstelligen Eurobereich.

Prüfungsberechtigt sind neben Wirtschaftsprüfern, vereidigten Buchprüfern, Wirtschaftsprüfungs- und Buchprüfungsgesellschaften neuerdings öffentlich bestellte und zugelassene Personen, die auf Grund ihrer Vorbildung und Erfahrung in der Lage sind, ordnungsgemäß zu prüfen. Das betrifft insbesondere Steuerberater. Auf Nachfrage des AfW ergab sich nun jedoch, dass es einen redaktionellen

Fehler (Schreibfehler) in § 24 der Verordnung gibt und es statt „öffentlich bestellt und zugelassen“ heißen sollte „öffentliche bestellt oder zugelassen“. Damit wären nun auch Rechtsanwälte grundsätzlich geeignet, die Prüfung durchzuführen. Es gilt jedoch – wie auch bei den anderen Berufsgruppen –, dass sie von der Materie Ahnung haben sollten. Wirth hierzu ergänzend: „Ein Rechtsanwalt, der sonst nur Mietsachen oder Scheidungen bearbeitet, ist sicherlich deutlich weniger als Prüfer geeignet, als zum Beispiel ein Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht.“

*Quelle: Pressemitteilung AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. vom 5. März 2013*

## AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.500 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute.