



Geschlossene Fonds: Anleger schätzen Optionenvielfalt - wenn sie ihnen nutzt!

Serie Megatrends (2): Individualisierung

Wer schon einmal einen Immobilienfonds zeichnen, einen Kredit aufnehmen oder ein Konto eröffnen wollte, kennt das: Eine Fülle von Angeboten eröffnet zahlreiche Wahlmöglichkeiten - zum Teil weit über das Produkt selbst hinaus. "Viele Bankfilialen bieten heute Girokonten in verschiedensten Varianten - für Senioren, für Azubis oder Studenten, inklusive Serviceleistungen wie etwa Versicherungsschutz, mit oder ohne Kreditkarte in gold, silbern oder in Kooperation mit dem örtlichen Fußballverein", erläutert Dr. Frank Schuhmann, Chefanalyst beim Beteiligungs-Spezialisten dima24.de. Die Institute folgen damit dem Megatrend zur Individualisierung.

Der Grund dieser Entwicklung: Das Profil moderner Kunden wird vielschichtiger. Sie sind eigenständig, oft sehr preisbewusst, recherchieren selbst nach Angeboten, nutzen verschiedene Anbieter und schließen Verträge nach eigenen Bedürfnissen, persönlich wie im Internet. Dieser neue Kundentyp zeigt ein je nach Situation wechselndes Kaufverhalten und gegensätzliche Verhaltensmuster. Das bedeutet neue Herausforderungen für Handel und Dienstleister. Sie bieten diesem neuen Typen viele verschiedene, oft ganz individuell zugeschnittene Angebote. Im Klartext: Durch vielfältige Auswahlmöglichkeiten gestalten Kunden heute selbst ihr Endprodukt.

Auch bei der Geldanlage spielt dieser fundamentale Wandel eine Rolle. Finanzdienstleister begegnen dem Trend zur Individualisierung mit zunehmender Flexibilisierung: Sie berücksichtigen in ihren Angeboten zum Beispiel Unterbrechungen in den Biografien wie Elternschaft, Arbeitslosigkeit oder Sabbaticals, Neuanfänge beim Wohnort, beim Job oder in der Partnerschaft. Selbst die Altersvorsorge muss neuen Anforderungen genügen: "Statt eines geruhensamen Lebensabends planen viele Senioren heute eher einen 'Un-Ruhestand'. Sie wagen im Alter einen neuen Aufbruch, zum Beispiel mit dem Umzug ins Ausland. Gefragt als attraktive Investments sind darum Finanz-Produkte, die gleichermaßen passgenau und flexibel sind", erklärt Schuhmann.

Laufzeit, Ausstieg, Kapitalgarantie: Mehr Flexibilität bei den Fondsfeatures

Auch die Beteiligungsbranche bleibt da nicht außen vor: Die Initiatoren geschlossener Fonds reagieren auf die veränderten Bedürfnisse der Anleger etwa mit verschiedenen Ein- und Auszahlungsmodellen, mit flexiblen Laufzeiten oder Sonderkündigungsrechten. So ermöglicht beispielsweise der Fonds Neue Energien V von ÖKORENTA Anlegern, sich als Gesellschafter für unterschiedliche Zeiträume zu entscheiden. Parallel stehen auch zwei Ansparmodelle über 7,5 oder 15 Jahre zur Verfügung. Und die Anleger des Portfoliofonds MCE 09 Sternflotte FLEX etwa können zwischen zwei Varianten des Andienungsrechts wählen: Wer sein Geld nicht über die gesamte Fondslaufzeit anlegen will, kann - gegen Gebühr - ein quartalsweises Rückgaberecht vereinbaren. Anleger, die besonders sicherheitsorientiert investieren möchten, erhalten auf Wunsch eine Kapitalgarantie zum Ende der Laufzeit. Und mit einer Thesaurierung der laufenden Erträge können die Anleger ihr Gesamtergebnis weiter aufbessern. "Es gibt also mehr Möglichkeiten je nach Anlageziel und Lebenssituation der Anleger", resümiert Schuhmann.

Spezial-Fonds: Beteiligungen mit dem gewissen Etwas

Ein Ergebnis der zunehmenden Individualisierung in der Beteiligungsbranche ist die wachsende Zahl der Spezial- oder Nischenfonds. Das sind Beteiligungen, die abseits der klassischen Fondssegmente wie Immobilien, Schiffe oder Private Equity anlegen. Ein aktuelles Beispiel ist der Edelholz-Fonds Nobilis Priva. Er investiert in europäische Holzarten und hilft so, den tropischen Regenwald zu schützen.

Die Initiatoren offerieren also besondere Angebote und versierte Investoren finden so ein Produkt, das genau zu ihnen passt. Und die Anleger honorieren das - das belegt die große Nachfrage nach solchen Spezialfonds. Laut Feri Gesamtmarktstudie der Beteiligungsmodelle 2012 machten Rohstofffonds, vor allem mit Investitionen in Gas- und Ölquellen sowie Ölförderrechte, mit 34,4 Prozent den Löwenanteil unter den Spezialfonds aus. Auch bei den New-Energy-Fonds bilden sich neben den etablierten Windkraft- und Solarinvestments immer mehr Nischen heraus. Ein neuer Trend sind etwa Wasserkraftfonds, hier hat vor allem Aquila Capital eine Vorreiterrolle eingenommen. Mit dem aktuellen Fonds HydropowerINVEST IV können sich Anleger an einem Portfolio aus fünf Wasserkraftwerken in der Türkei beteiligen. Der Anbieter POC hat hingegen sein bisheriges Angebot an Öl- und Gasfonds mit der neuen Produktlinie Oikos um den Bau und Betrieb von Biomassekraftwerken in Kanada erweitert.

Gemeinsam ins Risiko: Co-Investment schafft Vertrauen

Zugenommen hat auch die Diskussion darum, wie Risiken und Gewinne bei unternehmerischen Beteiligungen zwischen Anlegern und dem Initiator verteilt werden sollten. Gerade die kleineren, spezialisierten Emissionshäuser trauen sich vermehrt, das Konzept des geschlossenen Fonds neu zu denken. Sie investieren entweder gemeinsam mit dem Anleger und mit eigenem Geld oder knüpfen zumindest ihre Honorare stärker an den wirtschaftlichen Erfolg des jeweiligen Investments. Das Emissionshaus Buss Capital ist zum Beispiel bei seinem aktuellen Containerfonds 13 selbst an seinem Containerportfolio beteiligt und damit direkt vom Investitionserfolg betroffen. "Anleger fassen eher Vertrauen zu einem Produkt, wenn der Anbieter zeigt, dass er von seinem eigenen Konzept überzeugt ist", sagt Schuhmann. Einen alternativen Weg geht der Initiator asuco bei seinem Immobilien-Zweitmarktfonds asuco 3. Hier sind nicht nur Bonuszahlungen für einen besonderen wirtschaftlichen Erfolg vorgesehen. Das Fondsmanagement akzeptiert bei unterplanmäßigen Ergebnissen auch eine Kürzung der eigenen Vergütung.

Statt Augenwischerei: Fonds-Zeichner wollen Klarheit

"Als unabhängige Beteiligungsspezialisten begrüßen wir jede Art von Innovation und Flexibilisierung in der Beteiligungsbranche. Wichtig ist jedoch, dass die Neuerungen der Emissionshäuser auch wirklich den Anlegern zugute kommen", findet Schuhmann. "Gefragt sind also Transparenz und Vergleichbarkeit statt Wildwuchs und Tarif-Dschungel, wie es die Kunden zum Beispiel bei vielen Mobilfunkanbietern erleben." Im Vertrieb sei dann nämlich, statt des Beifalls der Anleger, der gegenteilige Effekt zu beobachten: "Diffuse Auswahlmöglichkeiten wirken auf Anleger eher abschreckend. Sie wünschen sich möglichst einfach gestaltete Vermögensanlagen, die sie verstehen können, ohne erstmal einen Abendkurs zu besuchen", so Schuhmann. "Gerade Beteiligungen sind ja an sich oft komplex. Statt aus einem Strauß bunter Möglichkeiten auszusuchen, treffen Anleger da eher die Wahl: Investieren ja - oder nein."

Pressekontakt

redRobin. Strategic Public Relations GmbH

Herr Friedrich Burghoff
Altonaer Poststrasse 13a
22767 Hamburg

red-robin.de
burghoff@red-robin.de

Firmenkontakt

dima24.de Anlageberatung GmbH

Herr Friedrich Burghoff
Altonaer Poststrasse 13a
22767 Hamburg

red-robin.de
burghoff@red-robin.de

Über dima24.de

dima24.de ist eine unabhängige Vermögensberatung für geschlossene Fonds und seit 10 Jahren am Markt. Der Dienstleister für erfahrene, vermögende Anleger verbindet die Fachkompetenz der Beratung in Filialbanken mit den Konditionen der Direktbanken. Die Beratung erfolgt ausschließlich am Telefon von ausgebildeten Spezialisten für geschlossene Fonds, Kosten für den Anleger gibt es bei dima24.de keine. Mehr als 164.000 Kunden mit einem Anlagevermögen von über 1,84 Milliarden Euro vertrauen mittlerweile dima24.de.