

TRANSPARENZ

Anlageberater gehen in die Offensive

SCHADENVERSICHERER

Neue Strategien, bessere Tarife

NEWCOMER

Neue Emissionshäuser
drängen auf
den Markt

Investieren
wie die Profis

Top-Thema:

**Stunde Null für
offene
Immobilienfonds**

Neue Regeln, bessere
Chancen – wie sich
die Assetklasse neu
aufstellt und wieder
um Anlegergelder wirbt.

Luca Pesarini, Ethenea
Independent Investors:
„In Märkten ohne klare
Trends ist eine breite
Streuung der Assets
das Gebot der Stunde.“

Mehr Rendite mit dem richtigen Anlagemix

Wie vermögensverwaltende
Fonds die Erträge
von Anlegerdepots pushen

Deutschland
NR. 07 - JULI 2012
EUR 5,00
C 1190 F 30 JAHRGANG
ÖSTERREICH EUR 5,70 · SCHWEIZ SFR 9,90
SPANIEN EUR 6,60 · BENELUX EUR 5,75 · ITALIEN EUR 6,50

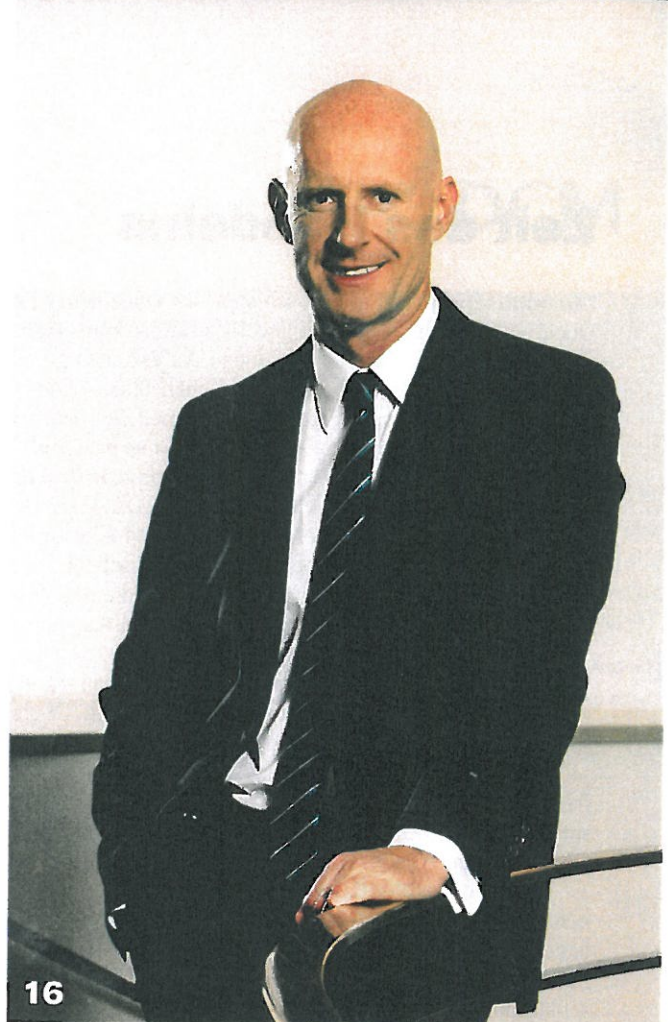
www.cash-online.de



Cash.Investmentfonds

- 16 ▶ Titelstory** Volatile Aktienmärkte, niedrig rentierende Anleihesektoren – der Aufbau und die Vermehrung von Kapital fällt zunehmend schwer. Vermögensverwaltende Fonds wollen mit dem richtigen Anlagemix einen Mehrwert für den Anleger erzielen. Der Strategie-Check.
- 26 Interview** Luca Pesarini, Ethna Funds, über die Schuldenkrise und die Auswirkungen auf seine Anlagestrategie
- 28 Vermögensverwaltende Fonds** Eine Auswahl der Besten sowie die Newcomer im Überblick
- 32 Interview** Matthias Hoppe, Franklin Templeton, über die Chancen für Multi-Asset-Fonds
- 34 Interview** Jens Schleuniger, VCH, zu den Renditeaussichten in Afrika.
- 36 Markt & Trends** News über Player und Produkte

Luca Pesarini, Ethnea Independent Investors: „Der Erhalt des Kapitals unserer Anleger steht im Mittelpunkt unseres Handelns.“



16



Matthias Hoppe 32
Franklin Templeton



Jens Schleuniger 34
VCH



Per-Johan Horgby 42
VHV



Thomas Gerald Foth 48
CKC Finance IT

Cash.Versicherungen

- 42 ▶ Schaden- und Unfallversicherer** wollen mit neuen Angeboten und Strategien profitabel werden
- 48 Sepa** Was der einheitliche europäische Zahlungsverkehr für Assekuranzen und Vertrieb bedeutet
- 52 Wohngebäudeversicherung** Warum sich Hausbesitzer auch gegen Elementarschäden versichern sollten
- 54 Markt & Trends** News über Player und Produkte

Cash.Geschlossene Fonds

- 74 ▶ Neue Emissionshäuser** streben mit Macht an den Markt. Die Newcomer und ihre Strategien im Porträt
- 80 Private Equity** Das Rendite-Potenzial der Secondaries
- 82 G.U.B.** Fünf Fonds im Leistungscheck
- 88 Markt & Trends** News über Player und Produkte

94 Verlags-Special
S & K

Geld die Beteiligten mit diesem Angebot verdienen. Die Zahl dieser Anleger steigt“, meint der Pure-Blue-Chef, der sich für Klimaschutzprojekte in Entwicklungsländern engagiert. Diese und weitere Überlegungen seien in das Konzept des Erstlingswerks Pure Forest I eingeflossen, der in eine bestehende Teakplantage in Panama investieren will. Das forstwirtschaftliche Know-how soll das Bonner Unternehmen Forest Finance beisteuern, das bereits mehrere ökologische Forstprojekte in den Tropen als Direktinvestment angeboten hat und eine Niederlassung am Standort unterhält. Nach der Teakbaumernte soll die Fläche in einen Mischwald umgewandelt werden.

Der Prospekt des eigenkapitalbasierten Waldfonds lag zum Redaktionsschluss bereits der BaFin vor und wird voraussichtlich im Juli 2012 auf den Markt kommen. Bis zum Jahresende will Pure Blue das geplante Volumen von 7,8 Millionen Euro bei den ethisch denkenden Anlegern platziert haben, die sich ab 5.000 Euro plus fünf Prozent Agio beteiligen können. Bis zum Ende der geplanten Fondslaufzeit im Jahr 2026 sollen die Anleger einen Gesamtmittelrückfluss in Höhe von 271 Prozent der Einlage erhalten.

Der ganz andere Wasserfonds

Dem Infrastrukturbereich zuzuordnen, sind die Wasserdesinfektionsanlagen, die der junge Initiator Grasshopper Investments von Frankfurt aus anbietet. Hersteller ist das im benachbarten Darmstadt ansässige Unternehmen Redo Water Systems, das seit rund zehn Jahren am Markt ist und im Jahr 2004 mit dem Innovationspreis des Bundeswirtschaftsministeriums ausgezeichnet wurde. Die Desinfektionstechnologie sei effektiver, umweltfreundlicher und ökonomischer als andere und wird bereits seit 2005 in 30 Ländern eingesetzt. Gerade aufstrebende Industrieländer stehen wegen der damit verbundenen Urbanisierung vor der Herausforderung, immer mehr Menschen mit sauberem Trink- und Nutzwasser zu versorgen.

Das Portfolio des Clean Water I Fund soll mit rund 240 dieser Anlagen bestückt und an die Endkunden vermietet werden, so dass der Fonds Mieteinnahmen generieren kann. Die Endkunden verteilen sich auf unterschiedliche Branchen – darunter Krankenhäuser, Wasserwerke und Agrarbetriebe – und Länder. Redo hat gegenüber der Fondsgesellschaft eine bestimmte Umsatzhöhe pro Jahr garantiert. Sofern die Initiatorerntochter Inwasol, die sich die Exklusivvermarktung für China und Bulgarien hat zusichern lassen, weitere Umsätze



Mareen Schneider, Grasshopper Investments, will lieber ethisch investieren als spenden.

generiert, fließen sie dem Fonds und damit den Anlegern zu. Insgesamt herrscht also Interessengleichheit zwischen den Beteiligten, zumal sich der Initiator als Wachstumsfinanzierer betätigt und ein hohes Eigeninteresse daran hat, dass in Darmstadt alles gut läuft. Die Grasshopper-Geschäftsführerin Mareen Schneider ist Juristin und unterhält nach wie vor eine eigene Kanzlei, die sich auf internationales Wirtschaftsrecht und Kapitalmarktrecht spezialisiert hat. In dieser Funktion hat sie bereits mehrere Prospekte für Wertpapiere erstellt. „Ich setze mich seit Jahren bei der BaFin dafür ein, dass die Prospekte auch für Anleger und Vertriebspartner verständlicher werden. Allerdings ist das mitunter ein Kampf gegen Windmühlen. Das an sich sinnvolle Ziel der transparenten Risikoaufklärung wird so jedenfalls verfehlt“, meint Schneider, die den Prospekt für ihr Erstlingswerk selbst geschrieben hat. „Beide sind die Visitenkarte eines Emissionshauses und gerade für Newcomer besonders wichtig. Bei deutschen Investoren erzeugt der geschlossene Publikumsfonds Vertrauen. Im Ausland dagegen erntet man dagegen mit den 140-Seiten-Werken häufig nur Unverständnis. Daher können wir uns zusätzlich Direktinvestments mit einer Laufzeit von nur drei Jahren vorstellen. Die ließen sich hierzulande und international anbieten“, sagt die Emissionshaus-Chefin und verweist auf den Containerranbieter P&R, dessen plausibles Steuerkonzept aufgrund der gleichen Afa-Zeiten nachgebildet werden könne.

Trotz des nachvollziehbaren Investitionskonzepts ging auch sie behutsam bei dem Auftaktprodukt ans Werk: Knapp 3,5 Millionen Euro zuzüglich Agio wollen die

Hessen bis Ende 2012 einwerben. Die Aufnahme von Fremdkapital ist nicht vorgesehen. „Wir haben zum Markteinstieg unterschätzt, wie erklärungsbedürftig das Trendthema Wasser noch ist. Das gilt auch für unsere Vertriebspartner, die allerdings nach unserer Schulungsoffensive ihre Kunden umfassend informieren und beraten können. Obwohl sich die Platzierung langsamer entwickelt als geplant, haben wir 45 Anlagen erworben, von denen 25 bereits installiert wurden. Dadurch können wir zusätzlich Vertrauen aufbauen. Ich bin zuversichtlich, dass wir bald die immense Nachfrage seitens der Mieter mit Fondsanlagen bedienen können“, sagt Schneider.

Treuhandaufgaben ausgelagert

Der Initiator ist wie viele der Newcomer sehr schlank aufgestellt, so dass sich die Personalkosten in Grenzen halten. Die Mittelverwendungskontrolle und die Treuhandaufgaben übernehmen wie bei den meisten Initiatorneulingen externe Dienstleistungsunternehmen.

Ein Infrastrukturinvestment ganz anderer Art will die im Mai 2011 in Berlin gegründete Sworn Capital GmbH anbieten. Im Laufe des dritten Quartals 2012 soll der erste Publikumsfonds des jungen Emissionshauses auf den Markt kommen, über den Privatanleger in US-amerikanische Mobilfunkmasten investieren können. Erträge sollen die Masten dadurch generieren, dass die Antennenplätze an US-amerikanische Mobilfunkanbieter wie AT&T, T-Mobile oder Clearwire vermietet werden. Das Konzept ist nicht neu und wurde bereits in den Jahren 2009 und 2011 mehrfach von dem Emissionshaus BAC Berlin Atlantic Ca- ▶