

# „All in one-Strategie“

Deutschland hat mit dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) eine einheitliche Grundlage für die gesamte Investmentbranche geschaffen. Die Branche arbeitet derzeit intensiv an der Erfüllung der durch das KAGB gestellten Anforderungen. Festzustellen ist, dass viele ehemalige Emittenten von Beteiligungen den Weg zu einem regulierten Anbieter von Alternativen Investmentfonds (AIF) nicht gegangen sind. Die Deutsche Finance Group war einer der ersten Anbieter in Deutschland, die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistung (BaFin) die Lizenz zur Verwaltung von AIF erhalten hat. finanzwelt sprach exklusiv mit dem Vorstandsvorsitzenden Thomas Oliver Müller über die Erfahrung mit der Regulierung und den weiteren strategischen Zielen des Konzerns.

**finanzwelt:** Herr Müller, wie ist Ihr Erfahrungsstand in der neuen regulierten Welt?

**Müller»** Die Regulierung führte mit Sicherheit auch zu umfassenden Veränderungen bei der Deutschen Finance Group, aber die Erfahrungen, die wir gemacht haben, sind als sehr positiv zu bewerten. Unser institutioneller Hintergrund hat uns im Regulierungsprozess enorm geholfen. Er war die Basis für ein zielführendes Abarbeiten von regulatorischen Anforderungen wie zum Beispiel ein Risiko- und Liquiditätsmanagement, Compliance und Berichtswesen. Diese Prozesse waren schon immer in der Deutschen Finance Group implementiert und mussten nur an die Regulierung nach deutschem Recht angepasst werden.

**finanzwelt:** Sie haben neben der KVG-Lizenz weitere Zulassungen beantragt. Können Sie das bitte näher erläutern?

**Müller»** Neben der Zulassung als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) gemäß § 20 KAGB, verfügen wir über die Zulassung für das Verwalten von einzelnen Finanzinstrumenten im Sinne des § 1 Abs. 11 des Kreditwesengesetzes (KWG) angelegter Vermögen für andere mit Entscheidungsspielraum einschließlich der Portfolioverwaltung fremder Investmentvermögen. Die Zulassung bildet die Grundlage für unsere individuellen Vermögensverwaltungsmandate von institutionellen Investoren.

**finanzwelt:** Sehen Sie im Assetmanagement die Zukunft im institutionellen Geschäft?

**Müller»** Grundsätzlich hat das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) und die damit einhergehende Anpassung der Anlageverordnung die Attraktivität geschlossener Investmentvehikel für professionelle und institutionelle Investoren erhöht. Auf der Suche nach interessanten Anlagemöglichkeiten setzen institutionelle Investoren aktuell vor allem auf eine internationale und breit diversifizierte Immobilienstrategie. Hintergrund dafür ist, dass derzeit bei institutionellen Immobilieninvestoren ausreichend Liquidität zur Kapitalanlage zur Verfügung steht, aber das Angebot an lukrativen Immobilieninvestments oft im jeweiligen Heimatmarkt stark eingeschränkt ist. Internationale Immobilieninvestments werden von institutionellen Investoren vornehmlich über indirekte Vehikel wie zum Beispiel „Spezialfonds“ durchgeführt. Diese Spezialfonds werden von einem institutionellen Fondsmanager konzipiert, verfolgen eine klar strukturierte Investmentstrategie und beinhalten ein professionelles Portfoliomanagement. Der institutionelle Investor erhält durch diese Strategie Zugang zu allen bedeutenden internationalen Immobilienmärkten und gleichzeitig einen „Full Service“ rund um die Immobilieninvestition. Durch eine fokussierte und bedarfsgerechte Assetmanagement-Beratung bietet die Deutsche Finance

Group institutionellen Investoren diesen exklusiven Zugang zu internationalen Immobilienstrategien. Unsere Zukunft liegt nicht nur im institutionellen Geschäft. Selbstverständlich werden wir auch weiterhin unserer Zielgruppe der Privatanleger Investitionsstrategien anbieten, um parallel zu institutionellen Investoren wie Pensionskassen, Versicherungen, Stiftungen und Universitäten investieren zu können.

**finanzwelt:** Welche Produkte bieten Sie Stand heute den Privatanlegern?

**Müller»** Derzeit bieten wir Privatanlegern zwei Produkte, um institutionell zu investieren. Zum einem den „Deutsche Finance PERE Fund I“ mit einer Mindestbeteiligungssumme in Höhe von 5.000 Euro und einer Laufzeit von 6 Jahren. Ein Fonds, der in internationale Immobilieninvestments investiert. Im Fokus stehen dabei attraktive Renditechancen kombiniert mit einer ausgewogenen Balance zwischen Kapitalbindung und Sicherheit. Die Platzierung des Fonds läuft im Dezember 2015 aus. Ein weiterer Fonds ist der „Deutsche Finance PORTFOLIO Fund I“, der breit diversifiziert in die Assetklassen Immobilien und Infrastruktur investiert. Die Laufzeit beträgt 12 Jahre und Anleger können zwischen einer Einmalanlagen- und einer Ratensparkkomponente auswählen.

**finanzwelt:** Welche Produkte sind für das Jahr 2016 geplant?

**Müller»** Mit dem „Deutsche Finance PRIVATE Fund I“, der im Januar 2016 startet, bieten wir Privatanlegern einen Zugang zu lukrativen und institutionellen Immobilieninvestments. Dabei steht eine globale Investitionsstrategie auf Investments mit Wertsteigerungspotenzial und kurzer Laufzeit im Fokus. Die von der BaFin genehmigten Anlagebedingungen liegen bereits vor. Weiterhin arbeiten wir gerade an einem neuen Fondskonzept für vermögende Privatanleger mit einer „Verrentungskomponente“ und einem Fonds mit einer längeren Laufzeit zum klassischen Vermögensaufbau.

**finanzwelt:** Sie haben weiterhin die Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut gemäß § 32 Kreditwesengesetz (KWG) erhalten. Welche Strategie verfolgen Sie damit?

**Müller»** Wir verfolgen seit Gründung der Deutschen Finance Group im Jahr 2005 eine „All in one-Strategie“. Alle wesentlichen Geschäftsbereiche wie Produktkonzeption, Assetmanagement, Vertrieb und Anlegerverwaltung werden im Konzern vereint. Diese Strategie schafft die Basis für Kompetenz, schnelle strategische Entscheidungen und Anpassungen an Marktveränderungen. Mit einem eigenen Finanzdienstleistungsinstitut positionieren wir im Markt ein exklusives Kompetenzunternehmen im Bereich der institutionellen Kapitalanlageberatung und erweitern damit unsere vertrieblichen Aktivitäten. Die Steuerung und Kontrolle von eigenen Absatzkanälen wird in der Branche nach unserer Meinung an Bedeutung gewinnen.

**finanzwelt:** Was ist unter Kompetenzvertrieb zu verstehen?

**Müller»** Die Regulierung der Finanzbranche zeigt, dass die Anforderungen an eine anlage- und anlegergerechte Beratung in Zukunft extrem zunehmen werden. Nach unserer Auffassung wird eine Spezialisierung auf spezifische Finanzsektoren und auf Kompetenzen ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg für den Berater werden. Wir sehen uns als



Spezialist in der Kapitalanlageberatung und bieten gegenüber Anlegern keine Allfinanzberatung, sondern ausschließlich institutionelle innovative Kapitalanlagen der Deutschen Finance Group an.

**finanzwelt:** Welche strategischen Ziele haben Sie für 2016?

**Müller»** Zunächst geht es uns um die Positionierung des Konzerns. Im institutionellen Markt werden wir als Investmentmanager, der auf institutionelle Private-Market-Investments in den Bereichen Immobilien, Private Equity Real Estate und Infrastruktur spezialisiert ist, wahrgenommen. Als Kapitalverwaltungsgesellschaft konzipieren und

verwalten wir für Privatanleger geschlossene Investmentvermögen (AIF). Neben unserem eigenen Finanzdienstleistungsinstitut, mit Fokus auf Anlageberatung und -vermittlung mit Haftungsübernahme, bieten wir internationalen institutionellen Fondsmanagern einen umfassenden strategischen Beratungsprozess. Dieser beinhaltet z. B. die Beratung bei wirtschaftlichen und rechtlichen Strukturierungen von institutionellen Zielfonds bis hin zur Übernahme einer exklusiven Platzierung von Zielfonds an institutionelle Investoren. Ziel ist es, die Deutsche Finance Group stärker als Finanzkonzern mit einer „All in one-Strategie“ zu positionieren. (jr)