

Deutsche Finance Group

Neues Produkt für Privatanleger „Kapital gegen Zins“

Die Deutsche Finance Group ermöglicht Privatanlegern gemeinsam mit institutionellen Investoren wie Staatsfonds, Versicherungskonzernen, Pensionskassen, Industrieunternehmen und Stiftungen breit diversifiziert in globale Immobilien- und Infrastrukturmärkte zu investieren. Symon Hardy Godl, Geschäftsführer der Deutsche Finance Asset Management über das neue Produkt der Deutsche Finance Group, den DF Deutsche Finance Income – Zins 1.

Warum hat sich die Deutsche Finance Group für eine neue Produktkategorie entschieden?

Godl: Mit der Namensschuldverschreibung „Deutsche Finance Income – Zins 1“ haben wir ein Schuldscheininvestment nach dem Vermögensanlagengesetz – mit dem Schwerpunkt fest kalkulierbarer halbjährlicher Zinseinnahmen in einer vorgegebenen Laufzeit mit taggenauem Verzinsungsanspruch – aufgelegt. Wir sehen das neue Zinsprodukt als Ergänzung zu unseren bisherigen aufgelegten Alternativen Investmentfonds (AIF) und werden damit unseren Absatzkanal im Vertrieb erweitern. Nicht nur im Asset Management ist die Diversifikation ein wesentlicher Bestandteil von Erfolg – auch im Vertrieb der Deutsche Finance Group.

Welche Zielgruppe werden Sie im Vertrieb genau ansprechen?

Godl: Den Vertrieb des Income Zins 1 übernimmt exklusiv unsere „Deutsche Finance Advisors“, ein durch die BaFin zugelassenes Finanzdienstleistungsinstitut gemäß § 32 KWG. Ziel sind Partnerschaften zu erfolgreichen Marktteilnehmern aus dem Bank-, Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor, die ihren Handlungsrahmen im Kapitalanlagebereich gegenüber ihren Kunden – ohne eine eigene BaFin-Zulassung beantragen zu müssen – erweitern wollen. Die Deutsche Finance Advisors bietet dabei ihren externen Partnern bei der Anlagevermittlung eine uneingeschränkte Haftungssicherheit, Bestandssicherheit und ein interessantes Ver-

gütungs- und Vorsorgesystem. Seit unserem Income-Produkt-Opening konnten wir bereits über 620 Teilnehmer aus der Finanzdienstleistungsbranche auf unseren Roadshows begrüßen. Über diese Resonanz freuen wir uns natürlich sehr, weil es unsere Entscheidung, ein neues Produkt im Markt zu lancieren, bestätigt hat.

Wie unterscheidet sich das neue Produkt von Ihren bisherigen Produkten?

Godl: Grundsätzlich sind Anleger bei Alternativen Investmentfonds Gesellschafter und somit am Gewinn oder Verlust der Gesellschaft beteiligt. Beim Income Zins 1 werden die Anleger in den Status von Gläubigern gehoben und erhalten dafür einen fest vereinbarten Zins. Auch unsere Investitionsstrategie ist beim Income Zins 1 etwas differenziert. Während wir bei unseren AIF-Investitionen eher in opportunistische und Value Added-Immobilien- und Infrastruktur-Strategien mit einer mittel- bis langfristigen Wertentwicklung investieren, liegt beim Income Zins 1 der Schwerpunkt auf Zielinvestitionen mit einem anfänglichen, möglichst hohen Cash Flow. Das sind z. B. Zielinvestitionen mit Wertsteigerungspotential und die bereits fortgeschrittene Immobilien- oder Infrastrukturprojektentwicklungen aufweisen. Der Income Zins 1 mit einer Mindestbeteiligung in Höhe von 1.000 Euro und einer Laufzeit von 8 Jahren wird, neben halbjährlichen Ausschüttungen i.H.v. 3,0 % p.a. (pro rata temporis) ab Stichtag des Zinslaufzeitbeginns nach Ablauf einen Sonderzins in Höhe von 6 % und die vollständige Kapitalrückzahlung leisten.

Würden Sie uns bitte die Anlagestrategie näher erläutern?

Godl: Die Anlagestrategie beinhaltet Immobilien- und Infrastrukturinvestitionen, insbesondere der Erwerb, das Halten und Verwalten von Anteilen an in- und ausländischen Investmentvermögen, Personen- und Kapitalgesellschaften mit beschränkter Haftung im eigenen Namen und für eigene Rechnung, die direkt oder indirekt bzw.

mittelbar oder unmittelbar in die Asset-Klassen Immobilien und Infrastruktur, Private Equity Real Estate und Private Equity Infrastructure, in immobilienähnliche und infrastrukturähnliche Anlagen investieren. Schwerpunkt werden dabei Investitionen in nationale und internationale Immobilien- und Infrastrukturprojekte sowie Immobilien- und Infrastrukturprojektentwicklungen sein, die unmittelbar selbst oder im Rahmen von Joint-Ventures, Co-Investments oder Club-Deals gemeinsam mit anderen Investoren getätigt werden. Ferner sind auch Investitionen in die von lokalen Projektmanagern für institutionelle Investoren konzipierte Beteiligungsgesellschaften vorgesehen. Des Weiteren sind Immobilien- und Infrastrukturinvestitionen auch über den Erwerb von Wertpapieren, Derivaten und sonstigen handelbaren Finanzinstrumenten geplant. Dabei steht Risikominimierung des Gesamtportfolios im Fokus. Im Gegensatz zu einer sog. „Single-Asset“-Strategie, also einer Investition in ein einziges Asset, beabsichtigt der Income Zins 1 ein Portfolio verschiedenartiger Immobilien- und Infrastrukturinvestitionen aufzubauen. Die Strategie des diversifizierten Investierens in verschiedene Länder, Regionen, Sektoren und Investmentstile, kombiniert mit unterschiedlichen Laufzeiten, Jahrgängen und individuellen Kernkompetenzen des jeweiligen lokalen Managements, ist dabei der Grundstein für ein ausgewogenes Portfolio.

Herr Godl, der Income Zins 1 investiert neben Immobilien auch in Wertpapiere – ist das richtig?

Godl: Ja, das ist richtig. Die Basis bilden Sachwert-Investitionen in „Private Markets“ und „Listed Markets“. Bei „Private Markets“ versteht man zum einen klassische Investments in privat organisierte Märkte als Abgrenzung zu öffentlichen – also für jedermann zugängliche – Märkte. Die Mehrrendite ergibt sich dabei zunächst aus der Illiquidität von Private Market-Investments. Bei Private Market-Investments herrscht in der Regel weniger



Symon Hardy Godl: „Wir sehen das neue Zinsprodukt als Ergänzung zu unseren bisher aufgelegten Alternativen Investmentfonds (AIF) und werden damit unseren Absatzkanal im Vertrieb erweitern.“

Wettbewerb, was ein fokussiertes und disziplinierteres Kaufverhalten der Marktteilnehmer fördert. Private Market-Investments benötigen allerdings einen deutlich höheren Aufwand bei Research und Analysetätigkeiten und erfordern viel Know how, Eigeninitiative und eine intensive Netzwerkarbeit. Bei Private Market-Investoren handelt es sich typischerweise um einen überschaubaren, homogenen Kreis von hochprofessionellen und aktiven Investoren mit einer nicht unerheblichen Renditeerwartung. Beim „Listed Market“ versteht man börsennotierte Investments in gelisteten Märkten als Abgrenzung zu privaten Märkten. Es wird dabei ein ausgewogener, wert- und ausschüttungsorientierter Ansatz verfolgt, der Chancen in unterschiedlichen Regionen/Ländern und Immobilien- bzw. Infrastruktur-Sektoren nutzt und gleichzeitig die Konzentration auf Einzelrisiken begrenzt. Daher wird weltweit diversifiziert in Wertpapiere mit Schwerpunkt auf die entwickelten internationalen Immobilienmärkte (Europa, Nordamerika, Asien/Australien; Emerging Markets als Beimischung) investiert. Ziel-Investments in diesen Märkten können grundsätzlich entlang der gesamten Immobilien-Wertschöpfungskette operieren, der Fokus der Anlage im Gesamtportfolio liegt jedoch auf Unternehmen, die Eigentum an Grundstücken und Immobilien- bzw. Infrastrukturprojekten besitzen und daraus direkt oder indirekt über Beteiligungen Mieteinnahmen oder Nutzungsentgelte erzielen und in gewissem Umfang z. B. Projektentwicklungen oder Dienstleistungen vornehmen. Darunter fallen insbesondere börsennotierte Real Estate Investment Trusts (REITs) oder andere börsengehandelte Immobilien- und Infrastrukturaktien, die ein attraktives Bestandsportfolio verwalten. Dabei ist die Investitionsstrategie an das Prinzip des Value-Investing angelehnt: Über eine Bottom-Up-Fundamentalanalyse mit quantitativen und qualitativen Kriterien in die u.a. die Bilanz- und die Immobilienportfolioqualität einfließen, werden Investmentideen generiert. Investiert wird dann in aus Chance-Risiko-Sicht attraktive REITs und Immobilien- bzw. Infrastrukturaktien durch einen Erwerb möglichst weit unterhalb des inneren Wertes (Net Asset Value).

Kontakt: Deutsche Finance Group · Leopoldstraße 156 · 80804 München · Tel: 089 / 649 563 00 · Fax 089 / 649 563 10
E-Mail: kontakt@deutsche-finance.de · Internet: www.deutsche-finance-group.de