



Deutschland
EUR 6,00

NR. 7 · JULI 2022
40. JAHRGANG
ÖSTERREICH EUR 6,70
www.cash-online.de

Cash.

VERSICHERUNGEN, FONDS, SACHWERTE



„Wir sind führender deutscher Investor bei US-Immobilien“

Markus Spengler und Peter Lahr, beide Deutsche Finance Group, über die Vorteile institutioneller Club Deals für Privatanleger

bAV UND bKV Neue Strategien für den Vertrieb · **DIVIDENDEN-FONDS**

Der Geldregen für Aktionäre reißt nicht ab · **SPACs** Unterschätzte Assetklasse oder Risikoanlage? · **DIVERSIFIKATION** So geht Investieren heute ·

AUS- UND WEITERBILDUNG Wie Makler und Vermittler ESG-konform beraten ·

TOKENISIERUNG Immobilieninvestments virtuell verfügbar machen

Extra Sachwerte + Immobilien
Rendite-Plus durch Private
Equity, Wohn- und
Pflegeimmobilien



Markus Spengler (rechts) und Peter Lahr: „Unsere Vertriebspartner sind der Schlüssel für unseren Vertriebsfolg.“

„Mit unseren Club Deals investieren Privatanleger gemeinsam mit institutionellen Investoren“

Cash. befragte Markus Spengler, Geschäftsführer der Deutsche Finance Capital, und Peter Lahr, Geschäftsführer Deutsche Finance Solution, über die Erfolgsfaktoren der Deutsche Finance Group im Vertrieb, die Bedürfnisse der unterschiedlichen Anlegergruppen und die Produktplanungen für 2022.

Interview: STEFAN LÖWER, CASH.

Die Deutsche Finance Group verwaltet im Privatkundengeschäft über eine Milliarde Euro. Welche Anlegergruppe ist bei Ihnen investiert und welche Produkte bieten Sie aktuell an?

Spengler: Wir unterscheiden grundsätzlich zwischen drei Anlegergruppen. Das sind Institutionelle Investoren wie Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen und Universitäten die über eine Asset-Management-Beratung bedarfsgerechte und exklusive Investitionsstrategien erhalten. In der Regel sind das strukturierte Portfoliomandate oder Direktinvestments über Club-Deals, konzipiert speziell für einen institutionellen Investor oder mehrere Investoren zum gemeinsamen Investieren. Professionellen Investoren wie zum Beispiel Family Offices bietet die Deutsche Finance Group eine Analyse von deren Investitionsanforderungen und die damit verbundene Strukturierung von maßgeschneiderten Produktkonzeptionen oder Zugangswege zu bestehenden Investitionsstrategien. Bei Privatanlegern sind wir grundsätzlich auf die Konzeption von alternativen Investmentfonds (AIFs) fokussiert. Dabei unterscheiden wir zwischen Portfoliofonds mit einer internationalen Investitionsstrategie und Direktinvestments, die über Zugangswege zu institutionellen Club Deals strukturiert werden. Dabei ist unsere Investitionsstrategie von großer Bedeutung. Sie beinhaltet die Option, dass alle drei Anlegergruppen gemeinsam in globale institutionelle Private Equi-

ty Real Estate, Immobilien- und Infrastrukturinvestments investieren können.

Lahr: Unsere alternativen Investmentfonds für Privatanleger haben dabei verschiedene Investitionsstrategien, Laufzeiten und Mindestzeichnungssummen, daraus ergeben sich im Privatkundengeschäft nochmals unterschiedliche Zielgruppen. Bei unseren bisherigen Portfoliofonds mit einer Laufzeit von fünf bis acht Jahren können sich Privatanleger mit einer Zeichnungssumme in Höhe von 5.000 Euro beteiligen. Institutionelle Club Deals haben in der Regel eine Laufzeit zwischen drei und vier Jahren und Privatanleger können ab einer Mindestzeichnungssumme von 25.000 US-Dollar investieren. Gelegentlich bieten wir aber auch Club Deals mit einer Laufzeit von acht bis zehn Jahren und einer laufenden jährlichen Ausschüttung an die Anleger. Eine aktuelle Auswertung unserer ca. 42.000 Privatanleger ergab, dass das Durchschnittsalter unserer weiblichen als auch männlichen Investoren ca. 53 Jahren beträgt. Darüber hinaus ist ein Drittel unserer Privatanleger weiblich und hat im Durchschnitt ein Investitionsvolumen von 31.000 Euro investiert. Unsere männlichen Anleger hingegen investieren im Durchschnitt 57.000 Euro. Wir können aktuell feststellen, dass Privatanleger bei institutionellen Club Deals höhere Summen zeichnen als bei Portfoliofonds, was aber mit Sicherheit auf die Mindestzeichnungssumme in Höhe von 25.000 US-Dollar sowie auf die kurze Laufzeit zurückzuführen ist, da sehen wir oft auch Zeichnungssummen in Höhe von 250.000 bis zu einer Million US-Dollar.

„Institutionelle Club Deals lassen sich zielgenau für Investoren realisieren.“

Peter Lahr

Spengler: Aktuell haben wir mit dem DF Deutsche Finance Investment Fund 18 und dem DF Deutsche Finance Investment Fund 19 zwei Investmentfonds für Privatanleger in der Platzierung. Unser letzter institutionelle Club Deal – Boston III mit einem Volumen in Höhe von 135 Millionen US-Dollar wurde in nur acht Wochen ausplatziert. Die Investitionsstrategie von Fund 18 und 19 besteht im Wesentlichen darin, Zugangswege zu exklusiven Private Equity Reals Estate, Immobilien und Infrastrukturinvestments zu ermöglichen, die in der Regel nur institutionellen Investoren mit einem permanenten Kapitalanlagebedarf in Millionenhöhe zugänglich und vorbehalten sind. Bei der Investitionsstrategie der Investmentfonds steht neben der Auswahl von börsenunabhängigen Investments mit Chancen auf attraktive Renditen die Risikominimierung des Gesamtportfolios im Fokus. Der DF Deutsche Finance Investment Fund 19 verfügt noch über die Besonderheit, dass Privatanleger die Option haben, die Mindestzeichnungssumme über eine Ersteinlage sowie sukzessive durch monatliche Einzahlungen zu erbringen. Diese Option bei unseren Fonds werden wir aber in Zukunft aus geschäftspolitischen Gründen nicht mehr für Privatanleger anbieten, die Konzentration liegt auf Club Deals und Portfoliofonds ausschließlich mit Einmaleinzahlungen.

Lahr: Beim Thema Gesamtportfolio ist zu erwähnen, dass alle bisher 20 konzipierten Fonds für Privatanleger, mit einem Volumen in Höhe von über einer Milliarde Euro, in mehr als 4.300 direkten und indirekten Investments in 47 Ländern mit zentralem Fokus auf relevante Nutzungsarten wie Büro, Einzelhandel, Logistik, Wohnen, Hotels, Student Housing, Lab-Offices sowie Messe und Ausstel- ➤



Lab-Office Club Deal I – Exit nach 27 Monaten Investitionsdauer mit 140,1 Prozent Auszahlung. Attraktive Rendite für Anleger von über 16 Prozent IRR p.a. erzielt.

pekt, auch im Hinblick auf die Sicherheit der Investmentstrategie, ist daher, dass das Eigenkapital bei einem institutionellen Club Deal von unseren institutionellen Investoren vorab zur Verfügung gestellt wird, was wiederum aus Privatanleger-Perspektive mit Fokus auf Rendite und Sicherheit ein absolutes Highlight ist.

Spengler: Im Privatkundengeschäft wird das Eigenkapital bei der Deutsche Finance Group in der Regel über AIFs platziert. Ein solcher Publikums-AIF hat naturgemäß auch eine andere Kostenstruktur als institutionelle Mandate, bei denen das Eigenkapital in einem

lungsfächen investiert sind. Im Gesamtportfolio wurden bisher mehr als 2.200 Investment-Exits mit einem durchschnittlichen Cash-on-Cash Multiple von 1,630x durchgeführt. Unsere Fonds verantwortet die Deutsche Finance Investment, eine von der BaFin zugelassene und beaufsichtigte KVG in Zusammenarbeit mit der Deutsche Finance Asset Management. Wir dürfen mit Sicherheit sagen, dass die Deutsche Finance Group im Bereich alternativer Investmentfonds aktuell die Position des Marktführers übernommen hat. Was uns im Übrigen sehr Stolz macht, gleichzeitig sind wir sehr dankbar über das uns entgegengebrachte Vertrauen von unseren Vertriebspartnern und Privatanlegern.

Sie haben bereits vier institutionelle Club Deals erfolgreich lanciert, was ist die Besonderheit dieser Investmentstrategie?

LaHR: Aus der Perspektive des Asset Managements, bietet ein institutioneller Club Deal zum einen die ideale Anlageform, wenn es um die Realisierung aktiver Wertsteigerungsstrategien geht. Denn die Struktur eines institutionellen Club Deals erlaubt die direkte Einwirkung auf das Asset sowie die laufende Kontrolle der Realisierung der jeweiligen Wertsteigerungsstrategie. Des Weiteren lässt sich diese Anlagestrategie zielgenau und effektiv für Investoren realisieren. Denn bei einem institutionellen Club Deal kooperieren in der Regel mehrere institutionelle Investoren als Partner, um ein befristetes Immobilienprojekt gemeinsam erfolgreich zu realisieren. Alle Details werden dabei zwischen den beteiligten Investoren vereinbart, und alle wichtigen Entscheidungen werden gemeinsam getroffen. Es handelt sich somit um ein echtes unternehmerisches Immobilieninvestment, bei dem ausschließlich finanzstarke und institutionelle Investoren im Rahmen der Investitionsstrategie der Deutsche Finance Group über Club Deals in Prime Investments investieren können. Hintergrund ist, dass das jeweilige Prime Investment bereits vor der Strukturierung feststeht und ein erfolgreicher Due-Diligence Prozess vom institutionellen Investor durchgeführt wurde. Auch alle wesentlichen Parameter wie Rendite, Risiko, Gebühren, Laufzeit und auch die Exitstrategie stehen bereits fest. Ein wesentlicher As-

Betrag bereits vorab zugesagt wird. Gleichzeitig partizipieren allerdings institutionelle Investoren und Privatanleger am gleichen Investment und unterliegen dem gleichen Risiko- und Ertragspotenzial, das bei institutionellen Club Deals für Privatanleger sehr interessant sein kann. Erst jüngst haben wir den ersten platzierten institutionellen Club Deal – Boston I mit Fokus auf Lab-Offices bereits neun Monate vor Beendigung der prospektierten Laufzeit mit einer Gesamtauszahlung von 140,1 Prozent aufgelöst. Unsere Privatanleger haben somit nach nur 27 Monaten Investitionsdauer ihre Einlage nebst einer attraktiven Rendite von mehr als 16 Prozent IRR p.a. zurückerhalten.

Der institutionelle Club Deal Boston III wurde mit 135 Millionen Euro in nur acht Wochen platziert. Das ist im Hinblick auf das aktuelle Marktumfeld sehr schnell.

LaHR: Ja, das ist mit Sicherheit ein herausragendes Ergebnis. Die Basis für so ein Ergebnis bildet mit absoluter Sicherheit unser langjähriges intensives Netzwerk zu unseren erfolgreichen Vertriebspartnern. Gleichzeitig, und von großer Bedeutung ist, dass die Deutsche Finance Group als internationale Investmentgesellschaft „Vertrieb“ als eine der wichtigsten Säulen im Konzern sieht, und einen sehr hohen Stellenwert genießt. Dabei geht es insbesondere um das Verstehen, wie Vertrieb und externe Partnerschaften funktionieren, sowie um das Verständnis von Berater- und Kundenbeziehungen, welches von Transparenz und Verlässlichkeit geprägt ist. Letztendlich – und das ist von großer Bedeutung – verkauft sich kein Produkt von allein. Unsere Vertriebspartner sind der Schlüssel zum Vertriebs Erfolg, und unsere Aufgabe besteht darin, Sie in ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen und Ihnen den größtmöglichen Support zu liefern. Das beginnt bereits in der Konzeption von Produkten. Dabei fragen wir unsere Vertriebspartner nach deren Kriterien, Wünschen und Bedürfnissen.

Spengler: Ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor ist die hervorragende Produkt- und Fachkompetenz unserer Vertriebsmanager, die sich seit Jahren als ein zuverlässiger Partner bei unseren Vertriebspartnern etabliert haben und jederzeit 24 Stunden zur Verfügung stehen. Wir sind auf die verschiedenen Bedürfnisse von Vertriebsgesellschaft-

ten, Finanzdienstleister, Makler und Pools bestens vorbereitet. Wir bieten neben Produkt- und Fachseminaren, Kundenveranstaltungen, Webinaren, Intranet und Videos auch eine weitere Besonderheit in Form eines eigenen „Kompendiums“ an. Es ist zum einen ein Lehrbuch, aber auch ein Nachschlagewerk mit ca. 200 Seiten und mit über 150 gezielten Fragen und Antworten rund um das Thema regulierte Kapitalanlage und zum Thema alternative Investmentfonds. Bei einigen Vertriebspartnern unterstützen wir als DFG die Ausbildung im Bereich 34f GewO und begleiten Partner bei der Zulassung.

LaHR: Unser Vorteil ist auch, dass wir jederzeit auf Ebene der Produkte „liefern“ können, da wir neben institutionellen Club Deals auch unser Basisprodukt „Portfoliofund“ als institutionelle Investmentstrategie anbieten. Entscheidend ist jedoch auch der Zugang zu institutionellen Prime-Investments, der eine wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Club Deal Strategie sowie für das jeweilige Produktangebot ist. Über unsere eigene internationale Investment-Plattform werden zum Beispiel renditestarke „Off Market Investments“ identifiziert und als Investmentstrategien für unsere Investoren strukturiert. Denn für unsere Vertriebspartner ist es wichtig, einen zuverlässigen Zugang zu innovativen Produkten zu erhalten und ihre Kunden jederzeit zum Thema Kapitalanlage beraten zu können. Vertrieb ist etwas Besonderes und benötigt Aufmerksamkeit, so ist es oft schwierig, verschiedene Geschäftsbereiche wie Vertrieb, Asset Management, Anlegerverwaltung, Kapitalverwaltung und Risikomanagement auszubalancieren. Bei uns funktioniert das im Sinne von „Vertrieb“ hervorragend.

Warum agieren Sie im Vertrieb mit den drei Gesellschaften Deutsche Finance Solution, Deutsche Finance Solution Service und der Deutsche Finance Capital?

Spengler: Das ist sehr leicht zu beantworten, es geht zum einen um verschiedene Zielgruppen im Vertrieb und deren Bedürfnisse und zum anderen um die Einhaltung von regulatorischen Gegebenheiten und Pflichten. Die Deutsche Finance Solution ist spezialisiert auf die Betreuung von Vertriebspartnern mit der Erlaubnis nach 34f GewO. Die Deutsche Finance Solution Service bietet Marktteilnehmern aus der Finanzbranche, die ihren Handlungsrahmen im Kapitalanlagebereich gegenüber ihren Kunden – ohne eine eigene Zulassung nach § 34f GewO oder BaFin-Zulassung beantragen zu müssen – erweitern wollen, eine interessante Zusammenarbeit. Im Zentrum dabei stehen ausschließlich die Produkte und Dienstleistungen der Deutsche Finance Group. Die Vertriebspartner erhalten dadurch eine uneingeschränkte Haftungssicherheit bei der Anlagevermittlung im Privatkundengeschäft. Die Deutsche Finance Capital ist ein durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) für die Anlageberatung und Anlagevermittlung zugelassenes und beaufsichtigtes Wertpapierinstitut gemäß § 15 des Wertpapierinstitutsgesetzes (WpIG). Die strategische Positionierung der Deutsche Finance Capital als Institut, umfasst die exklusive Platzierung von institutionellen Finanzstrategien und ein breites Spektrum an Servicedienstleistungen rund um das Thema institutionelle Kapitalanlage bei allen Tochterunternehmen der Deutsche Finance Group

„Wir sind der zweitgrößte deutsche Immobilieninvestor in den USA.“

Markus Spengler

– wie zum Beispiel auch bei unserem Listed-Fund von der Deutsche Finance Securities. Über die Deutsche Finance Akademie erhalten Vertriebspartner zudem Zugang zu kompetentem Wissen rund um das Thema regulierte Kapitalanlage.

Planen Sie weitere institutionelle Club Deals für Privatanleger für dieses Jahr?

LaHR: Die Nachfrage nach entsprechenden innovativen Produkten für Privatanleger seitens unserer Vertriebspartner ist sehr hoch, wie das aktuelle erfolgreiche Platzierungsergebnis des alternativen Investmentfonds Club Deal Boston III zeigt. Dieser wurde erst im März 2022 lanciert und war nach nur acht Wochen ausplatziert. Auch unser erster institutioneller Club Deal für Privatanleger, der Club Deal Boston I wurde 2019 mit einer Laufzeit von nur rund drei Jahren und einer geplanten Kapitalrückzahlung an die Anleger in Höhe von 140 Prozent nach Vertriebsstart innerhalb von nur drei Wochen mit 40 Millionen US-Dollar vollständig platziert. Der institutionelle Club Deal Boston II mit einem Volumen in Höhe von 58 Millionen US-Dollar und einer geplanten Kapitalrückzahlung in Höhe von 140 Prozent in nur fünf Wochen. Dass wir den Club Deal – Boston I mit Fokus auf Lab-Offices bereits nach neun Monate vor Beendigung erfolgreich aufgelöst haben führt aktuell zu einer sehr hohen Nachfrage seitens der Vertriebspartner und deren Privatanleger. Wir konzipieren derzeit den institutionellen Club Deal Boston IV, der Markteintritt ist für Anfang August 2022 geplant. Die neue Assetklasse Lab-Offices zählt aufgrund der seit Jahren weltweit steigenden Forschungsaktivitäten von Impfstoffen und Arzneimitteln zu einer der wachsenden Anlageklassen im Portfolio von institutionellen Investoren, und das Angebot an Investmentmöglichkeiten ist derzeit sehr gering.

Die Deutsche Finance Group hat sich in den letzten Jahren mit Direktinvestments in den USA positioniert, wird es weiterhin auch einen Zugang für Privatanleger zu diesen Investments geben?

Spengler: Seit unserem Markteintritt in den USA sind bereits zehn institutionelle Investoren mit einem Eigenkapital von rund 2,5 Milliarden US-Dollar in insgesamt 13 Prime-Direktinvestments mit einem Gegenwert von rund sechs Milliarden US-Dollar investiert. Auch unsere Privatanleger sind über die alternativen Investmentfonds an den Direktinvestments in den USA mitinvestiert. Das ist auch die Strategie der Deutsche Finance Group – Privatanleger investieren gemeinsam mit finanzstarken institutionellen Investoren in internationale Investments. Seit 2022 haben wir mit unserem eigenen Team in den USA eine führende Rolle als deutscher Investor am US-Immobilienmarkt eingenommen. Das Analysehaus Real Capital Analytics bestätigt dies im Rahmen ihres jüngst veröffentlichten Reports und führt aus, dass die Deutsche Finance Group nach der Allianz Gruppe, der zweitgrößte Immobilieninvestor in den USA ist. Eine weitere, jüngst veröffentlichte Studie von Allianz Real Estate bestätigt außerdem unsere Investmentstrategie, dass Assetklassen wie beispielsweise der Bereich Prime Offices in Global Gateway Cities, Wohnbau in den USA sowie der Bereich Life Sciences in den nächsten Jahren von den Marktentwicklungen besonders profitieren werden. Laut der Studie „Immobilieninvestments in unsicheren Zeiten“ sind genau diese Assetklassen aufgrund der hohen Resilienz gegenüber negativen Marktentwicklungen sowie der hervorragenden Wachstumsaussichten besonders für ein institutionelles Immobilienportfolio geeignet. Selbstverständlich werden wir als Deutsche Finance Group gemeinsam mit institutionellen Investoren auch in Zukunft in den US-Immobilienmarkt investieren und auch Privatanlegern gleichzeitig den Zugang zu Prime-Investments ermöglichen. C.