

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

01/2023

finanzwelt



**Andreas Lindner, Group Sales Officer der
DEUTSCHE FINANCE GROUP im exklusiven
Gespräch mit finanzwelt über die neue
Diversifikationsstrategie im Vertrieb**

DEUTSCHE FINANCE GROUP mit neuer Diversifikationsstrategie im Vertrieb



Mit einem Platzierungsvolumen mit 1,1 Mrd. Euro, davon rund 340 Mio. Euro Eigenkapital bei Privatanlegern, positioniert sich die DEUTSCHE FINANCE GROUP erneut als umsatzstärkster Anbieter von Alternativen Investmentfonds (AIF). Die DEUTSCHE FINANCE GROUP als internationale Investmentgesellschaft mit Hauptsitz in München und weiteren Präsenzen in London, Denver, Luxemburg, Zürich, Madrid und Frankfurt am Main, verwaltet 15 institutionelle Mandate und 21 Investmentfonds mit rund 12 Mrd. Euro an Vermögen – bereits über 42.000 Privatanleger sind mit der DEUTSCHE FINANCE GROUP international investiert. Andreas Lindner, neuer Group Sales Officer der DEUTSCHE FINANCE GROUP im exklusiven Gespräch mit finanzwelt über die neue Diversifikationsstrategie im Vertrieb.

finanzwelt: Herr Lindner, Glückwunsch zu diesem Platzierungserfolg und zu Ihrer neuen Position als Group Sales Officer. Welche Aufgaben übernehmen Sie zukünftig in dieser Position?

Andreas Lindner» Die DEUTSCHE FINANCE GROUP hat seit Januar 2023 im Konzern neben den Executive- und Managing Partnern eine neue strategische und operative Group Leadership Ebene integriert, um dem anhaltenden nationalen und internationalen Wachstum Rechnung zu tragen. Meine Aufgabe im Bereich Group Sales ist, speziell die Integration unserer Diversifikationsstrategie und Potenziale für mögliche Synergien bei den jeweiligen Geschäftsbereichen zu erarbeiten.

finanzwelt: Können Sie uns diese Diversifikationsstrategie im Vertrieb näher erläutern?

Lindner» Im Vertrieb unterscheiden wir grundsätzlich zwischen drei Anlegergruppen. Das sind unsere institutionellen Investoren, wie Pensionskassen, Versorgungswerke, Stiftungen und Universitäten, unsere professionellen Investoren, wie Family Offices und sogenannte ‚High-Net-Worth-Individual‘ und selbstverständlich unsere Privatanleger. Für unsere Anlegergruppen konzipieren wir individuelle Investmentstrategien, aber auch Investmentstrategien, bei denen Investoren gemeinsam in globale institutionelle Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastrukturinvestments investieren.

Die Basis unserer Diversifikationsstrategie beinhaltet die Konzeption von Produkten für unsere bestehenden Vertriebspartner und darüber hinaus, Zugangswege zu neuen Absatzkanälen im indirekten und direkten Vertrieb aufzubauen. Selbstverständlich geht es auch darum, unser Kerngeschäft wie die Konzeption von Alternativen Investmentfonds (AIF) weiter auszubauen.

finanzwelt: Wie wollen Sie den Bereich Alternativer Investmentfonds (AIF) weiter ausbauen. Bei einem platzierten Kapital in Höhe von 340 Mio. Euro haben Sie mit Sicherheit bereits den größten Marktanteil.

Lindner» Den Bereich Alternativer Investmentfonds (AIF)

werden wir durch Spezial-AIF erweitern. Die Deutsche Finance Capital Markets mit Fokus auf deutsche semiprofessionelle Investoren wird zukünftig ein neues Produkt mit dem Namen ‚Professional Fund‘ im Markt lancieren. Die Zielgruppe sind Investoren ab einer Zeichnungssumme in Höhe von 500.000. Euro und einem Anlagehorizont von drei bis fünf Jahren. Unsere Spezial-AIFs werden gemeinsam mit finanzstarken institutionellen Investoren – wie auch bei unseren institutionellen Club-Deals – investieren. Die Investmentstrategie der Professional Funds beinhalten Prime-Investments und sogenannte ‚Special Situations‘ in Kombination mit einer Wertsteigerungsstrategie bei den jeweiligen Investments. Gleichzeitig werden wir im Jahr 2023 die Platzierung von Alternativen Investmentfonds (AIF) über Banken und Sparkassen weiter ausbauen. Bereits im Jahresendgeschäft 2022 konnten wir die ersten Sparkassen als neue Vertriebspartner mit unserem institutionellen ‚Investment-Fund 21 – Club Deal Boston VI‘ für Privatanleger gewinnen.

Darüber hinaus werden wir unsere Aktivitäten der Deutsche Finance Solution Service als Haftungsdach im Markt verstärken und Marktteilnehmern aus dem Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor eine uneingeschränkte haftungsfreie Platzierung unserer Alternativen Investmentfonds (AIF), ohne eine dafür eigene BaFin-Zulassung beantragen zu müssen, bieten. Im Geschäftsjahr 2022 konnten wir über unser Haftungsdach über 30 Mio. Euro an Eigenkapital bei unseren Alternativen Investmentfonds (AIF) platzieren, was das Potenzial an Neugeschäft aus dem Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor bestätigt.

finanzwelt: Welche weiteren Geschäftsbereiche im Sales planen Sie im Jahr 2023?

Lindner» Unseren Geschäftsbereich Listed-Fund werden wir im Sales ebenfalls weiter diversifizieren. Die Deutsche Finance Securities, als Asset-Management Gesellschaft mit Fokussierung auf international gelistete Immobilienwerte, hat von einem der größten Versicherungskonzerne Deutschlands ein Mandat für den Aufbau eines globalen REIT Portfolios (Real Estate Investment Trust) erhalten und darüber

» Für unsere Anlegergruppen konzipieren wir individuelle Investmentstrategien, aber auch Investmentstrategien, bei denen Investoren gemeinsam in globale institutionelle Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastrukturinvestments investieren. «

hinaus werden weitere Mandate akquiriert. Als nächstes Produkt in diesem Geschäftsbereich werden wir einen international investierenden Aktienfonds mit Fokus auf Nebenwerte in entwickelten Märkten, hoher Flexibilität in der Allokation von Assetklassen, Sektoren und Währungen am Markt lancieren. Eine vergleichbare Investmentstrategie beim Asset Management der Deutsche Finance Securities ist langjährig bewährt und verfügt über einen realisierten 23-jährigen Real-Time Track Record mit einer historischen Wertentwicklung von +24,93 % pro Jahr.

Ein weiterer neuer Geschäftsbereich bei der DEUTSCHE FINANCE GROUP wird das Emittieren von Anleihen sein. Unser Ziel ist es, zukünftig Investitionsanleihen zum Aufbau eines eigenen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastrukturinvestmentportfolio zu strukturieren. Dafür gründen wir derzeit die Deutsche Finance Corporate, die diesen neuen Geschäftsbereich aufbaut und als Emittent zukünftig die Konzeption und die Platzierung der Investitionsanleihen verantwortet.

Ein wesentlicher Aspekt bei unserer Diversifikationsstrategie ist mit Sicherheit auch unsere neue Netto-Fondspolice mit dem Namen ‚Deutsche Finance Performance Plus‘, die wir in Kooperation mit unserem Partner Liechtenstein Life konzipiert haben. Die Basis unserer Netto-Fondspolice bildet eine mehrfach ausgezeichnete Vermögensverwaltung CURA & SENECTUS, diese investiert in Kooperation mit der Deutsche Finance Securities in Wertpapiere, Anleihen und Real Estate Investmentstrategien. Der Prozess wird durch die langjährige Expertise und das gesamte institutionelle Netzwerk sowie dem Zugang zu institutionellen Investmentmärkten der DEUTSCHE FINANCE GROUP begleitet.

„Wissen wie Rendite entsteht“ ist daher auch das Fundament unserer Netto-Fondspolice ‚Deutsche Finance Performance Plus‘. Die Fondspolice beinhaltet darüber hinaus sehr interessante Merkmale, die beim Verkauf im Hinblick auf die aktuellen gesellschaftlichen, geopolitischen und wirtschaftlichen Herausforderungen mit Sicherheit für Vermittler von großer Bedeutung sind.

finanzwelt: Welche Vorteile bietet die Netto-Fondspolice ‚Deutsche Finance Performance Plus‘ genau?

Lindner» Das Fürstentum Liechtenstein verfügt über ein AAA-Länder Rating, sowie eine stabile Sozial-, Rechts- und Wirtschaftsordnung und ist Mitglied im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR), aber kein Mitglied in der EU. Das ist

ein interessanter Aspekt, denn somit haftet Liechtenstein nicht bei möglichen wirtschaftlichen Problemen oder sogar Insolvenzen anderer Länder oder Währungen. Ein weiteres Merkmal ist, dass Vermögenswerte aus Versicherungen per Gesetz als Sondermasse geschützt sind und nicht mit dem Unternehmenskapital des Versicherers verflochten sind. Der Kunde kann jederzeit bis ins hohe Alter Kapital ein- und auszahlen und bei Entnahmen die Währung dabei selbst bestimmen. Dass die depotführende Stelle der Vermögensverwaltung die börsennotierte St. Galler Kantonalbank übernimmt, ist ebenfalls ein wesentliches Merkmal. Die St. Galler Kantonalbank betreut seit über 150 Jahren erfolgreich Privat- und Geschäftskunden und wird regelmäßig durch die Ratingagentur Moody's bewertet.

finanzwelt: Welche Strategie verfolgen Sie genau mit der Emission einer Anleihe?

Lindner» Die Strategie lässt sich bereits aus dem Namen ‚Investitionsanleihe‘ ableiten. In den letzten Jahren haben wir über unsere institutionellen Mandate und Investitionsstrategien eine Vielzahl von interessanten Investments bei Due Diligence Prozessen im Asset Management gesehen. Es hat immer wieder sehr interessante und lukrative Investments gegeben, die aber aktuell nicht in ein institutionelles Mandat oder in eine Investitionsstrategie, zum Beispiel auf Grund von sektoralen, regionalen oder strategischen Vorgaben, gepasst haben. Zukünftig werden wir solche Investments über eine eigene Investitionsanleihe tätigen und somit unser eigenes Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastrukturportfolio aufbauen. Gleichzeitig können wir über unsere Investitionsanleihe unsere Position als First-Investor und Co-Investor gegenüber unseren institutionellen Investoren weiter ausbauen und unsere Marktposition als Investmentgesellschaft stärken.

finanzwelt: Sie verfügen über eine eigene Online Investment Plattform, welche Ziele verfolgen Sie damit?

Lindner» Die DEUTSCHE FINANCE GROUP hat als einer der ersten Anbieter in Deutschland die aufsichtsrechtliche Erlaubnis für die Führung eines elektronischen Wertpapierregisters von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) erhalten. Unser elektronisches Wertpapier ‚Digitalinvest Strategie I‘ verfügt über eine feste Verzinsung und eine feste Laufzeit von fünf Jahren. Mit einer Mindestzeichnungssumme ab 500 Euro wurde das elektronische Wertpapier speziell für eine neue Zielgruppe von sogenannten ‚digitalen Selbstentscheidern‘ konzipiert, die bereits über Erfahrung im Bereich digitale Investments verfügen. Die



Andreas Lindner, Group Sales Officer der DEUTSCHE FINANCE GROUP mit Sitz in München

» Ein weiterer neuer Geschäftsbereich bei der DEUTSCHE FINANCE GROUP wird das Emittieren von Anleihen sein. «

Deutsche Finance Digitalinvest verfolgt das Ziel, künftig über die Online Investment Plattform verschiedene Investmentstrategien mit unterschiedlichen digitalen Abwicklungsstufen anzubieten. Gleichzeitig werden wir die Online Investment Plattform mit einer direkten Sales-Call Einheit verbinden, um nach Bedarf auch aktiv beim digitalen Vermittlungsprozess unterstützen zu können. Neben Privatanlegern wollen wir zukünftig auch professionellen und institutionellen Investoren einen vollständig digitalen Zugang zu den institutionellen Investmentstrategien anbieten. Auch eine digitale Vermögensverwaltung für Privatanleger in Kooperation mit der CURA & SENECTUS in Liechtenstein, der börsennotierten St. Galler Kantonalbank und unserer Deutsche Finance Securities sehen wir als ein sehr interessantes Produkt.

finanzwelt: Sie verfügen über namhafte institutionelle Investoren, was planen Sie in diesem Bereich 2023?

Lindner: Im Geschäftsjahr 2023 erhält das institutionelle Capital Raising einen hohen Stellenwert. In diesem Jahr planen wir die Gründung der Deutsche Finance Institutional Markets, mit Sitz in München, die in intensiver Kooperation mit unserem Sales Team in London stehen wird. Die Deutsche Finance Institutional Markets wird sich auf deutschsprachige institutionelle Investoren, wie Pensionskassen, Versorgungswerke, Fondsgesellschaften und Stiftungen konzentrieren

und das Team in London weiterhin auf internationale institutionelle Investoren. Als Produkte werden wir Mandate, Prime-Investments, Co-Investments, Joint-Ventures und unseren ‚European Value Add Fund III‘ anbieten. Die European Value Add Funds werden von der Deutsche Finance International mit Sitz in London gemanagt, das verwaltete Vermögen bei der Deutsche Finance International beträgt aktuell 3,3 Mrd. Euro.

finanzwelt: Herr Lindner, die DEUTSCHE FINANCE GROUP steht im Vertrieb vor großen Veränderungen, wir wünschen Ihnen dafür viel Erfolg und vielen Dank für das Interview.

Lindner: Letztendlich haben diese Veränderungen alle eine gemeinsame Basis, unsere langjährige Erfahrung als internationale Investmentgesellschaft und das Wissen, das sich kein Produkt von allein verkauft. Aus diesem Grund hat der Geschäftsbereich ‚Sales‘ schon immer einen hohen Stellenwert bei der DEUTSCHE FINANCE GROUP. Unsere Diversifikationsstrategie und die Potenziale für mögliche Synergien bei den jeweiligen Geschäftsbereichen werden uns im Vertrieb zukünftig noch stärker positionieren. Sicherlich werden wir dafür weitere Persönlichkeiten mit Vertriebserfahrung einstellen, und sehen an dieser Stelle vertraulichen Bewerbungen sehr gerne entgegen – das möchte ich noch gerne als Schlusswort sagen. (fw)