

Teil I Sachwerte: Vier Fragen an acht Vertriebs-Profis

1. Kommt „dem Sachwert“ im Beratungs-/ Vermittlungs-Gespräch inzwischen eine steigende oder wichtigere Rolle zu als vor dem Krieg?

Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie.:

Sachwertanlagen sind immer schon die wirkungsvollste Anlageform, wenn es darum geht, das investierte Kapital vor einem inflationsbedingten Kaufkraftverlust zu schützen. Natürlich spielt das Thema „Sachwerte“ seit Ausbruch des Angriffskriegs Russlands auf die Ukraine und den darauffolgenden, kräftig steigenden Inflationsraten im Beratungsgespräch eine noch größere Rolle als vorher.

Axel Hermann, Prokurist, Hörtkorn Finanzen GmbH:

Eine steigende Nachfrage nach Sachwerten beobachten wir auf alle Fälle. Wir würden das nicht unbedingt in Kausalität zum Ukrainekrieg stellen, sondern sehen den Trend langfristig und grundsätzlich angetrieben durch das Potenzial von alternativen Assets, stetiger im Ertrag und weniger volatil als Aktientitel zu sein. Die aktuell hohe Inflation wirkt dabei insbesondere auf Investmentvermögen, die noch zu „vorinflationären“ Konditionen bezüglich Einkauf und Finanzierung erworben wurden, wie ein Nachfrage-Turbo.

Felix Knaak, Teamleiter Geldanlage im Produktmanagement Plansecur:

Wir verspüren in einer Gesamtbetrachtung des Umsatzes bei Wohn- und Teileigentum sowie im Bereich geschlossener AIF Umsatzrückgänge im Vergleich zum - für Plansecur - Rekordjahr 2021, was Sachwertumsätze betrifft. Es besteht Unsicherheit bei den Anlegern durch den Ukrainekrieg, die damit auch verbundenen volatilen Kapitalmärkte, der Energiekrise und auch hohen Inflation.

Ulrich Lück, Vertriebsleiter Beteiligungen & AIF Netfonds AG:

Bezüglich ihrer Kundengespräche berichten unsere Partner tatsächlich zunehmend, dass beständige Sachwerte in diesen unruhigen Zeiten auf größeres Interesse stoßen. Allerdings gibt es auch Anleger, die wegen der unsicheren Marktentwicklungen zunächst „auf Sicht fahren“ möchten und aktuell langfristige Investitionen meiden. Es gibt verschiedene Auffassungen und Anlegertypen – somit sind die Anlagestrategien aktuell sehr heterogen.



Udo W. Masrouki, Vorstand

FinanzNet Holding AG:

Bereits vor dem Ausbruch des Krieges in der Ukraine war eine erhebliche Verunsicherung und das deutlich gestiegene Sicherheits- und Vorsorgebedürfnis der Kunden zu spüren. Nunmehr kommen einige Aspekte zusammen - durch die Corona-Krise sind bei den Kunden bereits Einnahmen ausgeblieben, hinzu kommen die spürbar gestiegene Inflation, die explodierenden Energiepreise sowie eine polarisierende Politik, was zu einem brisanten Mix führt. Kunden haben das Vertrauen in Geldanlagen, insbesondere auf Eurobasis, verloren und suchen die Sicherheit in Sachwerten oder in anderen Währungen.

Roxana Naumann, Senior Manager PR & Kommunikation Bonnfinanz GmbH:

Bei uns spielt das Thema Sachwert im Beratungsgespräch heute keine größere Rolle als vor Ausbruch des Krieges. Speziell beim strukturierten Vermögensaufbau ist eine Investition in Sachwerte ein wichtiger Bestandteil. Generell ist festzustellen, dass sich Kund*innen tendenziell zurückhalten, was die langfristige Bindung von Kapital betrifft.

Yörk Stadtfeld, Sales Director bei Mayflower:

Mit dem Beginn des Ukraine-Krieges und der sich damit beschleunigenden Inflation haben Sachwerte weiter an Bedeutung gewonnen. Investitionen in Sachwerte wie Aktien und Immobilien nehmen damit auch in der Beratung einen noch stärkeren Stellenwert als Inflationsschutz ein. Auf der anderen Seite erhalten Sparer jetzt wieder eine geringe Verzinsung auf Einlagen. Dies wird von Kunden zunehmend nachgefragt.

Bernhard Stern, Geschäftsführer, Stern Capital GmbH:

Dass in den Beratungsgesprächen dem Sachwert zwischenzeitlich

eine wichtigere Rolle zukommt als vor dem Ukraine-Krieg ist unbestritten. Da jedoch zugleich mit diesen Argumenten pro Sachwerte auch die „Strafzinsen“ abgeschafft wurden und Tagesgeldkonten, zumindest bei ausländischen Banken, wieder Zinsen abwerfen, ist die Beratung nicht einfacher geworden. Ein Großteil der Verbraucher muss intensiv darüber aufgeklärt werden, dass es einen Unterschied zwischen der rein rechnerischen Rendite und der Realrendite gibt. Was zunächst einmal sehr einfach erscheint, wird durch die äußeren Rahmenbedingungen der extremen Unsicherheit jedoch erheblich erschwert.

2. Wird im Beratungsgespräch auch darüber gesprochen, auf welche Weise ein Sachwert (es gibt wenigstens 26 Sachwertkategorien) Inflationsschutz bewirkt? Fragen Investoren danach?

Grabmaier: Wenn entsprechender Informations- oder Erklärungsbedarf besteht, erläutern unsere Vertriebspartner ihren Kunden selbstverständlich, dass Sachwertanlagen eine Investition in „reale“ Güter sind, deren regelmäßige Erträge beziehungsweise Wertentwicklungen tendenziell der gesamtwirtschaftlichen Preisentwicklung folgen und damit dem Kaufkraftverlust entgegenwirken.

Hermann: Das Thema Inflationsschutz steht seit Anfang dieses Jahres an erster Stelle. Sachwerte grundsätzlich und insbesondere Immobilien haben dabei die Eigenschaft, „organisch“ parallel zur Inflation im Wert zu steigen: Wenn die Erstellungskosten für Neubau und Sanierung stark ansteigen, steigen auch gut bewirtschaftete Bestandsobjekte im Preis. Außerdem wird insbesondere bei Immobilien darauf geschaut, ob, wann und in welcher Höhe eine Indexierung der Mietverträge erfolgt. So ist sowohl in

Cashflow ein Inflationsschutz möglich. Diese Faktoren haben einen sehr hohen Stellenwert bei unseren Anleger, und es wird regelmäßig darüber gesprochen.

Knaak: Inflationsschutz bei Sachwertanlagen ist kein neues Vertriebsargument. Die Thematisierung erfolgt grundsätzlich im Rahmen der Präsentation des Betriebskonzeptes und der wirtschaftlichen Grundlagen des jeweiligen Investitionsobjektes. Investoren setzen ihr Augenmerk verstärkt auf inflationsgeschützte Anlagen und ihnen ist bewusst, das zur Kompensierung der Inflation teils auch Investitionen in risikoreichere Finanzanlagen, dafür aber in der Regel auch renditeträchtigere Finanzanlagen erfolgen müssen beziehungsweise sollten.

Lück: Natürlich wird auch darüber gesprochen, dass Sachwerte unabhängig von Währungsentwicklungen relativ wertstabil bleiben. Seriöse Berater klären allerdings auch darüber auf, dass zum Beispiel Anschlussfinanzierungen Zinsrisiken bergen oder wegen sinkender Nachfrage Marktpreise fallen können. Auch das gehört zur Wahrheit.

Masrouki: Dies ist Bestandteil der Beratung und wird auch oft durch den Kunden selbst angesprochen. Wir versuchen, bei aller Inflations- und Euroangst, bei den Kunden eine langfristige Sicht aufzubauen, um nicht durch kurzfristige Effekte den durchaus wichtigeren Aspekt einer vernünftigen Streuung und Allokation der Investments aus den Augen zu verlieren.

Naumann: Ja, in einer Beratung zum Thema Sachwertanlage wird auch über die Möglichkeit des Inflationsschutzes gesprochen. Der Inflationsschutz ist ein Investitionsargument für eine Investition in eine Realkapitalanlage. In diesem Zusammenhang stellen wir eine verstärkte Nachfrage nach (Gewerbe-) Immobilien mit indexierten Mietverträgen fest.

Stadtfeld: Die Wirkung von Sachwerten – also physische Anlage-

*** SONDERAUSGABE SACHWERTE: VERTRIEBE

Fortsetzung von Seite 3

güter mit einem materiellen Wert – sind vielen Investoren bereits bekannt. In der Regel jedoch nur wenige der Kategorien. Da hilft es, in der Beratung zum einen den Blick zu weiten und die Möglichkeiten in Gänze aufzuzeigen und zum anderen zu erläutern, welche Sachwerte zum Investor in der jeweiligen Situation passen.

Stern: Unter Bezug auf die Antwort zur obigen Frage ist es unerlässlich, dass Anleger darüber informiert werden, auf welche Weise Sachwerte einen Inflationsschutz bieten können. Dabei ist es nicht unbedingt so, dass Investoren konkret danach fragen. Um jedoch die Bedeutung der Realrendite herausstellen zu können, ist es notwendig, die Wirkung des Inflationsschutzes bei Sachwerten zusammen mit dem Anleger herauszuarbeiten.

3. Welche Sachwert-Kategorien werden bevorzugt?

Grabmaier: Unserer Erfahrung nach erstreckt sich die Nachfrage über etliche Kategorien, angefangen bei alternativen Investment Fonds (AIF), die sich auf Spezialimmobilien oder Logistik-Equipment konzentrieren, über den direkten Kauf von Wohnimmobilien als Kapitalanlage bis hin zu Investments in Selfstorage-Immobilien oder Photovoltaik-Anlagen.

Hermann: Unsere Anleger bevorzugen Immobilien sowie unsere exklusiven Private-Equity-Direktinvestments. Dabei finden aktuell aufgrund der Euro-Schwäche auch Investments in Fremdwährungen wieder mehr Interesse.

Knaak: Die Assetklassen Private Equity, Erneuerbare Energien und Büro- sowie Wohnimmobilien finden bei Investoren derzeit die größte Nachfrage.

Lück: Nach wie vor ist der Immobiliensektor dominant. Die aktuellen Produkte punkten mit sehr niedrigen Darlehenszinsen, welche oftmals im vergangenen Jahr langfristig fixiert wurden. Diesbezüglich wird es für zukünftige Angebote spannend, wenn die Belastung durch Fremdkapital um zwei bis drei Prozent p.a. höher ausfällt. Ich denke, dass dadurch das eigenkapitalbasierte Angebot zunehmen wird.

Masrouki: Wir orientieren uns grundsätzlich an den Wünschen der Kunden. Unsere präferierten Sachwertanlagen kommen aus den Bereichen Edelmetalle, Aktienfonds, Erneuerbare Energien und Auslandsimmobilien.

Naumann: Wir bieten Investments im Bereich Edelmetalle, Photovoltaik und geschlossene

Immobilienfonds an. Die größte Nachfrage besteht zwischen diesen Optionen bei geschlossenen Immobilienfonds, gefolgt von Edelmetallen und Photovoltaik.

Stadtfeld: Die Sachwert-Favoriten sind zu einem die Anlagen in Aktienfonds und zum anderen Investitionen in Immobilien. Hier werden in der Regel Direktanlagen in fremdgenutzte Wohnimmobilien aber auch Investitionen über Fonds-Konstrukte in Büro- oder Logistik-Immobilien gewählt.

Stern: Bevorzugte Sachwert-Kategorien sind hier insbesondere Immobilien- und Unternehmensbeteiligungen. Unternehmensbeteiligungen wiederum können auf zwei Arten dargestellt werden. Dies kann in Form eines Aktieninvestments oder in Form von Private Equity erfolgen. Wegen der derzeit sehr hohen Volatilitäten am Aktienmarkt fehlt den Anlegern bei dieser Anlageklasse häufig das Verständnis für den Vorteil des Sachwerts Aktie. Einfacher lässt sich dieser Vorteil an der mittel-/langfristigen Investition in Private Equity herausarbeiten. Bei dieser Anlageform fehlt die öffentliche Volatilitäts-Wahrnehmung. Besonders wirksam in beiden Fällen ist der Inflationsschutz dann, wenn die Zielunternehmen so aufgestellt sind, dass sie die Macht zur Preisgestaltung am Markt besitzen.

4. Spielen Nachhaltigkeits-Überlegungen bei der Entscheidung, in welchen Sachwert investiert wird, eine Rolle?

Grabmaier: Aufgrund staatlicher Umweltauflagen aber auch entsprechender Fördermaßnahmen werden nachhaltig orientierte Anlageformen in Sachwerte wie etwa Photovoltaik oder nachhaltige Immobilien – Stichwort Green Building – immer interessanter, weil sich damit mittel- bis langfristig die Renditechancen für Anleger steigern lassen.

Hermann: Durchaus, doch es verhält sich ähnlich wie beim Thema Steuern. Zuerst muss der Sachwert plausibel und rentabel sein, danach schaut man nach den ESG-Komponenten. Nicht anders herum. Für die meisten unserer Anleger ist das gute Gewissen immer noch ein Zusatznutzen, nicht der Hauptzweck.

Knaak: Wir bieten unseren Beratern bereits jetzt – trotz fehlender gesetzlicher Verpflichtung für den §34f-GewO-Bereich – eine IT-Strecke an, die die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen bei der Geldanlageberatung ermöglicht. Man muss sich aus Vertriebsicht vor Augen

führen, dass das Bewusstsein für Nachhaltigkeit bei Investoren stark gewachsen ist. Zudem besteht bereits eine Verpflichtung zur Berücksichtigung der Nachhaltigkeitspräferenzen von Versicherungsanlageprodukten für Banken und Vermögensverwalter. Anleger sowie Berater können dadurch einen Beitrag zur Finanzierung nachhaltiger Wirtschaftsaktivitäten leisten. Das motiviert Kunden, aber auch die Berater schon jetzt die Nachhaltigkeitspräferenzen zu erfragen, schließlich geht es auch um Umsatzpotenziale, die Vermeidung von Kundenirritationen und Kundenabgängen, der Verhinderung von Wettbewerbsnachteilen und auch schon vor der wahrscheinlich im März 2023 ohnehin kommenden Abfragepflicht für §34f-er um das Erlernen des neuen Beratungsprozesses.







Lück: Stark zunehmend ist die Nachfrage bei Anbietern, die sich auf Investitionen in Erneuerbare Energien spezialisiert haben. Hier spielt die Zinsentwicklung durch weitreichende Förderungen eine geringere Rolle, beispielsweise durch KfW-Darlehen. Zudem

doch aus unserer Erfahrung eine klare Minderheit.

Naumann: Wenn Kunden Interesse an nachhaltigen Investitionen haben, können wir ihnen die Investition im Bereich Photovoltaik anbieten. Generell können wir nicht feststellen, dass Überlegungen zum Thema Nachhaltigkeit entscheidend dafür sind, in welche Sachwert-Kategorie investiert wird.

Stadtfeld: Die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien nimmt zwar zu, ist aber insgesamt noch gering ausgeprägt. Anleger, die eine Nachhaltigkeitspräferenz besitzen, haben nicht automatisch auch eine Inflationsschutzpräferenz und umgekehrt.

Stern: Nachhaltigkeitsüberlegungen spielen bei der Entscheidung, in welchen Sachwert investiert wird, notwendigerweise eine Rolle. Häufig ist gerade der Umstand, dass nachhaltig investiert wird, zugleich maßgeblich für den Inflationsschutz. Hierbei sei insbesondere auf Bestandsimmobilienfonds

		
Roxana Naumann	York Stadtfeld	Bernhard Stern
		

Fotos: Unternehmen

gibt die Medienpräsenz bezüglich der Energiekrise starken Rückenwind. Flankiert wird der Trend zusätzlich mit der politischen Stoßrichtung in Deutschland und Europa. Regulatorische Anforderungen, ESG und die EU-Offenlegungsverordnung machen diese Assetklasse absolut relevant.

Masrouki: Ja, es gibt Anleger, welche auf die Nachhaltigkeit speziellen Wert legen - dies ist je-

hingewiesen, welche sich dem Erwerb von Immobilien, deren energetische Sanierung und danach dem Verkauf dieser Immobilien zum Ziel gesetzt haben. Gerade diese Aufwertung der Immobilien durch energetische Maßnahmen rechtfertigt eine angemessene Mieterhöhung, einen höheren Verkaufspreis und besondere Chancen beim Wiederverkauf. ♦

i IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes: EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe: Jan Peter Wolkenhauer (JPW), Juliane Fiedler (JF)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Leo J. Hehl (LJH), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Beiträge sind namentlich gekennzeichnet

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Marketing/Anzeigen: Dr. Dieter E. Jansen
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Silveria Grotkopf, Angela Walther
Nächste reguläre Ausgabe: 05. Dezember 2022
Preis: 2,50 €

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.
© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.
Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2022.