

Mit **Service** Krisen trotzen

Der **DEUTSCHE FONDSPREIS** in der Kategorie „Servicequalität Sachwertanbieter“ zeigt, welche Emissionshäuser ihre Vertriebspartner während der Pandemie am besten unterstützt haben.

Die drei platzierungsstärksten Anbieter von Publikums-AIFs im Jahr 2020 sind gemäß einer Erhebung der Ratingagentur Scope: Wealthcap, Jamestown und ZBI. Die servicestärksten Sachwertanbieter des Jahres heißen One Group, ZBI und RWB. Sie sind die Gewinner des DEUTSCHEN FONDSPREISES, den FONDS professionell in diesem Jahr zum sechsten Mal in der Kategorie „Servicequalität Sachwertanbieter“ ausgelobt hat. Gewählt wurden sie von mehreren hundert Vertriebspartnern, die ihre Produkt-

»Servicequalität wird sich im Wettbewerb positiv absetzen.«

Thomas Wirtz, ZBI

geber in sechs Disziplinen bewertet haben (siehe Platzierungsliste und Erläuterungen zur Methodik auf Seite 234).

Das vergangene Jahr stand im Zeichen von Corona. Ein beratungsintensives Produkt, um das es sich bei Sachwerten

immer handelt, zu vertreiben, obwohl man sich nicht persönlich begegnen darf, ist eine spezielle Herausforderung. Das im Sachwertmarkt platzierte Volumen ging entsprechend im Vergleich zum Vorjahr zurück. Scope hat für Publikums-AIFs ein Volumen von rund 1,2 Milliarden Euro ermittelt, ein Rückgang um 21 Prozent. Die Platzierung von Vermögensanlagen ist nach Beobachtungen von Stefan Loipfinger von „Investmentcheck“ um ein Drittel von rund einer Milliarde Euro auf 712 Millionen zurückgegangen.

Trend zum AIF

Es bestätigt sich einmal mehr ein langjähriger Trend: Das Angebotsvolumen bei Vermögensanlagen nimmt ab, das von Publikums-AIF nimmt zu. Gemäß KAGB

DEUTSCHER FONDSPREIS 2021 | Servicequalität Sachwertanbieter

Thomas Wirtz,
ZBI (Platz 2):
„Unser besonderer Dank gilt allen, die durch Ihr positives Votum ihrer Zufriedenheit Ausdruck verliehen haben.“



Malte Thies,
One Group (Platz 1)
„Wir bieten unseren Vertriebspartnern zahlreiche digitale Services.“



Nico Auel,
RWB (Platz 3):
„Unser Anspruch ist es, auch zukünftig gute Anlagelösungen anzubieten und unseren Service weiter zu intensivieren.“



aufgelegte Fonds haben vor drei Jahren die Führung übernommen und seither ihren relativen Vorsprung gegenüber Vermögensanlagen ausgebaut (siehe Grafiken unten).

Digitalisierung

Wegen des Kontaktverbots versuchte auch der Sachwertvertrieb, möglichst große Teile seiner Arbeit digital zu erledigen. Entsprechend schnitten die Anbieter, die ihre Vertriebsunterstützung auch darauf ausrichteten, in der Befragung besser ab. „Hier kommt uns zugute, dass wir frühzeitig auf digitale Informations- und Kommunikationskanäle mit unseren Vertriebspartnern gesetzt haben“, sagt Malte Thies, Geschäftsführer der One Group, die den ersten Platz beim Service Award belegt. „Wir bieten Anlageberatern digitale Services wie die webbasierte Ausfüllhilfe oder einen interaktiven Zeichnungsschein an.“

Auch die Vermittler von Fonds aus dem Hause RWB, dem Drittplatzierten, konnten die Bereitstellung einer digitalen Infrastruktur offensichtlich wertschätzen: „Seit Herbst 2019 können unsere Vertriebspartner kostenfrei unsere Onlineberatungs- und Zeichnungsplattform RWB Live einsetzen“, begründet RWB-Geschäftsführer Nico Auel seinen Erfolg. „Dank der voll-

digitalen Zeichnungsstrecke inklusive digitaler Signaturmöglichkeit sind unsere Partner daher auch in den Monaten der strengen Kontaktbeschränkungen handlungsfähig geblieben.“

Wohnungen gefragt

Den Preisträgern One Group und ZBI hat natürlich auch die Resilienz ihrer Produkte in die Hände gespielt: Investments in Wohnimmobilien haben sich in der Krise als sehr wertstabil erwiesen. Das ist

»Wir raten auch dem 34f-Vermittler, die neuen Anforderungen zu erfüllen.«

Malte Thies, One Group

auch im analogen Vertrieb schon ein gutes Verkaufsargument. „Wohnimmobilien haben 2020 eine exzellente Wertentwicklung hinter sich und sind anlegerseitig gefragt wie nie“, erklärt Thies. Thomas Wirtz, Vorstand der ZBI, die den zweiten Platz beim Service Award belegt, pflichtet ihm bei. „Inzwischen setzen auch Investoren,

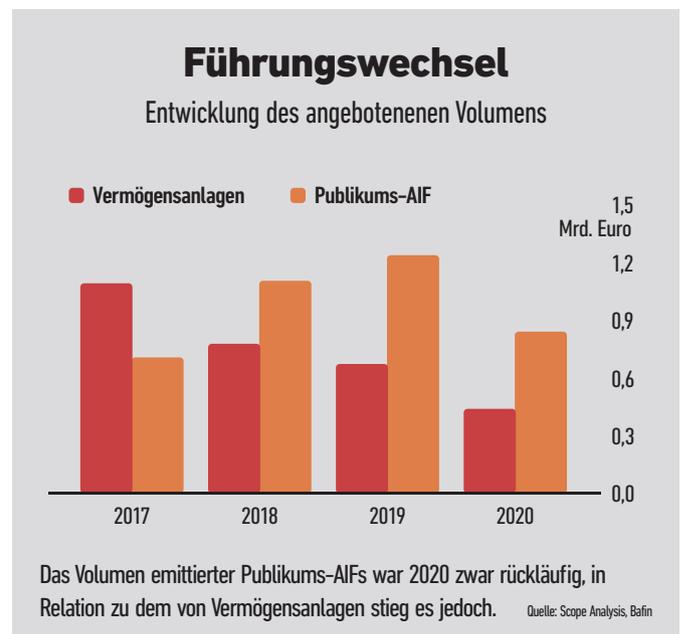
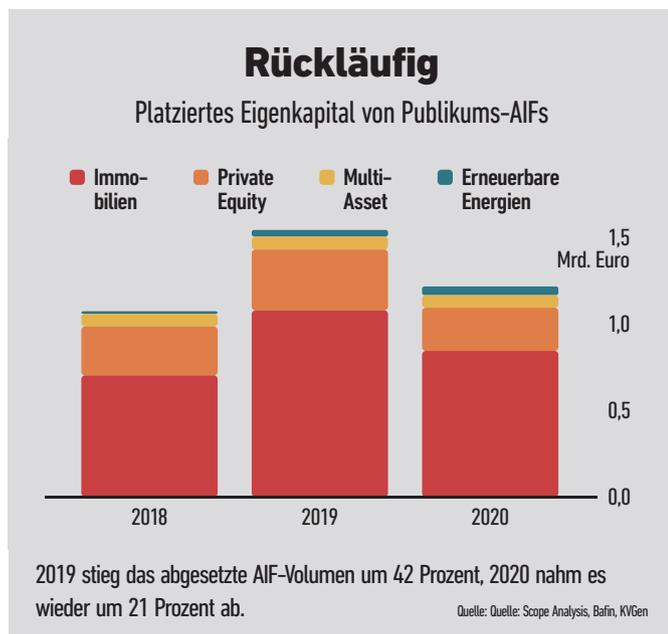
die bisher vorwiegend auf die Assetklasse Gewerbeimmobilien gesetzt haben, auf im Vergleich weniger volatile Wohnimmobilieninvestments“, sagt er. „Sie betrachten Wohnimmobilien mittlerweile als solides Mittel, um ihre Portfolios zu diversifizieren und zu stabilisieren.“

Herausforderung Regulierung

Nach der Preisverleihung ist vor der nächsten Herausforderung: Die neue EU-Offenlegungsverordnung gilt zwar nicht ausdrücklich für Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis gemäß Paragraf 34f Gewerbeordnung. „Dennoch teilen wir die Meinung der führenden Vermittlerverbände und raten auch jedem 34f-Vermittler, die neuen Anforderungen zu erfüllen“, sagt Thies und sichert seinen Vertrieben Unterstützung dabei zu.

Die Regulierungsdichte wird vor allem im Bereich Nachhaltigkeit stark zunehmen, die EU-Taxonomie wird den einen oder anderen administrativen Klimmzug erfordern. „In den Herausforderungen der Umsetzung sehen wir aber auch Chancen“, wendet Wirtz das drohende Drangsal ins Positive. „Denn Servicequalität wird sich somit im Wettbewerb noch stärker positiv absetzen.“

TILMAN WELTHER **FP**



Detailauswertung Servicequalität Sachwertanbieter

	Basis- qualitäten	Vertriebs- unter- stützung	Internet u. Kommu- nikation	Marketing	Produkt- zuver- lässigkeit	Entwick- lung	Gesamt- note	Platz 2020	Platz 2019	Platz 2018
1 One Group	1,91	1,68	1,73	1,82	1,68	1,86	1,78	5	8	8
2 ZBI	1,46	1,72	2,10	2,34	1,65	1,79	1,84	1	1	1
3 RWB	2,13	1,83	2,23	1,83	1,92	1,75	1,95	4	6	24
4 Jamestown	1,56	1,75	2,24	2,21	1,75	2,50	2,00	2	5	5
5 Domicil Real Estate	1,94	1,94	2,11	2,11	1,94	2,10	2,03	8	3	—
6 Asuco	1,83	2,17	2,13	2,17	1,83	2,11	2,04	17	31	19
7 HEP	1,72	2,11	2,11	2,39	1,83	2,12	2,05	22	38	31
8 Hansainvest	2,15	2,00	2,07	2,04	2,19	2,15	2,10	—	—	—
9 Ökorenta	2,03	2,03	2,26	2,16	2,00	2,13	2,10	3	23	4
10 Primus Valor	2,25	1,88	2,25	2,13	2,00	2,13	2,10	—	16	7
11 Project Investment	2,50	3,00	2,00	2,00	2,00	1,50	2,17	16	4	6
12 Swiss Life	2,27	2,20	2,23	2,13	2,13	2,14	2,18	11	—	—
13 D.I.I. Investment	2,43	2,14	1,86	2,29	1,86	2,57	2,19	—	—	—
14 Commerz Real	2,17	2,22	2,17	2,09	2,30	2,22	2,20	15	29	38
15 TSO Capital Advisors	1,67	2,33	2,25	2,22	2,22	2,56	2,21	—	—	—
16 ILG Fonds	2,00	2,18	2,36	2,27	2,27	2,18	2,21	10	17	30
17 Kanam	2,00	2,33	2,00	2,00	2,67	2,33	2,22	27	32	25
18 HEH	2,08	2,15	2,23	2,39	2,15	2,62	2,27	28	10	12
19 HTB	2,46	2,59	2,22	1,99	1,82	2,64	2,29	26	—	14
20 Hahn Immobilien	2,17	2,48	2,48	2,44	2,00	2,22	2,30	7	39	17
21 Habona Invest	2,20	2,20	2,20	2,40	2,40	2,40	2,30	14	15	23
22 INP Holding	2,21	2,29	2,43	2,14	2,50	2,43	2,33	24	25	18
23 MIG Fonds	2,67	2,00	2,33	2,00	2,67	2,67	2,39	25	—	—
24 Industria Wohnen	2,25	2,42	2,50	2,67	2,42	2,58	2,47	—	—	—
25 CH2	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,50	30	12	3
26 Green City Energy	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,50	33	42	21
27 KGAL	2,47	2,27	2,47	2,53	2,60	2,67	2,50	—	—	—
28 BVT	2,50	2,50	2,50	2,17	2,67	2,67	2,50	23	18	43
29 Reconcept	2,67	2,33	2,33	2,33	2,67	2,83	2,53	—	30	35
30 Hauck & Aufhäuser	2,53	2,59	2,41	2,62	2,56	2,58	2,55	—	—	—
31 Thomas Lloyd	2,46	2,36	2,91	2,46	2,36	2,90	2,57	32	20	11
32 Immac	2,50	2,50	2,50	3,00	2,75	2,50	2,63	18	7	—
33 Commodity Capital	2,60	2,47	2,80	2,67	2,73	2,53	2,63	—	—	—
34 Luana Capital	4,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	2,67	19	27	37
35 Aureus Golddepot	2,75	2,50	2,75	2,75	2,63	2,63	2,67	—	—	—
36 Verifort Capital	3,00	3,00	2,50	2,50	2,50	3,00	2,75	—	—	—
37 Wealthcap	2,86	2,86	2,71	2,86	2,71	2,71	2,79	9	41	41
38 Paribus	2,71	2,57	2,57	2,71	3,29	3,00	2,81	38	22	32
39 Wattner	3,00	2,50	2,75	2,75	3,25	2,75	2,83	—	13	20
40 DNL Invest	3,25	2,25	2,50	2,25	3,50	3,33	2,85	35	43	16
41 Buss Capital	2,89	2,78	3,00	2,67	2,78	3,00	2,85	—	37	48
42 DWS Immobilien	2,50	3,00	2,88	2,88	2,88	3,00	2,85	29	21	29
43 Dr. Peters	2,84	2,63	2,47	2,74	3,47	3,32	2,91	42	34	33

Grundlage: Basis des DEUTSCHEN FONDSPREISES in der Kategorie „Servicequalität Sachwertanbieter“ sind die Bewertungen der FONDS professionell Leser. An der Umfrage von Dezember 2020 bis Januar 2021 haben sich 427 Berater und Finanzprofis aus allen relevanten Vertriebsstrukturen online beteiligt. Bewertet wurden folgende fünf Kriterien (Noten: 1 = Sehr gut, 5 = Nicht genügend):

➤ **Basisqualitäten:** Sind Sie mit dem Angebot zufrieden? Sind die Produkte zeit- und marktgerecht? Werden die Investitionskonzepte, Kosten und

Risiken nachvollziehbar vorgestellt? Wie bewerten Sie die Vertragsgestaltung? ➤ **Vertriebsunterstützung:** Sind Ihre Betreuer fachlich kompetent und leicht erreichbar? Wird zurückgerufen? Qualität von Schulungen? Unterstützung bei Kundenpräsentationen? Funktioniert die Bestellung und Auslieferung der Verkaufsunterlagen? Werden Sie zeitnah und vor Ihren Kunden über die neuesten Entwicklungen, insbesondere bei Abweichungen von der prognostizierten wirtschaftlichen Entwicklung, informiert? ➤ **Internetauftritt:** Umfang und Qualität der Onlinekommunikation? Sind Informationen

und Unterlagen leicht zu finden und zum Download verfügbar? Möglichkeit zum elektronischen Datentransfer? ➤ **Marketing:** Verkaufsfördernde Kampagnen? Unterlagen im Kundengespräch brauchbar? Sind die gemachten Versprechen realistisch? Tritt die Gesellschaft mit dem Berater in Wettbewerb um Endkunden? ➤ **Zuverlässigkeit:** Historie, Image und Leistungsbilanz des Anbieters? Werden Anleger verständlich und zeitnah informiert? Wie digital finden wesentliche Prozesse schon statt? Werden dabei die Bedürfnisse des Offlinevertriebs berücksichtigt?