

## Aquila Capital

### Wasser in Norwegen

**Aquila Capital** hat sechs Laufwasserkraftwerke nahe Bergen vom norwegischen Energieunternehmen **BKK AS** akquiriert. Die Kraftwerke produzieren im Jahresmittel etwa 70 Gigawattstunden (GWh) Strom, das entspricht dem durchschnittlichen Jahresverbrauch von etwa 3.500 Haushalten.

**Småkraft AS**, die zu 100 Prozent durch Investmentvehikel von Aquila Capital finanziert wird, übernimmt das operative Management der Wasserkraftanlagen.

# Roboter wählen Angebote aus

## Digitale Themen bestimmen Vertriebsgipfel am Nürburgring

„Die Privatanleger haben im vergangenen Jahr 2,5 Milliarden Euro in geschlossene AIF und Sachwerte-Direktinvestments angelegt“, berichtete Uwe Kremer vom Branchendienst k-mi auf dem von Friedrich Andreas Wanschka ausgerichteten Vertriebsgipfel auf dem Nürburgring.

Ein gar nicht mal so übles Ergebnis, das sich jedoch relativiert, wenn Kremer erklärt, dass alleine auf den Container-Direktanbieter P+R 740 Millionen Euro entfallen.

„Der Markt bleibt ein Verdrängungsmarkt, kein Wachstumsmarkt“, meint Uwe Kremer. Er geht davon aus,

dass die Container-Investments auf der Verliererseite stehen. Nach dem Kleinanlegerschutzgesetz sind seit Anfang des Jahres bei Direktinvestments Verkaufsprospekte nötig, zudem braucht der Vertrieb eine Zulassung nach 34 f Nummer drei.

Kann das Crowdfunding davon profitieren? Die Anbieter kommen unter bestimmten Voraussetzungen ohne Prospekte aus. „Crowdfunding bleibt ein Nischengeschäft“, meint Kremer. Die Volumina sind überschaubar und würden es bleiben. Die Zukunft der Sachwerte sieht er in den regulierten Vehikeln: „Ein nennenswerter Anbieter kommt auf Dauer nicht ohne AIF aus.“

## Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für Alternative Investmentfonds

## Hanseatische Kapitalverwaltung AG



Die Hanseatische ist als eine der ersten lizenzierten Kapitalverwaltungsgesellschaften erfolgreiche Anbieterin von KAGB-konformen Publikums- und Spezial-Fonds für Privatkunden und (semi-) professionelle Anleger mit Investitionen in Deutschland und anderen europäischen Ländern.

In exklusiver Kooperation mit IMMAC, dem europaweiten Spezialisten für Sozialimmobilien, strukturieren wir Investitionen in Pflegeheime, Reha-Kliniken und Einrichtungen des betreuten Wohnens für unsere Alternativen Investmentfonds (AIF).

Für Investitionen in weitere renditestarke Immobilienklassen, wie z.B. Hotels, konzipieren wir gemeinsam mit unserem Partner DFV Deutsche Fondsvermögen AG attraktive, an der Nachhaltigkeit der Investments orientierte AIF-Produkte.

Die institutionellen Anleger erhalten von der Hanseatischen maßgeschneiderte Anlagemodelle in AIF für sozial wertvolle Investitionen mit attraktiven Renditen, angepasst an die individuellen Bedürfnisse und Marktusancen.

### HKA

#### Hanseatische Kapitalverwaltung AG

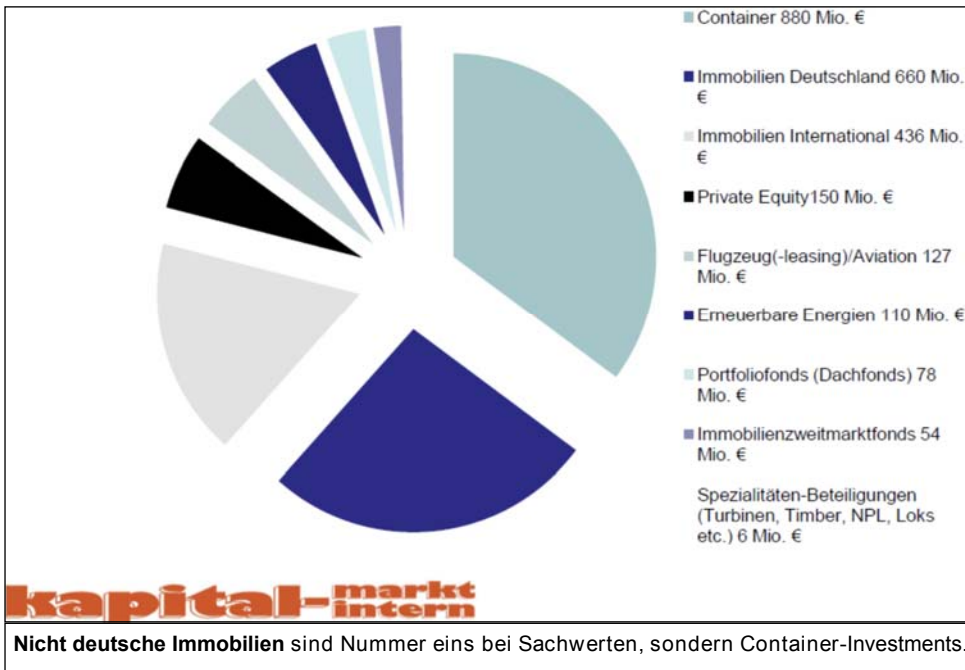
Große Theaterstraße 31–35  
20354 Hamburg

Telefon: +49 40.30 38 86-0

Telefax: +49 40.30 38 86-20

E-Mail: [info@diehanseatische.de](mailto:info@diehanseatische.de)

[www.diehanseatische.de](http://www.diehanseatische.de)



etriebs. „Die Vorteile liegen auf der Hand: Robo Advisor sind schnell, kommen ohne Terminabstimmung aus und außerdem ohne Papierwust. Außerdem kommen sie dem Wunsch der Regierung nach einem Provisionsverbot entgegen“, so Fischer.

Er zählt aktuell 13 verschiedene Robo Advisor auf, die allerdings noch kaum eine Marktbedeutung haben. Bei einem Gesamtvolumen von 2,8 Billionen Euro kommen sie auf 700 Millionen Euro – ein Anteil von 0,025 Prozent. Doch das dürfte sich ändern. „In den USA nutzen hundertausende Anleger Robo Advisors, die mehrere Milliarden Dollar verwalten“, berichtet Fischer. Er betrachtet die Verkaufsmaschinen als Konkurrenz aber auch Verbündeten des persönlichen Vermittlers und Beraters und riet dazu, die Online-Möglichkeiten zu kombinieren: „Manche Produkte erfordern weiterhin eine persönliche Beratung. Nutzen Sie die Gelegenheiten zum Cross-Selling.“ Klar ist aber auch, dass die Robo Advisor nicht für alle Kunden in Frage kommen. Immerhin verlassen sie sich in der Regel auf ein Start-up ohne Unternehmenshistorie, das sich über Private-Equity finanziert. Die Konzentration auf einige wenige Anbieter erscheint realistisch.

Fraglich ist, wie der AIF künftig zum Kunden kommt. Das Thema „Digitalisierung“ und seine Folgen auf den Vertrieb von Kapitalanlagen war bestimmendes Thema der Veranstaltung auf dem Nürburgring. „Wer künftig Geschäfte machen will, muss präsent sein“, meint **Eugen Bucher**, Gründer der Gesellschaft **1blick**. Was früher der Marktplatz war, ist heute die App. Bucher hat eine Software entwickelt, mit der Berater Versicherungspolice einscannen und digital mit anderen Angeboten vergleichen können.

Unter welchen rechtlichen Voraussetzungen kann der digitale Vertrieb funktionieren? Und das gilt nicht nur für Versicherungsverträge, sondern auch für die Zeichnung von Sachwertanlagen. Auch online gilt es, die Form zu wahren, betonte Rechtsanwalt **Stephan Michaelis**. Ist die Textform nötig oder sogar die Schriftform, die eine Unterzeichnung fordert? Oder reicht die formfreie, mündliche Absprache? Die Bedingungen erscheinen nicht immer logisch. So erfordert die Erstinformation die Textform, bei einem Maklervertrag und sogar der Vollmacht genügt das gesprochene Wort. Die Datenschutzerklärung dagegen muss unterschrieben werden. „Hier hilft eine App nicht weiter“, so Michaelis. Ebenso wie bei einer Vollmacht, die auch Kündigungen einschließt, und dem Beratungsverzicht.

Keine Beratung – das ist der Ansatz der Robo-Advisors für den Endkunden. Hier beantworten die Anleger einige Fragen und bekommen anschließend eine Reihe von Angeboten automatisch präsentiert. **Dirk Fischer**, Geschäftsführer der **Patriarch Multi-Manager GmbH**, sieht darin die Zukunft des Ver-

Das Alter ist übrigens kein Kriterium für Internet-Affinität. Das betonte **Rudolf Geyer**, Sprecher der Geschäftsführung der **European Bank for Financial Services** (ebase): „Unser ältester User ist 85 Jahre alt.“ □



Liegt die Zukunft in der digitalen Vermittlung? Darüber diskutierten die Teilnehmer des Vertriebspipfels.