

Zins-markt intern

Der top-aktuelle Investment-Report für Banken, Anleger und Finanzdienstleister



DÜSSELDORF - BERLIN - ZÜRICH - NEW YORK - VADUZ

Aktuelle Schlaglichter: ●● **Erweiterung:** Multi Invest baut Sparplan-Aktivitäten aus ●● **Fraglich:** Was bringt der Entwurf zur Modernisierung des GmbH-Rechts ●● **Erfolgreich:** Nordinvest schreitet voran ●● **Auf Abwegen:** Amex verprellt Vermittler ●● **Zweifelhaft:** Vater Staat haut kräftig auf den Putz. – Doch zunächst, *sehr geehrte Damen und Herren, zum Top-Thema der Woche:*

Wertpapierhandelsbank Varengold wagt Gang an die Börse

Gut zehn Jahre nach ihrer Gründung steht die Varengold Wertpapierhandelsbank AG vor dem zweiten großen Schritt ihrer noch jungen Geschichte: dem Gang an den Entry-Standard der Frankfurter



Wertpapierbörse. "Mit der Kapitalerhöhung von rund sechs Mio. € steht uns die Möglichkeit offen, lukrative Zukäufe und Beteiligungen auf dem uns angestammten Markt tätigen zu können", erklären **Steffen Fix** und **Yasin Qureshi**, Gründer und Vor-

stände des heute 25 Mitarbeiter – 35 Mitarbeiter in der Varengoldgruppe inkl. **Hanseatic Brokerhouse** – beschäftigenden Hamburger Investmenthauses, im Gespräch mit 'z-mi'.

1995 aus einer spontanen Idee heraus geboren, zählt Varengold heute zu den führenden Instituten auf dem Gebiet des Asset-Managements in Hedge-Fonds/Managed Futures und Brokerage in Derivaten. Herzstück des Unternehmens ist die Managed Futures-Plattform, die eine Vielzahl an CTAs – in börsengehandelte Derivate global investierende professionelle Investmentmanager bzw. Vermögensverwalter – bündelt und diesen Dienstleistungen und Service rund um deren Tätigkeit anbietet. Aufgrund dessen ist die Handelsbank somit in der Lage, die Strategien täglich bis auf die Ebene der einzelnen Transaktionen zu prüfen und zu untersuchen. Diese Transparenz und Monitoringmöglichkeit ist in Deutschland nahezu einzigartig. In der Regel dürfen Investoren im Hedgefondsbereich mit monatlichen NAVs vorlieb nehmen, was ein nachvollziehbares Verständnis oder eine fundierte Prognose in der Asset-Allocation durchaus erschwert.

Gleichzeitig dient die Plattform den CTA-Managern als Netzwerk und Multiplikator. So ermöglicht sie ihnen den für das Wachstum wichtigen Kontakt zu Vertrieben und Investoren, "ohne die der CTA weder in den Ausbau seiner Strategie noch die Weiterentwicklung derselben investieren kann. Ein Wachstum der 'Assets under Management' ist daher von elementarer Bedeutung", so Fix. Folglich können die Nordlichter aufgrund ihrer mehr als 5000 Kunden und Investoren sowie dem seit mehr als einem Jahrzehnt stetig wachsendem Netzwerk an Vertriebspartnern und Vermögensverwaltern einen erheblichen Mehrwert für die CTAs schaffen, was diese wiederum intensiver an das Haus bindet.

Durch ihr Know-how sowie die zeitnahe Abwicklung verfügen die Hamburger, die selbst eine Historie als CTA vorweisen können und sich daher im Hedgefondsmarkt gut auskennen, rein technisch gesehen über die Fähigkeit der Identifikation von Talenten zu einem äußerst frühen Stadium. Auf den daraus resultierenden Vorteil verweist Qureshi: "Der Hedgefonds-Markt wird als eines der interessantesten Marktsegmente im Bereich der Finanzdienstleistungen in den kommenden 10 Jahren betrachtet. Obgleich das Wachstum in Deutschland noch sehr zögerlich vorangeht, findet europaweit eine stetige Beschleunigung statt. Derzeit haben wir fünf bis zehn Manager im Auge, denen man eine sehr gute Entwicklung zutrauen kann. Mitunter werden wir daher Gelder aus der Kapitalerhöhung nutzen, um unser direktes Engagement in diese CTAs zu verstärken."

Ihr direkter Draht ...

02 11 / 66 98 - 199

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: zins@markt-intern.de

...für das vertrauliche Gespräch

Zins-markt intern – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; verantwortw. Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Thorsten Weber; stellv. Redaktionsdirektoren/Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Evelin Stiegemann, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt. (VWA) André Bayer.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, www.markt-intern.de, Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektor Rechtsanwalt Rolf Koehn, Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen gleich welcher Art werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 1431-1291

Im Umkehrschluß bedeutet dies, daß Varengold sich mit einem direkten Hebel noch intensiver auf attraktive Weise an dem wachsenden internationalen CTA-Markt beteiligen kann. Letztlich profitieren die Hanseaten somit laut Steffen Fix in zweifacher Hinsicht: *"Zum einen partizipieren wir aus Erträgen aus den Gewinnbeteiligungen und Verwaltungsgebühren der CTAs aufgrund der Kapitalbeteiligung. Darüber hinaus profitieren wir von der Bindung der Manager an Varengold als Abwicklungsinstitut bzw. an die Managed-Futures-Plattform. Denn als Kreditinstitut bietet sich uns eine zusätzliche Ertragskomponente durch die Abwicklung des Brokerageschäftes der CTAs."*

'z-mi'-Fazit: Alles in allem scheint der Zeitpunkt für die für Anfang 2007 anvisierte Kapitalerhöhung richtig gewählt zu sein. Sicherlich ist entgegenzuhalten, daß der deutsche Hedgefondsmarkt schleppend verläuft. Varengold stehen jedoch durch sein Know-how und Equipment Möglichkeiten zur Verfügung, die Vertrauen in eine weiterhin erfolgreiche Entwicklung des Hauses aufkommen lassen. Denn letztlich gilt es, die hoffnungsvollen Talente von den lahmen Enten zu unterscheiden zu können und frühzeitig in diese zu investieren. Dies ist Varengold zuzutrauen, so daß sich auch ein Engagement in die Produkte des Investmentshauses durchaus auszahlen kann.

Multi Invest bietet Alternative zur Fondspolice

Die Kelkheimer Gesellschaft für Vermögensbildung **Multi Invest** erweitert in Kooperation mit der **Max Heinrich Sutor Bank** ihr Engagement (vgl. 'z-mi' 08/06) auf dem Gebiet des Investment-Sparens und



gibt damit unabhängigen Vermittlern weitere Argumente in Sachen Altersvorsorge an die Hand. Der neue **Investmentsparplan (ISP) 80/20** soll eine attraktive Alternative zur bisher gängigen Fondspolice sein und Makler durch sein Provisionsmodell überzeugen.

Dazu **Bernd Walleczek**, Geschäftsführer von Multi Invest:

"Der ISP 80/20 macht durch sein Courtagesystem das Investmentgeschäft für den unabhängigen Vermittler noch interessanter. Der Makler erhält eine komplett vorgezogene Abschlußprovision. Verkappte rationale Zahlungen sind ausgeschlossen." Das heißt mit anderen Worten: Die Abschlußvergütung wird unmittelbar zu 100 % ausbezahlt und zieht sich nicht wie üblich mittels Teilzillmerung über mehrere Monate. Auch die Höhe der Provision ist vertriebsfreundlich. Sie ist abhängig von der Vertragssumme und liegt zwischen 4 bis 4,5 %. Darüber hinaus erhält der Vermittler eine Bestandspflegeprovision von 0,25 % sowie weitere 0,5 % des Depotwertes über eine Depotbetreuungsvereinbarung, vorausgesetzt, er *"verpflichtet sich, sich regelmäßig um das Depot seines Kunden zu kümmern"*, so Walleczek.

Zu den technischen Details: Der Investor kann ab einer Summe von 50 € Monatsbeitrag in den Sparplan einsteigen und zwischen 60 Fonds namhafter Fondsgesellschaften auswählen. Die Aufteilung auf mehrere Fonds zur Diversifikation ist möglich. Je nach Wunsch kann einmal jährlich kostenlos umgeschichtet werden. Die Laufzeit beträgt 10–45 Jahre, die Abschlußkosten belaufen sich auf 5,25 % der Vertragssumme zzgl. zwei Monatsbeiträge Vertriebskosten. 80 % der Monatsrate werden anfänglich für die Provisions-/Kostentilgung benötigt, 20 % gehen direkt in die Anlage, was dem Zinseszinsseffekt zugute kommt. Damit hat der Anleger vom ersten Tag an einen Rückkaufswert. Nach der kompletten Kostentilgung gehen 100 % in die Anlage. Darüber hinaus besteht ein kostenloses Zuzahlungsprivileg von bis zu 2.500 € p. a., was beim preissensiblen Kunden vom Vermittler durchaus als gutes Argument ins Felde geführt werden kann, da sich durch diese Möglichkeit die Abschlußkosten reduzieren lassen. In Sachen Stornohaftung hat der Vermittler mit einem Monat pro Laufzeitjahr zu rechnen, die Stornoreserve beträgt 10 %.

'z-mi'-Fazit: Multi Invest führt mit dem Investmentsparplan 80/20 konsequent seine Philosophie fort und ergänzt seine Produktpalette um eine für Vermittler sowie Anleger weitere interessante Option. Für den Makler erweist sich das Produkt aufgrund seines Provisionsmodells als äußerst attraktiv, die Kosten sind gut kalkuliert. In diesem Zusammenhang ist aus Vertriebsicht auch die Zuzahlungsvariante zu betonen. Der Investor profitiert wiederum von dem Vorteil, gleich zu Beginn über einen Rückkaufswert zu verfügen und auf seinem Konto einen Betrag verbuchen zu können. Dies wird sich besonders bei längeren Laufzeiten angesichts des Zinseszinsseffekts auszahlen.



GmbH-Recht: Was bringt das neue MoMIG? Trotz aller Vorbehalte und der ungeklärten Rechtsfragen halten es viele Unternehmensgründer für zeitgemäß, eine britische Limited zu gründen, die dann mit einer Zweigniederlassung in Deutschland tätig wird. Hierauf hat die Bundesregierung bereits mit

dem "Entwurf für das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Mißbräuchen" (MoMiG) reagiert. Vor allem die Gründung einer GmbH soll künftig einfacher und schneller über die Bühne gehen. Vorgesehen ist, daß die Änderungen für neu eine zu gründende GmbH am 01.10.2007 in Kraft treten, wobei sich die endgültige Gesetzesverabschiedung wahrscheinlich noch ein halbes Jahr hinziehen wird. Wie dem auch sei: Falls Ihnen die Gründung einer Limited zu heikel ist und Sie noch ein paar Monate warten können, sollten Sie sich schon jetzt mit den geplanten Vereinfachungen beschäftigen. Als Orientierung haben unsere Kollegen von 'GmbH intern' in zwei Beilagen die wichtigsten Änderungen praxisnah aufbereitet und kommentiert. Selbstverständlich werden wir Sie über den weiteren Fortgang des Gesetzgebungsverfahrens zeitnah informieren.

'z-mi'-Service

Die zwei Beilagen können Sie gegen einen 5 € Service-Wertscheck in der Redaktion abrufen.
Stichwort: 'z-mi'-GmbH-Recht

Erfolgskurs: Mit dem Feiern halten es die Deutschen bekanntlich alle anders. Während bspw. der Kölner als Karnevalsfetischist keine Gelegenheit ausläßt und selbst das Antrittstraing von FC-Coach Christoph Daum zum Anlaß nimmt, sich warm zu schunkeln, pflegt es der Hamburger dagegen etwas moderater. Und dennoch mag man bei der hanseatischen Fondsgesellschaft **Nordinvest** – auch trotz HSV-Katerstimmung – wohl aktuell mit einem Gläschen anstoßen. Hat doch der **NordConcept** erst kürzlich die Milliarde geknackt. Die Bilanz des auf Deep-Discount-Zertifikate und Genußscheine setzenden sicherheitsorientierten Mischfonds (Vola: 2,1 %) kann sich dabei sehen lassen. Im Jahr 2005 generierte er 5,3 %, seit Jahresbeginn liegt er bei knapp 4 %. Gleiches gilt für den im Oktober '05 aufgelegten und der 'z-mi'-Redaktion aufgrund seiner innovativen Machart schon damals aufgefallenen reinen Zertifikatefonds **Nord-Dynamic** (vgl. 'z-mi' 25/05). Im ersten Geschäftsjahr brachte es der Fonds bei einer Volatilität von 5,6 % auf 7,1 % Wertentwicklung. Im laufenden Jahr performed er derzeit bei 6 %. Neben diesen Daten spricht für die Fonds zudem, daß sie eine gute Alternative zu den derzeit heftig umworbenen und zugleich performanceschlappen steueroptimierten Rentenfonds (vgl. 'z-mi' 24/06) sind. Da keine ordentlichen Erträge (Zins- und Dividendenzahlungen) anfallen, sondern nur Kursgewinne realisiert werden, profitieren Anleger von einem nahezu 100%igen steuerfreien Ertragsanteil.



AMEX verprellt Vermittler: "Courtagekürzungen inakzeptabel – Vertrauensverlust mit Folgen", titelten kürzlich unsere Kollegen des 'versicherungstip' und gehen damit auf die zum 01.01.2007 angekündigten Kürzungen der **AMEXPool AG/Müllheim** ein. Nachvollziehbar sind die Schritte um Vorstand **Boris Beermann** bislang nicht, so daß es aus Vermittlerkreisen heftige Kritik hagelt. Denn trotz stetiger Umsatzsteigerung sehen sich die AMEX-Leute aufgrund eines Mißverhältnisses der Kosten-/Ertragssituation gezwungen, bei einigen Produkten "die Courtagebestimmungen gemäß § 2 (2) unserer Courtagevereinbarung zu ändern." Und damit noch nicht genug: "Diese neuen Courtagebestimmungen gelten sowohl für das Neugeschäft als auch für den Bestand und treten ab dem 01.01.2007 bzw. zur nächsten Hauptfälligkeit des jeweiligen Vertrages in Kraft." Die erzürnte Vermittlerklientel erhält indes Rückenwind von der auf Vermittlerrecht spezialisierten Kanzlei von RA **Reinhardt Dötzer/Würzburg**. Gegenüber unseren Kollegen äußert er sich: "Die Zahlung der vereinbarten Courtage ist vertragliche Hauptpflicht der AMEXPool AG gegenüber ihren Kooperationspartnern. Diese vertragliche Hauptpflicht entsteht in der beim Abschluß gültigen Courtagehöhe für den konkreten einzelnen Versicherungsvertrag über dessen jeweilige Gesamtlaufrzeit. Sie kann immer nur für künftige Geschäfte neu abgesetzt werden, nicht aber für den Bestand... Betroffene Vermittler sollten auf jeden Fall den neuen Courtagebestimmungen für den Bestand widersprechen." Ende offen!

'z-mi'-Service

Die Berichterstattung des Ressorts 'versicherungstip' können Sie gegen 10 € Service-Wertscheck anfordern.
Stichwort: 'z-mi'-AMEX

Merrill Lynch: Mit dem **Alpha-Express-Zertifikat II** brachten die Amerikaner Anfang September eine attraktive Bauart (vgl. 'z-mi' 19/06) auf den Markt, die bislang die Erwartungen vollends erfüllt. Aus diesem Grunde erweitert **Merrill Lynch** nun seine Palette um das Nachfolgeprodukt **Alpha-Express III**, das vom 4. Dezember 2006 bis zum 22. Januar 2007 gezeichnet werden kann. Fällig wird das Papier am 7. März 2011. Von der Bauart funktioniert es wie sein Vorgänger. Das Zertifikat basiert auf dem von Merrill Lynch konzipierten Referenzwert **ML Europe 1**. Die Rendite wird anhand der Performance-Differenz des ML Europe 1 zum **Dax** ermittelt. Liegt die Performance des ML Europe 1 nach 13 Monaten (erster von insgesamt vier jährlichen Bewertungen) über der des Dax, wird



