

Ertragsbringer Rock 'n' Roll:
Vorsorge mit dem Beat der 60er

Die neue Betriebsrente:
Es gibt noch Tücken in der Praxis

**Sonderdruck
aus Cash. 12/2018**

**Investieren
wie die Profis**

Cash.



GOLD!

Das Comeback

- **Das sind die Stärken des Edelmetalls**
- **Die besten Gold-Fonds für Ihr Depot**
- **Die Strategien der Fondsmanager**

Interview mit Robert List und Dietmar Schloz, beide asuco-Geschäftsführer

Das „Anleger an 1. Stelle-Prinzip“

Einzigartige innovative Konzeptionsmerkmale sichern Vermögensanlagen der asuco die Stellung als Marktführer.

Herr List, Können Sie uns die asuco mit wenigen Worten kurz vorstellen?

List: Ja, gerne. Die asuco-Unternehmensgruppe ist ein inhabergeführtes und bankenunabhängiges Emissionshaus für Vermögensanlagen mit Bezug zu Immobilien. Sie ist auf indirekte Investitionen in Immobilien über den Zweitmarkt spezialisiert und in diesem Segment Marktführer. Dabei wird unter Zweitmarkt der Markt verstanden, an dem Anteile von i. d. R. bereits vollplatzierten geschlossenen Alternativen Investmentfonds mit Immobilieninvestitionen (früher geschlossene Immobilienfonds genannt) gehandelt und deren Kapitalerhöhungen durchgeführt werden.

Herr Schloz, seit 2016 bietet die asuco keine Zweitmarktfonds mehr an, sondern Namensschuldverschreibungen. Sind Sie von Ihren ehemaligen Produkten nicht mehr überzeugt?

Schloz: Doch, selbstverständlich, die Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches im Rahmen einer umfassenden Regulierung der Branche der geschlossenen Fonds im Sommer 2013 stellte aber ein einschneidendes Ereignis für die asuco dar. Die Konzeption eines geschlossenen Immobilien-Zweitmarktfonds mit für die Anleger hohen Renditechancen wurde nach dem Selbstverständnis der asuco, nur Vermögensanlagen anzubieten, die so attraktiv sind, dass sie auch von den handelnden Personen der asuco erworben werden, nicht mehr möglich. Die Notwendigkeit der Einschaltung einer externen Verwahrstelle, die jeden Ankauf sowie die Höhe des Kaufpreises genehmigen muss, würde es unmöglich machen, dass wir einem potenziellen Verkäufer kurzfristig ein Kaufangebot unterbreiten können und würde unnötige Kosten für die Anleger verursachen, ohne jeden Mehrwert zu bie-

ten. Schließlich hätte die Einschaltung der Verwahrstelle eine für uns inakzeptable Auslagerung der wesentlichen Kernkompetenz der asuco „Bewertung eines Fondsanteils“ und einen Qualitätsverlust bedeutet. Alles no go's, denn wo asuco drauf steht, muss auch asuco drin sein.

Was waren die Leit motive für die Produktneuentwicklung?

Schloz: Ziel der monatelangen Überlegungen für ein neues Produkt war es, dass das erfolgreiche Geschäftsmodell der asuco, die Nutzung der Chancen am Zweitmarkt sowie die zahlreichen Vorteile eines geschlossenen Immobilien-Zweitmarktfonds aufrechterhalten werden und deren Nachteile wie unbekannte Laufzeit sowie Notwendigkeit zum Verkauf aller Anlageobjekte bei Fondsliquidation vermieden werden können. Wir nennen das das „Anleger an 1. Stelle-Prinzip“, oder der Anspruch, die Bedürfnisse der Anleger zu erkennen und überzeugend zu lösen.

Und Namensschuldverschreibungen sind die Lösung?

Schloz: Alle vorgenannten Ziele können geradezu ideal mit Namensschuldverschreibungen erfüllt werden, die allerdings um einige innovative Details ergänzt wurden. So partizipieren die Anleger über variable Zinsen zu 100 % an den Einnahmenüberschüssen des Emittenten und am Wertzuwachs der Anlageobjekte, lediglich gedeckelt auf 10 % p.a. (Publikumstranche) bzw. 11 % p.a. (Privatplatzierung).

Hohe Sicherheit durch Risikostreuung waren eines der überzeugenden Merkmale bei den Zweitmarktfonds. Wird dies auch mit Ihrem neuen Produkt erreicht?

Schloz: Der Emittent der Namensschuldverschreibungen hat bereits ca. 138,1 Mio. Euro im Wesentlichen in 241 Beteiligungen geschlossener Immobilienfonds von



52 Anbietern investiert. Die Anleger sind damit mittelbar an der Entwicklung von 378 Immobilien verschiedener Immobilienengrößen, Immobilienstandorten, Gebäudetypen, Nutzungsarten, Mieter und einem Vermietungsstand von ca. 98 % beteiligt (Stand 10.09.2018) und erreichen durch die breite Risikostreuung eine ausgeprägte Sicherheitsorientierung.

Der Immobilienmarkt in Deutschland läuft heiß und die Renditen gehen stark zurück. Merkt man den Preisdruck mittlerweile auch am Zweitmarkt und werden Sie weiter am Zweitmarkt investieren?

Schloz: Glücklicherweise haben wir am Zweitmarkt keine vom Niedrigzins und dem Anlagedruck der Investoren getriebene Preisblase wie am Immobilienmarkt, an dem eine nahezu unendlich große Nachfrage auf wenig Angebot an Immobilien stößt und daher nach unserer Einschätzung positive Renditen nur noch selten erzielbar sind. Ursachen für die häufig günstigen Kurse am Zweitmarkt sind die geringe Transparenz bei der Kursfindung, unkon-



Die asuco-Geschäftsführer Robert List (links) und Dietmar Schloz

krete Preisvorstellungen der überwiegend privaten Verkäufer sowie häufig Verkaufsdruck von Anlegern in persönlichen Not-situationen. Schließlich ist der Zweitmarkt zu klein als dass er sich für institutionelle Investoren lohnt. Bei Nutzung des Know-hows eines erfahrenen Partners wie der asuco, die ein seit Jahrzehnten aufgebautes Netzwerk im Einkauf hat, ist dann häufig ein mittelbarer Erwerb von Immobilien unter deren nachhaltigen Markt-/Verkehrswerten möglich. Dies ermöglicht unseren Anlegern überdurchschnittlich hohe Renditechancen und/oder einen Puffer gegen die von vielen Experten erwarteten Preisrückgänge am Immobilienmarkt. Der Emittent der Namensschuldverschreibungen wird auch zukünftig als Investor sämtliche zur Verfügung stehenden Möglichkeiten ausnutzen, um Beteiligungen an als attraktiv eingestuften Zielfonds i. d. R. am Zweitmarkt zu erwerben.

Und wie sieht es mit den Gebühren, den sogenannten weichen Kosten, für die Anleger aus?

Schloz: Die Namensschuldverschreibungen weisen geringe einmalige und laufende Kosten kombiniert mit einer echten erfolgsabhängigen Vergütung auf, die auch eine Malusregelung bei einer schlechten Performance umfasst. Sie schaffen damit eine identische Interessenslage von Anleger und asuco.

Was spricht sonst noch für die Namensschuldverschreibungen?

Schloz: Detaillierte jährliche Geschäftsberichte sind obligatorisch. Die Laufzeit der Namensschuldverschreibungen kann gegen den Willen der Anleger nicht mehr als zwölf Jahre betragen. Schließlich unterliegen die Zinsen aktuell nur dem reduzierten Steuersatz der Abgeltungssteuer.

Wie kommt ein Anleger wieder an sein Geld, wenn er einmal in Notlage gerät?

List: Ein besonderes Highlight stellt das Rückkaufangebot für Namensschuldverschreibungen der Serie ZweitmarktZins dar, denn die Angst von potenziellen Anlegern im Fall der Fälle ihre Namensschuldverschreibungen nicht zu Geld machen zu können, stellt oft ein Hindernis für die Zeichnung dar. So bietet die 100%ige Tochtergesellschaft des Emittenten an, in Sondersituationen des Anlegers wie Abschluss des 80. Lebensjahres, Arbeitslosigkeit, Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit oder Insolvenz, Namensschuldverschreibungen der Serie ZweitmarktZins in Höhe von bis zu jährlich 3 % der ausgegebenen Namensschuldverschreibungen aller Serien zu einem Kaufpreis in Höhe von 95 % des Net Asset Value (NAV) der Namensschuldverschreibungen anzukaufen, maximal jedoch zum Nominalbetrag.

Verstehen Anleger und Vertriebe das neue Konzept?

List: Dieses innovative Konzept kommt bei Anlegern und Vertrieben gut an. Fast 170 Mio. Euro platziertes Nominalkapital bei über 3.000 Anlegern (Stand Oktober 2018) sprechen für sich.

Und wie wird das von Analysten beurteilt?

List: Mit der Verleihung des Financial Advisors Award 2018 erfolgte eine Bestätigung dieser positiven Einschätzung durch eine unabhängige Fachjury. Hierbei wurden die Kriterien Innovationsgehalt, Transparenz, Anlegerfreundlichkeit und Vermittlerorientierung berücksichtigt. Die durch das KAGB geänderten Rahmenbedingungen haben uns offensichtlich angespornt, eine gegenüber unseren Zweitmarktfonds noch bessere Lösung für die Anleger nach dem Motto „Anleger an erster Stelle“ zu entwickeln.“

Hand auf's Herz. Investieren Sie eigenes Geld?

Schloz: Jeder natürlich entsprechend seiner finanziellen Möglichkeiten. Bei der asuco handelnde Personen haben rund 3 Mio. Nominalkapital in Produkte der asuco investiert. Auch Vertriebspartner sind mit hohen Beträgen engagiert. Einen höheren Vertrauensbeweis können wir uns nicht vorstellen.



asuco Vertriebs GmbH
Keltenring 11 | 82041 Oberhaching
Tel. 089 4902687-0 | Fax (089) 490 26 87-29
E-Mail: info@asuco.de | www.asuco.de

Wichtige Hinweise: Die vorstehenden Inhalte enthalten unvollständige, verkürzt dargestellte und unverbindliche Informationen, die ausschließlich Werbezwecken dienen. Aufgrund der Werbemitteilung kann kein Erwerb der Vermögensanlage erfolgen. Es handelt sich daher weder um ein öffentliches Angebot noch um eine Empfehlung zum Erwerb einer bestimmten Vermögensanlage. Auch liegt keine Anlageberatung vor. Die Angaben sind nicht auf Ihre persönlichen Bedürfnisse und Verhältnisse angepasst und können eine individuelle Anlageberatung in keinem Fall ersetzen. Nachrangige Namensschuldverschreibungen bieten keine garantierte Verzinsung und keinen festen Anspruch auf Rückzahlung des Zeichnungsbetrages zzgl. Agio. Zinszahlungen an die Anleger können aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung des Emittenten geringer als angenommen ausfallen oder gänzlich entfallen. Sie hängen insbesondere von den laufenden Einnahmen des Emittenten aus den Investitionen und der Wertentwicklung des Gesellschaftsvermögens ab, das mittelbar oder direkt in Immobilien investiert wird. Entwicklungen der Vergangenheit und Prognosen über die zukünftige Entwicklung sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Die Einzelheiten sowie insbesondere die neben den Chancen vorhandenen Risiken, die mit dieser Vermögensanlage verbunden sind, entnehmen Sie bitte dem jeweiligen allein verbindlichen Verkaufsprospekt, ggf. erforderlichen Nachträgen, dem jeweiligen Vermögensanlagen-Informationsblatt (beim „ZweitmarktZins 07-2016 pro“: der Kurzinformation) sowie dem letzten offengelegten Jahresabschluss mit Lagebericht. Diese deutschsprachigen Unterlagen können unter www.asuco.de kostenlos heruntergeladen und bei der asuco Vertriebs GmbH, Keltenring 11, 82041 Oberhaching, Tel: 089 4902687-0, Fax: 089 4902687-29, E-Mail: info@asuco.de kostenlos angefordert werden.