

Hans-Peter Walter-Kugler ist Geschäftsführer der Vermögensberatung Fazit GmbH in Altusried

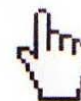
Happiges Ende

Immer mehr Fonds mit reduzierten Weichkosten kommen an den Markt. Das ist nicht immer vorteilhaft, meint **Hans-Peter Walter-Kugler**

Der Vermittler ist die wichtigste Analysestelle, die den Prospekt eines geschlossenen Fonds auf wirtschaftliche Tragfähigkeit und Plausibilität prüfen muss. Oft wird dem Vertrieb aber vom Initiator eine „Story“ verkauft, die den Blick für das Wesentliche vernebelt. Aktuelles Beispiel: Ein Zweitmarkt-Schiffsdachfonds mit reduzierten Weichkosten investiert laut Prospekt 86,48 Prozent in Zielfonds. Für die Eigenkapitalvermittlung sind 10 Prozent als Provision kalkuliert (inklusive Agio). Derselbe Anbieter hat aber auch sein klassisches Konzept im Vertrieb: 79,28 Prozent fließen in Zielfonds, die Vermittlungsprovision beträgt 17,86 Prozent. Da fällt die Wahl auf den ersten Blick leicht, da der Substanzquoten-Vorteil mit 7,2 Prozent deutlich ist. Erst der zweite Blick verrät, dass beim Rabatt-Fonds im Kaufpreis 6 bis 8 Prozent Erwerbsnebenkosten und eine Liquiditätsreserve in Höhe von 3 Prozent enthalten sind. Rechnet man durchschnittlich

7 Prozent Erwerbskosten und die Liquiditätsreserve heraus, bleibt ein Substanzwert von 77,83 Prozent. Beim klassischen Fonds sind nur 5 Prozent Erwerbsnebenkosten und keine Liquiditätsreserve genannt. Dort liegt der Substanzwert bei 75,33 Prozent: Der Substanzquoten-Vorteil schnurrt auf 2,5 Prozent zusammen. In der Betriebsphase findet zudem beim Rabatt-Fonds ein Profit-Sharing statt. Nach Erreichen einer Ausschüttungs-Hurdle-Rate erhält eine Gesellschaft des Initiators 20 Prozent der Ausschüttungen.

Anleger und Berater sollten grundsätzlich auf hohe Substanzquoten achten. Vernünftige Werte liegen bei 85 Prozent aufwärts. Je niedriger der Investitionsgrad, desto schwerer fällt es dem Fonds, den Ertrag für 100 Prozent Kapital zu erwirtschaften.



Mehr zum Thema: www.dasinvestment.com/geschlossene-fonds/basiswissen