

**FONDS-DISCONTER**

# Im Clinch mit Initiatoren

In der Branche wird weiter über den Fondsverkauf mit Preisnachlässen diskutiert. Kurios: Die **Rabattanbieter** scheinen von den Protesten der Initiatoren und Vertriebe zu profitieren.

Der Streit um die offensive Werbung mit Rabatten beim Verkauf geschlossener Fonds treibt immer neue Blüten. Zuletzt verkündete die dima24.de Direkt Anlage Beratung GmbH, München, die damit wirbt, nahezu sämtliche geschlossenen



Michael Rathmann, Mira

„Vor allem angesichts der stetig abnehmenden Bedeutung steuerlicher Verluste, die dazu führen, dass mehr und mehr die Wirtschaftlichkeit der Fonds in den Fokus rückt, wird eine kompetente Beratung immer wichtiger“, betont etwa **Michael**

Fonds ohne Ausgabeaufschlag zu verkaufen, der Hamburger Initiator Norddeutsche Vermögen (NV) drohe mit Klage.

„Derartige Drohungen werden bei uns mit einem Standardbrief beantwortet, in einem gesonderten Ordner abgeheftet und nicht weiter beachtet“, ließ **Malte André Hartwig**, Chef von dima24, per Pressemitteilung verbreiten.

Tatsächlich ist von der NV derzeit noch keine Klage gegen den Münchener Finanzdienstleister einge-

reicht. „Für den Fall, dass dima24 weiterhin offensiv mit Rabatten für unsere Fonds wirbt, haben wir uns lediglich rechtliche Schritte vorbehalten“, stellt NV-Geschäftsführer **Dr. Werner Großekämper** gegenüber **Cash** richtig. Ähnlich wie dem NV-Chef sind Rabattplattformen wie beispielsweise dima24.de oder die Profi Fonds-Discout GmbH, Thurnau, auch zahlreichen anderen Emissionshäusern\* und Fondsvertrieben schon seit längerer Zeit ein Dorn im Auge.

**Rathmann** vom Schiffsfonds-Vertrieb Mira, Buxtehude. „Wer jedoch bei den Discountern zeichnet, kann nicht über Sinn und Unsinn einer Beteiligung aufgeklärt werden.“ Von den Protesten scheinen sich zahlreiche Anleger jedoch nicht beeindruckt zu lassen. „Wir haben gerade unser Beraterteam verdoppelt“, sagt Hartwig. Seit dem Start im März hat dima24.de 15,6 Millionen Euro Eigenkapital für geschlossene Fonds vermittelt (Stand Ende Oktober). cr

Foto: Sabine Bause

VentaCom

## US-Policen im Angebot

Die VentaCom Marketing- und Vertriebskoordination, Hamburg/Bremen, hat für die Mutual Benefits Corp, Florida, den Generalvertrieb „gebrauchter“ US-Lebensversicherungspolicen für Deutschland, die Schweiz sowie die Benelux-Länder übernommen. Laut VentaCom sind Erträge von 12 bis 14 Prozent jährlich möglich, die jedoch je nach Todeszeitpunkt des Versicherten nach oben und unten abweichen können. cr

Kinomarkt

## Klein schlägt groß

Kinoproduktionen mit kleineren Budgets von unter 20 Millionen US-Dollar sind im Durchschnitt rentabler als größere Produktionen. Das ergab eine Untersuchung der Einspielergebnisse über vier Jahre von 230 Filmen der kleineren Kategorie.

Die untersuchten Filme brachten es auf einen durchschnittlichen Return on Investment (ROI) von 1,5. „Analysen haben ergeben, dass die größeren Filme amerikanischer Major-Studios auf einen durchschnittlichen ROI von lediglich rund 0,7 kommen“, erläutert **Wolfgang Esenwein**, Geschäftsführer des Filmfonds Studio Hamburg WorldWide Pictures (WWP), der diese Erkenntnis für seine Investitionsstrategie nutzt. Er ist sich sicher:



Wolfgang Esenwein

„Die weit verbreitete Meinung, dass ein Film, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein, auch gleichzeitig teuer sein muss, ist falsch.“ cr

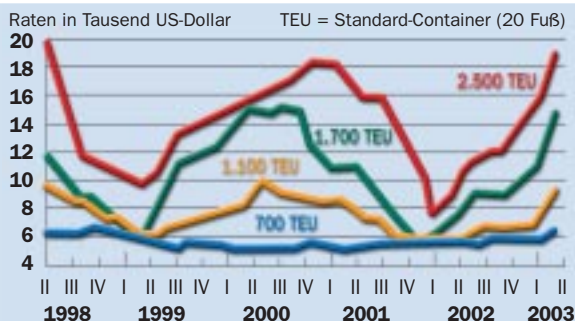
Foto: Studio Hamburg World Wide Pictures

### IN KÜRZE

■ Die Börse Düsseldorf hat unter dem Namen **Gefox** einen neuen Zweitmarkt für geschlossene Fonds gestartet. Die Fondscope GmbH, Berlin, übernimmt die laufende Bewertung der Fonds.

■ Die Gesellschaft für Handel und Finanz mbH (GHF), Leer, hat zur Konzentration des Vertriebs ihrer Windkraft- und Schiffsfonds die **GHF Vermittlung von Kapitalanlagen AG** gegründet.

### Containerschiffe: Charrerraten-Entwicklung



Nach dem heftigen Einbruch im Jahre 2001 haben sich die Charrerraten seit Anfang 2002 wieder **deutlich erholt**. Auffällig: Die Raten sind bei den großen Schiffsklassen wesentlich volatil als bei den kleinen.

Quelle: Gunmar Peters

Neuer Bauherrenenerlass

## Emittenten können aufatmen

Der so genannte Fünfte Bauherrenenerlass des Bundesfinanzministeriums (Aktenzeichen IV C 3 – S 2253a – 48/03) ist wesentlich weniger scharf ausgefallen als befürchtet. Fonds mit vorher bestimmten Objekten können grundsätzlich alle Kosten sofort geltend machen, die auch bei einem Einzelerwerber anfallen. Verlustzuweisungen von 25 bis 40 Prozent der Einlage sollten

weiter möglich sein. Blind Pools, bei denen die Anleger selbst oder über einen Beirat wesentlichen Einfluss nehmen können, dürfen darüber hinaus weitere Kosten sofort abziehen. Der bei Redaktionsschluss offiziell noch nicht veröffentlichte Erlass gilt grundsätzlich für alle Fonds, ausgenommen für Medienfonds. Ein ausführlicher Bericht im kommenden **Cash**-Heft. sl