

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung + Betrieb +

VERTRIEBSERFOLG 2018

**Zukunftsweisende Perspektiven und Strategien
für Vermittler und Berater!**

**Innovative, ausgezeichnete Produkte
und Dienstleistungen**

Xolaris Service KVG: "Unsere Kunden können sich voll und ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren"

"Bei uns sind auch kleinere Fondsvolumina wirtschaftlich!"

Interview mit **Stefan Klaile**,
Geschäftsführer,
Xolaris KVAG



FBM: Herr Klaile, Sie sind Gründer der Xolaris Gruppe. Wie ist die Xolaris Gruppe derzeit aufgestellt und im Markt positioniert?

Stefan Klaile: Die XOLARIS Gruppe bietet ein umfassendes Leistungsportfolio entlang der gesamten Wertschöpfungskette illiquider Investmentvermögen. Dazu zählen Treuhanddienstleistungen, Fondsverwaltung, -controlling und Meldewesen und Anlegerbetreuung für bestehende geschlossene Alt-Fonds. Aber insbesondere auch zwei Service-Kapitalverwaltungsgesellschaften über die wir Alternative Investmentfonds (AIF) für private und professionelle Investoren in den Anlageklassen Immobilien, Energie, Schiff und Private Equity anbieten können.

Durch die funktionale als auch rechtliche Trennung der Dienstleistungen über Tochtergesellschaften, sind wir in der Lage, unsere Dienstleistung als modulares Angebot aufzubauen. Da nach unserer Auffassung die Dienstleistung eines Full Service-Dienstleisters nicht nur die operativen Prozesse abdecken darf, können wir auf Wunsch auch eine professionelle, webbasierte IT-Infrastruktur zur Verfügung stellen. Wir wollen unsere Kunden in die Lage versetzen, sich voll und ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren zu können.

FBM: Wo sehen Sie die größten Wachstumsfelder für Ihre Gruppe?

Stefan Klaile: Wachstumschancen sehen wir insbesondere bei internationalen Asset Managern. Bei diesen haben deutsche Investoren und regulierte Strukturen ein hohes Ansehen, ihnen fehlen aber meist die marktspezifischen Kenntnisse in Deutschland, insbesondere hinsichtlich der regulatorischen Vorgaben und der Marktzugang. Da kommen wir als Service-KVG ins Spiel. Auf der anderen Seite gibt es auch außerhalb Deutschlands regulierte Strukturen, die von Kunden nachgefragt werden und je nach Konstellation sinnvoll sein können. Hier prüfen wir gerade verschiedene Optionen zur Expansion.

FBM: Was werden für Ihr Unternehmen die Themen des Jahres in den verschiedenen Bereichen werden?

Stefan Klaile: Wir werden uns in einigen Bereichen stärker fokussieren, um noch mehr von Synergie-Effekten zu profitieren. Einige unserer älteren Projekte werden wir einem erfolgreichen Abschluss zuführen. Gleichzeitig wollen wir das Leistungsspektrum in der gesamten Gruppe jedoch weiter ausbauen. Insbesondere das internationale Geschäft wollen wir erweitern - sowohl was Kunden als auch regulierte Strukturen angeht. Für alle KVGen werden 2018 die aktuellen

regulatorischen Themen wie die Unterstützung des Vertriebs zur Erfüllung der MiFID II-Vorgaben, der Ausbau des Meldewesens oder das bisher noch unterschätzte Thema Datenschutz sein.

FBM: Welche neuen Themen sehen Sie in der Kapitalanlage? Was wird derzeit bei Ihnen am stärksten von Produktinteressenten nachgefragt?

Stefan Klaile: Die stärkste Nachfrage kommt nach wie vor aus dem Immobiliensegment. Private Equity nimmt wieder zu. Energie-Projekte werden derzeit durch die politische Hängepartie und die ungewisse Zukunft des EEG ausgebremst. Aber es gibt auch neue Themen wie die Kryptowährungen, die spannende Produktinnovationen erwarten lassen.



Quelle: © buchachon - Fotolia.com

FBM: Mit welchen Fondskonstruktionen werden Sie demnächst auf den Markt kommen?

Stefan Klaile: Die nächsten Produkte in der Pipeline sind Spezial- und Publikums-AIF im Immobilienbereich. Darunter Projektentwicklungen, Wohn- und Gewerbeobjekte sowie Hotels mit renommierten Partnern. Aber wir arbeiten auch an einigen innovativen Themen, die allerdings noch nicht spruchreif sind.

FBM: Was schätzen Ihre Auftraggeber bei Ihnen besonders?

Stefan Klaile: Das müssen Sie die Auftraggeber fragen. Ich denke aber, dass unser umfassendes modulares Leistungsangebot und die damit einhergehende Flexibilität ein starkes Argument

sind. Darüber hinaus sind bei uns auch kleinere Fondsvolumina wirtschaftlich. Wir müssen nicht mindestens 20 Mio. im Fonds haben, damit sich die Gebühren rechnen.

FBM: Auf was sollten Vertriebspartner besonders achten um nachhaltig erfolgreich zu sein? Welche Tipps haben Sie dazu?

Stefan Klaile: Grundsätzlich sollte man nichts vermitteln, was man nicht selbst versteht. Die detaillierte Auseinandersetzung mit dem Produkt ist die Grundvoraussetzung. Bei Blindpools, die wir immer häufiger sehen, ist eine detaillierte Auseinandersetzung mit dem Objekt natürlich kaum möglich. Hier sollte umso mehr Fokus auf den Asset Manager und das Fondsmanagement gelegt werden. Ich empfehle ohnehin, sich nach Möglichkeit einen persönlichen Eindruck von den handelnden Personen zu verschaffen. Veranstaltungen oder entsprechende Angebote der Produkthanbieter, bieten gute Möglichkeiten für ein Kennenlernen. Wir freuen uns aber auch über eine direkte Kontaktaufnahme und ein persönliches Gespräch.

Darüber hinaus sollte großer Wert auf die Auswahl des richtigen, das heißt für den individuellen Bedarf des Kunden geeigneten Produktes gelegt werden. Vermittler sollten die obligatorischen Angaben für die Zielmarktbestimmung nach MiFID II nicht nur formal erfüllen, sondern aktiv nutzen, um eine möglichst hohe Übereinstimmung von Angebot und Bedarf zu erreichen.

Neben den vollregulierten AIF werden auch immer mehr Vermögensanlagen oder Direktinvestments angeboten, die weniger oder gar nicht reguliert sind. Es gibt auch gute Investments in diesen Produktformaten. Aber den höchsten Standard bieten einfach AIFs. Das wirtschaftliche Risiko bleibt natürlich - ohne Risiko keine Rendite -, aber die Möglichkeiten eines Missbrauchs oder Missmanagements werden bei einem AIF auf ein Minimum reduziert. ■

Die Kunst, Sachwerte zu finanzieren.

Die XOLARIS Service KVAG
Ihr Partner für Alternative Investments (AIF)

- Unabhängige Service-KVG
- Kompetentes Risikomanagement
- Effizientes Portfoliomanagement
- Individuelle Fondskonzeption

Unabhängig. Kompetent. Effizient.