



# IFF

Ein Geschäftsbereich der IIR Deutschland GmbH

»Die teils noch immer bestehende Unkenntnis – insbesondere im Hinblick auf die Prospektpflicht oder die Missachtung von Folgepflichten – ist als signifikant hoch zu klassifizieren...und birgt eine Vielzahl vermeidbarer ökonomischer und juristischer Risiken in sich«  
(AssCompact, November 2006)



# Geschlossene Fonds

## Strukturierung, Rating und Vertrieb

### Ihr Expertenteam

- **Eric Romba,**  
VGF Verband Geschlossene Fonds e.V., Berlin
- **Dominicus von Nerée,**  
König & Cie. GmbH & Co. KG, Hamburg
- **Jürgen Braatz,**  
Ratingwissen GbR, Hamburg
- **Jan Bäuml** oder **Sascha Sommer,**  
BIT Treuhand AG, Frankfurt

### Termine und Kursorte

- **21. – 22. Mai 2007**  
Frankfurt/Main
- **08. – 09. November 2007**  
Frankfurt/Main

### Seminarschwerpunkte

- Rechtliche Anforderungen an geschlossene Fonds: **Prospektrecht, Beraterhaftung** und **MiFID**
- **Strukturierung und Konzeption:** von der Idee bis zur Gestaltung
- **Zweitmarkt:** Börse oder Maklerei? – Strukturen, Plattformen und Systeme
- **Rating:** Kriterien – Methoden – Interpretation
- Der Kunde im Fokus: **Beratung und Vertrieb** von geschlossenen Fonds

Unser Kooperationspartner





# IFF

## ZUM SEMINARINHALT

Sehr geehrte Damen und Herren,

jedes Jahr werden in Deutschland zwischen 10 Mrd. EUR und 12 Mrd. EUR privates Anlegerkapital in geschlossene Fonds investiert. Die Chance, sich unternehmerisch zu beteiligen, die vergleichsweise wenigen gesetzlichen Vorschriften und die zunehmende Seriosität dieses Instrumentes **etablieren geschlossene Fonds als ernstzunehmende Assetklasse** für Privatanleger. Das bestehende Portfolio kann auf diese Weise sinnvoll diversifiziert werden.

Zudem erfordert die Einzigartigkeit jedes einzelnen geschlossenen Fonds sowie die grundsätzliche Anwendbarkeit auf jedes denkbare Wirtschaftsgut ein Höchstmaß an **Sachkenntnis, Beurteilungsvermögen und Fingerspitzengefühl bei Auswahl, Beratung und Vertrieb.**

Doch wie schafft man das beste maßgeschneiderte Produkt für die Zielgruppe und wo sind die Stellschrauben bei der Strukturierung? Welche Ratinggesellschaft liegt mit ihrer Analyse langfristig richtig – welche nicht?

Unsere Referenten werden - aus ihren verschiedenen Blickwinkeln – diese und weitere Fragestellungen umfassend und kritisch betrachten.

Ich freue mich auf Ihr Kommen!

Gabriele Richter  
Teamleiterin Produktentwicklung IFF



## WER SOLLTE AN DIESEM SEMINAR TEILNEHMEN?

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter und leitende Mitarbeiter von Banken und Finanzdienstleistern, v.a. aus den Bereichen **Family Office, Private Banking, Vermögensberatung, Vertrieb und Vertriebsunterstützung, Relationship Management sowie an Fondsmanager, Produktmanager, Wertpapierexperten, Portfoliomanager und Unternehmensjuristen.**

Ebenso interessant ist das Seminar für Mitarbeiter und leitende Mitarbeiter von Banken aus den Bereichen Projektfinanzierung (z.B. Schiffe, Immobilien) und Mitarbeiter aus Emissions- und Analysehäusern sowie Treuhandgesellschaften, die sich einen umfassenden Überblick über geschlossene Fonds verschaffen möchten.

## UNSER KOOPERATIONSPARTNER



Der VGF Verband Geschlossene Fonds e.V. ist die Interessenvertretung der Branche der geschlossenen Fonds. Er vertritt als Fachverband, Dienstleister und Serviceeinrichtung aktiv die Interessen von Initiatoren geschlossener Fonds in Politik, Medien und Öffentlichkeit. Das Leistungsangebot des VGF umfasst u. a. die Kommunikation mit den politischen Entscheidungsträgern, Beratung in Gesetzgebungsverfahren, Präsenz bei Anhörungen im Parlament, in Ministerien und europäischen Institutionen, die Klärung rechtlicher Grundsatzfragen sowie die Förderung des Informationsaustausches zwischen den Marktteilnehmern. Der VGF steht allen Anbietern geschlossener Fonds – unabhängig der Assetklasse – offen.

VGF VERBAND GESCHLOSSENE FONDS E.V.

Hauptgeschäftsführer RA Eric Romba

Georgenstraße 24, 10117 Berlin

Telefon: 030. 31 80 49 00, Fax: 030. 32 30 19 79

E-Mail: kontakt@vgf-online.de

# Seminarinhalt **Geschlossene Fonds**

## TAG 1

### → Marktüberblick

Ihr Referent: *Eric Romba*

- Nationaler und internationaler Überblick zu geschlossenen Fonds
  - Fondsvolumen und Eigenkapital bei geschlossenen Fonds
  - Assetklassen geschlossener Fonds
  - Überblick über die Initiatoren geschlossener Fonds
  - Der VGF Verband Geschlossene Fonds e.V.: Profil, Mitglieder und Aufgaben
- Regulierung geschlossener Fonds: Aufsichtsrechtliche und regulatorische Standards – Status Quo und Ausblick
  - Die Prospektpflicht für geschlossene Fonds nach dem Verkaufsprospektgesetz und der Verkaufsprospektverordnung
  - Der Wirtschaftsprüferstandard IDW S4 zur inhaltlichen Prüfung von Verkaufsprospekten
  - Die Erstellung von Leistungsbilanzen nach den Leitlinien zur Erstellung von Leistungsbilanzen

### → Strukturierung und Konzeption: Produktrevolution vs. Produktevolution

Ihr Referent: *Dominicus von Nerée*

- Strategische Entscheidung eines Fondsiniciators, in verschiedenen Assetklassen unter einer Dachmarke aktiv zu sein: Von der Idee zur Gestaltung
  - Marktumfeld; Wettbewerber
  - Risiko-/Renditerelationen einzelner Assetklassen
  - Makros: Zins, Währungen, Börsentrends, Marktvertrauen, Rohstoffmärkte
  - Portfoliodiversifikation; „Konkrete“ vs. „abstrakte“ Produkte
  - Wiederholungseffekte/Track Record/Wiedererkennbarkeit der Marke in den Produkten
  - Plattformstrategie vs. „white Elephants“
- Top down- vs. Bottom up Ansatz bei der Identifikation von neuen Assetklassen und Produkten
  - Identifizierung eines „Motors“ bzw. einer neuen Assetklasse
  - Suche nach geeigneten Partnern; Leistungsfähigkeit des Partners
  - Track Record
  - Gesellschafterhintergrund
  - Nachhaltigkeit/Verlässlichkeit
  - Steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen
  - Sicherheit des Zahlungsströme (MVK's etc.)
- Konzeptionelle Umsetzung des Projektes
  - Beraterstab (Tax, Legal etc.)
  - Rechtsform der involvierten Gesellschaften
  - Anlage-, Planungs- und Kalkulationssicherheit („blind pool, Start up Portfolio, vollständiges Portfolio“)
  - Platzierungsgarantien/Sicherheiten etc.
  - Kosten und Gebühren für den Anleger
  - Kosten und „etablierte Strukturen“ im Rahmen des oligopolistischen Wettbewerbs
  - Tendenz des geringeren „up fronts“ gegenüber langfristigen Erträgen
  - Kapitalabrufstruktur beim Kunden und Investmentgeschwindigkeit (IRR)
  - Vertriebskosten und Vertriebsbedürfnisse im Marktumfeld

## IHR REFERENTENTEAM



**Eric Romba** ist seit 2005 Hauptgeschäftsführer und Sprecher des VGF Verband Geschlossene Fonds. Er ist Rechtsanwalt und war bei Rechtsanwälte GSK Gassner Stockmann & Kollegen in Berlin tätig. Dort baute er unter anderem die Abteilung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Gesamtsozietät auf. Außerdem beriet er Mandanten im Bereich Public Affairs. Er ist Dozent beim Deutschen Institut für Public Affairs.



**Dominicus von Nerée**, leitet seit Anfang 2003 den Bereich Spezialfonds bei der König & Cie. GmbH & Co. KG in Hamburg. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind internationale Fondsinvestments in Deutsche und Britische Kapitallebensversicherungspolice des Zweitmarktes sowie Private Equity Dachfonds. Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann und seinem Studium der Volkswirtschaftslehre in Göttingen und Heidelberg arbeitete er im Firmenkundengeschäft des Bankhaus Lampe und der Commerzbank AG. Vor seinem Wechsel zu König & Cie. leitete er den Investmentbanking-Bereich des Bankhauses Wölbner & Co. in Hamburg.

- BaFin Genehmigungen und Nachträge
- Stellschrauben und Freiheitsgrade von Seiten des Emittenten
- Sales Begleitung bei Einführung von neuen Produkten
  - Der oligopolistische Wettbewerb um die Vertriebe bzw. den Kunden
  - Ratingagenturen; unabhängige Gutachten; Journalisten
- Nachhaltiges Management der Fonds bzw. Aufbau einer effektiven Fondsadministration
  - Management vor Ort; steuerliche Berater und Begleitung vor Ort
  - Unabhängige Aktuarien und Partner
  - Internationale Banken und Zahlungsströme

### → Zweitmarkt geschlossener Fonds

Ihr Referent: *Eric Romba*

- Was ist der Zweitmarkt für geschlossene Fonds?
- Umsätze auf den Zweitmärkten
- Varianten und Modelle für den Zweitmarkt
- Wie läuft eine Transaktion auf dem Zweitmarkt ab?
- Warum sind Anteile an geschlossenen Fonds keine Wertpapiere?
- Für wen eignen sich Zweitmärkte?

Seminarzeit von 9.30 bis ca. 17.30 Uhr

## TAG 2

### → Rating geschlossener Fonds

Ihr Referent: *Jürgen Braatz*

- Die Player im Markt: wer steckt dahinter, Historie, Mentalitäten
- Kriterien der Analyse und Ratingverfahren
  - So entsteht ein Rating: Ausgangsdaten, Methoden und Ergebnisse
  - Methoden: von quantitativ bis empathisch
  - Marktentwicklung: Vorwärts- und Rückwärtsbetrachtung
  - Einschätzung des Initiators: eigenes Urteil gefragt
- Zielgruppen und Honorarmodelle
- Interpretation von Ratings und Analysen
  - Prospekte, Dossiers und ihre Kurzfassung – welche Information können Sie wo finden
  - Knackpunkte – und wo sie sich verstecken
  - Warum die Note „sehr gut“ nicht immer sehr gut ist
- Rating der Ratingagenturen
  - Kritische Betrachtung und Gegenüberstellung der wichtigsten Ratingagenturen, ihrer Analysemethoden, Kosten und Ergebnisse

### → Vertrieb von geschlossenen Fonds – Was will der Kunde?

Ihre Referenten: *Sascha Sommer (Mai)* bzw. *Jan Bäumlner (November)*

- Wo drückt eigentlich beim Kunden der Schuh?
- Wie kann man Transparenz erhalten/sicherstellen?
- Wie gewinne ich neue Kunden – wie halte ich bestehende Kunden?
- Welches Produkt ist für welchen Kunden am besten?
- Kundenerwartungen – was steckt dahinter und wie kann ich sie bestmöglich erfüllen?
- GF sicher vertreiben: Beraterhaftung und Prospektprüfung?
- Auswirkung der MiFID auf den Vertrieb von GF
- Wie sieht gute Beratung heute aus – worauf kommt es in Zukunft an?

Seminarzeit von 9.00 bis ca. 17.00 Uhr



**Jan Bäumlner** ist seit 1992 geschäftsführender Gesellschafter der Bäumlner Wirtschaftsberatungs-GmbH & Co. KG. Von 2000 bis 2002 war er bei einer mittelständischen Venture Capital Gesellschaft in Frankfurt am Main im Bereich Vertrieb und Sanierung von geschlossenen Fonds in leitender Position tätig. Im Jahre 2002 wurde er zum Vorstandsmitglied der BIT Beteiligungs- und Investitions-Treuhand AG, einem der führenden Großhändler/Vertriebe geschlossener Fonds berufen.



**Sascha Sommer** ist Vorstandsmitglied der BIT Treuhand AG.



**Jürgen Braatz** ist geschäftsführender Gesellschafter von „Ratingwissen“ und zeichnet verantwortlich für die Fondsrating-Tage. Er berät Initiatoren und Vertriebe in Fragen der Marketingkommunikation, Positionierung und Medienarbeit. Er ist als Referent tätig und publiziert über Fondsanalyse und Finanzkommunikation. Von 2000 bis 2003 war er Leiter Public Relations und Investor Relations der Albis Leasing AG und von Rothmann & Cie. AG. In 2003 hat er für die Zeitschrift „DER FONDS“ das Geschäftsfeld Tagesseminare aufgebaut.



# IFF



### DATEN ZUM SEMINAR

21. – 22. Mai 2007, Frankfurt/Main  
08. – 09. November 2007, Frankfurt/Main

### TEILNAHMEGEBÜHR

€ 1.895,- p.P. zzgl. gesetzl. MwSt.



### ERGÄNZENDE SEMINARE

#### Theorie und Praxis des modernen Portfoliomanagement

18.-20.04.2007, Frankfurt/Main, <http://www.iir.de/pfm>

#### Family Office und Family Office Services

08.-10.10.2007, Frankfurt/Main, [http://www.iir.de/family\\_office](http://www.iir.de/family_office)

#### Strukturiertes Aktienportfoliomanagement

03.-04.05.2007, Sulzbach/Ts.

<http://www.iir.de/aktienportfoliomanagement>

#### Fixed Income

23.-24.05.2007 Sulzbach/Ts.,

<http://www.iir.de/fixed-income>

## ÜBER UNS



KONGRESSE & SEMINARE

Mit derzeit über 200 Mitarbeitern, 14 spezialisierten Geschäftsbereichen und rund 2000 Veranstaltungen jährlich ist IIR Deutschland einer der führenden Kongress- und Seminar-Anbieter.

Mehr als 500.000 Kunden setzen seit nahezu 20 Jahren auf unsere Qualität.

Über aktuellste Inhalte, unbedingten Praxisbezug, kompetenteste Referenten und Trainer, perfekte Organisation und optimalen Service vermitteln wir unseren Teilnehmern einen wirklichen und nachhaltigen Mehrwert.

Konsequente Kunden- und Marktorientierung – dafür steht IIR Deutschland.



Die „International Faculty of Finance“ ist spezialisiert auf Seminare und Kongresse zu Finanzthemen. Praxisnahe Schulung steht ebenso im Vordergrund wie umfassende Information über aktuelle Trends und Strategien.



## INHOUSE TRAINING

Profitieren Sie von einer firmeninternen Schulung zu diesem Thema

### Individuell

Wir passen das Seminar ihren Bedürfnissen und Vorkenntnissen an. Ort und Termin der Schulung wählen Sie.

### Praxisorientiert

Unsere Referenten sind qualifizierte, methodisch-didaktisch erfahrene Experten auf ihrem Gebiet.

### Effizient

Der Zeitaufwand für eine umfassende Schulung Ihrer Mitarbeiter lässt sich auf ein Minimum begrenzen.

Für weitere Informationen und Angebote rufen Sie mich bitte an:

**Katja Oel, Tel.: 06196 - 585-1154**



Tel.: 06196 - 585-460



Fax: 06196 - 585-456

# Geschlossene Fonds

Anmeldeformular

GF 17/IW

**Ja, ich möchte teilnehmen:**



Bitte ausfüllen und faxen!  
**06196 - 585 - 456**

21. - 22. Mai 2007, Frankfurt/Main

M4942

08. - 09. November 2007, Frankfurt/Main

M4955

1. Name/Vorname

Funktion

Abteilung/Hauspostcode

Telefon

Fax

E-Mail

Firma

Firmenname

Postfach

PLZ/Ort

Tel. Fax



verbindl. Unterschrift

Datum

PDF-VGF



Ein Geschäftsbereich der IIR Deutschland GmbH

# Geschlossene Fonds

## Strukturierung, Rating und Vertrieb

### Anmeldung

☎ 0 61 96 - 585-456

☎ 0 61 96 - 585-460

@ anmeldung@iir.de

**Wichtig:** Bitte geben Sie auch bei Ihrer Anmeldung per Fax, Telefon und E-Mail den im Adressfeld genannten Mailcode an.

**Teilnahmegebühr:** Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.895,- (zzgl. gesetzl. MwSt.). Der Preis versteht sich pro Person und beinhaltet Dokumentation, Teilnahmebestätigung, Mittagessen und Erfrischungen. Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung die Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Der Rechnungsbetrag ist fällig – ohne Abzug rein netto – mit Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

**Veranstaltungsort/Zimmerreservierung:** Für unsere Kursteilnehmer steht in den unten genannten Hotels ein begrenztes Kontingent zu besonderen Konditionen zur Verfügung. Setzen Sie sich bitte rechtzeitig direkt mit den Hotels in Verbindung.

**21. - 22. Mai 2007, Frankfurt**  
Frankfurt/Main  
Hotel auf Anfrage

**08. - 09. November 2007**  
Frankfurt/Main  
Hotel auf Anfrage

**Qualitätsgarantie:** Stellen Sie am ersten Seminartag bis 12.00 Uhr vormittags fest, dass der gebuchte Kurs nicht das Richtige für Sie ist, so können Sie den Seminarbesuch abbrechen und statt dessen einen anderen Kurs besuchen.

**Stornierung/Rücktritt:** Bei Stornierung der Anmeldung bis 30 Tage vor Veranstaltungstermin erheben wir keine Stornierungsgebühr. Bei Stornierung im Zeitraum von 30 Tagen bis 14 Tage vor Veranstaltungstermin erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von 50% der Teilnahmegebühr. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Die Stornoerklärung bedarf der Schriftform. Eine Umbuchung (Benennung Ersatzteilnehmer/andere IIR-Veranstaltung) ist zu jedem Zeitpunkt möglich. In diesem Fall wird eine Gebühr in Höhe von € 50,- (zzgl. gesetzl. MwSt.) fällig. Diese Gebühren entfallen, wenn die Umbuchung aus Gründen erfolgt, die die IIR Deutschland GmbH zu vertreten hat.

**Datenschutz:** Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert. Ggfs. geben wir Adressen an Unternehmen weiter, deren Angebot für Sie hinsichtlich Inhalt, Qualität und Service interessant sein könnte. Wenn Sie die Speicherung oder Weitergabe Ihrer Daten bzw. unsere Werbung an Ihre Adresse nicht wünschen, bitte Nachricht an IIR Deutschland GmbH, Postfach 1050, 65836 Sulzbach, Tel. 06196-585-0, E-Mail datenschutz@iir.de und Ihre Daten werden gesperrt (weitere Infos unter [www.iir.de/datenschutz.html](http://www.iir.de/datenschutz.html)).

### Stimmt Ihre Adresse?

Bitte geben Sie uns Ihre Änderungen durch:

Tel.: 06196 - 585-434

Fax: 06196 - 585-400

E-Mail: [adresse@iir.de](mailto:adresse@iir.de)

Änderungen vorbehalten



Ihre Anmeldung faxen Sie bitte an: 06196 - 585-456



[www.iir.de](http://www.iir.de)