



Im Gespräch Jamal El Mallouki & Johannes Laub **BZ+**

„Wer in diese Assetklasse investiert, sollte bereit sein, sich langfristig zu binden“

Mit der neuen Eltif-Verordnung wird in der EU der Zugang von Privatanlegern zu einem Investmentsegment geöffnet, der bislang nur für institutionelle Anleger bestand. Wer sich als Bank oder Vermögensverwalter an Retail wenden will, der kann über die Plattform des Frankfurter Fintechs Portagon gehen.

Frankfurt, 22. Juli 2024, 20:14 Uhr

Björn Godenrath



Jamal El Mallouki und Johannes Laub sind die Gründer und Geschäftsführer von Portagon.

Seit Jahresanfang können Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) die neuen „European Long-Term Investment Funds“ (Eltifs) auflegen, die einen erleichterten Zugang für nichtprofessionelle Investoren zu mehrheitlich illiquiden Private-Markets-Produkten bieten. Und das Feedback aus der Branche ist klar: Die Assetmanager wollen die Chance beim Schopf ergreifen und bringen sogenannte Eltif-2.0-Vehikel an den Markt oder kündigen dies an.

“
**Wir waren von Beginn an auf nicht gelistete Produkte
fokussiert mit der Vision, Alternative Investments auch für
private Anleger zugänglich zu machen.**
”

Johannes Laub

Mittendrin befindet sich das Frankfurter Fintech Portagon, das eine Distributionsplattform betreibt für alles, was an Private-Markets-Produkten in den Vertrieb gehen kann. Die Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter des Start-ups Jamal El Mallouki und Johannes Laub waren 2015 unter der Marke Crowddesk gestartet. „Wir waren von Beginn an auf nicht gelistete Produkte fokussiert mit der Vision, Alternative Investments auch für private Anleger zugänglich zu machen. Und heute haben wir Portagon als Distributionsplattform aufgebaut, über die sich große Assetmanager an Retail wenden können“, so Laub im Gespräch mit der Börsen-Zeitung.

Breite Palette an Produkten

Über die Plattform können auch Anteile bei Banken und Vermögensverwaltern direkt gezeichnet werden. Da Portagon nur den Zugang bereitstellt, braucht das Fintech keine Lizenzen. Die Palette an möglichen Private-Markets-Produkten reicht von reinen Private-Equity-Eltifs über Infrastruktur-Vehikel bis hin zu Private-Debt-Fonds – eine Assetklasse, die zuletzt hohe Mittelzuflüsse erhielt. Aber da die Assetmanager in Private Equity (PE) trotz anhaltend guter Renditen mit immer anspruchsvolleren institutionellen Investoren konfrontiert sind, haben sie sich zunehmend für direkte Retail-Gelder geöffnet.

Beim Moonfare-Eltif läuft der Vertrieb an

Den Anfang hatten da Wealthtechs wie Moonfare gemacht, die Anlegern Zugang zu PE-Fonds verschaffte – und nun zu den ersten Anbietern gehört, die einen Eltif an den Markt gebracht haben. Dieser läuft über die Portagon-Plattform, wobei das Onboarding schon seit Mai lief und nun der Vertrieb über Vermögensverwalter, Family Offices, unabhängige Finanzberater (IFA) sowie die eigene App anläuft. Anfang Juni hatte sich schon Neuberger Berman für Portagon entschieden, um den „NB Direct Private Equity Fund 2024“ in den Vertrieb zu geben.

Auch die nach der neuen Eltif-Verordnung aufgelegten Vehikel seien AIFs, also „Alternative Investment Funds“, so El Mallouki. Er erwartet, dass in diesem Jahr rund 40 Eltif-Produkte in den Vertrieb gehen, ein Drittel davon sei schon live. „Das ist eine enorme Entwicklung im AIF-Sektor. Und wir haben beim Aufbau unserer Pipeline natürlich einen Blick auf die Qualität der Produkte, beispielsweise sind die langjährige Erfahrung eines Assetmanagers in der Strukturierung solcher Produkte und die daraus resultierende Rendite wichtige Parameter.“

„ Wer in diese Assetklasse investiert, der sollte bereit sein, sich langfristig zu binden – und zwar allein aus Renditegründen. “

Jamal El Mallouki

Zwar gibt es auch semiliquide Produkte, die analog zu offenen Immobilienfonds einen Abzug der Gelder schon nach zwei Jahren erlauben, aber El Mallouki ist kein Freund davon. „Wer in diese Assetklasse investiert, der sollte bereit sein, sich langfristig zu binden – und zwar allein aus Renditegründen. Denn ein vorzeitiges Abziehen von Geldern schlägt immer ins Kontor. Sinn machen semiliquide Konzepte immer dann, wenn es regelmäßige Rückflüsse gibt, wie bei Private Debt.“ Die Erwartungshaltung privater Anleger sollte es also sein, dass man bei einem Investment in einen „European Long-Term Investment Fund“ in der Regel die volle Laufzeit von etwa zehn Jahren mitmacht.

„ Für die Beratungsfreiheit ist sogar eine Mifid-Regel überschrieben worden. Es kommt nur selten vor, dass eine solche Deregulierung stattfindet – aber bei der Eltif-Verordnung haben wir genau das erlebt. “

Jamal El Mallouki

Grundsätzlich seien Eltifs beratungsfrei, so die beiden Gründer. Allerdings sei eine Geeignetheitsprüfung als Pflicht durchzuführen, was komplett digital stattfinden könne. Für die Beratungsfreiheit sei sogar eine Mifid-Regel überschrieben worden, so El Mallouki. „Es kommt nur selten vor, dass eine solche Deregulierung stattfindet – aber bei der Eltif-Verordnung haben wir genau das erlebt. Und es ist gut, dass Assetmanager und ihr Vertrieb da ein Stück Freiheit gewonnen haben. Das ist ja auch mit ein Grund, dass sich jetzt so viele Portfoliomanager in das Eltif-Segment vorwagen.“

Noch eine Besonderheit gibt es: Die neuen Eltifs sind nicht verwahrpflichtig, sprich es muss keine Depoteinbuchung stattfinden. Das spart Kosten, fällt doch ein Intermediär weg. Portagon kann aber auch den Depotübertrag darstellen. Mit Überführung in eine klassische Depotstruktur würden Dinge wie steuerliche Abrechnung vereinfacht, so El Mallouki.

Schon einiges am Markt

Ein erstes Zwischenfazit zum neuen Eltif-Segment stimmt zuversichtlich. Noch vor Moonfare hatte der digitale Vermögensverwalter Liquid aus Berlin einen Eltif zugänglich gemacht, bei dem Privatanleger ab 20.000 Euro in Co-Investments mit Neuberger Berman investieren können, die den Fonds mit Liquid zusammen lenkt.

Schon zwei Monate nach Auflage hat Liquid in dem Eltif gut 50 Mill. Euro eingesammelt. Kundeneinlagen fließen als Co-Investment direkt in ausgewählte Beteiligungen. In Aussicht gestellt wird eine jährliche Rendite von 12% nach Kosten.

Die Verwaltungsgebühr für den Eltif von Liquid liegt bei 2,49%, die Gewinnbeteiligung bei 12,5%. Bei Produkten für institutionelle Investoren sind 2% Verwaltungsgebühr und 20% Gewinnbeteiligung üblich.

Auch die Partners Group hat schon mehrere Fonds lanciert. Scalable Capital kündigte einen ersten Eltif an, der noch in diesem Jahr kommen dürfte und bei dem derzeit die Produkt- und Partnerwahl läuft – wobei eine Zusammenarbeit mit Anteilseigner Blackrock als KVG logisch wäre. Und es ist damit zu rechnen, dass neben den klassischen Assetmanagern auch weitere deutsche Wealthtechs mit eigenen Eltifs auf den Markt drängen werden.