

„Aktuell benötigen Berater eine umfassendere Vertriebsunterstützung“

Die Attraktivität von Private Markets für Berater und deren Kunden nimmt zu. Gleichzeitig steigt der Bedarf an Wissensvermittlung. Die portagon GmbH ist als Vertriebsplattform für Alternatives unterwegs. finanzwelt sprach mit Geschäftsführer Jamal El Mallouki.

finanzwelt: Bitte legen Sie uns zu Beginn das Geschäftsmodell von portagon und den USP einmal dar.

Jamal El Mallouki » portagon ist eine Distributionsplattform für alternative Investments, die komplexe Prozesse von Onboarding über Investition bis hin zu Abwicklung automatisiert und eine Depoteinbindung ermöglicht. Unser Ziel ist es, ein Marktumfeld zu schaffen, das den Vertrieb von Privatmarktprodukten genauso einfach macht, wie den von öffentlichen Kapitalanlagen. Neben der Bereitstellung einer technologischen Infrastruktur, die es Banken sowie Finanz- und Vermögensberatern ermöglicht, Privatmarktprodukte effizient an private Investoren zu vertreiben, lösen wir mit unserem Private Markets Depot die zentrale Herausforderung für den Vertrieb. Erstmals ist es damit nämlich möglich, sämtliche alternative Investments – vom ELTIF über RAIFs, AIFs, Part II und weiteren Vermögensanlagen – in ein Depot einzubuchen und bieten damit den Zugang zur größten Produktauswahl im Markt. Das ist unsere strategische Antwort auf die aktuelle Marktentwicklung der signifikant zunehmenden Bedeutung von Privatmarktinvestitionen. Und damit werden Distributoren in die Lage versetzt, Private-Markets-Produkte in der gleichen Manier abzuwickeln wie dies mit Aktien, ETFs oder jeglichen anderen Produkten des öffentlichen Kapitalmarktes passiert.

finanzwelt: Angesichts steigender Aktienmärkte und selektiv attraktiver Anleiheopportunitäten, wie nehmen Sie die generelle Stimmung an den Private Markets aktuell wahr?

El Mallouki » Die Stimmung an den Private Markets ist trotz der globalen Herausforderungen weiterhin überwiegend positiv – oder gerade deswegen, da nicht zuletzt in Deutschland und Europa viel in Infrastruktur und andere Bereiche investiert werden muss. Das sehen wir zum einen in unseren Gesprächen mit allen Marktteilnehmer. Aber auch die neue Bundesregierung packt das jetzt an und stellt darüber hinaus die Weichen für die Mobilisierung privaten Kapitals. Preqin und Bain&Company erwarten bis 2032 eine Verdoppelung des

weltweit in Alternative Investments investierten Kapitals auf über 60 Bio. US-Dollar. Noch imposanter ist dabei aber die erwartete Verdreifachung von rund 4 Bio. US-Dollar auf über 12 Bio. US-Dollar, der von privaten Investoren gehaltenen Alternative Assets. Die gute Stimmung zeigt sich auch in der für 2025 erwarteten Zunahme von Fusionen, Übernahmen und Börsengängen, heißt es im M&A Private Capital Outlook von PwC. Was wiederum zu mehr Exits und steigenden Ausschüttungen im Private-Equity-Bereich führen dürfte.

finanzwelt: Liquidität ist für viele private Investoren ein wichtiges Kriterium. Sind diesbezüglich etwaige Bedenken bei Private Markets eher unbegründet?

El Mallouki » Die Bedenken bezüglich der Liquidität bei Private Markets sind teilweise unbegründet, obwohl es wichtig ist, die Besonderheiten dieser Anlageklasse und sie als Teil der strategischen Asset Allokation zu verstehen. Zum einen erweisen sich auch im öffentlichen Kapitalmarkt langfristige Strategien häufig als deutlich rentabler als z. B. Stock Picking oder ‚Fonds-Hopping‘. Zum anderen gibt es inzwischen auch bei Privatmarktprodukten gute Alternativen. Allein im letzten Jahr sind in Deutschland 17 Evergreen-ELTIFs zugelassen worden, die niedrigere Einstiegshürden haben und als semi-liquide Fonds den zwischenzeitlichen Ausstieg aus der Investition ermöglichen. Damit erhalten Berater gute Alternativen zu offenen Immobilienfonds für die Portfoliodiversifikation.

finanzwelt: Viel wird derzeit über den ELTIF 2.0 geredet. Welches Erfolgspotenzial räumen Sie diesem mittel- bis langfristig ein?

El Mallouki » Großes Potenzial! Und das sage ich aus persönlicher Überzeugung. Auf regulatorischer Seite wurde mit der Novelle zum ELTIF 2.0 sehr viel dafür getan, um privaten Investoren den Zugang zu Private Markets deutlich zu erleichtern. Eine weitere Hürde, die von Beratern immer wieder genannt wurde, ist die langfristige Kapitalbindung beim ELTIF. Mit der Zulassung von immer mehr semi-liquiden ELTIFs ist die Akzeptanz bei Investoren deutlich gestiegen, denen gerade in schwierigen geopolitischen Zeiten der Zugriff auf ihr Investment wichtig ist. Mit den neu strukturierten Produkten können Berater ihren Kunden Anlagen in Private Equity, Infrastruktur und Private Debt ermöglichen, was bisher nur ins-

titutionelle und sehr, sehr vermögende Investoren konnten. Aktuell sind weltweit nur etwa 2 bis 3 % des privaten Anlagevermögens, das auf rund 300 Bio. US-Dollar geschätzt wird, in diese attraktiven Assets investiert.

finanzwelt: Die Welt der Private Markets ist vielfältig. Wie fit sind „die“ Berater in der Wissensvermittlung gegenüber den Kunden? Bieten Sie Support an?

El Mallouki» Wir befinden uns in einer Marktadaptionphase, die es im Übrigen vor 15 Jahren auch bei ETFs gab. Wie damals auch ist eine allgemeine Wissensvermittlung wichtig. Aktuell benötigen Berater eine umfassendere Vertriebsunterstützung

finanzwelt: Maklerpools und große Vertriebseinheiten steigen zunehmend in das Segment der Privatmärkte ein. Planen auch Sie etwaige Kooperationen?

El Mallouki» Wir arbeiten bereits mit über 100 Distributoren zusammen und haben damit eines der größten Netzwerke in Deutschland. Und der Trend, dass Distributoren verstärkt in das Segment der Privatmärkte einsteigen, ist deutlich erkennbar. Hier stehen weitere Vertriebsvereinbarungen und Kooperationen an.

finanzwelt: Was dürfen wir ganz generell von portagon im laufenden Jahr noch erwarten?



– insbesondere in Bezug auf die entsprechenden Finanzinstrumente sowie die zugrunde liegenden Asset-Klassen. Die Erfahrung jedoch zeigt, dass dieser allgemeine Informationsbedarf mit zunehmender Marktverbreitung spürbar abnehmen wird. Wir unterstützen Berater über unseren Knowledge Hub, einer zentralen Wissensplattform, und stellen zusätzlich Produktblätter auf Deutsch sowie Investoren-Insights zur Verfügung. Zudem bieten wir mit regelmäßigen Events, z. B. dem monatlich in unseren Räumen stattfindenden ELTIF Breakfast, Beratern ausgezeichnete Möglichkeiten zur Vertiefung ihrer Kenntnisse bei Fachvorträgen und im Austausch mit Experten.

El Mallouki» Das ist allen voran die Einführung des bereits erwähnten Private Markets Depot. Dies ist ein Meilenstein für die Vertriebe, die bisher Privatmarktanlagen im Wesentlichen papierbasiert und parallel zur Infrastruktur, die sie für die liquide Welt nutzen, abwickeln mussten. Berater erhalten somit über uns einen friktionslosen Zugriff auf die breiteste und attraktivste Produktpalette im Markt. Insgesamt werden wir unser Ökosystem mit unserem Netzwerk an Asset Managern, Banken und Vertrieben weiter ausbauen – da werden wir in den nächsten Monaten einiges verkünden können. (ah)