



# Der geschlossene Fonds

## Aus Überzeugung empfehlen

[www.kleines-wirtschaftswunder.de](http://www.kleines-wirtschaftswunder.de)



Was Vermittler von geschlossenen Fonds über die Regulierung wissen müssen





## Sehr geehrte Vertriebspartnerin, sehr geehrter Vertriebspartner,

wir leben in bewegten Zeiten. In den vergangenen drei Jahren haben wir in Politik und Wirtschaft Dinge erlebt, die wir nicht für möglich hielten: Eine Bank geht pleite, das Weltwirtschaftssystem kollabiert fast daran, EU-Länder müssen finanziell gestützt werden. Und mittendrin Sie und Ihre Kunden. Auch geschlossene Fonds haben mit ihren Assets die Auswirkungen dieser bewegten Zeiten gespürt.

Aber die Zeiten ändern sich wieder. Und wer gut für seine Zukunft vorsorgen möchte, muss sich immer über eine vernünftige Verteilung seines Geldes Gedanken machen. Hier kommen geschlossene Fonds ins Spiel. Sie investieren in Sachwerte, die bleiben, auch wenn der DAX mal in den Keller rauscht. Sie bieten Schutz vor Inflation und stiften Sinn, weil sie Fortschritt finanzieren und Arbeitsplätze sichern.

Wir als Branche der geschlossenen Fonds haben auch etwas für unsere Zukunft getan. Im Februar 2009 haben wir ein Eckpunktepapier zur Regulierung unseres Marktes vorgestellt. Dahinter standen die Überzeugung, dass unsere Mitglieder keine Aufsicht scheuen müssen, und der Wunsch, endlich auf Augenhöhe mit unseren Wettbewerbsprodukten zu kommen. Die Bundesregierung hat sich des Themas inzwischen angenommen. Mit der kommenden Regulierung sind die Zeiten des grauen Kapitalmarktes endlich vorbei. Und das ist gut so.

Ab Mitte 2012 wird ein neues Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrecht gelten. Zudem muss die europäische Richtlinie über Alternative Investment Fund Manager (AIFM) bis spätestens Sommer 2013 in deutsches Recht umgesetzt sein. Auch für Sie als Vertriebspartner von geschlossenen Fonds gelten damit schon bald neue Standards.

Mit dieser Broschüre geben wir Ihnen einen kurzen Überblick über die wichtigsten Neuerungen, um Ihnen den Umgang damit zu erleichtern.

Mit den besten Wünschen

Eric Romba



Eric Romba  
Hauptgeschäftsführer  
VGF Verband Geschlossene Fonds e. V.

## Regulierung: Neue Regeln für freie Berater und Vermittler

Die Novelle des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts bringt vor allem neue Regelungen für Anbieter sowie freie Berater und Vermittler von geschlossenen Fonds. Das ist ein wichtiger Schritt für mehr Transparenz und Qualität im Markt.

Bisher reichte auf Seiten des freien Vertriebs ein entsprechender Gewerbeschein. Künftig gilt hier die gesetzliche Verpflichtung zum Nachweis einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Diese deckt zivilrechtliche Haftungsansprüche, wenn es zu einer Auseinandersetzung mit dem Kunden kommt, und wehrt unberechtigte Haftungsansprüche ab.

Ferner müssen alle freien Vertriebe ihre Sachkunde nachweisen. Die Sachkundeprüfung wird von den Industrie- und Handelskammern abgenommen und besteht aus einem schriftlichen und einem münd-

### Die Novelle des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts

Ab 2012 sollen neue Regeln für die Vermittlung geschlossener Fonds durch freie Vertriebe gelten. Die Regelungen dienen dem Verbraucherschutz und schaffen ein Mehr an Transparenz. So benötigen Vermittler künftig eine Zulassung und unterliegen umfangreichen Aufklärungs- und Informationspflichten.

### Die AIFM-Richtlinie

Als Reaktion auf die Finanzmarktkrise werden künftig alle Alternative Investment Fund Manager (AIFM) EU-weit einer Regulierung unterliegen. Dazu gehören auch die Anbieter geschlossener Fonds. Die Richtlinie ist im Juli 2011 in Kraft getreten und muss bis Juli 2013 von den Mitgliedstaaten in nationales Recht umgesetzt werden. Bis Jahresende 2011 soll die neue EU-Wertpapieraufsicht ESMA in den so genannten Level-2-Maßnahmen weitere Einzelheiten zur Durchführung der Richtlinie klären.

lichen Teil. Der Nachweis entfällt für diejenigen, die einen betriebswirtschaftlichen Studiengang in den Fachrichtungen Bank, Versicherung und Finanzdienstleistung abgeschlossen haben. Auch IHK-geprüfte Bankfachwirte, Fachwirte für Versicherungen und Finanzen, Investmentfachwirte und Fachwirte für Finanzberatung müssen die Sachkundeprüfung nicht ablegen. Gleiches gilt für Bank- und Sparkassenkaufleute, Kaufleute für Versicherungen und Finanzen (Fachrichtung Finanzberatung) und Investmentkaufleute. Kaufleute für Versicherungen und Finanzen mit der Fachrichtung Versicherung sind dann befreit, wenn sie über eine einjährige Berufserfahrung im Bereich der Finanzanlagenvermittlung verfügen.

Schließlich müssen auch Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK) keinen Sachkundenachweis erbringen, sofern sie Berufserfahrung nachweisen können. „Alten Hasen“ indes wird die Sachkundeprüfung nach jetzigem Stand nicht erspart bleiben.

Alle zugelassenen Finanzanlagenvermittler werden in einem Register geführt und nach aktuellem Stand von den jeweils zuständigen Gewerbebeamten beaufsichtigt. Auch für die konkrete Beratung des Kunden gibt es erstmals gesetzliche Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten. Damit sind die freien Vertriebe den Bank- und Sparkassenberatern gleichgestellt.

Um eine geeignete Finanzanlage empfehlen zu können, müssen Vermittler ihre Kunden zu deren finanzieller Lage, Anlagezielen, Risikobereitschaft und Anlagekenntnissen befragen. Zum Produkt hat der Vermittler seinen Kunden insbesondere über die Risiken und Kosten aufzuklären. Begleitend hierzu ist ein Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB) auszuhandigen. Auf maximal drei DIN-A4-Seiten schildert es neutral und verständlich das Wichtigste zum Produkt, darunter die Strategie, Risiken, Ertragsprognosen und Kosten. Die Ergebnisse der Kundengespräche sind in einem Protokoll festzuhalten.

## Regulierung: Was bringt Sie ganz konkret?

### Die wichtigsten Neuerungen im Überblick

#### Auf die Finger geschaut

Jedes Emissionshaus braucht nach der AIFM-Richtlinie bald eine Zulassung der Finanzaufsicht. Die BaFin schaut also genau hin. Sie prüft z. B.: Ist das Emissionshaus zuverlässig? Handelt es stets im besten Interesse der Anleger? Hat das Emissionshaus ein Risikomanagementsystem für sich und seine verwalteten Fonds? Erbringt der Anbieter den Nachweis dafür nicht, verliert er seine Zulassung – und darf keine Fonds mehr anbieten.

#### Mehr Prüfung für Verkaufsprospekte

Seit 2005 prüft die Finanzaufsicht formal, ob die Prospekte alle gesetzlichen Anforderungen einhalten. Ohne das Okay der Behörde darf der Fonds Anlegern nicht angeboten werden. Ab Mitte 2012 schaut die BaFin doppelt hin: Dann wird auch geprüft, ob die Prospekte inhaltlich schlüssig und frei von Widersprüchen sind. Das ist die sogenannte Kohärenzprüfung.

#### Mehr Informationen für den Anleger

Das Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB) enthält komprimierte Informationen zum Produkt. Es ersetzt nicht die Lektüre des Prospekts, liefert dem Anleger aber alle wesentlichen Fakten. Weil es diese Informationsblätter künftig für alle Kapitalanlagen gibt, kann der Anleger den geschlossenen Fonds endlich mit anderen Angeboten vergleichen.

#### Gleiche Regeln für alle Berater und Vermittler

In Zukunft spielt es keine Rolle, ob der Kunde zu einer Bank, Sparkasse oder zu einem freien Berater geht, um einen geschlossenen Fonds zu zeichnen. Jeder Berater wird in einem Register erfasst. Alle Berater müssen beim Kunden dieselben Verhaltensregeln befolgen: Sie müssen die Beratung dokumentieren, den Kunden aufklären, seine persönlichen Verhältnisse und Ziele ermitteln und Provisionen offenlegen. Davon gibt es keine Ausnahmen.

# Bankberater/-vermittler vs. freie Finanzanlagenvermittler: Vergleich der Anforderungen

(vereinfachte Darstellung)<sup>1</sup>

	Bank	Finanzanlagenvermittler <sup>2</sup>
<b>Zulassung/Sachkunde</b>		
<b>Sachkundenachweis Vermittler</b>	Keine formelle Prüfung; Nachweis durch Arbeitszeugnisse, Stellenbeschreibungen oder Schulungsnachweise ausreichend <sup>3</sup>	Formelle Sachkundeprüfung bei IHK
<b>Sachkundenachweis Angestellte des Vermittlers</b>	Keine formelle Prüfung; Nachweis durch Arbeitszeugnisse, Stellenbeschreibungen oder Schulungsnachweise ausreichend	Formelle Sachkundeprüfung bei IHK
<b>„Alte Hasen“-Regelung</b>	Ja. Bei Vermittlern, die seit dem 1. Januar 2006 weitestgehend ununterbrochen als Vermittler/Berater einer Bank tätig waren, wird bei fristgemäßer Anzeige gegenüber BaFin die erforderliche Sachkunde vermutet.	Nein
<b>Ausnahmen von der Sachkundeprüfung</b>	Ja, bei bestimmten Berufsqualifikationen, insbes. Bank-, Versicherungs- und Investmentkaufleute od. abgeschl. BWL-Studium	Ja, bei bestimmten Berufsqualifikationen, insbes. Bank-, Versicherungs- und Investmentkaufleute od. abgeschl. BWL-Studium
<b>Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten</b>		
<b>Informationspflichten</b>	Ja, Informationen über Institut/Dienstleistung sowie über Produkt (insbes. Art der Risiken, Kosten, Nebenkosten)	Ja, statusbezogene Informationen sowie über Produkt (insbes. Risiken, Kosten, Nebenkosten)
<b>Angabe Provisionen</b>	Separate Aufführung der durch das Institut in Rechnung gestellten Provision	Separate Aufführung der durch den Vermittler in Rechnung gestellten Provision
<b>Kurzinformation („Beipackzettel“)</b>	Ja, 3-seitiges Vermögensanlagen- Informationsblatt (VIB)	Ja, 3-seitiges Vermögensanlagen- Informationsblatt (VIB)

	Bank	Finanzanlagenvermittler <sup>2</sup>
<b>Explorationspflicht/ Einholung von Kundenangaben („Suitability Test“)</b>	Bei der <b>Anlageberatung</b> sind Angaben einzuholen, um dem Anleger eine <b>geeignete</b> Finanzanlage empfehlen zu können: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kenntnisse und Erfahrungen mit Finanzanlagen/-geschäften</li> <li>• Anlageziele (Risikobereitschaft)</li> <li>• Finanzielle Verhältnisse (regelmäßige Einkommen, vorhandenes Vermögen)</li> </ul> Bei der <b>Anlagevermittlung</b> ist lediglich die <b>Angemessenheit</b> der Anlage für den Anleger zu ermitteln, danach sind folgende Angaben einzuholen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erfahrungen und Kenntnisse mit bereits getätigten Finanzgeschäften</li> </ul>	Bei der <b>Anlageberatung</b> sind Angaben einzuholen, um dem Anleger eine <b>geeignete</b> Finanzanlage empfehlen zu können: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kenntnisse und Erfahrungen mit Finanzanlagen/-geschäften</li> <li>• Anlageziele (Risikobereitschaft)</li> <li>• Finanzielle Verhältnisse (regelmäßige Einkommen, vorhandenes Vermögen)</li> </ul> Es sind zwingend die im Rahmen der Anlageberatung einzuholenden Angaben zu ermitteln. Falls dies nicht gelingt, darf keine Finanzanlage empfohlen oder vermittelt werden. <sup>4</sup>
<b>Dokumentationspflicht</b>	Ja, Beratungsdokumentation	Ja, Beratungsdokumentation
<b>Vermeidung/Offenlegung von Interessenkonflikten bei Zuwendungen (Provisionen) von Dritten</b>	Grds. Pflicht zur Vermeidung von Interessenkonflikten (d. h. keine Annahme von Zuwendungen Dritter).  Falls Zuwendungen, sind Existenz, Art, Umfang und Berechnungsweise umfassend und verständlich offen zu legen; die zusammenfassende Darstellung wesentlicher Bestandteile ist möglich. Zuwendungen sind Gebühren, Provisionen, sonstige Geldleistungen und geldwerte Vorteile.	Keine Pflicht zur Vermeidung von Interessenkonflikten.  Zuwendungen sind hinsichtlich Existenz, Art, Umfang und Berechnungsweise umfassend und verständlich offen zu legen; zusammenfassende Darstellung wesentlicher Bestandteile ist möglich. Zuwendungen sind Gebühren, Provisionen, sonstige Geldleistungen und geldwerte Vorteile.

<sup>1</sup> Jeweils in Bezug auf die Vermittlung/Beratung zu geschlossenen Fonds.

<sup>2</sup> Gemäß Entwurf der Bundesregierung zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts vom 7. April 2011 sowie dem Diskussionsentwurf zur Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) des BMWi vom 1. Juni 2011.

<sup>3</sup> Gemäß Entwurf einer WpHG Mitarbeiteranzeigeverordnung der BaFin vom 12. Juli 2011.

<sup>4</sup> Bei Finanzanlagenvermittlern geht der Gesetzgeber davon aus, dass Anlageberatung und -vermittlung nicht separat voneinander erfolgen, daher wird bei den Explorationsanforderungen nicht differenziert.

## Investition in Sachwerte: Gute Argumente

Eine Anlageentscheidung will gut überlegt sein. Sie ist von vielen Faktoren abhängig und eine höchst individuelle Entscheidung. Ein Portfolio, das der Alterssicherung dient, sieht ganz anders aus als ein Anlagemix, der möglichst viel Rendite bringen soll.

Geschlossene Fonds können im Portfolio eine wichtige Rolle spielen. Denn sie haben ein unschlagbares Alleinstellungsmerkmal: Sie bieten Anlegern die Möglichkeit, sich an Wirtschaftsgütern zu beteiligen, die sie sich allein niemals leisten könnten. Damit eröffnen sie Anlegern – meist schon ab 10.000 oder 20.000 Euro – die Tür zu ganz neuen Investmentwelten wie zum Beispiel Schiffen, Flugzeugen, Solaranlagen oder Immobilien jeder Art. Diese Märkte stehen sonst nur institutionellen Anlegern offen.

Solche illiquiden Sachwerte sind jedoch auch ein wichtiger Baustein für ein ausgewogenes Portfolio eines Privatanlegers. Sie entwickeln sich weitgehend unabhängig vom Aktien- und Anleihenmarkt und können so das Verhältnis von Risiko und Renditechancen verbessern.

Für geschlossene Fonds sprechen viele gute Gründe. Zum Beispiel:

**TRANSPARENZ:** Geschlossene Fonds werden in den Verkaufsprospekten im Detail beschrieben. Sie enthalten alle relevanten Fakten für die Investitionsentscheidung. Die Prospekte werden von der BaFin formal und künftig auch auf Kohärenz geprüft.

**INFORMATIONSOFFENHEIT:** In Zukunft sind die Anbieter von geschlossenen Fonds zur Transparenz quasi von Amts wegen verpflichtet. Sie müssen den Anleger im Detail über die Wirtschaftlichkeit des Fonds informieren und genaue Auskunft über den Wert seiner Anlage geben.

**BLEIBENDE WERTE:** Geschlossene Fonds investieren in Sachwerte. Ein Schiff, eine Immobilie, eine

Solaranlage – solche Werte bleiben, auch wenn Aktienmärkte hoch und runter gehen.






**LANGFRISTIGE INVESTMENTS:** Geschlossene Fonds sind langfristige Investments. Unterdessen entwickeln sich die Zweitmärkte weiter, die es dem Anleger ermöglichen, seine Beteiligung zu handeln.

**OMBUDSSTELLE:** Wenn etwas nicht so läuft wie geplant, kann der Anleger die Ombudsstelle Geschlossene Fonds einschalten. Diese neutrale Stelle vermittelt im Rahmen eines Streitschlichtungsverfahrens – kostenlos.

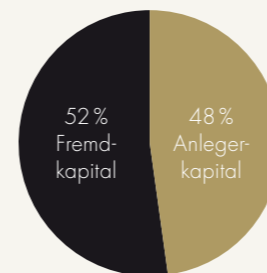
### Fünf Finger für den Anleger

An diesen Kriterien erkennen Anleger seriöse Anbieter

Das Emissionshaus ...

-  erstellt jährliche Leistungsbilanzen nach VGF-Standard.
-  erstellt zu jedem Fonds ein IDW-S4-Gutachten.
-  ist angeschlossen an die Ombudsstelle geschlossene Fonds.
-  nimmt an den regelmäßigen VGF-Erhebungen zu Branchenzahlen für geschlossene Fonds teil.
-  ist Mitglied im VGF.

## Zahlen, bitte!



**198** Milliarden Euro haben geschlossene Fonds im Jahr 2010 aktiv gemanagt.

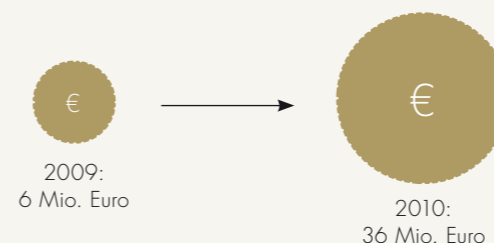
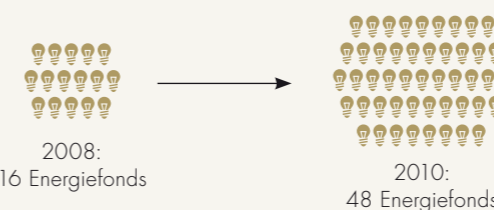
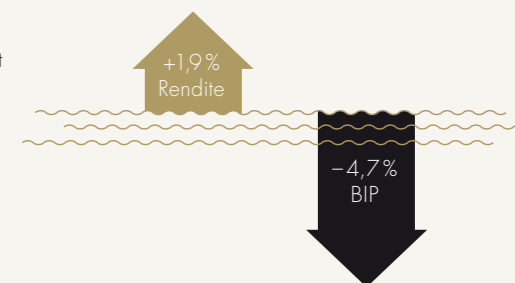
**102** Milliarden Euro davon waren Fremdkapital,

**96** Milliarden Euro Anlegerkapital.

**93%** der Schiffsfonds, die zwischen 2000 und 2009 aufgelegt wurden, haben das Vermögen der Anleger vermehrt.

**1,9%** Rendite erwirtschafteten Schiffsfonds im Krisenjahr 2009.

**-4,7%** betrug das Wachstum des Bruttoinlandsprodukt in Deutschland in jenem Jahr.



**16** geschlossene Energiefonds gab es auf dem deutschen Markt im Jahr 2008.

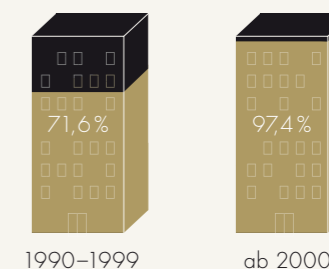
**48** geschlossene Energiefonds waren es 2010.

**6** Millionen Euro wurden 2009 aus geschlossenen Energiefonds an private Investoren ausgezahlt.

**36** Millionen Euro wurden 2010 aus geschlossenen Energiefonds an private Investoren ausgezahlt.

**71,6%** der geschlossenen Immobilienfonds, die zwischen 1990 und 1999 aufgelegt wurden, haben das Vermögen der Anleger vermehrt.

**97,4%** Prozent der geschlossenen Immobilienfonds, die ab 2000 aufgelegt wurden, haben das Vermögen der Anleger vermehrt.



Quellen: VGF-Branchenzahlen, FondsMedia, Statistisches Bundesamt

## Krisenkommunikation: „Zeigen Sie Emotion und Verständnis“

*Dr. Thorsten Hofmann, auf Krisenkommunikation spezialisierter Kommunikationsberater, erklärt, wie man schlechte Nachrichten überbringt: mit Empathie und möglichst wenig Fachchinesisch*

### Wie bereite ich mich auf ein Gespräch mit einem Kunden vor, dessen Investition nicht wie gewünscht gelaufen ist?

Verluste machen Menschen emotional betroffen. Das gilt im zwischenmenschlichen Bereich genauso wie auf der materiellen Ebene. **Für die Vorbereitung zu einem Gespräch ist es daher von zentraler Bedeutung, neben den Fakten der Geldanlage auch die Gefühlswelt des Kunden zu erfassen.**

Der Kunde darf kein Gegner sein, den man argumentativ zum Schweigen bringen möchte. Vergewärtigen Sie sich das Grundvertrauen des Kunden, das seine Investitionsentscheidung ausgelöst hat.

Wenn Sie sich in die Kundensituation hineinversetzen, entwickeln Sie neben dem rationalen Verständnis das so wichtige emotionale Verständnis für seine Situation. Dieses ist eine zentrale Grundvoraussetzung, möchte man nicht oberflächlich und kalt wirken und damit eine Eskalation riskieren.

**Argumentieren Sie sachlich korrekt, aber seien Sie gleichzeitig empathisch und behandeln Sie den entstandenen Vertrauensverlust. Benutzen Sie keine Fachsprache, reden Sie mit Ihrem Kunden auf Augenhöhe.**

### Wie überbringe ich negative Nachrichten?

Sobald Ihr Kunde mit der negativen Nachricht konfrontiert wird, sinkt in Folge der Ausschüttung von Stresshormonen regelmäßig seine Aufnahmefähigkeit. Belasten Sie daher Ihren Kunden nicht mit einer übertriebenen Fachsprache, die Sie zudem schnell arrogant erscheinen lässt, das Vertrauen noch weiter reduziert und sein Verständnis verringert.

Formulieren Sie einfach, ohne Fachterminologie und zeigen Lösungswege auf. Menschen haben ein

ausgeprägtes Gespür für Authentizität. Lassen Sie in jedem Fall Ihr Gegenüber aussprechen und zeigen Sie Verständnis. Wer gut zuhört, honoriert die Gedanken und Emotionen seines Gegenübers.

### Der Kunde reagiert weiter ungehalten. Wie verhalte ich mich?

Dass ein Kunde weiter ungehalten reagiert, liegt durchaus im Bereich des Wahrscheinlichen und sollte daher in erster Linie nicht als ein Fehlschlagen der bisherigen Bemühungen interpretiert werden.

**Der Kunde benötigt ein Ventil für seine Emotionen. Machen Sie sich bewusst, dass sich die Ventilfunktion nicht gegen Sie als Person richtet.** Nutzen Sie vielmehr diese (natürlich unangenehme) Rolle zu Ihrem Vorteil. Der Kunde wird es in aller Regel zumindest unterbewusst honorieren, wenn sich trotz seines möglicherweise aggressiven Auftretens nichts an Ihrer empathisch-transparenten Grundhaltung ändert.

Wer hier Gleiches mit Gleichem vergilt, riskiert, dass sich enttäuschte Kunden mittels anderer Kanäle „Luft verschaffen“. Wie so etwas endet, kann allabendlich in investigativen Medien beobachtet werden.



*Dr. Thorsten Hofmann ist Managing Director bei Advice Partners. Er berät Wirtschaftsunternehmen, internationale Konzerne, Organisationen und Ministerien.*

## Wir über uns

Der VGF Verband Geschlossene Fonds e. V. ist die Interessenvertretung der Anbieter geschlossener Fonds in Deutschland. Wir informieren Politik, Medien und Anleger aktiv und transparent über die Vermögensanlage Geschlossene Fonds. Zudem engagieren wir uns im Dialog mit dem Gesetzgeber für langfristig stabile wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen für geschlossene Fonds. Davon profitieren sowohl Anleger als auch Anbieter des Produkts.

Mitglieder im Verband sind in erster Linie Emissionshäuser und Banken. VGF-Mitglieder haben sich entscheidenden Qualitätsstandards verpflichtet. Dazu gehört, einmal im Jahr eine Leistungsbilanz nach den VGF-Richtlinien zu erstellen sowie ein IDW-S4-Gutachten für jeden öffentlich angebotenen Fonds anzufertigen. Außerdem erklären sich die Mitglieder bereit, an den regelmäßigen VGF-Erhebungen zu Branchenzahlen für geschlossene Fonds teilzunehmen und der Ombudsstelle Geschlossene Fonds anzuschließen.

Derzeit vertritt der VGF insgesamt 59 Mitglieder, darunter 44 Anbieter geschlossener Fonds und 15 Fördermitglieder. Die im Verband organisierten Anbieter verwalten zusammen ein Investitionsvolumen von rund 165 Milliarden Euro. Bezogen auf den Gesamtmarkt in Deutschland mit einem verwalteten Fondsvolumen von 198 Milliarden Euro repräsentiert der VGF damit mehr als 80 Prozent des Marktes geschlossener Fonds.

Mit seiner vielschichtigen Verbands- und Öffentlichkeitsarbeit nimmt der VGF die Interessen der Anbieter geschlossener Fonds in Deutschland wahr. Zugleich ermöglicht er es Anlegern, sich besser über dieses interessante Finanzprodukt zu informieren und sich für ein seriöses Investment zu entscheiden.



Sie haben Fragen?  
Sie suchen einen vertrieblichen  
Ansprechpartner bei einem  
Emissionshaus?  
Wir helfen Ihnen gern!



VGF Verband Geschlossene Fonds e. V.  
Georgenstraße 24  
10117 Berlin

Telefon: **+49 (0) 30. 31 80 49 00**  
Fax: **+49 (0) 30. 32 30 19 79**  
Mail: [kontakt@vgf-online.de](mailto:kontakt@vgf-online.de)

[www.vgf-online.de](http://www.vgf-online.de)

Besuchen Sie uns auch auf  [www.kleines-wirtschaftswunder.de](http://www.kleines-wirtschaftswunder.de)