

Natixis IM Studie: Finanzberater erwarten Wachstum in schwierigem Umfeld

- Steigende Assets under Management trotz Coronakrise
- Neue Wettbewerber in Sicht
- Alternative Investments werden wichtiger

Frankfurt am Main, 29. Juni 2020 – Die Coronakrise hat sich auf die Geschäftsperspektiven der Finanzberater weltweit bisher nur wenig ausgewirkt. Als zentrale Herausforderung sehen Finanzberater hingegen vor allem die Erweiterung ihres Aufgabenspektrums sowie die Etablierung neuer Anbieter und Technologien. Zu diesen Ergebnissen gelangt eine Befragung von Natixis Investment Managers, die zwischen März und April unter 2.700 Finanzberatern in 16 Ländern durchgeführt wurde. In Deutschland hatten sich 150 Vermögens- und Finanzberater an der Befragung beteiligt.

Insgesamt gehen die Befragten davon aus, dass das von ihnen verwaltete Vermögen bis zum nächsten Frühjahr um 2,5 Prozent wachsen wird. Lediglich die deutschen Finanzberater sind hier deutlich skeptischer. Sie erwarten einen Volumentrückgang um sechs Prozent. Allerdings trauen sie der Coronakrise mittelfristig keine größere Negativwirkung zu. Über den Zeitraum von drei Jahren rechnen sie mit einem annualisiertem Wachstum von 18 Prozent. Im internationalen Maßstab liegt der Erwartungswert bei 13,7 Prozent.

Als größte Herausforderung betrachten Vermögensberater die Anpassung an ein verändertes Aufgabenspektrum. War dieses bisher stark durch die Rolle als Portfoliomanager geprägt, so sind zuletzt vermehrt neue Aufgaben hinzugekommen. Auf die Frage, was ihre Kunden im letzten Jahr verstärkt verlangt hätten, antworteten 50 Prozent der Finanzberater, dass insbesondere die Nachfrage nach umfassender Finanzplanung, vor allem im Bereich der Alterseinkommen gestiegen sei (59%). Zu den weiteren Dienstleistungen, die von den Kunden stärker nachgefragt werden, gehören steuereffiziente Anlage- und Vermögensstrukturierungsstrategien (40%), Nachlassplanung (34%), Hilfe bei der finanziellen Bildung für andere Familienmitglieder und Erben (26%) sowie Kredit- und Darlehenslösungen (17%).

Branche im Umbruch

Vor diesem Hintergrund sehen sich heute gut drei Viertel der Finanzberater eher als Akteur, dessen

Hauptaufgabe darin besteht, den Kunden bei der Bewältigung ihrer gesamten finanziellen Bedürfnisse und nicht nur bei der Verwaltung der Anlageportfolios zu helfen. Nur ein Drittel (35%) identifiziert sich in erster Linie als Portfolioarchitekt, während sich die Hälfte (50%) als Finanzcoach bezeichnet und ein Drittel (34%) sich sogar als Finanztherapeut sieht, der seinem Kunden hilft, dessen Beziehung zu Geld sowie emotionale Triebkräfte der Anlageentscheidung zu verstehen.

Auch bei neuen Investmentthemen müssen sich Finanzberater stärker an die Wünsche ihrer Kunden anpassen. Dies gilt insbesondere mit Blick auf die Integration von ESG-Kriterien. 29 Prozent der Befragten gaben an, dass ESG-Strategien zuletzt verstärkt von ihren Kunden nachgefragt worden seien. Um hier einen Mehrwert leisten zu können, müssen Finanzberater ihr entsprechendes Know-how aufbauen. Gleiches gilt für alternative Anlagestrategien. 68 Prozent der Finanzberater nutzen diese bereits. 54 Prozent halten sie gerade im aktuellen Anlageumfeld für sehr wichtig.

"Die Branche der Finanzberater befindet sich im Umbruch", sagte Dave Goodsell, Executive Director des Center for Investor Insight von Natixis. "Auf dem Weg zu profitablen Wachstum können Finanzberater nicht dem Status quo folgen, sondern müssen sich an die neuen Bedürfnisse ihrer Kunden anpassen. Gefragt sind Effizienz, Kreativität und Konsistenz."

Wettbewerbsumfeld wird sich ändern

Gegenwärtig fühlen sich Finanzberater vor allem durch ihresgleichen im Wettbewerb herausgefordert (62%). Lediglich 16 Prozent sehen sich durch das Aufkommen neuer technischer Angebote für Selbstentscheider oder durch die Verbreitung von automatisierten Anlageplattformen (9%) bedroht. Für die Zukunft erwarten sie jedoch ein verändertes Wettbewerbsumfeld. Traditionelle Finanzberater gelten dann nur noch für 20,9 Prozent der Befragten als Hauptwettbewerber. 31,4 Prozent erwarten, dass ihnen dann vor allem Seiteneinsteiger in den Finanzmarkt wie z.B. Technologieunternehmen das Leben schwer machen werden. Fast ein Viertel sieht verbesserte Angebote für Selbstentscheider als die größte Gefahr für ihr Geschäftsmodell an. 21,2 Prozent sehen sich in verstärkter Konkurrenz mit automatisierten Anlageplattformen.

Als Abwehrmaßnahmen forcieren Finanzberater weltweit daher schon jetzt die persönliche Interaktion. Mehr als die Hälfte (54%) gibt an, dabei auf regelmäßige Kommunikation zu setzen. 50 Prozent setzen auf persönliche Begegnungen, und 35 Prozent ziehen die Familien des Kunden in ihre Interaktion ein. Um mehr Raum für die persönliche Beratung zu schaffen, versuchen Finanzberater, ihre Abläufe effizienter zu gestalten. Fast die Hälfte (48%) nutzt dabei neue Technologien zur Effizienzsteigerung. Auch die Portfolioverwaltung wird dabei vielfach nicht mehr ausschließlich selbst umgesetzt. 91 Prozent der weltweiten Finanzprofis gaben an, dass sie zumindest einen Teil des Vermögens ihrer Kunden in Modellportfolios verwalten.

Die gesamte Studie sowie Daten und Grafiken finden sie unter:

https://www.im.natixis.com/de/research/2020-financial-professionals-survey-executive-summary?&utm_source=press_release_fa_survey_de&utm_medium=press_release&utm_campaign=pr&utm_content=fa_survey_lp

(Link freigeschaltet ab Montag, 29. Juni, 12 Uhr)

Pressekontakte:

Natixis Investment Managers

Billie Clarricoats

Tel.: +44 (0)7880195672

Mail: billie.clarricoats@natixis.com

Asset - Agentur für Finanzkommunikation

Clemens Heitmann

Tel: 0172-77 99 348

Mail: clemens.heitmann@asset-communication.de

Über das Natixis Investment Institute

Das Natixis Investment Institute wendet Active Thinking® auf kritische Fragen an, die die Investitionslandschaft prägen. Das Institut ist ein globales Projekt, das die Expertise in den Bereichen Anlegerstimmung, Makroökonomie und Portfoliokonstruktion innerhalb der Natixis Investment Managers mit den einzigartigen Perspektiven unserer angeschlossenen Investment Manager und Experten ausserhalb der grösseren Natixis-Organisation kombiniert. Unser Ziel ist es, eine substantziellere Diskussion von Themen mit einer 360°-Sicht auf die Märkte und einer aufschlussreichen Analyse von Anlagentrends zu fördern.

Über Natixis Investment Managers

Natixis Investment Managers unterstützt Finanzprofis mit ausgereiften Methoden bei der Erstellung ihrer Portfolios. Auf der Grundlage des Fachwissens von mehr als 20 spezialisierten Investmentmanagern weltweit wenden wir Active Thinking® an, um proaktive Lösungen zu liefern, die unseren Kunden helfen, auf allen Märkten bessere Ergebnisse zu erzielen. Natixis Investment Managers gehört zu den weltweit größten Vermögensverwaltungsunternehmen¹ mit einem verwalteten Vermögen von 828,4 Mrd. Euro².

Natixis Investment Managers mit Sitz in Paris und Boston ist eine Tochtergesellschaft von Natixis. Die an der Pariser Börse notierte Natixis ist eine Tochtergesellschaft von BPCE, der zweitgrößten Bankengruppe Frankreichs. Zu den mit Natixis Investment Managers verbundenen Investmentmanagementfirmen gehören AEW; Alliance Entrepreneurs; AlphaSimplex Group; DNCA Investments;³ Dorval Asset Management; Flexstone Partners; Gateway Investment Advisers; H2O Asset Management; Harris Associates; Investors Mutual Limited; Loomis, Sayles & Company; Mirova; MV Credit; Naxicap Partners; Ossiam; Ostrum Asset Management; Seeyond; Seventure Partners; Thematische Vermögensverwaltung; Vauban Infrastructure Partners; Vaughan Nelson Investment Management; Vega Investment Managers;⁴ und WCM Investment Management.

Darüber hinaus werden Investitionslösungen über Natixis Investment Managers Solutions angeboten, und Natixis Advisors bietet über seine Abteilung AIA und MPA weitere Investitionsdienstleistungen an. Nicht alle Angebote sind in allen Gerichtsbarkeiten verfügbar. Für weitere Informationen besuchen Sie



bitte die Website von Natixis Investment Managers unter im.natixis.com | LinkedIn: [linkedin.com/company/natixis-investment-managers](https://www.linkedin.com/company/natixis-investment-managers).

Zu den Vertriebs- und Serviceeinheiten von Natixis Investment Managers gehören Natixis Distribution, L.P., ein Broker-Dealer mit beschränkter Zweckbestimmung und der Vertrieb verschiedener in den USA registrierter Investmentgesellschaften, für die Beratungsdienste von verbundenen Unternehmen von Natixis Investment Managers, Natixis Investment Managers S.A. (Luxemburg), Natixis Investment Managers International (Frankreich) und deren verbundenen Vertriebs- und Serviceeinheiten in Europa und Asien angeboten werden.

Natixis Investment Managers S.A., Zweigniederlassung Deutschland (Registernummer: HRB 88541).
Sitz: Im Trutz Frankfurt 55, Westend Carrée, 7. Stock, Frankfurt am Main 60322, Deutschland.

1 Quantitatives Update von Cerulli: Global Markets 2019 stufte Natixis Investment Managers auf der Grundlage des verwalteten Vermögens zum 31. Dezember 2018 als 17. größten Vermögensverwalter der Welt ein.

2 Das verwaltete Vermögen ("AUM") zum 31. März 2020. Das verwaltete Vermögen, wie berichtet, kann fiktive Vermögenswerte, betreute Vermögenswerte, Bruttovermögen, Vermögenswerte von verbundenen Unternehmen im Minderheitsbesitz und andere Arten von nicht aufsichtsrechtlichen AUM umfassen, die von Unternehmen verwaltet oder betreut werden, die mit Natixis Investment Managers verbunden sind.

3 Eine Marke von DNCA Finance.

4 Eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von Natixis Wealth Management.