

Natixis Global Asset Management veröffentlicht eine internationale Studie: Deutsche Finanzberater erwarten weiterhin positive Geschäftsentwicklung

Berater sehen sich oftmals mit emotionalen Anlegern konfrontiert. Hinzu kommt die Volatilität der Märkte. Den richtigen Ansatz für eine erfolgreiche Anlagenberatung zu finden, stellt eine große Herausforderung dar.

FRANKFURT, 1. Oktober 2014 – Natixis Global Asset Management, einer der größten Asset Manager weltweit, hat 150 deutsche Finanzberater zur Einschätzung ihrer Geschäftsentwicklung sowie zu den aktuell größten Herausforderungen bei der Anlageberatung befragt. Diese Untersuchung ist Teil einer umfassenderen Studie, bei der im Juni und Juli 2014 insgesamt 1.800 Finanzberater aus neun asiatischen, europäischen, nord-, mittel- und südamerikanischen Staaten sowie dem Nahen Osten befragt wurden.

Dabei hat sich gezeigt, dass zwei Faktoren die positive Stimmung unter den Beratern dämpfen könnten. Die Mehrheit der Befragten bezeichnete unvorhergesehene Markteinbrüche sowie das häufig emotional gesteuerte Anlageverhalten ihrer Kunden als wichtigste Einflussfaktoren für ihren weiteren Beratungs- und Geschäftserfolg.

Deutsche Finanzberater ziehen positive Bilanz für 2014

Angesichts der anhaltenden Börsen-Hausse hat sich die Stimmung unter deutschen Finanzberatern gegenüber dem letzten Jahr spürbar aufgehellt. Demnach berichtete fast die Hälfte der Befragten (42%) von einem sehr starken oder starken Geschäftswachstum gegenüber dem Vorjahr (34%). Für 2015 rechnen sie sogar mit zweistelligen Wachstumsraten von 15%. Beflügelt wird die positive Geschäftsentwicklung neben einem verbesserten Marktumfeld von den Kapitalzuflüssen bestehender und neuer Kunden. Gleichzeitig geben 22% der deutschen Finanzberater an, in diesem Jahr deutlich mehr Zeit für Kundenmeetings mit ihren Bestandskunden zu haben, als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum, wo es lediglich 13% waren.

Emotionales Anlageverhalten und Volatilität: Eine Herausforderung für Berater

Die befragten deutschen Berater nannten allerdings auch zwei wesentliche Risiken für den weiteren Erfolg ihrer langfristigen Kundenbindung. Die Mehrheit der deutschen Finanzberater (82%) gab an, dass ihre Kunden auf Entwicklungen an den Märkten emotional reagierten, was ihren Geschäftserfolg auf lange Sicht stark beeinträchtigt. Im Ausland stimmten ähnlich viele Berater (83% im internationalen Durchschnitt) dieser Aussage zu. Kunden treffen aus Sorge vor Kapitalverlust überstürzt Anlageentscheidungen, ohne sich an ihren Finanzplan zu halten, meinten 60% der deutschen Berater.

Allerdings nehmen Berater aus allen Ländern die Emotionalität der Anleger als ein Risiko für ihren langfristigen Erfolg wahr. Sie gaben an, dass sich ihre Kunden der negativen Auswirkungen ihres eigenen Verhaltens auf das Erreichen ihrer Anlageziele oftmals gar nicht bewusst seien. Auch eine 2014 von NGAM unter Privatanlegern durchgeführte Umfrage¹ ergab, dass von insgesamt rund 6.000 zum möglichen Einfluss emotionaler Anlageentscheidungen Befragten, nur 6,4% einen Zusammenhang zwischen Investorserfolg und eigenem Verhalten erkannten.

„Dies ist ein Dilemma, aus dem sich Anleger nicht selbst befreien können. Es obliegt dem Anlageberater, seinen Kunden dabei zu helfen, die Risiken ihres emotionalen Anlageverhaltens zu überwinden. Zu diesem Zweck müssen langfristig ausgerichtete Investmentstrategien entwickelt werden, die auf den Anlagezielen des entsprechenden Kunden beruhen“, so Jörg Knaf, Managing Director für Nordeuropa bei Natixis Global Asset Management.

Individuelle Anlageziele setzen den Maßstab

Laut der Studie ermutigen bereits 62% der deutschen Berater ihre Kunden dazu, marktunabhängige Sparziele, etwa für das Rentenalter, festzulegen und sich ausschließlich daran zu orientieren. Die große Mehrheit der Berater (86%) rät ihren Kunden zudem, spezifische und persönliche Anlageziele festzulegen. Gleichzeitig gaben 56% der deutschen Investoren an, dass sie durchaus bereit seien, ein konkretes Ertragsziel festzulegen. Allerdings ergab eine frühere Studie von NGAM unter Privatanlegern, dass etwas mehr als die Hälfte der deutschen Investoren keine klaren Anlageziele haben (62%) und – was noch beunruhigender ist – Dreiviertel gar keine Finanzplanung betreiben (76%). Diese Diskrepanz zeigt, dass es gar nicht so einfach ist, eine in der Theorie durchaus akzeptierte Vorgehensweise auch in der Praxis umzusetzen.

„Zwar sind sowohl die Berater als auch die Anleger grundsätzlich bereit, sich zukünftig an konkreten Anlagezielen zu orientieren und dadurch das Risiko emotional beeinflusster Investmententscheidungen zu begrenzen, doch an dieser Stelle muss noch einiges getan werden. Und genau darum geht es bei unserem ‚Durable Portfolio Construction®-Modell‘: Wir möchten Beratern dabei helfen, einen auf konkreten Anlagezielen basierenden Investmentansatz umzusetzen und damit Investorserfolg neu definieren“, führt Knaf aus.

Portfolio-Konstruktion erfordert neue Strategien

Die aktuelle Studie hat zudem ergeben, dass trotz boomender Märkte die meisten deutschen Berater (88%) ein ständiges Dilemma ihrer Kunden hinsichtlich der Anlagestrategie konstatieren. Einerseits wünschen diese einen Vermögenszuwachs – etwa für die Altersvorsorge – andererseits haben sie große Sorge um ihren Kapitalerhalt. Angesichts der Volatilität, des Niedrigzinsumfelds sowie der hohen Kundenerwartungen erkennen 70% der Berater, dass eine reine 60/40-Anlagestrategie jeweils in Aktien und Renten nicht mehr zeitgemäß ist, um die erforderliche Diversifizierung der Kundenportfolios erzielen zu können.

69% der deutschen Finanzberater erwägen daher, ihren Kunden-Portfolios in Zukunft stärker als im Vorjahr neue Ansätze beizumischen, etwa in Form von alternativen Anlagen. Sie erkennen nämlich zunehmend, dass diese dazu geeignet sein könnten, den langfristig erforderlichen Kapitalzuwachs zu erzielen, gleichzeitig aber auch das Portfolio

¹ Die Umfrage unter 500 deutschen Privatanlegern wurde im März 2014 von CoreData im Auftrag von Natixis Global Asset Management durchgeführt und ist Teil einer umfassenderen Studie, bei der weltweit 5.950 Investoren aus 16 asiatischen, europäischen, nord-, mittel- und südamerikanischen Ländern sowie dem Nahen Osten befragt wurden.

besser zu diversifizieren (67%) und einen Schutz vor künftigen Marktschocks zu gewährleisten (71%). Zwar haben 68% der Befragten die Chancen von alternativen Anlagen bereits erörtert, in der Praxis setzen laut Studie bisher allerdings erst weniger als ein Drittel der deutschen Berater (24%) diese Erkenntnis um. Überraschenderweise geben lediglich 45% der deutschen Investoren an, mit ihren Beratern bereits über alternative Anlageformen gesprochen zu haben.

„Diese Diskrepanz zeigt, dass Kunden einen intensiveren Austausch mit ihrem Finanzberater benötigen. Insofern spielen die Berater eine entscheidende Rolle, indem sie ihren Kunden dabei helfen, optimale Investmentansätze zu entwickeln, und ihnen ein tiefgehendes Verständnis für alternative Investmentstrategien vermitteln. Wir sehen uns an der Seite der Berater. Diesen möchten wir die notwendige Unterstützung und Instrumente an die Hand geben, damit sie ihre Kunden angesichts komplexer Märkte strategisch besser beraten können, so Knaf.

Top-Investmentziele in Deutschland

Laut der Studie nannten 61% der deutschen Berater Sparen für das Rentenalter als ein wichtiges Ziel ihrer Kunden. Gleich danach rangiert mit 58% die Erzielung eines stabilen Einkommens aus entsprechenden Anlageprodukten. Die Herausforderung für die Berater besteht darin, gemeinsam mit ihren Kunden wirklich klare Anlageziele zu definieren und einen individuellen Finanzplan zu erarbeiten, mit dem man für das Rentenalter sparen und diese Ersparnisse dann auch in eine zuverlässige Ertragsquelle für die Dauer des Ruhestands umwandeln kann. Dies sollte allerdings auch gezielt an die Kunden kommuniziert werden. Eine wiederholte Auseinandersetzung mit grundlegenden Fragen zur Rentenplanung dürfte dazu beitragen, eine realistische Einschätzung der jeweiligen Anlageziele zu entwickeln und einen entsprechenden Finanzplan zu erstellen.

Methodik

Die 2014 von CoreData im Auftrag von Natixis Global Asset Management unter 150 deutschen Finanzberatern durchgeführte Umfrage ist Teil einer umfassenderen Studie, bei der weltweit 1.800 Finanzberater aus neun asiatischen, europäischen, nord-, mittel- und südamerikanischen Ländern sowie dem Nahen Osten befragt wurden. Zu diesem Zweck nahmen die Berater im Juni und Juli 2014 über einen Zeitraum von fünf Wochen an einer entsprechenden Online-Befragung teil.

Die 150 Teilnehmer aus Deutschland setzen sich aus 86 unabhängigen Finanzberatern, 20 gebundenen Finanzberatern, 21 Leitern von Beratungsunternehmen (Beratungskanzleien) und weiteren 24 Teilnehmern zusammen, die in anderen beratenden Funktionen tätig sind. Das durchschnittliche Volumen der Kundenportfolios beläuft sich auf 867.215 EUR. Was die verwalteten Kundengelder auf Unternehmensebene betrifft, so betreut das durchschnittliche Beratungsunternehmen ein Anlagevermögen von rund 1,9 Milliarden EUR. Insgesamt verwalten die an der Studie teilnehmenden Gesellschaften aus Deutschland ein Anlagevermögen von 280,4 Milliarden EUR.

Weitere Informationen finden Sie unter www.durableportfolios.com.

Über Natixis Global Asset Management, S.A.

Natixis Global Asset Management, zählt – bezogen auf das verwaltete Vermögen – zu den größten Vermögensverwaltern weltweit.¹ Seine verbundenen Vermögensverwaltungsgesellschaften offerieren Anlageprodukte, die darauf abzielen, das Vermögen und die Altersvorsorgeanlagen institutioneller und privater Anleger zu vergrößern und zu schützen. Über sein unternehmenseigenes Vertriebsnetz werden die Produkte weltweit in einer Hand gebündelt und vertrieben. Im Rahmen des jährlichen Fondsfamilien-Rankings von Barron's/Lipper² wurde Natixis Global Asset Management, S.A im Hinblick auf seine Wertentwicklungsergebnisse für das Jahr 2013 als führender US-Investmentfonds-Anbieter ausgezeichnet. Das Unternehmen vereint das Fachwissen spezialisierter, in Europa, den Vereinigten Staaten und Asien ansässiger Anlageverwalter, die ein breites Spektrum an Aktien-, Renten- und alternativen Anlagestrategien anbieten.

Mit Firmenzentralen in Paris und Boston verwaltete Natixis Global Asset Management, S.A. zum 30. Juni 2014 ein Vermögen von insgesamt 930,5 Milliarden USD (679,5 Milliarden EUR).³ Natixis Global Asset Management, S.A. gehört zu Natixis, einer in Paris börsennotierten Tochtergesellschaft von BPCE, der zweitgrößten Bankengruppe Frankreichs. Mit Natixis Global Asset Management, S.A. verbundene Anlageverwaltungs-, Vertriebs- und Dienstleistungsgesellschaften sind namentlich: Absolute Asia Asset Management, AEW Capital Management, AEW Europe, AlphaSimplex Group, Aurora Investment Management, Capital Growth Management, Darius Capital Partners, Gateway Investment Advisers, H2O Asset Management, Hansberger Global Investors, Harris Associates, IDFC Asset Management Company, Loomis, Sayles & Company, McDonnell Investment Management, Mirova Asset Management, Natixis Asset Management, Ossiam, Natixis Environnement & Infrastructure Luxembourg, Reich & Tang Asset Management, Snyder Capital Management, Vaughan Nelson Investment Management, Vega Investment Managers sowie Natixis Global Asset Management Private Equity (einschließlich Seventure Partners, Naxicap Partners, Alliance Entrepreneurs, Euro Private Equity, Caspian Private Equity und Eagle Asia Partners). Weitere Informationen finden Sie unter ngam.natixis.com.

Zum weltweiten Vertriebsnetz von Natixis Global Asset Management S.A. gehört die NGAM S.A., eine durch die CSSF zugelassene Luxemburger Verwaltungsgesellschaft mit einer Zweigniederlassung in Deutschland (HRB-Nummer 88541, Im Trutz Frankfurt 55, Westend Carree, 7. Stock, 60322 Frankfurt am Main).

1 Im Rahmen des Cerulli Quantitative Update: Global Markets 2014 wurde Natixis Global Asset Management, S.A. auf Basis des verwalteten Vermögens als die Nr. 16 unter den größten Vermögensverwaltern der Welt eingestuft (Stand: 31. Dezember 2013).

2 Das einjährige Fondsfamilien-Ranking von Barron's/Lipper für das Jahr 2013 beruht auf einer Gruppe von 64 qualifizierten US-Fondsgesellschaften. Aus jeder Fondsfamilie müssen mindestens drei Fonds in der allgemeinen Lipper-Kategorie Aktienfonds USA, einer in der Kategorie Aktienfonds Welt (global und international) sowie einer in der Kategorie Mischfonds/ausgewogener Fonds (Aktien und Anleihen) vertreten sein. Darüber hinaus muss jede Fondsfamilie zwei Fonds für steuerpflichtige Anleihen sowie einen Fonds für steuerfreie Anleihen enthalten. Natixis ist für Zeiträume von 5 und 10 Jahren nicht eingestuft worden. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.

3 Das verwaltete Kundenvermögen kann auch Gelder umfassen, für die nicht regulierte Vermögensverwaltungsdienstleistungen erbracht werden. Zu diesen nicht regulierten Geldern zählen jene Vermögen, auf welche die Definition der SEC von „regulierten Anlagegeldern“ im Sinne von Teil 1 des ADV-Formulars nicht zutrifft

Pressekontakte

INSTINCTIF PARTNERS

Alexandra Zahn / Jorge Person

Tel.: +49 (0) 69 13 38 96 12 / +49 (0) 69 13 38 96 20

Alexandra.zahn-kolechstein@instinctif.com / Jorge.Person@instinctif.com

NATIXIS GLOBAL ASSET MANAGEMENT

Wesley Eberle, Global Public Relations

Tel.: +44 (0) 78 76 89 99 10

wesley.eberle@ngam.natixis.com