

Die neue Natixis-Studie zeigt:

Emotionale Anlageentscheidungen bei volatilen Märkten sind laut Finanzberatern der größte Fehler.

Berater sehen sich oftmals mit emotionalen Anlegern konfrontiert, insbesondere angesichts der präzedenzlosen Volatilität der Märkte in dieser schnelllebigen Zeit. Dabei den richtigen Ansatz für eine erfolgreiche Anlageberatung zu finden, stellt eine Herausforderung für die Berater dar.

FRANKFURT, 29. September 2015 – Natixis Global Asset Management (Natixis), veröffentlicht heute die Ergebnisse einer weltweiten Studie, durchgeführt im Zeitraum von Juni bis Juli 2015 unter 2400 Beratern aus den USA, aus Asien und Europa (davon 150 Finanzberater aus Deutschland). Kurzfristige Marktgeschehnisse, die 2015 wiederholt auftraten, wie etwa die Schulden Griechenlands oder die Turbulenzen an den chinesischen Aktienmärkten, trafen die Investoren besonders schwer und verleiteten sie zu emotionalen Anlageentscheidungen.

Auf die Frage nach den größten Fehlern von Privatanlegern, hoben die Finanzberater weltweit die folgenden hervor:

1. Emotionale Investment-Entscheidungen
2. Fokussierung auf kurzfristige Marktschwankungen
3. Fehlende Finanzpläne
4. Zu hohe Cash-Positionen
5. Fehlende konkrete Ertragsziele

Eine Herausforderung für Berater: Anlegern helfen, ihre Emotionen zu bewältigen

Insgesamt 77 % der deutschen Berater bezeichneten die Emotionalität vieler Privatanleger als größten Fehler, der den Anlageerfolg gefährden könnte. Weiterhin finden 65 % der Berater, dass Anleger häufig zu stark auf kurzfristige Marktbewegungen reagierten und 57 % von ihnen keinen konkreten Finanzplan hätten.

Die Mehrheit (73 %) der deutschen Finanzberater hält es daher für entscheidend, irrationale Anlageentscheidungen ihrer Kunden durch Beratung zu verhindern. Auf internationaler Ebene waren sogar 82 % der Befragten dieser Ansicht.

„Mehr denn je ist es entscheidend geworden, Anlegern zu helfen, ihre Emotionen zu bewältigen und an Marktturbulenzen vorbeizusteuern. Finanzberater müssen über die Beratung hinaus ihre Kunden kompetent coachen und sie dabei unterstützen, die Komplexität der Märkte besser zu verstehen und sich in Richtung eines langfristig durchdachten Anlageverhaltens zu bewegen“, erklärt Jörg Knaf, Executive Managing Director bei Natixis Global Asset Management für die DACH-Länder.

Komplexe Märkte erfordern neue Anlagestrategien

Eine deutliche Mehrheit (68 %) der deutschen Befragten hält den traditionellen Anlagemix von 60/40 in jeweils Aktien und Anleihen für überholt. Weltweit sind sogar 77 % der Finanzberater dieser Ansicht. Angesichts der zunehmend volatilen Märkte erwägen deutsche Berater, ihren Kundenportfolios künftig verstärkt alternative Investmentansätze beizumischen. Der Hauptgrund dafür: Deutsche Berater erkennen zunehmend, dass diese Strategien dazu geeignet sind, den langfristig erforderlichen Kapitalzuwachs zu erhalten, gleichzeitig aber auch das Portfolio besser zu diversifizieren und einen Schutz vor künftigen Marktschocks zu gewährleisten.

Eine Mehrheit der deutschen Berater (59 %)¹ nutzt bereits bei einigen ihrer Kunden regelmäßig alternative Anlagestrategien. Bei der Frage, inwieweit sie aktive oder passive Strategien für ihre Kundenportfolios bevorzugen, sehen die meisten deutschen Befragten (73 %) große Vorteile bei aktiven Strategien. Diese seien sinnvoll, um besser auf kurzfristige Marktbewegungen reagieren zu können oder um Alpha für ihre Kundenportfolios (92 %) zu generieren.

Jüngere Anleger und Frauen rücken in den Fokus

Angesichts der Börsen-Hausse der vergangenen Jahre ist die Stimmung unter den deutschen Finanzberatern insgesamt positiv. Für 2016 rechnen sie mit einem leichten Wachstum ihres Geschäfts von jährlich etwa 5,8 %. Dabei erkennen die meisten Berater (70 %) neben ihren Bestandskunden hohes Potenzial bei jüngeren Kunden. Gespräche mit der nachfolgenden Generation, etwa mit Angehörigen von Bestandskunden, haben deshalb für 83 % der deutschen Berater oberste Priorität. Auch weltweit erkennen hier ähnlich viele Befragte (82 %) Chancen für die Erschließung einer neuen Zielgruppe.

Bisher repräsentiert die jüngere Generation unter 35 Jahren in Deutschland zwar nur 9 % der heutigen Bestandskunden. Doch mit Blick auf 2018 erwarten die Berater einen Anstieg dieser Zahl auf immerhin 14 %. Die Studie hob auch eine andere wachsende Zielgruppe für Anleger hervor: Frauen. Deutsche Anleger erwarten, dass Frauen bis 2018 beinahe die Hälfte (42 %) der Kunden insgesamt ausmachen werden. Gleichzeitig rückt für ältere Kunden mit Eintritt in den Ruhestand die Umgestaltung ihrer Portfolios in den Vordergrund. Deutsche Finanzberater haben auf den Anlagebedarf dieser konkreten Kundenprofile einzugehen, während sie sich zwei großen Herausforderungen bei der Portfoliogestaltung ihrer Kunden stellen müssen: stabile Erträge (61 %) und höhere Renditen als die Inflationsrate zu erzielen (54 %).

Disruptive Technologien ersetzen keine persönliche Beratung

Laut Studie beobachten Finanzberater weltweit eine Zunahme von neuen Geschäftsmodellen wie etwa sogenannte Tools für eine „automatisierte Anlageberatung“. Die Finanzberater fürchten die neue „elektronische Konkurrenz“ allerdings nicht, sondern sehen diese eher als Ansporn, ihre persönliche Beratung weiter auszubauen und an die Bedürfnisse einer jüngeren Klientel anzupassen.

„Obwohl die automatisierte Anlageberatung in Zukunft zunehmen wird, wird sie die persönliche Beratung, die gerade in Stress-Situationen gefragt ist, nicht ersetzen können. Das ist die perfekte Möglichkeit, das gesamte Spektrum an unterstützender und hochqualitativer persönlicher Beratung aufzuzeigen, die Anlegern dabei hilft, emotionale Entscheidungen zu vermeiden“, sagt Knaf. Außerdem fügt er hinzu:

¹: Vermögen von US-Dollar 1–4,9 Millionen

„Es gibt gute Gründe, warum deutsche Anleger noch mehr als im vergangenen Jahr über die Marktrisiken mit ihren Beratern sprechen wollen (77 % deutsch vs. 63 % global). Das hat aber weniger mit einer Risikoscheu der Anleger zu tun als vielmehr mit der Bereitschaft, mehr Risiken in Kauf zu nehmen, um höhere Kapitalerträge zu erzielen. Hierfür bedarf es jedoch einer ausführlichen Beratung bei der Asset Allocation. Dies kann die automatisierte Beratung laut 70 % der deutschen Anlageberater nicht bieten.“

Methodik

Die 2015 von CoreData im Auftrag von Natixis Global Asset Management unter 150 deutschen Finanzberatern durchgeführte Umfrage ist Teil einer umfassenden Studie, bei der weltweit 2.400 Finanzberater aus 14 asiatischen, europäischen, nord-, mittel- und südamerikanischen Ländern sowie dem Nahen Osten befragt wurden. Zu diesem Zweck nahmen die Berater im Juni und Juli 2015 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. Das durchschnittliche Beratungsunternehmen betreut 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.

Bei Natixis Global Asset Management, S.A. handelt es sich um eine Gesellschaft mit diversen Tochterfirmen, die einen gebündelten Zugang zu mehr als 20 spezialisierten Investmentgesellschaften in den Vereinigten Staaten, in Europa und in Asien bietet. Das Unternehmen zählt zu den weltweit größten Vermögensverwaltern.¹ Im Rahmen seiner Durable Portfolio Construction®-Philosophie setzt das Unternehmen auf die Entwicklung innovativer Ideen für die Asset Allocation und das Risikomanagement. Diese können institutionellen Investoren, Beratern und Privatanlegern dabei helfen, mit den Herausforderungen des modernen Marktes fertigzuwerden. Natixis Global Asset Management, S.A. vereint das Fachwissen mehrerer 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. per 30. Juni 2015 ein Anlagevermögen von 904,3 Milliarden Dollar (811,6 Milliarden Euro).² Natixis Global Asset Management, S.A. gehört zu Natixis, einer in Paris börsennotierten Tochtergesellschaft von BPCE, der zweitgrößten Bankengruppe Frankreichs. Zu den mit Natixis Global Asset Management, S.A. verbundenen Investmentmanagement-, Vertriebs- und Dienstleistungsgesellschaften zählen Active Investment Advisors;³ AEW Capital Management; AEW Europe; AlphaSimplex Group; Aurora Investment Management; Axeltis; Capital Growth Management; Darius Capital Partners; DNCA Investments;⁴ Dorval Finance;⁵ Emerise;⁶ Gateway Investment Advisers; H2O Asset Management;⁵ Harris Associates; IDFC Asset Management Company; Loomis, Sayles & Company; Managed Portfolio Advisors;³ McDonnell Investment Management; Mirova;⁵ Natixis Asset Management; Ossiam; Reich & Tang Asset Management; Seeyond;⁷ 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.

¹ Cerulli Quantitative Update: Global Markets 2015 stuft Natixis Global Asset Management, S.A. bezogen auf das verwaltete Vermögen von 890,00 Millionen \$ per 30. Juni 2014 als die Nr. 17 unter den größten Vermögensverwalter der Welt ein.

² Nettovermögenswert per 30. Juni 2015. 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.

³ Abteilung von NGAM Advisors, L.P.

⁴ Eine Marke von DNCA Finance.

⁵ Ein an Natixis Asset Management angeschlossenes Unternehmen

⁶ Eine Marke von Natixis Asset Management und Natixis Asset Management Asia Limited mit Standort in Singapur und Paris.

⁷ Eine Marke von Natixis Asset Management

Pressekontakte

INSTINCTIF PARTNERS

Alexandra Zahn / Dana Garbe

Tel.: +49 (0) 69 13 38 96 12 / +49 (0) 30 24 08 304 11

Alexandra.Zahn-Kolechstein@instinctif.com / Dana.Garbe@instinctif.com

NATIXIS GLOBAL ASSET MANAGEMENT

Wesley Eberle, Global Public Relations

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

wesley.eberle@ngam.natixis.com