

Studie von AXA IM: Großes Potenzial für Senior Loans

- **Für drei Viertel der institutionellen Investoren spielen Senior Loans eine wichtige Rolle**
- **Insbesondere Versicherungen und Pensionskassen sind bereits investiert**
- **Bedeutendster Nutzen aus Investorensicht ist die erhöhte Diversifikation**
- **Größte Herausforderungen für Investoren sind regulatorische Rahmenbedingungen**

Senior Loans sind für institutionelle Investoren in Deutschland eine attraktive Alternative zu einer Investition in traditionelle festverzinsliche Wertpapiere. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie von AXA Investment Managers in Zusammenarbeit mit der SMF Schleus Marktforschung. Befragt wurden 201 institutionelle Investoren mit einem Gesamtanlagevolumen von 965 Milliarden Euro zu den Chancen und Herausforderungen im Senior-Loans-Markt.

Knapp ein Drittel (31%) der institutionellen Investoren sind der Umfrage zufolge schon in dieser Assetklasse investiert. Weitere 44 Prozent der Befragten haben das Thema bereits in ihre Investitionsüberlegungen einbezogen. Damit spielen Senior Loans für drei Viertel der institutionellen Anleger eine wichtige Rolle. Insbesondere die Möglichkeit zur Diversifikation sowie attraktive Renditemöglichkeiten werden als Hauptgründe für eine Investition genannt. Befragt wurden Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke, Unternehmen und Family Offices. „Der Markt für Senior Loans wächst. In den USA und in Europa zusammen liegt das Volumen inzwischen bei 1.800 Milliarden Dollar. In Deutschland ist diese Anlageklasse jedoch noch relativ jung. Noch 2011 bestand das Fremdkapital europäischer Unternehmen zu über 80 Prozent aus Bankkrediten. Umso bemerkenswerter finden wir das Ergebnis, dass diese Assetklasse für einen Großteil der institutionellen Investoren eine Rolle spielt“, kommentiert Jörg Schomburg, Head of Institutional Sales Deutschland bei AXA IM, die Ergebnisse.

Senior Loans sind erstrangig besicherte Darlehen, die von Banken oder anderen Finanzgesellschaften für große Unternehmen strukturiert werden. Sie haben in der Regel eine Bonitätsnote im Non-Investment-Grade-Bereich (BB+ oder tiefer). Die höhere Risikostruktur wird dadurch ausgeglichen, dass sie als die hochrangigsten Schuldtitel innerhalb der Kapitalstruktur eines Unternehmens geführt werden. Im Konkursfall werden sie somit als erste bedient. Senior Loans sind nicht an der Börse erhältlich, sondern werden zwischen Banken und institutionellen Investoren verbrieft am Sekundärmarkt gehandelt.

Insbesondere Versicherungen und Pensionskassen haben Senior Loans für sich entdeckt. Die Investitionsquote liegt mit 36 bzw. 38 Prozent deutlich höher als bei Unternehmen mit Plan-Assets (28%), Versorgungswerken (24%) sowie Family Offices (20%). Bei Versorgungswerken und Family Offices gab allerdings zusätzlich rund die Hälfte der Befragten an, dass das Thema für sie von Interesse sei.

Vor allem große Investoren mit einem Anlagevolumen von 10 Milliarden Euro oder mehr sind bereits in Senior Loans investiert (88%). Dennoch haben etwa die Hälfte der Investoren mit einem Anlagevolumen von weniger als 10 Milliarden Euro das Thema Senior Loans auf der Agenda.

Den größten Nutzen von Senior Loans sehen institutionelle Investoren vor allem in einer erhöhten Diversifikation. 37 Prozent der Befragten gaben dies als Vorteil an. Daneben spielen attraktiven Rendite- und Performanceaussichten (für 19%), die Vermeidung von Zinsänderungsrisiken (11%) sowie ein Inflationsschutz (10 %) für Investoren eine Rolle. Die einzelnen Investorengruppen bewerten die Attraktivität von Senior Loans allerdings unterschiedlich. So ist zum Beispiel für Versicherungen neben der Diversifikation auch die Besicherung ein wichtiges Thema. Versorgungswerke und Family Offices stellen die variable Verzinsung in den Vordergrund. Für Unternehmen mit Plan-Assets ist vor allem die Höhe der Verzinsung für die Investition ausschlaggebend.

Die Investoren wurden auch zu der Attraktivität von Senior Loans im Vergleich zu High-Yield-Anleihen befragt. Bei den genannten Produkteigenschaften werden die Assetklassen unterschiedlich bewertet. Die größte Attraktivität bieten Senior Loans demnach bei den Themen Ausfallrisiko, Besicherung sowie der Art der Verzinsung.

Befragt nach den größten Herausforderungen im Umgang mit Senior Loans gaben die Investoren vor allem regulatorische Rahmenbedingungen, das Risikomanagement, einen schwierigen Marktzugang sowie fehlende Kenntnisse in diesem Bereich an. Große Investoren mit einem Anlagevolumen von 10 Milliarden Euro und mehr, die bereits in Senior Loans investiert sind, sehen tendenziell größere Herausforderungen als kleinere Anleger. „Das ist nicht überraschend. Da die Großen bereits zu 88 Prozent in Senior Loans investiert sind, haben sie sich bereits intensiver mit der Umsetzung beschäftigt und sehen deshalb auch eher mögliche Herausforderungen. Spezialfondsfähigkeit von Senior Loans, intern managen oder extern vergeben oder auch Compliance-Aspekte – das alles sind Fragen, mit denen sich die großen Investoren bereits auseinandergesetzt haben“, so Jörg Schomburg.

Pressekontakt

AXA IM

Daniela Hamann

+49 (0) 69 90025 15882

E-mail :

daniela.hamann@axa-im.com

Kestler Communications

Antje Kestler

+49 (0) 69 97947769

E-mail:

antje.kestler@kestler-communications.com

ENDE



MULTI ASSET CLIENT SOLUTIONS

- ASSET LIABILITY MANAGEMENT
- MULTI-ASSET INVESTMENTS
- EXTERNAL MANAGERS

FIXED INCOME



EQUITIES



ALTERNATIVES



* AXA Funds of Hedge Funds is part of External Managers within Multi Asset Client Solutions

Hinweis an die Redaktion

AXA Investment Managers

AXA Investment Managers Paris SA (AXA IM) ist ein Multi-Experte in der Vermögensverwaltung und gehört zur AXA-Gruppe, einer der größten internationalen Versicherungsgruppen und bedeutendsten Vermögensmanager der Welt. AXA IM ist mit rund 562 Mrd. Euro (Stand: 31. März 2013) verwaltetem Vermögen einer der größten in Europa ansässigen Asset Manager. Mit gut 2.400 Mitarbeitern ist AXA IM weltweit in 23 Ländern tätig.

Studie „Senior Loans 2013“

Die Studie „Senior Loans 2013 – Bewertungen und Herausforderungen institutioneller Anleger“ wurde von der SMF Schleus Marktforschung (Hannover) im Auftrag von AXA Investment Managers durchgeführt. Es wurden insgesamt 201 deutsche institutionelle Anleger in der Zeit zwischen dem 20. Mai und 23. Juni 2013 befragt. Die Aufteilung der Anlegergruppen sah folgendermaßen aus: Versicherungen (67), Pensionskassen (29), Versorgungswerke (25), Unternehmen mit Plan-Assets (60), Family Offices (20). Die Interviews erfolgten telefonisch computergestützt (CATI-Verfahren) und wurden durch eine schriftliche bzw. online-gestützte Befragung ergänzt. SMF Schleus Marktforschung ist unter anderem auf Studien zum Anlegerverhalten privater und institutioneller Investoren spezialisiert.

Multi-Experte

Als Multi-Experte im Asset Management ist AXA IM in der Lage, Investmentlösungen in allen Assetklassen optimal gemäß den Kundenbedürfnissen zu kombinieren und damit einen signifikanten Mehrwert zu erzielen. Das Ziel von AXA IM ist es, in jedem Bereich Marktstandards zu setzen und eine führende Position einzunehmen. Das Unternehmen ist davon überzeugt, dass Spezialisierung, Unabhängigkeit und Verantwortlichkeit der Fondsmanager für eine nachhaltige Performance unerlässlich sind. Deshalb entwickelt das Unternehmen überall dort Expertenteams, wo es über klare Wettbewerbsvorteile verfügt.

Weitere Informationen zu AXA Investment Managers unter www.axa-im.de

Allgemeine Hinweise: Die hier von AXA Investment Managers Deutschland GmbH bereitgestellten Informationen stellen kein Angebot zum Kauf, Verkauf oder zur Zeichnung von Fondsanteilen bzw. Finanzinstrumenten oder ein Angebot für Finanzdienstleistungen dar. Ein Kauf von Fondsanteilen erfolgt ausschließlich auf Basis der jeweils gültigen Verkaufsprospekte und den darin enthaltenen Informationen. Die Verkaufsprospekte, wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) und Jahres- und Halbjahresberichte erhalten Sie kostenlos für Deutschland bei AXA Investment Managers Deutschland GmbH, Bleichstraße 2-4, 60313 Frankfurt/Main oder unseren Vertriebspartnern sowie unter www.axa-im.de bzw. für Österreich bei der jeweiligen Zahl- und Informationsstelle sowie unter www.axa-im.at. **Verwendung:** Dieses Dokument dient ausschließlich der Presseinformation. Wir weisen dringend darauf hin, dass diese Pressemitteilung nicht den Anforderungen der Richtlinie 2004/39/EG (MiFID) und der zu dieser ergangenen Richtlinien und Verordnungen sowie des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) und der Wertpapierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung (WpDVerOV) entspricht. Das Dokument ist damit für jegliche Form des Vertriebs, der Beratung oder der Finanzdienstleistung, insbesondere durch Wertpapierdienstleistungsunternehmen, nicht geeignet. **Haftungsausschluss:** Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen, Daten und Zahlen beruhen auf unserem Sach- und Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Erstellung. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Informationen wird nicht übernommen.