

Natixis Global Asset Management veröffentlicht internationale Studie: Schweizer Finanzberater verzeichnen 2014 ein starkes Geschäftswachstum. Der positive Trend hält an

Berater sehen sich konfrontiert mit oft emotionalen Anlegern. Hier den richtigen Ansatz für eine erfolgreiche Anlageberatung zu finden, ist für sie eine sehr große Herausforderung.

ZÜRICH, 1. Oktober 2014 - Natixis Global Asset Management, einer der weltweit größten Asset Manager, hat im Rahmen einer internationalen repräsentativen Studie 150 Schweizer Finanzberater zur Einschätzung ihrer Geschäftsentwicklung und zu den aktuell größten Herausforderungen bei der Anlageberatung befragt.

Dabei hat sich gezeigt, dass ein Faktor die positive Stimmung unter den Beratern dämpfen könnte. Die Mehrheit der Befragten bezeichneten das häufig emotional gesteuerte Anlageverhalten ihrer Kunden als einen der wichtigsten Einflussfaktoren auf ihren weiteren Beratungs- und Geschäftserfolg.

Schweizer Finanzberater ziehen positive Bilanz für 2014

Angesichts der anhaltenden Börsen-Hausse, hat sich die Stimmung unter Schweizer Finanzberatern gegenüber dem letzten Jahr spürbar aufgehellt. Demnach berichtet mehr als die Hälfte der Befragten (53%) von einem sehr starken oder starken Geschäftswachstum gegenüber (43%) im Vorjahr. Für 2015 rechnen sie sogar mit zweistelligen Wachstumsraten von (13%). Beflügelt wird die positive Geschäftsentwicklung neben einem verbesserten Marktumfeld von den starken Kapitalzuflüssen von neuen Kunden (41%). Die Schweizer Berater verwenden 2014 deutlich mehr Zeit (8%) für die Kundenakquise als im Vorjahr (3%). Schweizer Finanzberater investieren in diesem Jahr auch deutlich mehr Zeit für das Kundenmanagement (23%) als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum (12%).

Emotionales Anlageverhalten und Volatilität: Eine Herausforderung für Berater

Die befragten Schweizer Finanzberater nannten allerdings auch ein wesentliches Risiko für ihren weiteren Erfolg ihrer langfristigen Kundenbindung. Die Mehrheit der Schweizer Finanzberater (73%) gab an, dass ihre Kunden überwiegend emotional agierten. Im Ausland stimmten durchschnittlich 83% der Berater dieser Aussage zu. Kunden treffen manchmal aus Sorge vor Kapitalverlust überstürzt Anlageentscheidungen, ohne sich an ihren Finanzplan zu halten, meinen 68% der Schweizer 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 Investment-erfolg 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 Studie ermutigen bereits 77% der Schweizer Berater die Kunden dazu, ihre persönlichen und marktunabhängigen Sparziele festzulegen. Dieses Ergebnis ist sogar höher als der weltweite Durchschnitt von 69% der befragten Beratern. Eine Mehrheit von 68% der Schweizer Berater rät ihren Kunden zudem, ihre spezifischen und individuellen Anlageziele festzulegen. In der früheren Studie von Natixis unter Privatinvestoren, berichten 43% der Schweizer Anleger, dass sie bereit seien, ein unabhängiges Investmentziel zu bestimmen. Die Studie bescheinigte auch, dass Schweizer Anleger keine klaren Ziele (73%) und die meisten der Schweizer Anleger (79%) sogar überhaupt keinen Finanzplan haben.

„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 Investmenterfolg neu definieren“, führt Knaf aus.

Portfolio-Konstruktion erfordert neue Strategien

Die neue Studie hat zudem ergeben, dass trotz boomender Märkte die meisten Schweizer (82%) 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, des Niedrigzinsumfelds, der niedrigen Volatilität und der hohen Kundenerwartungen erkennen fast die Hälfte der Schweizer Berater (48%), dass eine reine 60/40 Anlagestrategie jeweils in Aktien und Renten nicht mehr zeitgemäß ist, um die erforderliche Diversifizierung der Kundenportfolios erzielen zu können.

Die Schweizer Finanzberater erwägen daher, ihren Kunden-Portfolios stärker als im Vorjahr neue Ansätze, etwa in Form von alternativen Anlagen beizumischen. Sie erkennen nämlich zunehmend, dass diese dazu geeignet sind, den langfristig erforderlichen Kapitalzuwachs zu erzielen, gleichzeitig aber auch das Portfolio besser zu diversifizieren (65%) und einen Schutz vor künftigen Marktschocks zu gewährleisten (55%). Zwar haben die meisten Schweizer Berater (84%) die Chancen von alternativen Anlagen bereits erörtert. In der bisherigen Praxis setzten laut Studie allerdings erst weniger als ein Drittel der Schweizer Berater (32%) diese Erkenntnis um, indem sie alternative Anlagen ihren Kundenportfolios beimischen. Obwohl sie im internationalen Vergleich gute Kenntnisse von Chancen und Risiken dieser Anlageklasse haben, könnten diese dennoch lücken-

¹ Die Umfrage von NGAM unter 350 Schweizer Privatanlegern wurde im März 2014 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.

haft sein. Laut Studie wünschten sich ein Drittel (32%) der Schweizer Berater ein noch besseres Verständnis des Potenzials von alternativen Anlagen, bevor sie dort investieren.

„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.

Methodik

Die 2014 von CoreData im Auftrag von Natixis Global Asset Management unter 150 Schweizer 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 der Schweiz setzen sich aus 48 unabhängigen Finanzberatern, 39 gebundenen Finanzberatern, 14 Leitern von Beratungsunternehmen (Beratungskanzleien) und weiteren 50 Teilnehmern zusammen, die in anderen beratenden Funktionen tätig sind. Das durchschnittliche Volumen der Kundenportfolios beläuft sich auf 1.370.667 CHF. Was die verwalteten Kundengelder auf Unternehmensebene betrifft, so betreut das durchschnittliche Beratungsunternehmen ein Anlagevermögen von rund 1.07 Milliarden CHF. Insgesamt verwalten die an der Studie teilnehmenden Gesellschaften aus der Schweiz ein Anlagevermögen von 161 Milliarden CHF.

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 weltweit¹. 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.

Die hier genannten Informationen sind ausschließlich zu Informationszwecken publiziert und beinhalten kein Angebot für Finanzdienstleistungen oder Anlageberatung.

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

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