

Das Vermögensmanagement der Deutschen



Inhalt

- 4 Editorial**
- 6 Einleitung**
- 8 Vermögenslage der Deutschen**
- 10 Deutsche Millionäre im Vergleich**
- 12 Motive der Vermögenden**
- 14 Home Bias**
- 16 Immobilien**
- 18 Alternative Anlagen**
- 22 Strategien der Anleger**
- 26 Unterstützung bei der Anlage**
- 30 Ausblick**

- 32 Wer ist FINVIA?**
- 33 Methodik der Umfrage**
- 35 Impressum**

Editorial

Holen Sie das Beste aus Ihrem Vermögen heraus?

Eine spannende Frage. Außerdem eine, die man mit einem einfachen „Ja“ beantworten können sollte. Aber wie so oft sind die nahe-liegendsten Dinge nicht immer einfach.

Gemeinsam mit dem Handelsblatt Research Institute befragte das Family Office FINVIA über 300 wohlhabende Deutsche mit einem Vermögen über 500.000 Euro, wie sie ihr Vermögen anlegen. Daraus stammen zwei bemerkenswerte Erkenntnisse: Ein Großteil der Befragten verfolgt keine übergeordnete Strategie bei der Geldanlage. Auch alternative Anlageklassen wie Private Equity sind für die meisten Befragten „böhmische Dörfer“.

Das ist gar nicht so verwunderlich, findet Reinhard Panse, Chief Investment Officer der FINVIA.

Ein Großteil der Studienteilnehmer verfolgt keine übergeordnete Strategie bei der Allokation des Vermögens. Haben Sie mit einem solchen Ergebnis gerechnet?

Ja. In Deutschland ist die wichtigste Grundvoraussetzung zur Erarbeitung einer Strategie seltener gegeben als in vergleichbaren Ländern: nämlich entsprechendes Wissen. Hier werden in Schulen kaum brauchbare Finanzkenntnisse vermittelt. Daher wissen die Deutschen offenbar nicht, wie riskant festverzinsliche Anlageformen in hoch verschuldeten Staaten langfristig sind. Deutschland ist das einzige große Industrieland, in dem Anleger in den letzten hundert Jahren zweimal mit dieser Anlageform wegen der weltkriegsbedingten hohen Schulden fast alles verloren haben. Weniger Vermögen bedeutet gleichzeitig weniger Erfahrung mit der Vermögensanlage und damit auch weniger Know-how, das an die Folgegeneration weitergegeben werden kann. Wir sind damit zwingend auf das Vermitteln von Finanzbildung und -kenntnissen angewiesen, um die Zukunft erfolgreicher zu gestalten.

Die Finanzindustrie ist für viele Anleger hier nicht hilfreich, da diese noch immer – mindestens teilweise – auf den Produktverkauf ausgerichtet ist. Die objektive Erarbeitung einer auf die Anlegerbedürfnisse zugeschnittenen langfristigen Anlagestrategie ist leider eine Seltenheit. Immerhin scheint aber in der jüngeren Generation das Interesse an Aktien zuzunehmen, die – weltweit breit gestreut – für das strategische Ziel der Altersvorsorge ideal geeignet sind.

Ein weiteres, vielleicht überraschendes Ergebnis der Studie: Private Equity ist in den wenigsten Vermögen enthalten. Warum spielt Private Equity kaum eine Rolle?

Etliche Anleger wissen, dass die Kosten dieser Anlageform bei vielen, wenn auch nicht bei allen Anbietern hoch sind. Aber sie wissen mehrheitlich nicht, dass die Performance dennoch deutlich besser ist als bei allen liquiden Anlageformen mit geringeren Kosten. Die Bedeutung der Kosten wird also überschätzt, ebenso wie die Intransparenz. Ein Private-Equity-Fonds ist zum Zeitpunkt der Zeichnung völlig intransparent; Anleger und Fondsmanager wissen nicht, welche Unternehmen künftig in dem Fondsvermögen auftauchen werden. Man sollte aber wissen, dass ein in der Vergangenheit sehr guter Fondsmanager mit hoher Wahrscheinlichkeit auch in Zukunft gute Ergebnisse abliefern wird und die bisherige Performance der Private-Equity-Manager ist sehr wohl transparent. Außerdem dürften viele Anleger bei steuerlich geförderten alternativen Anlagen (z. B. Ostimmobilien oder Schiffsfonds) hohe Verluste gemacht haben und übertragen diese Erfahrungen auf illiquide Fonds – wie eben auch Private Equity. Anders ist die von vielen Anlegern in der Umfrage für teilweise richtig gehaltene Aussage, der Anleger würde in der Regel leer ausgehen, nicht zu verstehen.



Reinhard Panse

Chief Investment Officer
FINVIA Family Office GmbH

Schließlich hat der deutsche Staat für alternative Investments wie Private Equity erhebliche regulatorische Hürden aufgebaut, zum Beispiel eine Mindestanlagesumme im sechsstelligen Bereich, die für normale Anleger kaum zu überspringen ist.

Die Umfrage zeigt, dass Immobilien und Aktien den Vermögenden am wichtigsten sind. Ist das typisch deutsch?

Sicher nicht. Die befragten Anleger haben zwar mit Ausnahme der unterschätzten Private-Equity-Fonds sehr realistische Ertragserwartungen für die diversen Anlageformen und planen daher Zukäufe bei den aussichtsreichen Aktien und Wohnimmobilien, aber wie die Bundesbankstatistik (siehe Seite 8) zeigt, hat die Gesamtheit der Anleger 75 Prozent des liquiden Vermögens in „risikoarmen“ und weitgehend ertragslosen Anlageformen sowie 12 Prozent in Aktien angelegt. Außerdem ist Deutschland ein Land mit besonders niedrigem Anteil von Immobilienbesitzern (unter 50 Prozent).

Beim Thema Aktien gibt es ein klares Home Bias. Was raten Sie diesen Anlegern?

Ein Aktienvermögen, das aus wenigen Einzeltiteln aus nur einer Region besteht, beinhaltet hohe Risiken – siehe türkische Aktien. Seit Sommer 2013 betrug der Kursverlust in Euro gerechnet 75 Prozent, während der weltweite Aktienmarkt 150 Prozent Kursgewinne gebracht hat. Aus 100 Euro wurden 25 Euro, es hätten aber – weltweit gestreut – 250 Euro werden können. Wer Aktien nach Regionen und Branchen weltweit verteilt, hat langfristig ein sehr geringes Risiko. Wäre VW am Dieselskandal zugrunde gegangen, hätten Toyota, Fiat und Peugeot bessere Geschäfte gemacht. Im weltweiten Aktiendepot gleichen sich die Risiken einzelner Aktien, Branchen und Länder aus.



Eine einfach umsetzbare und sehr kostengünstige Lösung ist es, den Aktienanteil zu jeweils einem Drittel in einem ETF, der in nordamerikanische Aktien angelegt ist, in einem europäischen und einem ETF für Schwellenländer anzulegen und einmal jährlich die drei ETFs wieder auf einen Anteil von einem Drittel anzupassen.

Der Großteil der Studienteilnehmer agiert ohne externe Beratung und sieht die Finanzindustrie sogar als intransparent an. Woran könnte das liegen?

Die Anleger fürchten Interessenkonflikte zwischen ihnen und der Finanzindustrie. Diese werden am Beispiel des Niedergangs des Riester-Sparens besonders deutlich. Dort wurde zunächst eine falsche Anlagestrategie festgelegt, nämlich die Anlage in überwiegend festverzinsliche Anlagen. Der Fehler liegt darin, dass bei jahrzehntelangen Anlagefristen wie in der Altersvorsorge die kurzfristigen Schwankungen des Vermögens irrelevant sind und daher wie in vielen anderen Ländern das Sparkapital weitgehend oder vollständig in weltweit gestreute Aktien investiert werden kann – ohne Kapitalgarantien. Diese schränken die möglichen Aktienquoten stark ein und sind in der heutigen Nullzinslandschaft schädlich. Außerdem wurden so hohe Kosten auf die Sparprodukte gelegt, so dass dadurch häufig fast die gesamte staatliche Förderung „aufgefressen“ wurde.

Einleitung

Wie sieht das Vermögensmanagement wohlhabender deutscher Anleger aus? Zur Beantwortung dieser Frage haben das Handelsblatt Research Institute und das Family Office FINVIA diese Anlegergruppe nach ihren Präferenzen befragt. Deutlich wurde, dass viele Umfrageteilnehmer zwar erkennen, dass sie bei der Vermögensanlage Hilfe benötigen, diese aus ihrer Sicht aber bei den existierenden klassischen Finanzinstituten kaum zu finden ist: zu transparent, zu teuer, zu standardisiert, zu interessengeleitet sei deren Angebot. Dies sind einige der Kritikpunkte. Als Folge dessen fehlt es auch an einem professionellen Vermögenmanagement und Vermögensreporting – wie der Beachtung steuerlicher Gegebenheiten bei der Anlage oder einer adäquaten Performanceanalyse der einzelnen Vermögenskomponenten. Denn dies ist für einen einzelnen Anleger selten alleine darstellbar.

Zudem sind die Anleger auf Sicherheit bei der Anlage fokussiert. Langfristiger Vermögenserhalt steht tendenziell im Vordergrund. So besteht ihr Vermögen im internationalen Vergleich beispielsweise

aus einer unterdurchschnittlichen Aktienquote und überdurchschnittlich vielen Immobilieninvestments – obgleich die allgemeine deutsche Wohneigentumsquote im internationalen Vergleich gering ist. Alternative Anlageformen spielen kaum eine Rolle. Dazu passt, dass in Deutschland das gesamte Geldvermögen (Bargeld und kurzfristige Bankeinlagen) seit Jahren immer wieder einen neuen Höchststand erreicht, das Vermögen pro Haushalt im internationalen Vergleich aber sehr niedrig ausfällt. Die Bundesbürger sind wenig geneigt, ihr Vermögen in riskantere, aber renditeträchtigere Anlageklassen zu investieren.

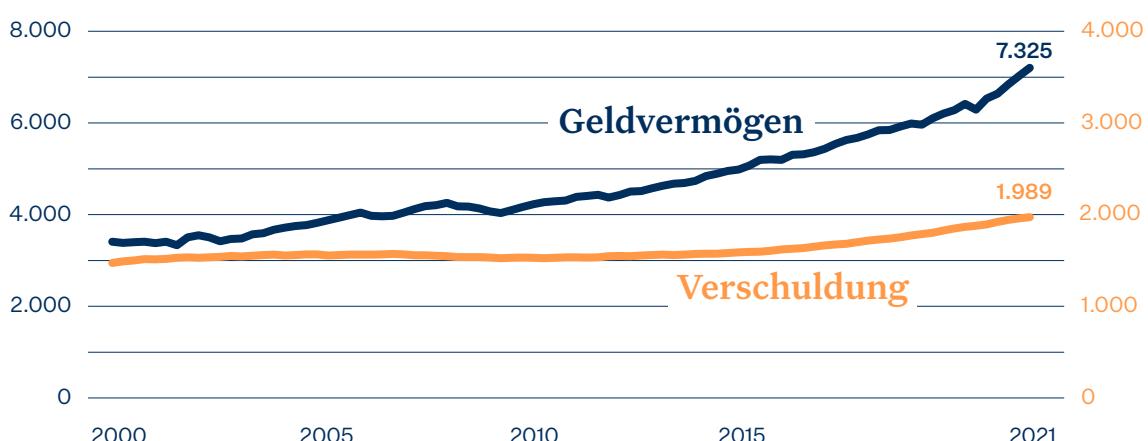
Auf den folgenden Seiten möchten wir viele weitere Fakten über das Verhalten (wohlhabender) deutscher Anleger und ihrer Vermögensanlage aufzeigen und so mögliche Schwachstellen bei der Anlage identifizieren. Hierdurch können Investoren Ansatzpunkte für Verbesserungen erkennen. Als Folge kann die zukünftige Rendite-/Risikoaufteilung des Vermögens möglicherweise ein Stück weit verbessert werden.

Vermögenslage der Deutschen

Das Geldvermögen der deutschen Bevölkerung wächst seit Jahren von einem Höchststand zum nächsten. Trotzdem liegt das Gesamtvermögen pro Haushalt im Vergleich niedriger als in vielen anderen europäischen Staaten. Das liegt zum einen an der relativ niedrigen Wohneigentumsquote in Deutschland. Zum anderen liegt es auch an der geringen Affinität der Bundesbürger, in risikantere Anlageklassen zu investieren, die auch in der heutigen Niedrigzinsphase immer noch nennenswerte Renditen erwirtschaften: Denn ein Großteil dieses Vermögens befindet sich häufig unverzinst auf dem Bankkonto.

Geldvermögen und Verschuldung steigen an

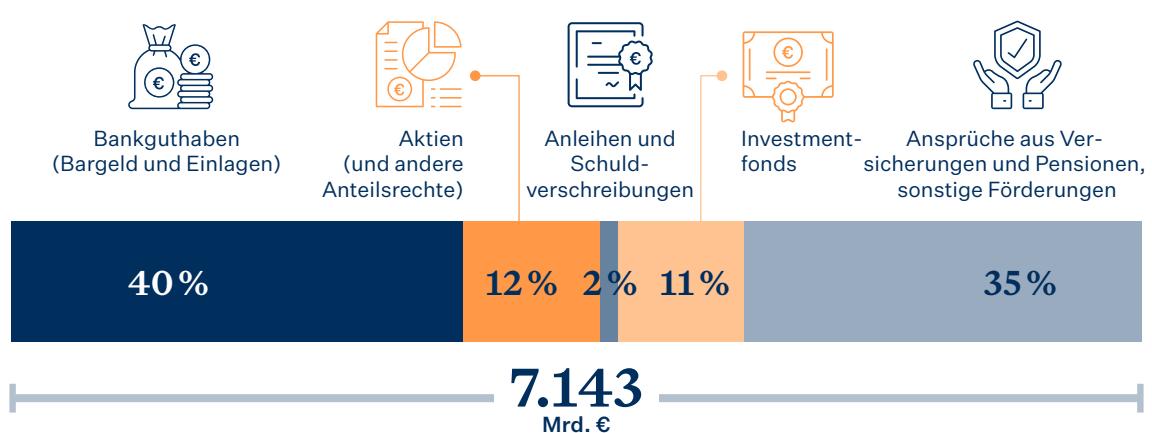
in Deutschland, in Mrd. €, Stand Q2/2021



Quelle: Bundesbank

Deutsche horten Geld in der Bank

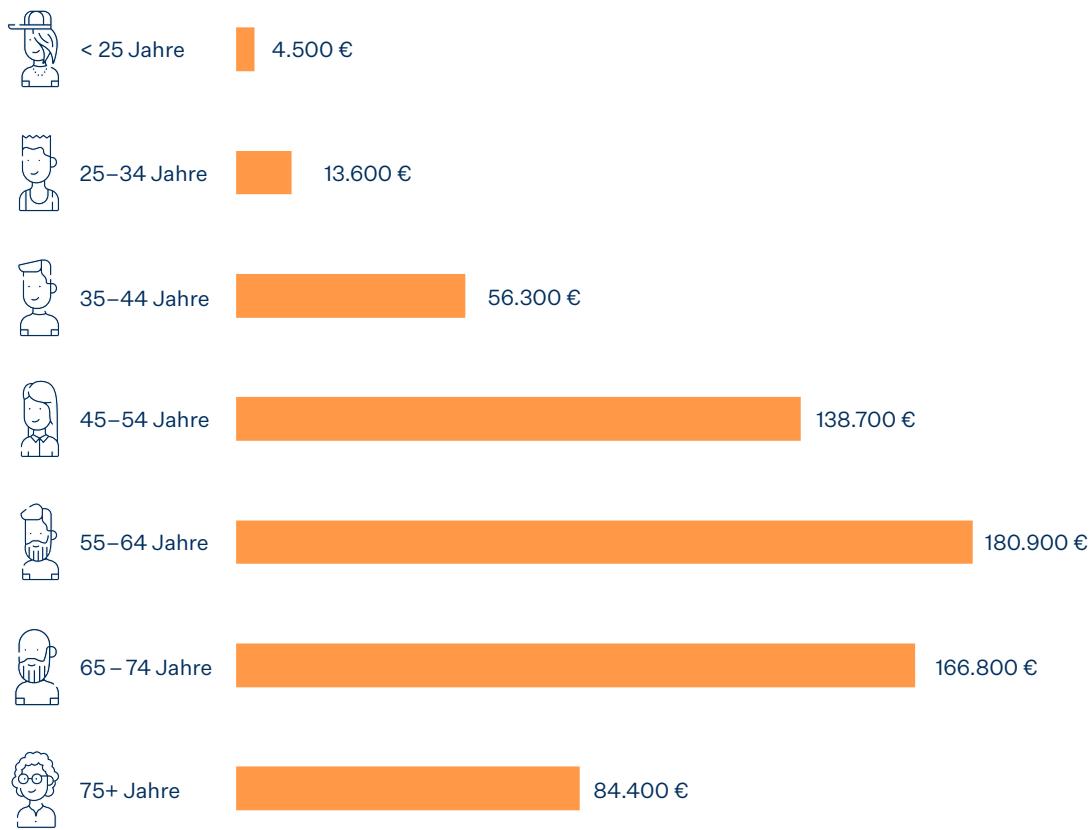
Aufteilung des Gesamtvermögens der Deutschen nach Anlageklassen, Stand Q1/2021



Quelle: Bundesbank

Kurz vor der Rente ist das Vermögen am größten

Median* des Nettovermögens nach Altersgruppen

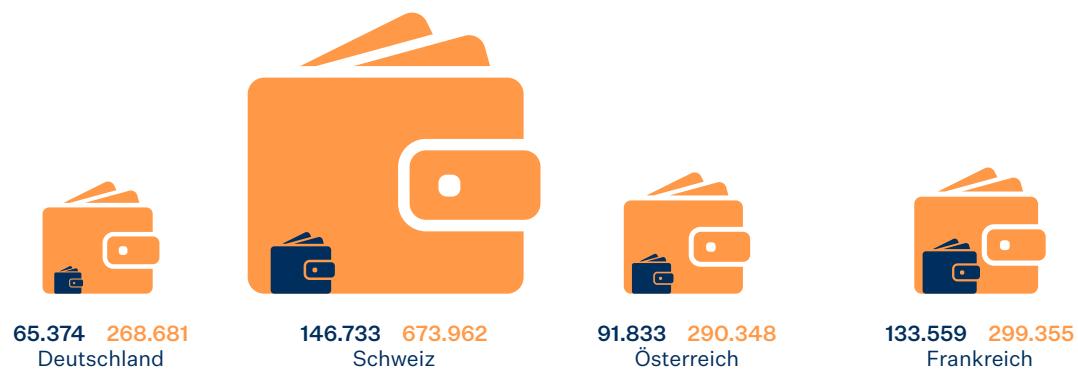


* Der Median stellt genau die Mitte dar. Die eine Hälfte der Haushalte hat ein höheres Vermögen und die andere Hälfte ein geringeres.

Quelle: Bundesbank, PHF 2017

Vermögen der Deutschen im europäischen Vergleich

Durchschnitt und Median der Haushaltsvermögen, in US\$, 2020



■ Median ■ Mittelwert

Quelle: Suisse Global Wealth Report 2021

Deutsche Millionäre im Vergleich

USA liegen vorne

Anzahl der Millionäre* 2021, in Tsd.

2.491

Millionärsdichte: 4,7 %

GB

21.951

Millionärsdichte: 8,8 %

USA

1.035

Millionärsdichte: 14,9 %

Schweiz

23.638 752 276

Nordamerika

Lateinamerika

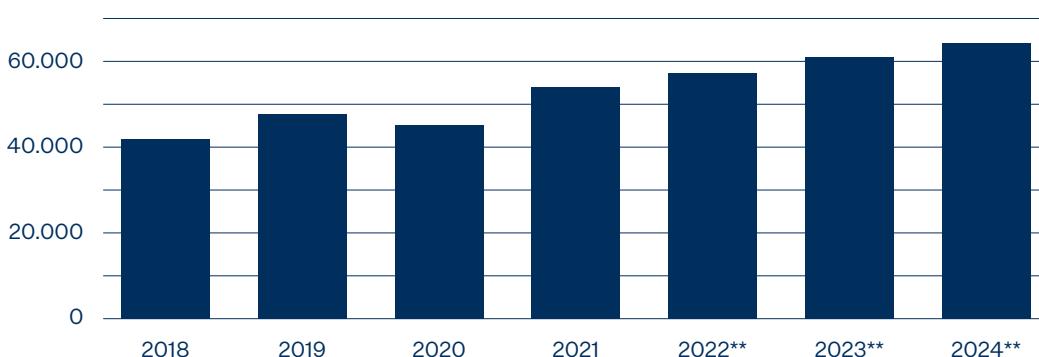
Afrika

* Gesamtvermögen ≥ 1 Mio. US\$

Quelle: Credit Suisse Global Wealth Report 2021

Liquides Vermögen steigt

Entwicklung des investierbaren Vermögens der HNWIs*, in Mrd. US\$



* High-Net-Worth-Individuals; Personen mit einem investierbaren Vermögen von 1 Million US-Dollar oder mehr

** Prognose

Quelle: Global Data's Wealth Market Analytics

2.953

Millionärsdichte: 4,3%
Deutschland

5.279

Millionärsdichte: 0,5%
China

3.662

Millionärsdichte: 3,5%
Japan

15.784

Europa

15.633

Asien/Pazifikraum

Aktien und Anleihen gehen bei Vermögenden vor Anteil der Anlageklassen am Vermögen



Aktien, Investmentfonds, ETFs



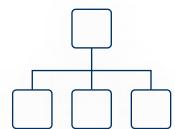
Barmittel und Geldmarktanlagen



Festverzinsliche Anlagen



Immobilien



Alternative Investments

29 %

24 %

18 %

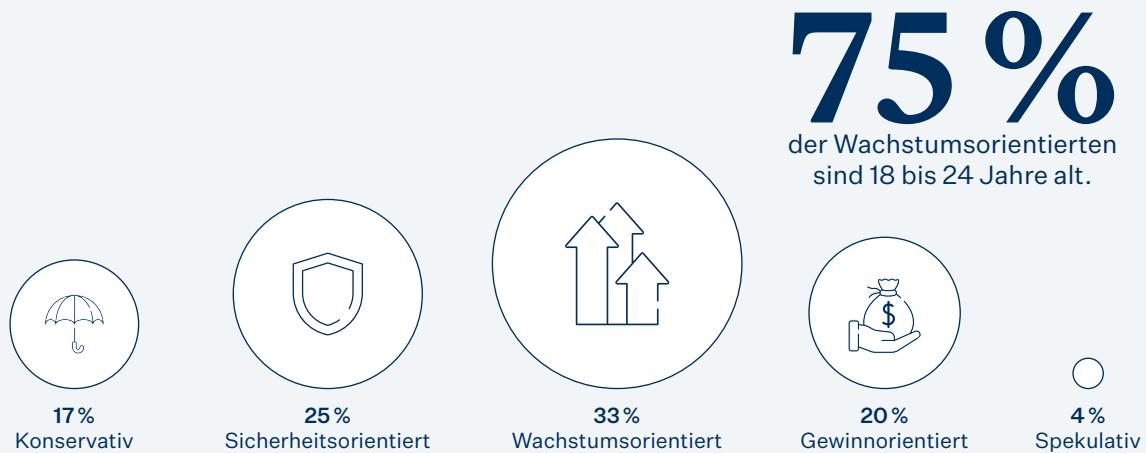
15 %

14 %

Motive der Vermögenden

Anleger legen Fokus auf Wachstum und Sicherheit

Umfrage: Wie würden Sie Ihr eigenes Anlageverhalten am ehesten beschreiben?



Die Mehrheit der vermögenden Umfrageteilnehmer sieht eher Chancen als Risiken. Sie legen ihr Kapital deutlich chancenorientierter an als der durchschnittliche Deutsche, der wenig in risikotragende Assets investiert und allein rund 40 Prozent seines Kapitals in Bargeld oder Bankeinlagen anlegt (siehe Seite 8). Diese Anlageform unterliegt zwar keinen Preisschwankungen wie zum Beispiel Aktien, bringt aber überhaupt keine Rendite. Insbesondere die jüngere Generation scheint erkannt zu haben, dass sie sich zusätzlich für ihr Alter absichern muss, dabei kann sie für eine höhere Verzinsung ein höheres Risiko eingehen. Allerdings wandelt sich im Laufe eines Lebens das Anlageverhalten, denn je näher der Ruhestand rückt, umso weniger Risiko kann ein Anleger in der Regel tragen. Das Risikoprofil hat also auch immer etwas mit der individuellen Lebenssituation zu tun.

Quellen: FINVIA, HRI

Umfrage zum Vermögensmanagement

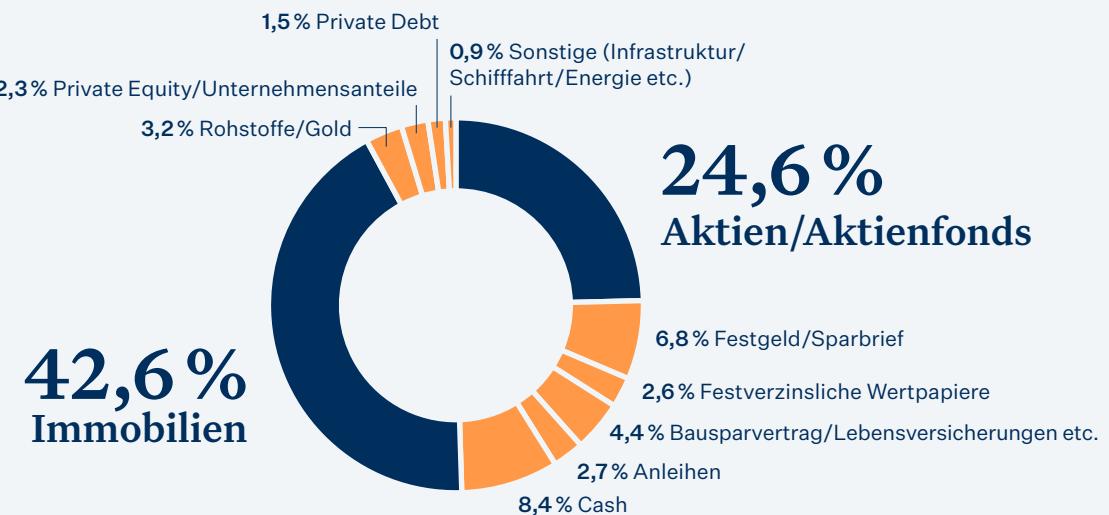
Wesentliche Erkenntnisse für dieses Factbook stammen aus einer aktuellen und exklusiven Umfrage zum Thema „Geldanlage“, konzipiert vom Handelsblatt Research Institute (HRI) im Auftrag des Multi Family Offices FINVIA. Ergebnisse aus dieser Umfrage erkennen Sie an dem blauen Hintergrund und dem Sonderzeichen.

Befragt wurden 300 Personen ab 18 Jahren mit einem Gesamtvermögen von mindestens 500.000 Euro, die zudem irgendeine Form von Geldanlageprodukt besitzen beziehungsweise nutzen, zum Beispiel Aktien, Bausparvertrag, Festgeld, Sparbuch oder einen ETF. Gegenstand der Umfrage waren unter anderem die Themengebiete Anlageziele und -strategie, Ertragserwartungen, Umsetzung der Anlagestrategie, Daten- beziehungsweise Informationsquellen zur Steuerung des Vermögens und Einstellung zu alternativen Geldanlagen.

Weitere Informationen zur Methodik finden Sie auf Seite 33.

Aktien und Immobilien sollen Geld bringen

Umfrage: Auf welche der folgenden Assetklassen/Anlageprodukte ist Ihr Vermögen aktuell aufgeteilt?

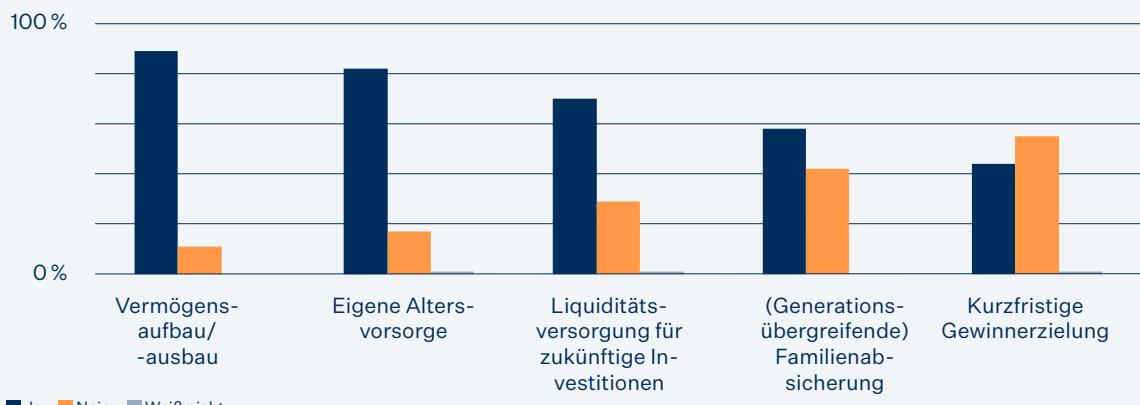


Quellen: FINVIA, HRI

Die Verteilung des Vermögens auf die Anlageklassen weicht in Deutschland von der in anderen Ländern ab. Während die Investoren aus den USA, der Schweiz oder Großbritannien deutlich höhere Aktionärsquoten besitzen – auch aus Gründen der Altersvorsorge –, dominiert bei den Vermögenden in Deutschland die Anlage in Immobilien. Um Immobilien erwerben zu können, ist hinreichend Eigenkapital erforderlich, welches zum Beispiel über risikotragende Anlagen erwirtschaftet werden kann. Außerdem tragen Immobilien zum langfristigen Vermögensaufbau bei, ebenso wie Aktieninvestments, der am zweithäufigsten vertretenen Anlageklasse. Die verschiedenen Arten festverzinslicher Anlagen sowie Bausparverträge oder Lebensversicherungen dürften vor allem aufgrund des andauernden Niedrigzinsumfeldes keine signifikante Rolle (mehr) spielen. Alternative Anlageklassen wie Private Equity oder Private Debt spielen – trotz Niedrigzinsphase – ebenfalls kaum eine Rolle.

Vermögensaufbau steht im Vordergrund

Umfrage: Inwiefern verfolgen Sie mit Ihrer Vermögensanlage die unten stehenden Anlageziele?



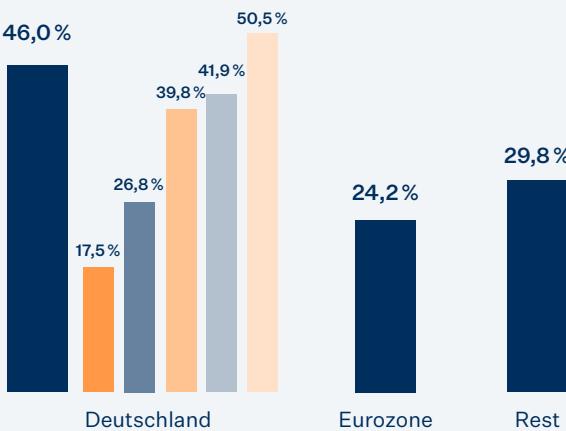
Quellen: FINVIA, HRI

Home Bias



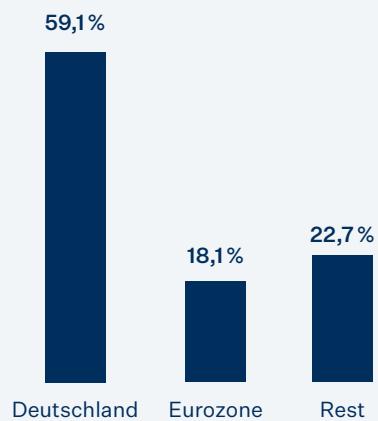
Aktien und Anleihen am liebsten aus der Heimat

Umfrage: Wie verteilen Sich Ihre Aktien/Aktienfonds auf Deutschland, die Eurozone und den Rest?



■ Gesamt ■ 18 bis 24 Jahre ■ 25 bis 34 Jahre ■ 35 bis 44 Jahre
■ 45 bis 54 Jahre ■ 55 Jahre und älter

Umfrage: Wie verteilen sich Ihre Anleihen auf Deutschland, die Eurozone und den Rest?



„Wieso in die Ferne schweifen, wenn das Gute liegt so nah“. Diese Redensart beherzigen viele Investoren rund um den Globus. Denn genau wie Menschen häufig Fans ihres lokalen Sportvereins sind, belegen zahlreiche Studien, dass Investoren trotz zunehmender Investmentalternativen auf eine ausreichende internationale Streuung ihrer Investmentrisiken verzichten und einheimische Wertpapiere präferieren. Dieses Phänomen ist unter dem Begriff „Home Bias“ bekannt. Es beschreibt eine Missachtung von Konzepten der Diversifikation, die als Folge zu Klumpenrisiken führt. Ein Klumpenrisiko ist das Risiko eines Verlusts, das sich zum Beispiel aus der übermäßigen Konzentration von Wertpapieren aus einzelnen Regionen oder Branchen durch ein Ereignis ergibt, das diese Wertpapiere besonders betrifft.

Neben diesem Klumpenrisiko kann eine zu starke Fokussierung auf heimische Wertpapiere aufgrund einer zu geringen Diversifikation die Volatilität beziehungsweise Schwankung und damit das Gesamtrisiko

des Portfolios erhöhen. Die Fondsgesellschaft Union Investment hat untersucht, wie sich ein wohl diversifiziertes Weltportfolio gegenüber einem Portfolio mit zu geringer geografischer Streuung entwickelte. Das Ergebnis: Das Weltportfolio bietet ein insgesamt besseres Verhältnis von Rendite zu Risiko. Allerdings sei auch erwähnt, dass bei Anlagen in Wertpapiere, die in fremder Währung notieren, das Wechselkursrisiko die Volatilität auch wieder erhöhen kann.

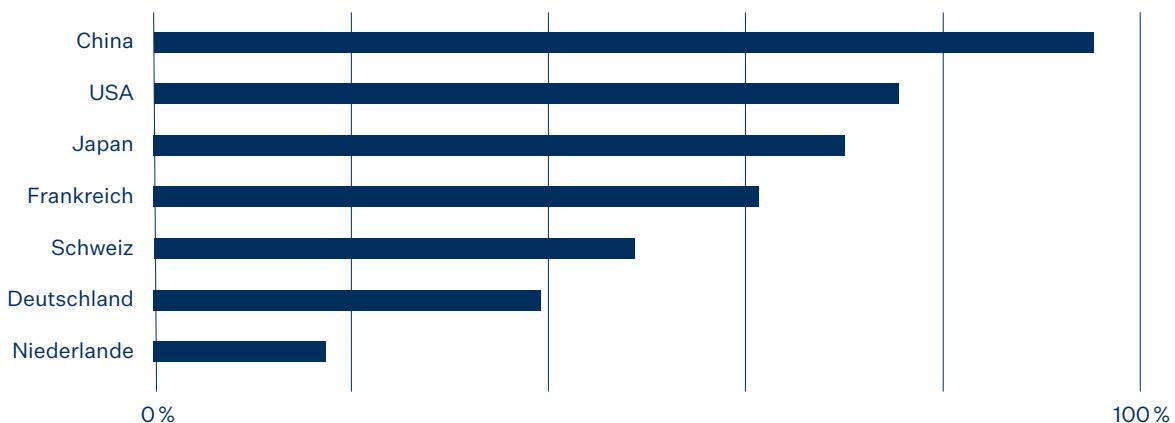
Bereits Anfang der 1990er Jahre wurde dieser Effekt erstmals wissenschaftlich nachgewiesen. Wissenschaftliche Studien belegen aber auch, dass die einfache Verfügbarkeit von Informationen beispielsweise durch Nutzung des Internets die internationale Diversifikation begünstigt und den Home Bias reduziert. Da verschiedene Umfragen ergeben, dass der Home Bias umso ausgeprägter ist, je älter der Entscheider ist, haben jüngere Menschen, die meist digital affiner sind als ältere, einen Vorteil bei der Vermögensanlage.

Zur Begründung des Home Bias gibt es verschiedene Erklärungsansätze. Zum einen investieren Anleger gern in Branchen und Unternehmen aus der Heimatregion, deren Marken und Geschäftsmodelle sie kennen und denen sie vertrauen. Denn sie glauben, dass sie diese besser einschätzen können. Eine Analyse der Performance zeigt allerdings, dass diese oft schlechter ausfällt als beim Vergleichsindex. Ein wirklicher Informationsvorteil scheint nicht vorhanden

zu sein. Zum anderen besitzen Anleger einen relativen Renditeoptimismus. Sie sind in Bezug auf Wertpapiere aus dem Inland überoptimistisch und beurteilen deren Renditeerwartungen positiver als von ausländischen Wertpapieren. Zu guter Letzt spielen noch weitere Kriterien wie Wechselkursveränderungen, Transaktionskosten oder die nationale Regulierung und Besteuerung eine Rolle.

Home Bias: Investoren übergewichten ihr Heimatland

Anteil des Heimatmarktes an der Aktienallokation der Anleger, 2020

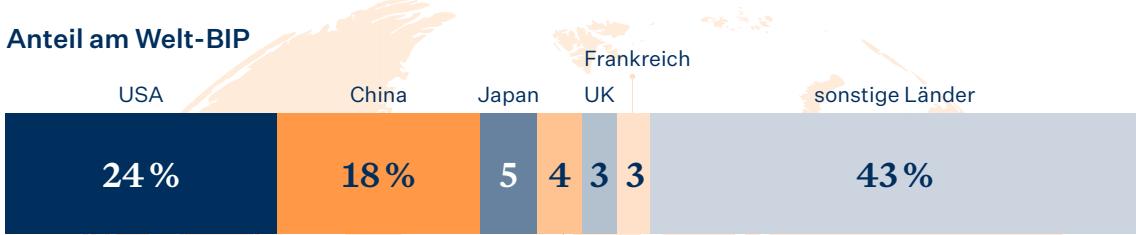


Quellen: IWF, CEIC, Weltbank, Charles Schwab

Schwergewicht USA

Anteil des jeweiligen Landes am Welt-BIP 2021 und am Index MSCI ACWI

Im Vergleich zur Aufteilung der Welt nach BIP weist der von vielen Anlegern beachtete MSCI Weltindex aufgrund seiner Gewichtung nach Marktkapitalisierung einen deutlich höheren USA-Anteil auf.



Anteil am Index MSCI ACWI



Quelle: MSCI (08/2021)

Immobilien



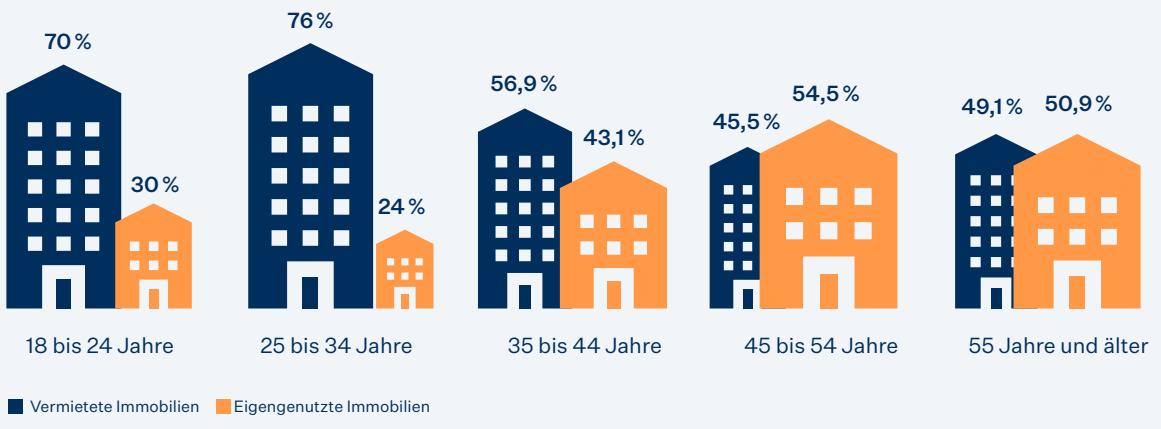
42,6 %

der Befragten haben ihr Vermögen in Immobilien investiert.

Quellen: FINVIA, HRI

Junge Eigentümer vermieten ihre Immobilie lieber

Umfrage: Wie verteilen Sich Ihre Immobilien auf vermietete und eigengenutzte Immobilien?



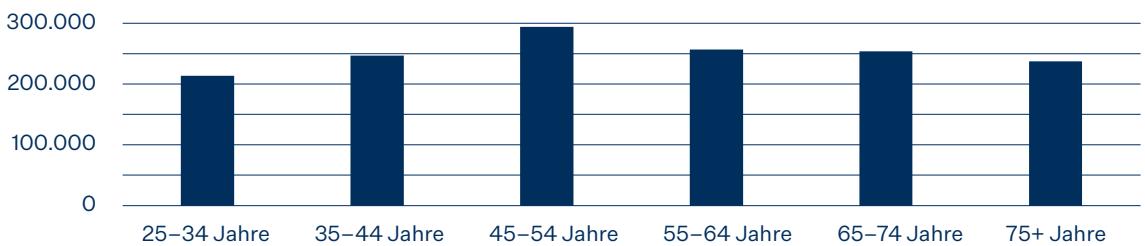
■ Vermietete Immobilien ■ Eigengenutzte Immobilien

Quellen: FINVIA, HRI

Das in Immobilien investierte Vermögen der Umfrageteilnehmer scheint mit 42,6 Prozent tendenziell etwas höher zu sein als im internationalen Vergleich (siehe Grafik auf Seite 17 unten zum Vergleich). Es besteht je zur Hälfte aus eigengenutzten Immobilien und aus Kapitalanlagen. Dabei dominiert bei den älteren Umfrageteilnehmern das eigengenutzte Immobilieneigentum, während in den jüngeren Altersklassen die Vermietung im Vordergrund steht. Dies ist plausibel, da die Jungen aufgrund von Ausbildung oder Studium und dem Berufseinstieg so flexibler bei der Ortswahl sein können.

Immobilienvermögen der Deutschen

Durchschnittliches Immobilienvermögen* der Haushalte nach Altersgruppen in €, 2019

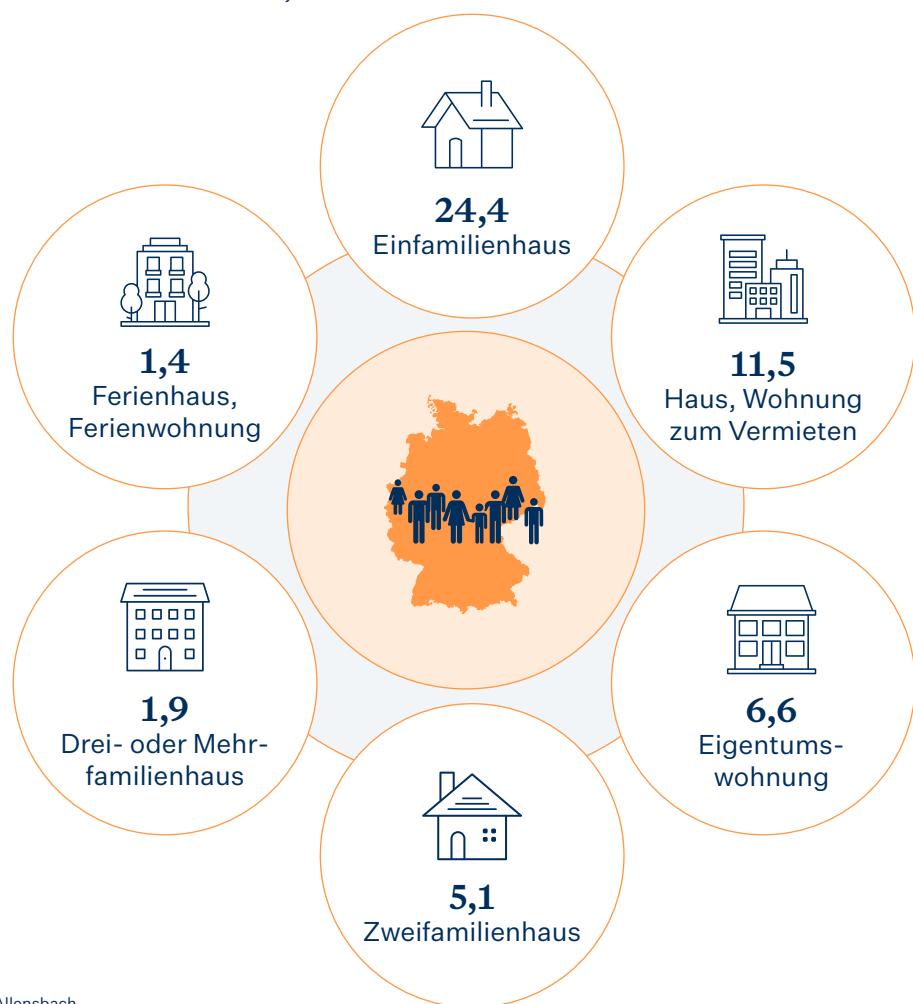


* bedingter Mittelwert

Quelle: Bundesbank

Einfamilienhaus liegt im Trend

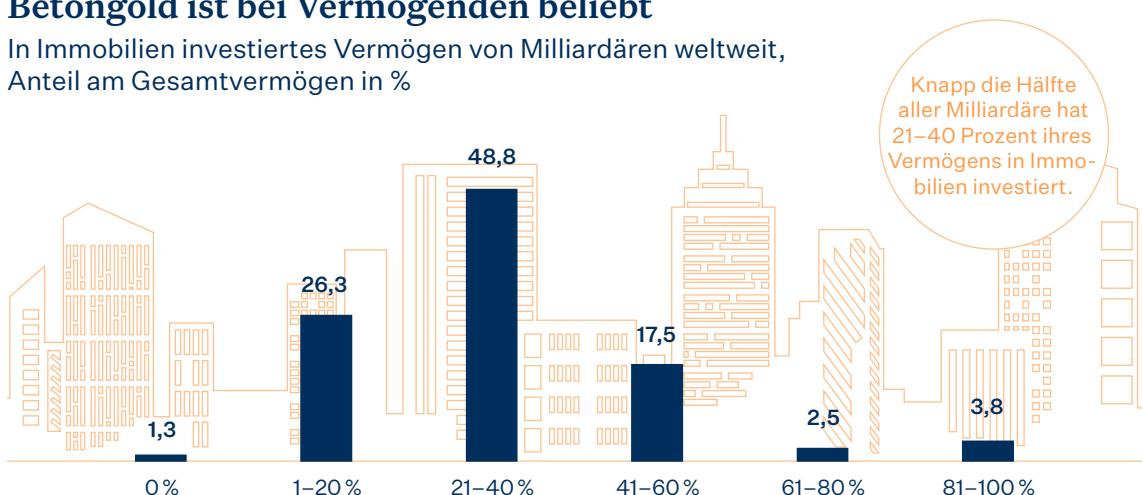
Anzahl der Personen in Deutschland mit Immobilienbesitz im Haushalt nach Art der Immobilie in Mio., 2021



Quelle: IfD Allensbach

Betongold ist bei Vermögenden beliebt

In Immobilien investiertes Vermögen von Milliardären weltweit, Anteil am Gesamtvermögen in %



Quelle: UBS/PwC Billionaires Report 2020

Alternative Anlagen



Anleger sind noch unsicher

Umfrage: Inwiefern treffen Ihrer Meinung nach die folgenden Aussagen über alternative Geldanlagen (z. B. Private Equity, Private Debt, Venture Capital) zu?

... erhöhen die Performance des Vermögens, wenn sie nicht so teuer wären.

32 % Trifft zu

... gehören in jedes Vermögen.

33 % Teils, teils

... sind intransparent.

36 % Trifft zu

... lassen den Anleger in der Regel leer ausgehen.

37 % Teils, teils

Quellen: FINVIA, HRI

Die obere Grafik auf Seite 13 lässt sich erkennen, dass Private Equity und weitere alternative Investitionsformen in der Vermögensaufteilung der Deutschen lediglich eine untergeordnete Rolle spielen. Dies könnte auch damit zusammenhängen, dass die Anleger die Kosten einer solchen Anlage als zu hoch empfinden. Im internationalen Vergleich findet Private Equity dagegen deutlich stärker Anklang. Zudem durchschauen die Investoren viele dieser Anlagermöglichkeiten zu wenig und halten die Assetklasse daher für zu intransparent. Vermutlich sind die Anleger auch deshalb so skeptisch, weil solche Investments in ein diversifiziertes Portfolio gehören. Denn nur wenige von ihnen glauben, dass sie in der Summe durch die Hereinnahme solcher Investments in ihr Portfolio profitieren. Bei den sehr vermögenden Anlegern, den sogenannten High-Net-Worth-Individuals (HNWI), spielen alternative Anlagen aber durchaus eine Rolle (siehe Grafik „PE-Fonds sind bei vermögenden Anlegern beliebt“, Seite 20). Diese investieren in alle gängigen alternativen Anlagen wie Private Equity, Private Debt, Infrastruktur oder Hedgefonds.

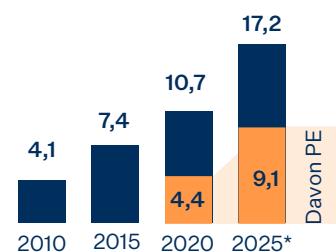
Beispiele für alternative Investments



Private Equity

Das verwaltete Vermögen von alternativen Investments soll von 2020 bis 2025 um insgesamt etwa 60 Prozent wachsen. Dies macht durchschnittlich knapp zehn Prozent pro Jahr. Private Equity dürfte dabei mit 15,6 Prozent pro Jahr überdurchschnittlich zulegen und wird daher seinen Anteil an der gesamten Anlageklasse auf über 50 Prozent erheblich steigern.

Weltweites alternatives Anlagevermögen, in Bill. US\$



* Prognose, Quelle: Preqin



Risikokapital

Im Jahr 2020 belief sich das Venture Capital-Finanzierungsvolumen weltweit auf rund 321 Milliarden US-Dollar, wobei der US-Markt mehr als die Hälfte ausmacht. In Deutschland haben sich Investments seit 2012 vervierfacht auf zuletzt fast 2,3 Milliarden Euro. Der überwiegende Teil dieser zeitlich begrenzten Kapitalbeteiligungen an jungen, innovativen, nicht börsennotierten Unternehmen fließt in IT-Unternehmen, FinTechs und Life-Science-Start-ups.



Private Debt

Durch den Rückzug der Banken aus immer mehr Kreditengagements ist ein wachsender alternativer Kreditmarkt (Private Debt) entstanden. Das weltweit verwaltete Vermögen dieser Anlageklasse hat sich seit 2010 von 310 Milliarden auf über 1 Billion US-Dollar mehr als verdreifacht. Auch die Anzahl der Private Debt Funds hat sich in den vergangenen fünf Jahren auf über 520 verdoppelt.

3 X



Infrastruktur

Das Beratungsunternehmen McKinsey schätzt, dass bis 2040 fast 100 Billionen US-Dollar erforderlich sein werden, um die globale Infrastruktur auf ein zeitgemäßes Niveau zu bringen. Die Kapitalaufnahme nicht börsennotierter Infrastrukturfonds summierte sich weltweit im Jahr 2020 trotz der Covid-19-Krise auf rund 71 Milliarden Euro und ließ das verwaltete Vermögen auf 655 Milliarden US-Dollar anwachsen.



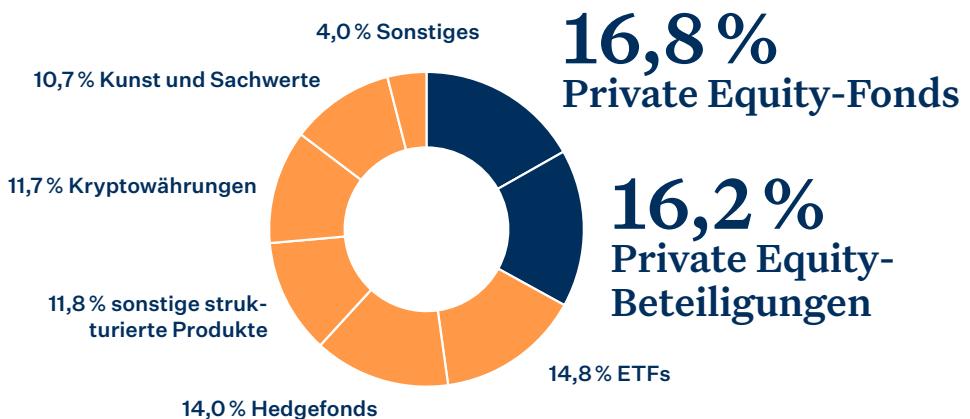
Hedgefonds

Hedgefonds bilden nach Private Equity die zweitgrößte alternative Branche. Um Ziele wie ein gutes Risikomanagement und marktunabhängige Erträge zu verwirklichen, setzen Hedgefonds auf eine Vielzahl zum Teil risikanter Investmentstrategien. Dabei kommen auch Fremdkapital und alternative Finanzinstrumente zum Einsatz.

3.826
Mrd. US\$
2020 über Hedgefonds verwaltetes Vermögen

Private Equity-Fonds sind weltweit bei Vermögenden beliebt

Aufteilung der alternativen Investment-Portfolios von HNWIs*, 2020



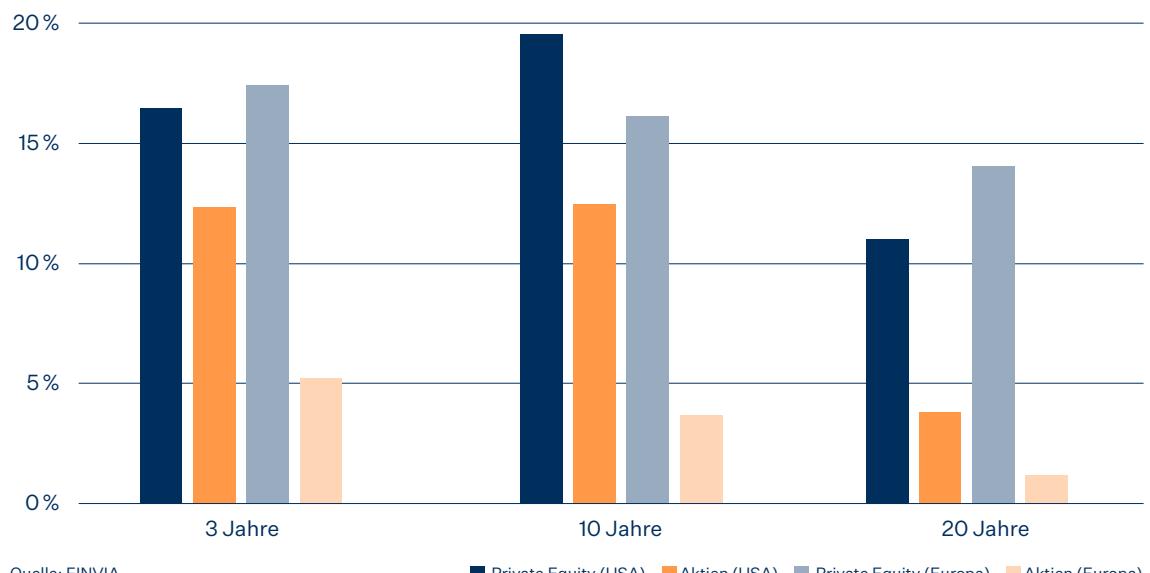
* High-Net-Worth-Individuals; Personen mit einem investierbaren Vermögen von 1 Million US-Dollar oder mehr
Quelle: Global Data Wealth Market Analytics

Der von Cambridge Associates berechnete US Private Equity Index zeigt, dass Private Equity im 20-Jahres-Zeitraum bis Ende Juni 2021 eine durchschnittliche jährliche Rendite von 13,5 Prozent erzielte. Im gleichen Zeitraum erreichte der Russel 2000 Index (als Maßstab für kleinere Unternehmen) durchschnittlich 9,9 Prozent pro Jahr, während der MSCI World mit 8,2 Prozent jährlich abschnitt.



Renditeprofil von Private-Equity-Fonds

IRR per 30.09.2019



Welche Rendite liefert PE?

Langfristig:

Auf lange Sicht enteilen Private-Equity-Fonds den Aktien.

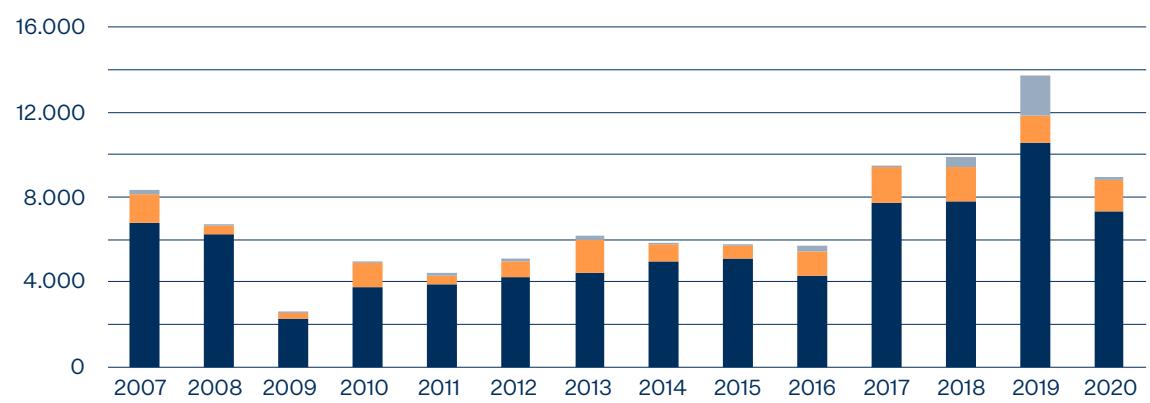
Kurzfristig:

Wenn die betrachteten Zeiträume kürzer sind, können Aktien im Renditevergleich Private-Equity-Fonds schlagen (gerade im Aufschwung).

In Phasen des wirtschaftlichen Abschwungs generieren Private-Equity-Fonds einen Mehrwert, der für eine nachhaltige Outperformance sorgt.

Deutsche PE-Firmen investieren gern in Europa

Private Equity Investitionen von in Deutschland ansässigen Beteiligungsgesellschaften im In- und Ausland, in Mio. €



Quelle: BVK

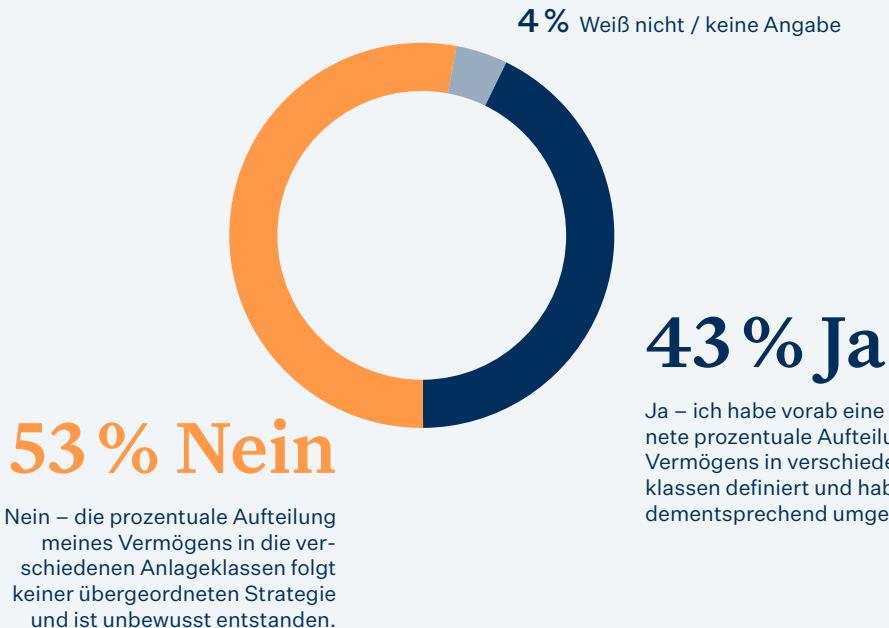
■ Deutschland ■ Europa ■ Außerhalb Europas

Strategien der Anleger



Die meisten Vermögen folgen keiner Strategie

Umfrage: Haben Sie die strategische Aufteilung Ihres Vermögens in die verschiedenen Anlageklassen zur Erreichung Ihres Anlageziels vorab definiert?



Quellen: FINVIA, HRI

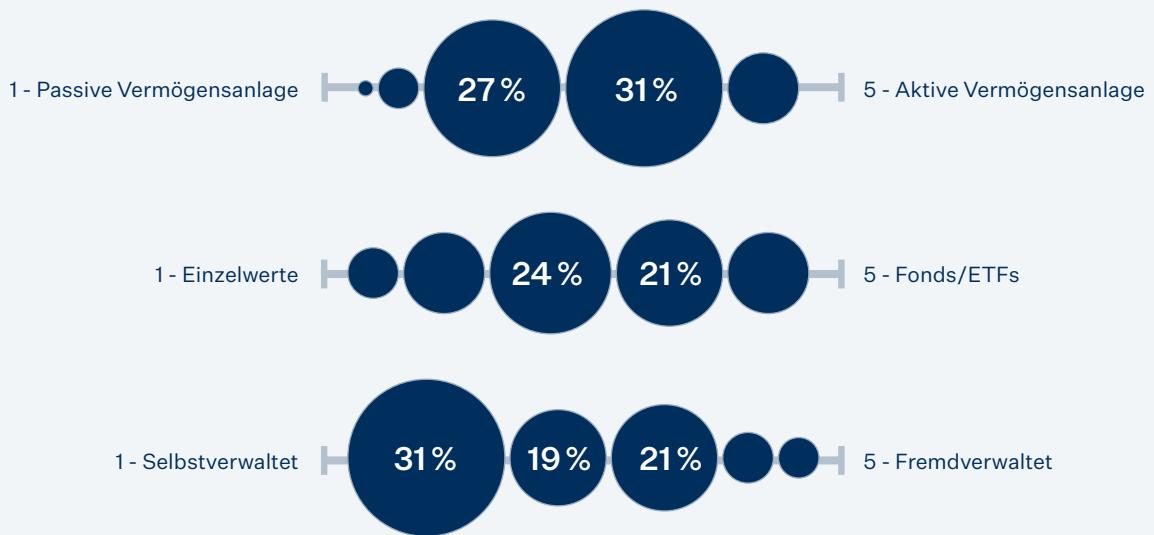
Je größer das Vermögen, desto eher folgt die Strukturierung der Anlegerdepots einem strategischen Prozess. Insgesamt betrachtet ist dies allerdings seltener der Fall, die Aufteilung der Anlegerdepots ist oft eher zufällig entstanden. Dies dürfte dem Umstand geschuldet sein, dass die Anleger es oft als schwierig erachten, einen professionellen Berater zu finden, dem sie vertrauen und der sie hierbei unterstützen kann. Die von den Anlegern wahrgenommene Intransparenz der Finanzindustrie, die in der Befragung zu Tage getreten ist, dürfte hierzu beigetragen haben. Ohne Unterstützung empfinden die Anleger es deshalb offensichtlich als schwierig, im aktuellen Kapitalmarktfeld auf sich allein gestellt noch renditebringende Anlageklassen zu finden. Als Folge verwalten viele ihr Vermögen oft lieber selbst, wobei tendenziell eher aktiv auf Einzelwerte gesetzt wird.

Die Tatsache, dass die Anleger auf sich allein gestellt sind, dürfte auch ein Grund sein, warum alternative Anlageklassen in ihren Portfolios kaum eine Rolle spielen, obwohl alternative oder auch sogenannte illiquide Anlageklassen wie Private Equity oder Private Debt zumindest bislang noch auskömmliche Renditen erwarten lassen. Ohne professionelle Expertise durch Analysten und Berater sind diese Anlageklassen allerdings nur sehr schwer zu bewerten.

Nachhaltigkeitskriterien spielen zwar bei rund 60 Prozent der Befragten zumindest teilweise eine Rolle, aber gerade die jüngere Generation glaubt überraschenderweise nicht so richtig an den Erfolg einer auf Nachhaltigkeitskriterien angelegten Vermögensstrategie. Hier scheint entweder noch einiges an Überzeugungsarbeit nötig zu sein oder der Hype um nachhaltige Finanzanlagen wird gegenwärtig überschätzt.

Aktive Selbstverwaltung ist beliebt

Umfrage: Was ist Ihnen bei der Umsetzung der liquiden Vermögensstrategie wichtiger?



Nachhaltigkeit als Renditebringer umstritten

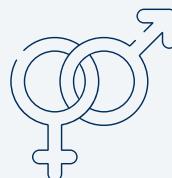
Die Aussage: „Ich glaube, dass eine auf Nachhaltigkeitsaspekte (ESG) ausgerichtete Anlagestrategie eine bessere Rendite bringt, als eine nicht nach Nachhaltigkeitsgesichtspunkten ausgerichtete“ bewerteten die Befragten wie folgt:



50 %
18 bis 24 Jahre

Lediglich die Hälfte der jüngeren Anleger glaubt, dass mit einer auf Nachhaltigkeit angelegten Anlagestrategie eine bessere Rendite erwirtschaftet werden kann als ohne. Frauen stehen der Nachhaltigkeitsstrategie fast doppelt so positiv gegenüber als Männer.

39 %
Frauen

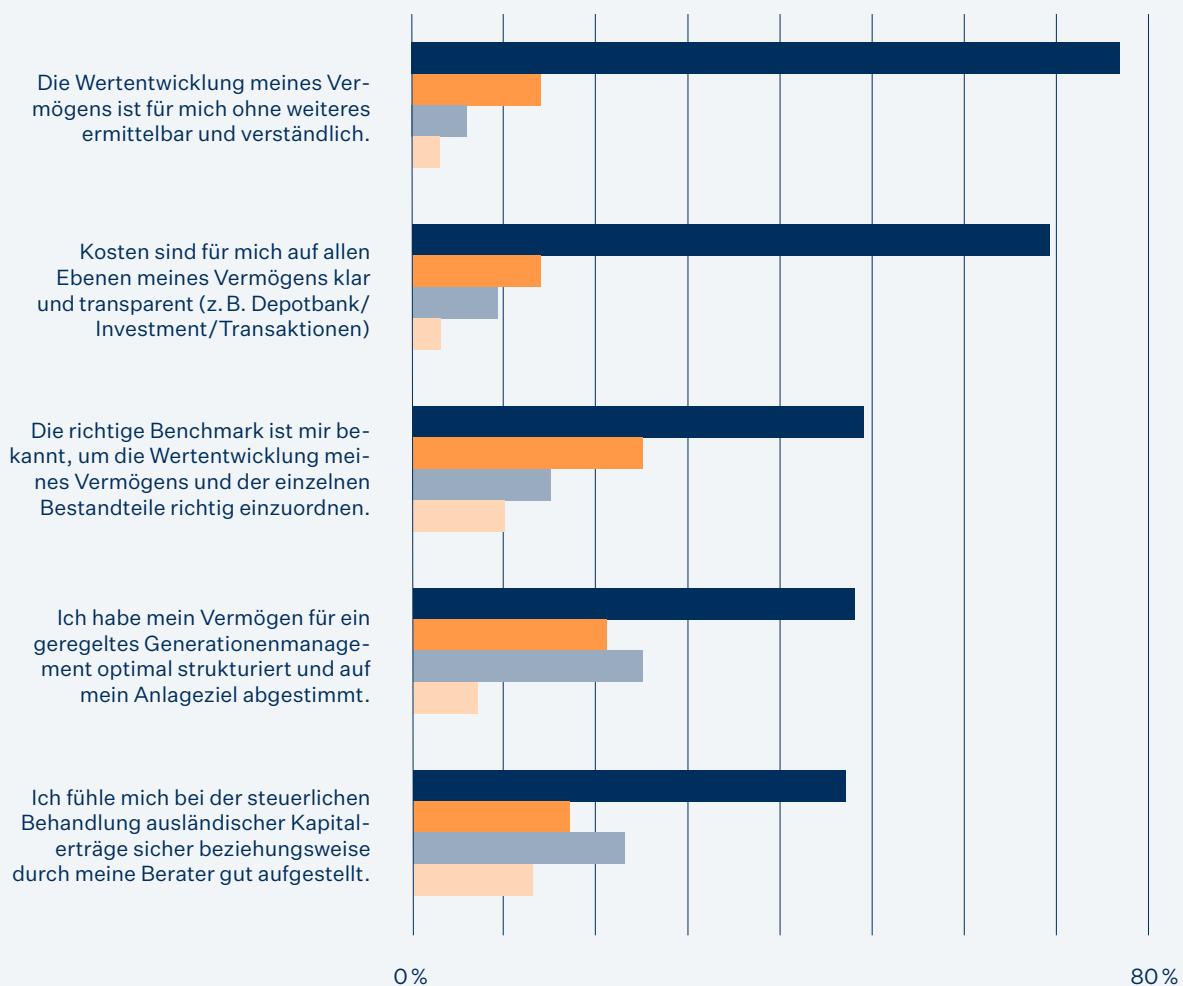


23 %
Männer



Transparenz und Verständnis sind – laut Eigeneinschätzung – vorhanden

Umfrage: Inwiefern treffen die folgenden Aussagen auf Sie zu?



■ Trifft zu ■ Teils, teils ■ Trifft nicht zu ■ Weiß nicht / keine Angaben

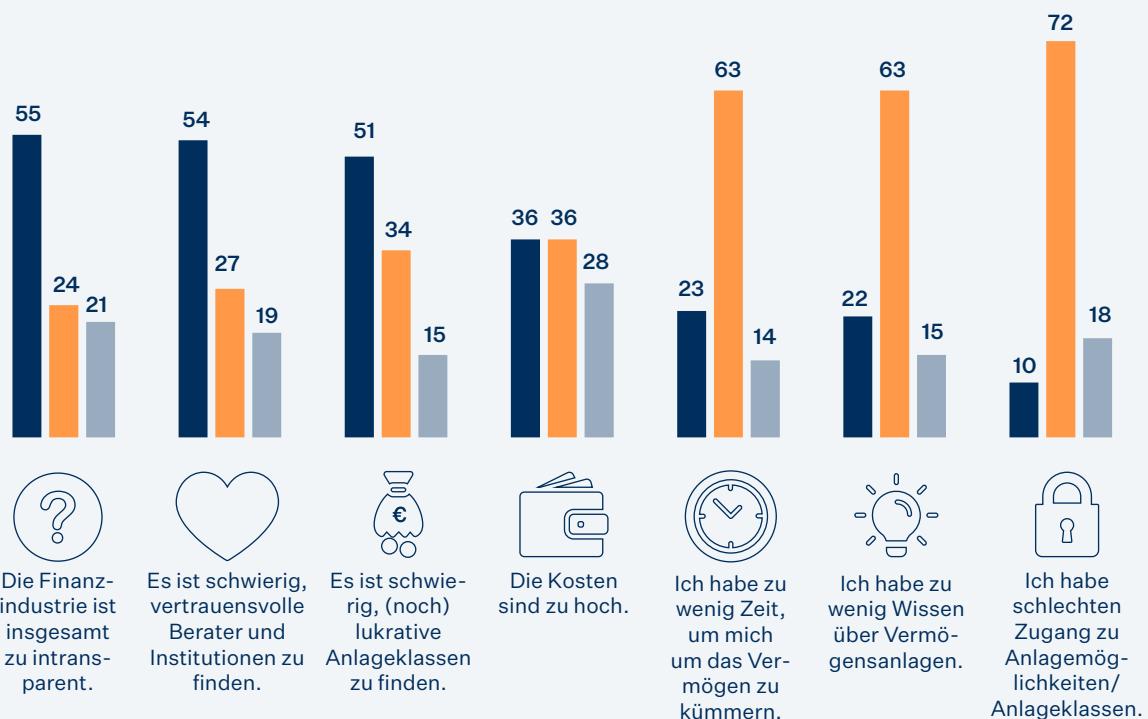
Quellen: FINVIA, HRI

55 %

der Befragten halten die Finanz-
industrie für intransparent.

Inwieweit treffen die folgenden Aussagen zu Schwierigkeiten bei der Erreichung Ihres Anlageziels auf Sie zu?

Angaben in %



■ Trifft zu ■ Trifft nicht zu ■ Trifft weder zu noch nicht zu / weiß nicht / keine Angaben

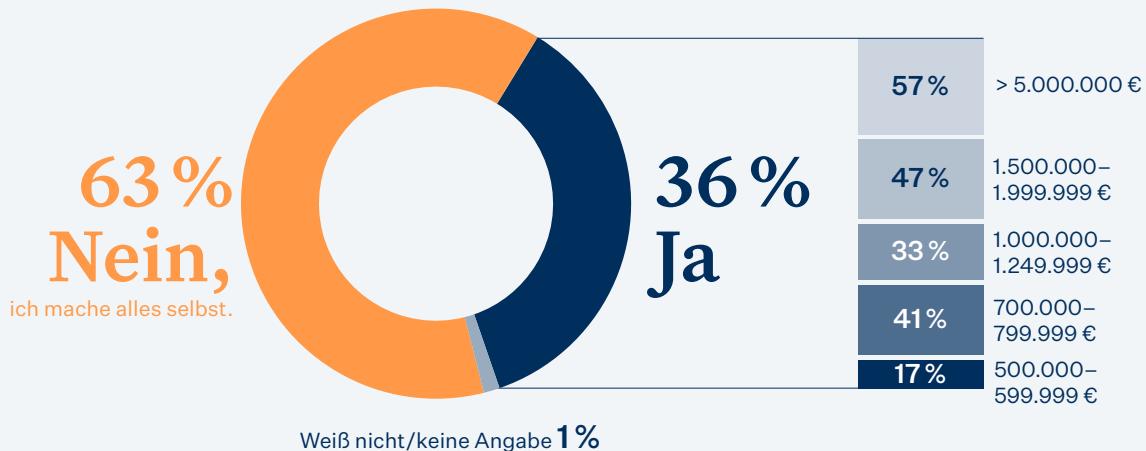
Die Umfrageteilnehmer nehmen die Finanzindustrie als intransparent wahr. Überraschenderweise scheint dies allerdings nicht auf die Kostensituation zuzutreffen, die sie als durchaus transparent erachten (siehe Grafik auf Seite 24). Zudem empfinden die vermögenden Investoren es als schwierig, vertrauensvolle Berater zu finden. Zwar bringen die Teilnehmer zum Ausdruck, dass sie guten Zugang zu unterschiedlichen Anlageklassen haben, gleichzeitig empfinden sie es aber als schwierig, in lukrative Anlageklassen zu investieren. Dies dürfte dem Umstand geschuldet sein, dass beispielsweise alternative Anlagen wie Private Equity ohne kompetenten Berater an der Seite nur schwer zu bewerten sind und sich die Umfrageteilnehmer deshalb von solchen Anlageklassen eher ausgeschlossen fühlen.

Quellen: FINVIA, HRI

Unterstützung bei der Anlage

Eigenverantwortung überwiegt

Umfrage: Nehmen Sie bei der Umsetzung Ihrer Anlagestrategie Unterstützung in Anspruch?

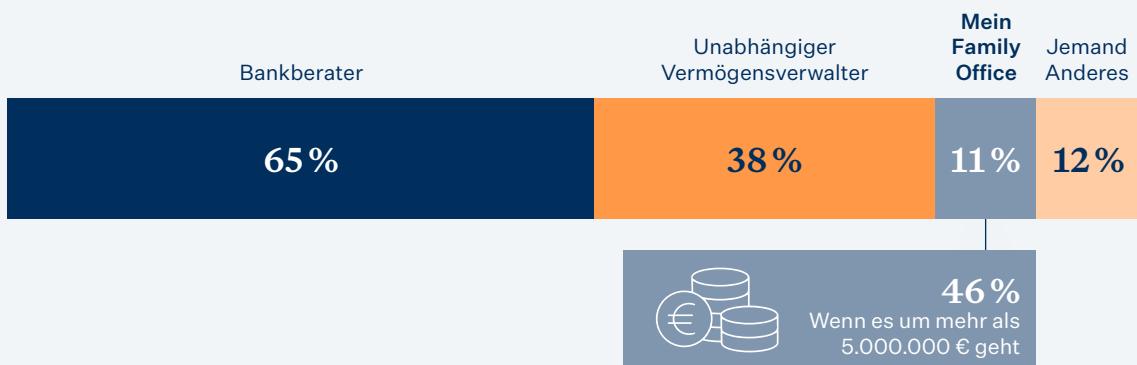


Quellen: FINVIA, HRI

Fast zwei Drittel der Umfrageteilnehmer treffen ihre Anlageentscheidungen ohne Unterstützung externer Berater. Wenn zusätzliche Unterstützung bei den Anlageentscheidungen in Anspruch genommen wird, dann dominiert die klassische Beratung in der Bankfiliale. Dies gilt insbesondere für kleinere Vermögen. Mit steigendem Vermögen wird zunehmend auf externe Expertise von Vermögensverwaltern oder Family Offices gesetzt. So nimmt fast die Hälfte der Befragten mit einem Vermögen von von mindestens (und über) fünf Millionen Euro die Dienstleistungen eines Family Offices in Anspruch. Ein Grund für die zunehmende Unterstützung bei größeren Vermögen dürfte sein, dass es herausfordernder ist, dieses adäquat anzulegen. Gleichzeitig sieht man, dass Befragte mit einem Vermögen unterhalb von fünf Millionen Euro diese Dienstleistung oftmals nicht in Anspruch nehmen.

Family Office hilft bei großen Vermögen

Umfrage: Wer unterstützt Sie bei der Umsetzung Ihrer Anlagestrategie?*

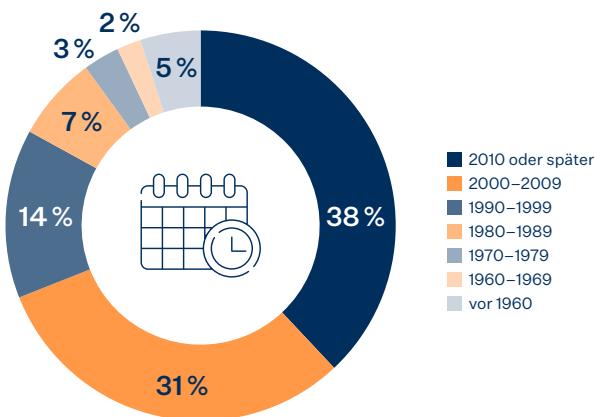


* Mehrfachnennungen möglich

Quellen: FINVIA, HRI

Family Offices haben Tradition

Anteil an der Gesamtzahl nach Gründungsjahr, weltweit



Quelle: UBS Global Family Office Report 2020

Die Mehrzahl der heute weltweit am Markt tätigen Family Offices ist noch recht jung. Fast 70 Prozent von ihnen sind seit höchstens zwanzig Jahren tätig. Anleger weltweit fragen seit dieser Zeit verstärkt Vermögensdienstleistungen nach, denn die Vermögen nehmen in vielen Industrieländern – und nicht nur in Deutschland – kontinuierlich zu. Dazu kommen aufstrebende Staaten vor allem in Asien, die ihren Wohlstand in den letzten zwei Jahrzehnten rasant steigern konnten. Bestes Beispiel hierfür dürfte China sein.

Partner auch für mehrere Generationen

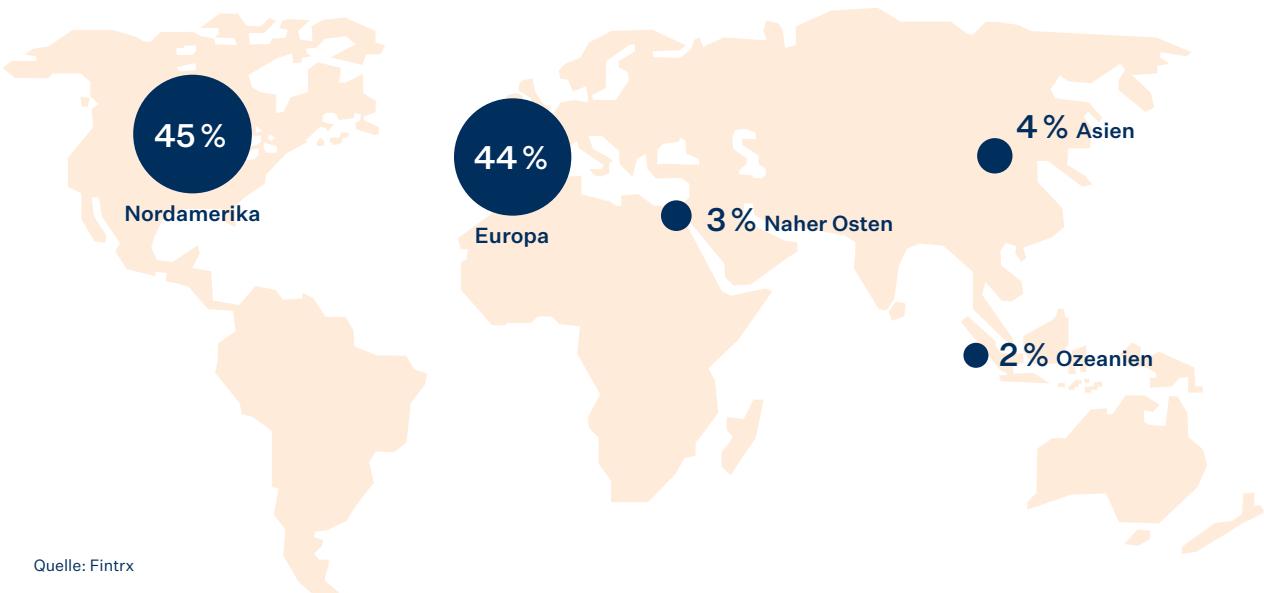
Anteil der durch Family Offices unterstützten Generationen



Quelle: UBS Global Family Office Report 2020

USA und Europa als Anlageziel gleichermaßen beliebt

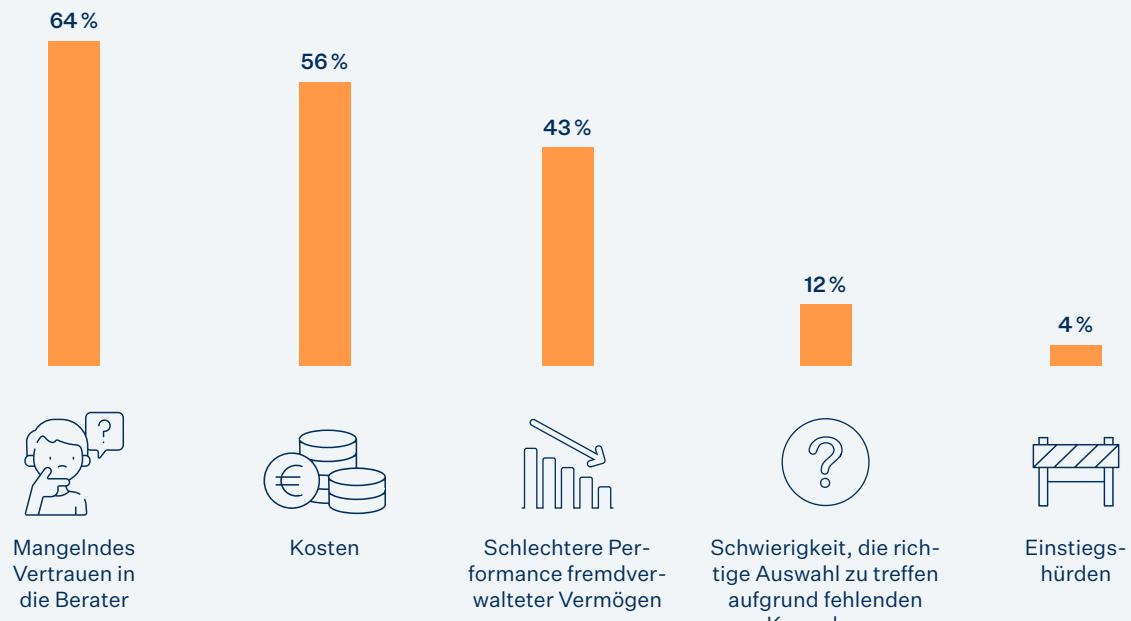
Investmentaktivitäten von Family Offices nach Regionen, 2020



Quelle: Fintrix

Anlegern mangelt es an Vertrauen

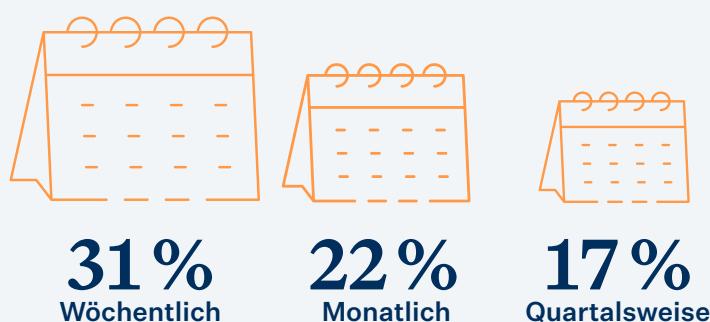
Umfrage: Woran liegt es, dass Sie Ihr Vermögen selbst verwalten?*



Das Vertrauen in eine unabhängige Anlageberatung ist bei den meisten Umfrageteilnehmern sehr gering. Da sich Anleger aufgrund des Internets und der Digitalisierung selbst mit vielen Informationen versorgen können, verzichten deshalb viele vermutlich auf eine externe Einordnung und machen dies lieber selbst. Zumal sie die hierfür aufzubringenden Kosten als zu hoch empfinden und aus ihrer Sicht daraus keine hinreichenden Performance-Vorteile entstehen, die dies rechtfertigen.

Ein Blick ins Depot erfolgt häufig

Umfrage: Wie oft überprüfen sie Ihre aktuelle Anlagestrategie und deren Umsetzung und nehmen gegebenenfalls Änderungen vor?



Obwohl die befragten Anleger angegeben haben, eher langfristig zu investieren, nehmen sie doch recht häufig Änderungen an ihrer Anlagestrategie in kurzen Abständen vor. Dies steht in einem gewissen Widerspruch zueinander und lässt an der tatsächlichen Langfristigkeit ihrer Anlagestrategie zweifeln.

Quellen: FINVIA, HRI

Onlinebanking hilft bei der Übersicht

Umfrage: Wie wichtig sind für Sie die folgenden Daten- beziehungsweise Informationsquellen zur Steuerung Ihres Vermögens?



Besonders vermögende Anleger bevorzugen externes Reporting



Quellen: FINVIA, HRI

Mehr als 5.000.000 Euro

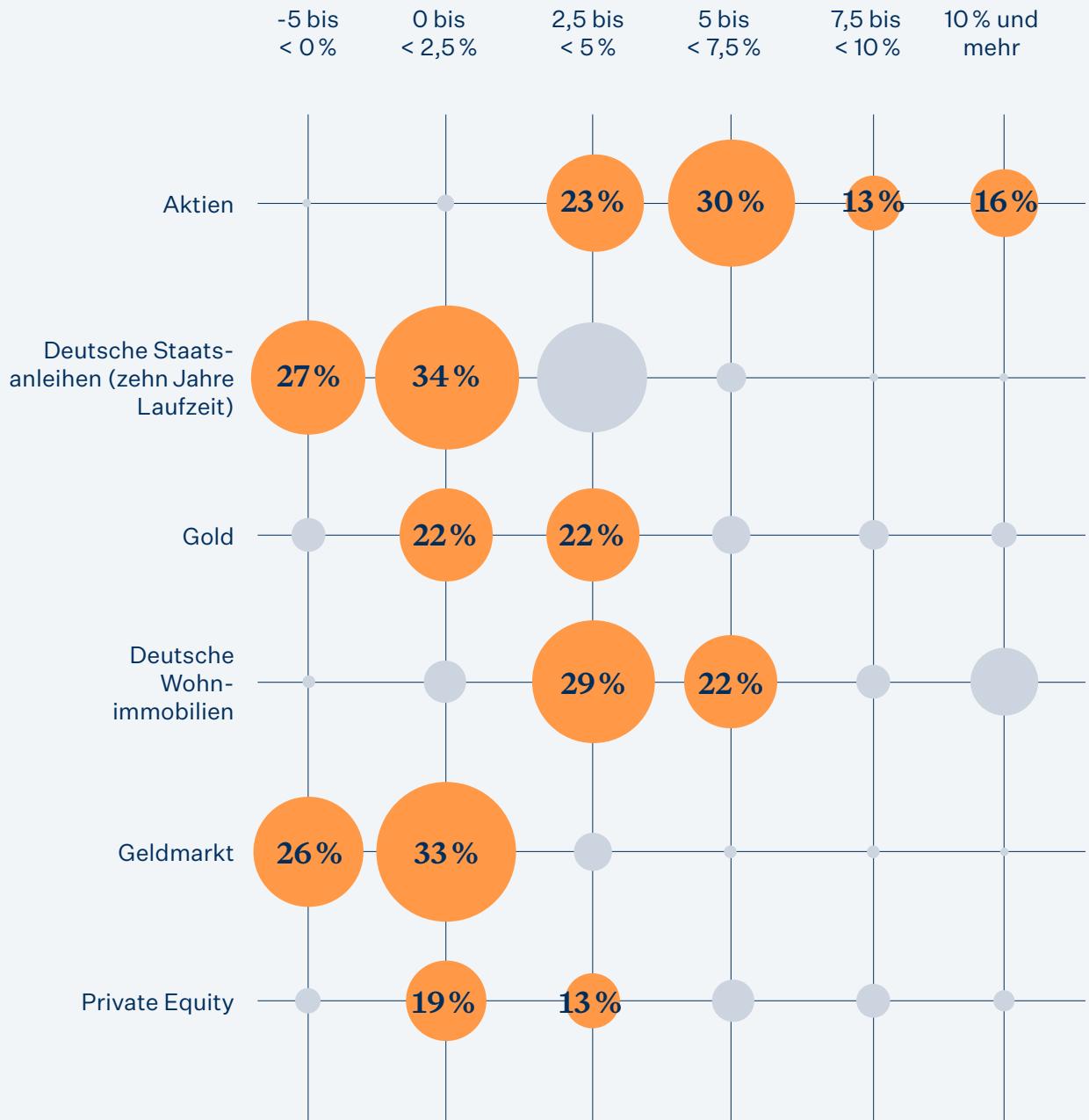
Der digitale Zugang zu Bank- und Wertpapierdienstleistungen ist für die Vermögenden mit Abstand am wertvollsten bei der selbstständigen Steuerung ihres Vermögens. Eigenes oder externes Vermögensreporting, welches die Anlageentscheidungen wesentlich beeinflussen kann, spielt dagegen insgesamt nur eine untergeordnete Rolle. Mit zunehmendem Vermögen wird diese Dienstleistung allerdings umso wichtiger. Diese Anleger scheinen den Mehrwert erkannt zu haben und bereit zu sein, die Kosten hierfür in Kauf zu nehmen. Da die Anleger in der Befragung auch angegeben haben, für langfristige Ziele wie eine auf viele Jahre angelegte Altersvorsorge zu investieren (siehe Grafik „Vermögensaufbau steht im Vordergrund“ auf Seite 13), aber gleichzeitig sehr häufig in ihr Depot schauen und Anpassungen vornehmen, kann an ihren langfristigen Motiven im konkreten Fall durchaus gezweifelt werden. Deshalb dürfte insgesamt gesehen eine externe Unterstützung für viele Anleger von Vorteil sein.

Ausblick



Anleger haben größte Erwartungen bei Aktien und Immobilien

Umfrage: Welche durchschnittlichen Erträge pro Jahr erwarten Sie in den nächsten zehn Jahren für folgende Anlageklassen?



Differenz zu 100 %: Weiß nicht / keine Angabe

Quellen: FINVIA, HRI

Zukäufe vor allem bei Aktien geplant

Umfrage: In welchen der folgenden Anlageklassen planen Sie konkret Aufstockungen oder Reduzierungen?

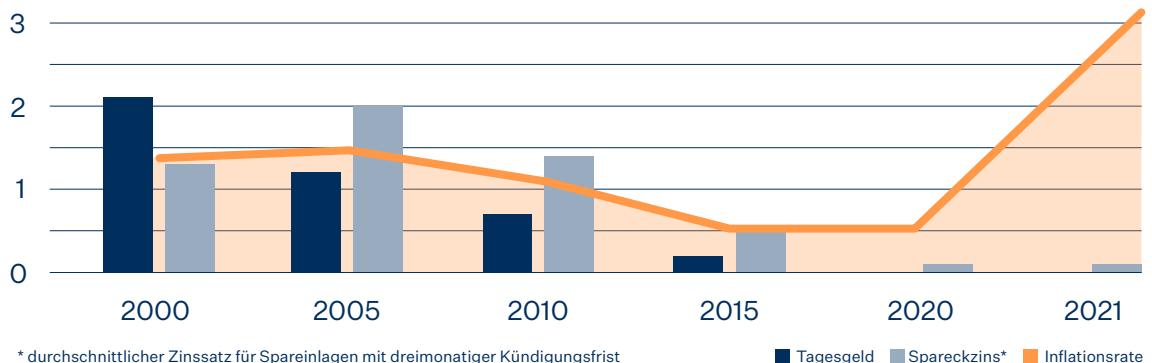


Quellen: FINVIA, HRI

Die Anleger schätzen vor allem das zukünftige Entwicklungspotenzial von Aktien im Vergleich zu anderen Anlageklassen als positiv ein. Weiteres Potenzial wird noch Immobilien zugeschrieben. Mit etwas Abstand folgen dann Rohstoffe/Gold. Konsequenterweise wollen die Investoren ihr Engagement auch vermehrt in diesen Anlageklassen aufstocken, denn nur hiermit ließe sich nach ihrer Einschätzung längerfristig eine nach Abzug der Inflationsrate positive Rendite erzielen.

Inflation frisst die Renditen zum Teil auf

in Deutschland, in %

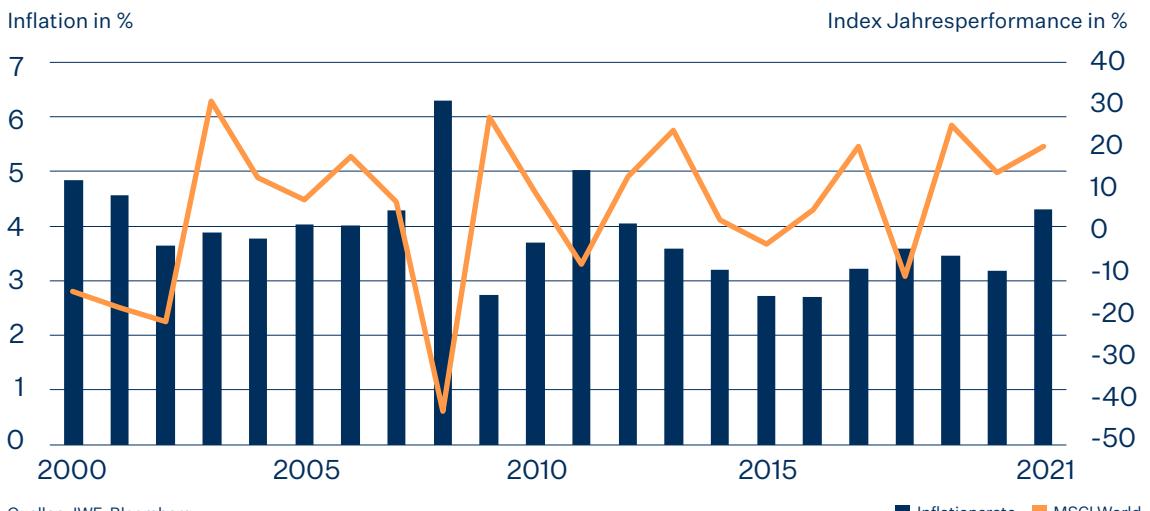


* durchschnittlicher Zinssatz für Spareinlagen mit dreimonatiger Kündigungsfrist

Quellen: Statistisches Bundesamt, Bundesbank, Bloomberg

Börse schlägt Inflation – meistens

Vergleich der Inflation weltweit vs. MSCI World



Quellen: IWF, Bloomberg

Wer ist FINVIA?

FINVIA. Family Office weiter gedacht.

Wir kombinieren das Beste aus zwei Welten: einerseits eine exzellente, ganzheitliche Beratung durch unsere Family Office-Experten, andererseits eine digitale Plattform, die Ihre Vermögensdaten verständlich aufbereitet, bewertet und Ihnen jederzeit zur Verfügung stellt.

Unsere Services – so individuell wie unsere Kunden

Bei FINVIA steht unseren Kunden ein modular aufgebautes Service-Portfolio zur Verfügung. Unser Ziel: Das Vermögen zum Anlageziel navigieren – effizient und sicher. Dabei berücksichtigen wir sämtliche Anlageklassen.



Die FINVIA Plattform

Indem wir die Beratungsleistung eines Family Office mit fortschrittlichen Technologien kombinieren, gehen wir in dieser Branche neue Wege.

Im Mittelpunkt steht die FINVIA Digital-Plattform, ein digitaler Boardroom, der unseren Kunden die Steuerung ihrer gesamten Vermögenswerte über alle Anlageklassen hinweg ermöglicht – online oder per App. Dabei können Kunden auf ihr Vermögen und ihre Buchhaltung zugreifen, sensible Dokumente hochladen, verwalten und an Behörden weiterleiten sowie sogar die Bewertung und Kommentierung ihrer finanziellen Daten erhalten.

Sie möchten mehr über uns erfahren? Wir sind für Sie da.

FINVIA Family Office GmbH
Oberlindau 54 – 56
60323 Frankfurt am Main
Deutschland

Tel.: +49 (0) 69 273 1147 0
E-Mail: info@finvia.fo
Web: www.finvia.fo

Methodik der Umfrage

Wesentliche Erkenntnisse für dieses Factbook stammen aus einer aktuellen und exklusiven Umfrage zum Thema „Geldanlage“, konzipiert vom Handelsblatt Research Institute (HRI) im Auftrag von FINVIA. Durchgeführt wurde sie von der YouGov Deutschland GmbH.

In dieser Umfrage wurden 300 Personen im Alter ab 18 Jahren im Zeitraum zwischen dem 24. August und 6. September 2021 mittels eines Online-Fragebogens befragt. Aufgrund des Themas der Umfrage – Geldanlage – richtete sie sich ausschließlich an Personen, die in irgendeiner Form Geldanlageprodukte besitzen beziehungsweise nutzen, zum Beispiel Aktien, Bausparvertrag, Festgeld, Sparbuch, ETFs. Darüber hinaus lag der Fokus auf vermögende Anleger. Insofern wurden nur Personen für die Umfrage ausgewählt, die ein Gesamtvermögen von 500.000 Euro oder mehr besitzen.

Gegenstand der Umfrage waren unter anderem die folgenden Themengebiete: Anlageziele und -strategie, aktuell und künftig genutzte Anlageprodukte, Ertragserwartungen, Umsetzung der Anlagestrategie, Daten- beziehungsweise Informationsquellen zur Steuerung des Vermögens, Einstellung zu alternativen Geldanlagen.

Impressum

Herausgeber

FINVIA Family Office GmbH
Oberlindau 54 – 56
60323 Frankfurt am Main

Konzept

Handelsblatt Research Institute
Toulouser Allee 27
40211 Düsseldorf
www.handelsblatt-research.com

Redaktion & Recherche

Handelsblatt Research Institute
Barbara Burk
Dennis Huchzemeier
Gudrun Matthee-Will
Cornelia Zoglauer

Gestaltung

Handelsblatt Research Institute
Isabel Rösler
Christina Wiesen

Redaktionsschluss

14.01.2022

