

PRESSEINFORMATION

Studie: Die Strategien privater Großanleger in der Finanzkrise

Family Offices und Vermögensverwalter unbeeindruckt von Niedrigzinsphase

- **Ungebrochen hohe Renditeerwartungen bei Family Offices (7,6 Prozent) und Vermögensverwaltern (6,4 Prozent)**
- **Private Equity und Sachwertanlagen gewinnen an Bedeutung**
- **Euro steht bei Großinvestoren weiter hoch im Kurs**

Bad Aibling, 8. November 2012: Während Privatanleger die Frage umtreibt, wie sie mit der richtigen Geldanlage zumindest die Inflationsrate von rund zwei Prozent schlagen, zeigen sich Family Offices und Vermögensverwalter weitgehend unbeeindruckt von niedrigen Zinsen und volatilen Märkten. Bei der Renditeerwartung machen sie keine Abstriche. Die durchschnittliche Zielrendite vor Steuern und nach Kosten liegt bei den Family Offices für 2012 bei 7,6 Prozent, bei den Vermögensverwaltern bei 6,4 Prozent. Um diese ehrgeizigen Ziele zu erreichen, stehen bei privaten Großanlegern Private Equity und Sachwertanlagen hoch im Kurs.

So lautet das Ergebnis einer Marktuntersuchung der Family Office Consulting GmbH im Auftrag des Emissionshauses Middle East Best Select und der schweizerischen Vermögensverwaltungsgesellschaft Terra Nex. Im deutschsprachigen Raum wurden 62 Vermögensverwalter und 90 Family Offices zu ihrer Asset-Allokation und den Investitionspräferenzen befragt.

Auf die Instabilität der Finanzmärkte sowie das aktuell sehr niedrige Zinsniveau reagieren Family Offices und Vermögensverwalter sehr unterschiedlich. Family Offices haben ihr Engagement in der Asset-Klasse Private Equity bereits auf einen ungewöhnlich hohen Anteil von 12,4 Prozent erhöht. Und für die Zukunft zeichnet sich ein noch stärkeres Engagement ab: 32,2 Prozent der Family Offices sehen in diesem Segment in den nächsten 12 bis 24 Monaten weiteren Investitionsbedarf. Bei den Vermögensverwaltern machen Anlagen in Aktien und Renten mehr als zwei Drittel des Portfolios aus, während Private Equity mit 1,6 Prozent eine unwesentliche Rolle spielt. Im Laufe der nächsten zwei Jahre plant rund ein Viertel (25,8 Prozent), in Immobilien und Sachwertanlagen zu investieren. Für 12,9 Prozent ist sogar Private Equity eine Option.

Renditesicherheit durch Private Equity

Neben den tragenden Säulen, Immobilien (26,1 Prozent) und Aktien (24,1 Prozent) übernimmt Private Equity in den Portfolios der Family Offices zunehmend eine ausgleichende Funktion. Mit einem Anteil von 12,4 Prozent liegt Private Equity an

dritter Stelle der wichtigsten Anlageformen für Family Offices, noch vor Sachwertanlagen (11,1 Prozent - ohne Immobilien) und Geldmarktprodukten (10,9 Prozent). Bei einer Erwartung an die durchschnittliche Performance von 13 Prozent in dieser Asset-Klasse, plant jedes dritte Family Office (32,2 Prozent) in den nächsten ein bis zwei Jahren weitere Investitionen in Private Equity. Darüber hinaus äußern 40 Prozent Bedarf bei Immobilien- und 23,3 Prozent bei Sachwertanlagen.

Vermögensverwalter sind im Gegensatz dazu auf schnell liquidierbare Anlageformen wie Aktien (37,2 Prozent) und Renten (30,6 Prozent) fokussiert. Vor allem bei der Rentenquote ist die Differenz von knapp 20 Prozentpunkten gegenüber den Family Offices signifikant. Da Vermögensverwalter stets ausreichend Liquidität vorhalten müssen, können sie das Potenzial von Private Equity in ihren Portfolios nur begrenzt nutzen. Dennoch sehen 12,9 Prozent in den nächsten 12 bis 24 Monaten Investitionsbedarf, da die durchschnittliche Performance-Erwartung mit 10,3 Prozent zwar niedriger angesetzt ist als bei den Family Offices, aber dennoch deutlich über der Zielrendite auf das Gesamtportfolio liegt.

Interesse im Segment Private Equity breit gestreut

Im Segment Private Equity kristallisieren sich keine klar favorisierten Branchen heraus. Das Interesse ist relativ breit gestreut. Allerdings ist eine gewisse Affinität zu Zukunftsbranchen wie Energie, Healthcare und Chemie/Biotechnologie zu erkennen. Das größte Interesse bringen 31 Prozent der befragten Family Offices der Healthcare- / Pharma-Branche entgegen, dicht gefolgt von den Branchen Konsum (28 Prozent), Industrie (28 Prozent), Chemie / Biotechnologie (27 Prozent) und Energie (27 Prozent). Eine nachrangige Rolle spielen die Bereiche Tourismus und Finanzdienstleistung mit deutlich unter 10 Prozent.

Anlagen in Euro weiterhin erste Wahl

Rund Dreiviertel aller Family Offices (75,6 Prozent) und Vermögensverwalter (72,6 Prozent) bevorzugen Investitionen in Euro. Für immerhin noch 40 Prozent der Family Offices und 53,2 Prozent der Vermögensverwalter ist der US-Dollar eine präferierte Währung. Dagegen stehen viele der alternativen Währungen, die in der Eurokrise als sichere Häfen oder Renditezugpferde gelten, bei privaten Großanlegern nicht hoch im Kurs. Lediglich 25,6 Prozent der Family Offices und 30,6 Prozent der Vermögensverwalter ziehen als Devisen alternative Leitwährungen gegenüber Euro und Dollar vor.

Über die Marktuntersuchung

Die Marktuntersuchung wurde im Auftrag der Middle East Best Select GmbH und der Terra Nex-Gruppe durchgeführt. Es beteiligten sich insgesamt 62 Vermögensverwalter und 90 Family Offices, darunter 53 Single Family Offices, 28 Multi Family Offices und neun Family Offices mit Bankenbezug. Die Multi Family Offices betreuen im Schnitt 28 Familien. Das durchschnittliche Gesamtvolumen des jeweils verwalteten Vermögens liegt auf Seiten der Family Offices bei 1,3 Mrd. EUR, wobei auf die Family Offices mit Bankenbezug das im Vergleich höchste Volumen in Höhe von 4,1 Mrd. Euro entfällt. Die Vermögensverwalter sind im Durchschnitt für ein Volumen von 325 Mio. Euro verantwortlich.

Die Zielsetzung der Untersuchung bestand darin, vor dem Hintergrund der aktuellen Strukturdaten und Asset-Allokation der Befragten, Anlagebedarf und -präferenzen für die nächsten ein bis zwei Jahre zu eruieren. Darüber hinaus sollte auch das Stimmungsbild gegenüber den Golf-Kooperationsstaaten als potenziellem Investitionsstandort erfasst werden. Die Befragung erfolgte in Form von ca. 15-minütigen Telefoninterviews, die in der Regel mit Vorständen, Geschäftsführern oder Bereichsleitern geführt wurden.

Über Terra Nex-Gruppe und MEBS GmbH

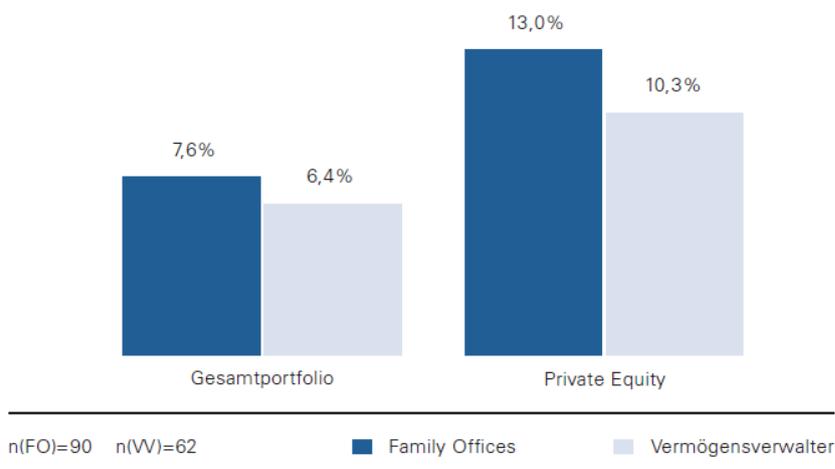
Seit 2004 ist die international agierende Vermögensverwaltungsgesellschaft Terra Nex-Gruppe als Family Office für Mitglieder der Königshäuser in der Golfregion tätig. Die in der Schweiz beheimatete Assetmanagerin hat sich durch erfolgreiche Investments in Sachwerte seit Anfang der 1990er Jahre in der Region etabliert und genießt heute das Vertrauen zahlreicher lokaler Anleger und politischer Entscheidungsträger. Gemeinsam mit institutionellen Partnern aus der Golfregion erwirtschaftet sie seit Jahren zuverlässig hohe Renditen. Nicht zuletzt durch die Präsenz vor Ort ist die Terra Nex-Gruppe in der rasant wachsenden Wirtschaftsregion hervorragend vernetzt.

Als Mitglied der Terra Nex-Gruppe bedient die MEBS GmbH den deutschen Markt. Als Anbieterin von Publikumsfonds, Private Placements und Direktinvestments richtet sich die MEBS sowohl an private als auch professionelle Anleger: Die MEBS-Fonds investieren Länder und Branchen übergreifend in Sachwerte, vor allem in staatlich geförderte Projekte im ersten Glied der Wertschöpfungskette und gemeinsam mit lokalen Entscheidungsträgern. Bevorzugt werden infrastrukturell geprägte Projekte sowie die Segmente Erneuerbare Energien, Cleantech und Health Care.

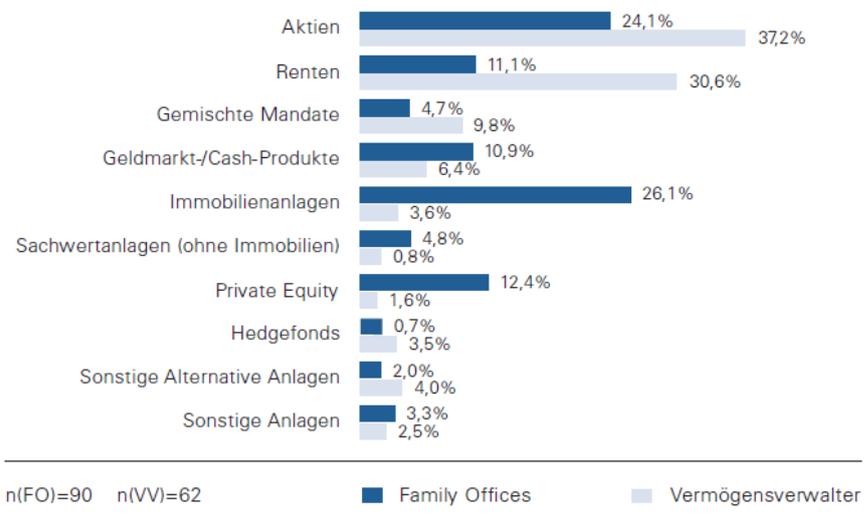
Kontakt und weitere Informationen

das komm.büro | Jochen Laub
+49 89 1891708-19 | [laub\(at\)komm-buero.de](mailto:laub(at)komm-buero.de)

Wie hoch ist die von Ihnen für das Jahr 2012 angestrebte Brutto-Zielrendite in % auf Ihr Gesamtportfolio bzw. im Segment „Private Equity“?



Wie sieht Ihre aktuelle Portfoliostruktur bezüglich folgender Anlageklassen aus?



Welche Währungen bevorzugen Sie bei Ihren Anlagen?

