

Privatkunden wollen vermehrt Privatmarktanlagen – Vermögensverwalter sind zunehmend gefordert

Vermögende Privatpersonen in der Schweiz betrachten Privatmarktanlagen als wichtigen Teil ihrer Anlagestrategie. Während rund 30% bereits investiert sind, wären 40% derjenigen, die noch nicht investiert sind, daran interessiert, wenn der Zugang zu Privatmarktanlagen einfacher wäre. Derzeit ist Private Equity die gefragteste Anlageklasse, während Private Debt noch kaum in den Portfolios vertreten ist. Dies sind einige der Ergebnisse einer neuen Studie, die von Mercer und Titanbay veröffentlicht wurde und für die über 100 vermögende Privatpersonen in der Schweiz mit einem liquiden Vermögen zwischen 500'000 und 5 Mio. Franken befragt wurden.

Obwohl das Interesse an Privatmärkten gross ist, gibt es eine Reihe von (vermeintlichen) Hindernissen, die vermögende Privatpersonen davon abhalten, solche Anlagen zu tätigen: Mangelndes Wissen (47%) und ein höheres erwartetes Risiko im Vergleich zu anderen Anlageformen (43%) sind die beiden Haupthinderungsgründe. Höhere Kosten (17%), die Schwierigkeit, geeignete Angebote zu finden (17%), lange Sperrfristen (12%) und zu hohe Mindestanlagebeträge (11%) sind weitere genannte Hindernisse.

Vermögensverwalter und Privatbanken müssen tätig werden

«Unsere Umfrage zeigt, dass Vermögensverwalter und Privatbanken noch viel Arbeit vor sich haben», kommentiert Wolfgang Batt, Principal bei Mercer Schweiz. «Das Interesse an Privatmarktanlagen ist vorhanden, aber es gibt auch Hindernisse und Herausforderungen. Einige davon bestehen lediglich in einem Mangel an Aufklärung, der von den Vermögensverwaltern proaktiv angegangen werden kann und

sollte. Andere, wie Kosten und Mindestanlagebeträge, können etwas schwieriger zu lösen sein. Aber es gibt bereits Angebote auf dem Markt, z.B. solche, die sich auf Fintech-Plattformen stützen, die auch diese Hindernisse lösen könnten.»

Das Interesse an Private Equity ist gross: 87% derjenigen, die ein starkes Interesse an Investitionen in den privaten Märkten haben, geben dies als ihre gewünschte Anlageklasse an. 50% von ihnen würden in einen diversifizierten Dachfonds investieren wollen, während 27% es vorziehen würden, dass die Privatmärkte Teil ihres aktuellen Vermögensverwaltungsmandats sind. Auf die Frage, wie sie Zugang zu diesen Anlagen erhalten wollen, bevorzugen 47% ein hybrides Angebot, das aus einer digitalen Plattform in Verbindung mit einer persönlichen Beratung besteht. 27% bevorzugen eine rein persönliche Beratung, während 20% rein digital vorgehen möchten. Bei der Frage nach den Gründen für Privatmarktinvestitionen suchen 70% der Befragten nach mehr Diversifizierung, 53% nach mehr Rendite, während 7% mit ihrer Investition eine grössere Wirkung erzielen wollen, z.B. in den Bereichen Soziales und Umwelt.

Tiefere und kurzfristigere Investitionen am gefragtesten

Die meisten Befragten (70%) wollen bis zu 100'000 Franken in private Märkte investieren. 6% planen Investitionen zwischen 300'000 und über 500'000 Franken. Mehr als die Hälfte (53%) der vermögenden Privatpersonen in der Schweiz erwartet, dass der Grossteil ihres Kapitals in den nächsten 5 bis 7 Jahren zurückbezahlt wird, während ein Drittel bereit wäre, ihre Investitionen für 8 bis 10 Jahre festzuschreiben.

«Flexibilität und ein offenes Ohr für die Kundenbedürfnisse sind der Schlüssel zu Privatmarktlösungen, die für vermögende Privatpersonen funktionieren. Sie wünschen sich Zugang zu Lösungen auf institutionellem Standard, mit breiter Diversifizierung über hervorragende Manager und starke Renditen, aber ohne die potenziellen Nachteile von grossen Ticketgrössen und komplexen Zeichnungsprozessen», so Tobias Wolf, Head Investments bei Mercer Schweiz. «Neue, digital gesteuerte Lösungen und Plattformen werden der Schlüssel sein, um Privatpersonen Zugang zu den privaten Märkten zu verschaffen, da die traditionelleren Ansätze für sie häufig nicht funktionieren.»

Aussicht auf bessere Renditen – Hindernisse überwinden

Eine weltweite Umfrage unter 125 Vermögensverwaltern in 26 Ländern ergab, dass 73% in den nächsten 12 Monaten entweder in illiquide Vermögenswerte investieren oder dies in Erwägung ziehen. Eine überwältigende Mehrheit (86%) gab an, dass der Hauptgrund für Investitionen in private Märkte und andere illiquide Anlageklassen in besseren Renditen oder höheren Anlageerträgen liegt – teilweise in der Erwartung attraktiver Einstiegsmöglichkeiten in den nächsten Jahren. 71% waren jedoch besorgt über die Sperrfristen, während 59% sagten, dass sie nicht über die Ressourcen verfügten, um die erforderliche Due-Diligence-Prüfung vor der Investition durchzuführen. Nur 21% der Befragten gaben an, dass ihre Kunden die Gebühren für diese Art von Investmentfonds und -strategien für zu hoch halten. Die «Verbesserung des Kundenerlebnisses» hatte für die Vermögensverwalter oberste Priorität (76%).

www.mercer.ch