

Globale Vermögensverwaltungsstudie

Insights-Partnerbericht

► Für deutsche Teilnehmer an unserer Global Asset Management Studie

März 2024

Einleitung - eine unabhängige globale Perspektive



Grundlegende Forschung



Zweck

Jährliche globale Forschungsstudie zur Information von Vermögensverwaltern und Anlageberatern über Kundenbedürfnisse, verhaltensbedingte Faktoren sowie Stärken und Schwächen des Wettbewerbs



Näherung

Unabhängige strukturierte Interviews mit Anlageentscheidungsträgern bei institutionellen Anlegern, Vermögensverwaltern, Einkäufern bei Vertrieben und Pools sowie Finanzberatern



Dieser Bericht

Dieser Bericht enthält die Ergebnisse der 325 deutschen Teilnehmer, die im Zeitraum von Mai bis Juli 2023 an der Studie teilgenommen haben.



Zusammenfassende Einblicke



Leistung des Managers

Die DWS (Deutsche AM) belegte im spontanen Markenranking von NMG sowohl bei institutionellen als auch bei privaten Anlegern den 1. Platz



Vordenkerrolle

Künstliche Intelligenz hat sich über alle Zielgruppen hinweg als führendes Thema für Thought Leadership herauskristallisiert, gefolgt von ESG-bezogenen Themen



Vermögensallokation

Das Privatkundenpublikum ist gegenüber den meisten Anlageklassen außer Immobilien positiv gestimmt. Das institutionelle Publikum orientiert sich an alternativen Anlagemöglichkeiten und EM/europäischen Aktien



Die wichtigsten Herausforderungen

Institutionelle Anleger sind in erster Linie mit dem Liability Management befasst, während Regulierung und Inflation die wichtigsten Herausforderungen für das Privatkundenpublikum darstellen



Unterstützung mit Mehrwert

Kundenreporting und Produktdokumentation bieten den größten Mehrwert für institutionelle und private Investoren

DWS ist die führende Marke sowohl bei institutionellen als auch bei privaten Anlegern; Deka Investments rückt in die Top-10 bei Privatanlegern auf

Top-10-Markenranking der Vermögensverwalter (DE, 2023)



Institutioneller Markenrang (von 148 genannten KAGen)

Rangwechsel
22 gegen 23

DWS verbesserte sich zur Top-Marke beim institutionellen Publikum. Die DWS war führend bei den Nominierungen für inländische/europäische Aktien und Immobilien und erholte sich bei den Werten für Vertrauensbildung

J.P. Morgan stieg auf Platz 4 (von Platz 6) und war einer der wenigen Manager, die einen allgemeinen Anstieg ihrer Markenbekanntheit verzeichneten, der auf einer erhöhten Wahrnehmung der globalen Perspektive und Transparenz beruhte.

Nordea fiel auf Platz 10 (von Platz 8), wobei die Bewertung für die Fähigkeiten im Bereich der festverzinslichen Wertpapiere zurückging und weniger Nennungen für ESG, Vordenkerrolle und Kundenorientierung erfolgten.

----- ↑
↓
=
----- ↑
=
↓
=
↑
↑
----- ↓

1	DWS
2	Allianz Global Investors
3	HSBC GAM
4	J.P. Morgan
5	BlackRock
6	Deka
7	Union Investment GmbH
8	PIMCO
9	Amundi Vermögensverwaltung
10	Nordea



Rang im Endkundenberatersegment (von 395 KAGen)

=
=
=
=
=
↑
=
=
=
↑

1	DWS (Deutsche AM)
2	BlackRock
2	Fidelity Investments
4	Floßbach von Storch
5	Allianz Global Investors
5	J.P. Morgan
7	Franklin Templeton
8	ACATIS-Investment
9	Union Investment GmbH
10	Deka Investments

Deka Investments verbesserte sich auf Platz 10 (von Platz 12) mit Verbesserungen bei der ungestützten Bekanntheit. Die Deka erhielt mehr Anerkennung für Transparenz

Hinweis: 1. Das Markenranking wird auf der Grundlage von Top-of-Mind-Nominierungen für die Vermögensverwaltung in Bezug auf die allgemeine Markenbekanntheit, die Breites des Angebots der Anlageklassen und der dortigen Fähigkeiten ermittelt, gemittelt über die Jahre 2022 und 2023

2. Die Gesamtwertung im Endkundenberatersegment wird berechnet, indem der Rang in den Kategorien Einkäufer bei Vertrieben und Pools und Finanzberater jeweils gleich gewichtet wird

3. Die Pfeile zeigen die Veränderung im Ranking des Managers an (2022 vs. 2023). "=" bedeutet, dass sich der Rang nicht verändert hat

Führende Manager werden für echte Partnerschaft, guten Service und globale Präsenz geschätzt

Markenprofil führender Manager aktiv (DE, 2023)



Künstliche Intelligenz hat sich zu einem der wichtigsten Themen des Interesses entwickelt. ESG-Themen bleiben ganz oben auf der Agenda

Thought Leadership von Interesse in den nächsten 12 Monaten (DE, 2023)



Institutionell



Einkäufer bei Vertrieben/Pools



Endkundenberater



Top 5 Themen

Rang 2023

Rangwechsel

1 Künstliche Intelligenz



2 ESG



2 Liability matching



2 Impact-Investing



2 ESG für private Märkte



1 Künstliche Intelligenz



2 ESG



3 Nachhaltigkeit



3 Impact vs. Stewardship-Investitionen



3 Verantwortungsvolles Handeln



1 Künstliche Intelligenz



2 ESG



3 ESG-Integration



4 Nachhaltigkeit



5 Kryptowährung



In Anbetracht der aktuellen technologischen Fortschritte möchten alle Befragten mehr über künstliche Intelligenz erfahren und darüber, wie sie die Arbeit in der Branche unterstützen oder negativ beeinflussen wird

ESG- und Nachhaltigkeitsthemen bleiben im gesamten Retailsegment ganz oben auf der Agenda

Mehr als die Hälfte der institutionellen Anleger und Einkäufer bei Vertrieben/ Pools nutzen KI-Lösungen. Endkundenberater setzen KI vor allem zur Kundenbindung ein

% Einsatz von KI-Tools

Die 3 wichtigsten Anwendungen von Techniken der künstlichen Intelligenz in Unternehmen (DE, 2023)



Institutionell

71%

1. Anlageauswahl und -analyse

“ Einführung und Optimierung von KI im Investmentauswahlprozess.
Versicherer, Deutschland

2. Due-Diligence-Prüfung des Vermögensverwalters

“ Unser Asset Consultant nutzt bereits häufig KI bei der Manager-Selektion.
Versicherer, Deutschland

3. Interne betriebliche Effizienz

“ Die Nutzung von KI ist in Planung.
Pensionskasse, Deutschland



Einkäufer bei Vertrieben/ Pools

55%

1. Engagement des Kunden

“ Wir nutzen KI, um Chatbots zu entwickeln.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Deutschland

2. Interne betriebliche Effizienz

“ Für die Zukunft geplant für Kundenkommunikation und interne Effizienz.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Deutschland

3. Due-Diligence-Prüfung des Vermögensverwalters

“ Wir planen, die betriebliche Effizienz durch KI zu steigern.
Einkäufer bei Vertrieb/Pool, Deutschland



Endkundenberater

26%

1. Engagement des Kunden

“ Kunden-E-Mails, Kundengespräche, Kundenkommunikationskanäle.
Privatkundenberater, Deutschland

2. Interne betriebliche Effizienz

“ Derzeit nutzen wir KI für unsere Chatfunktion auf der Homepage und die interne Filterung von Anrufen.
Privatkundenberater, Deutschland

3. Anlageauswahl und -analyse

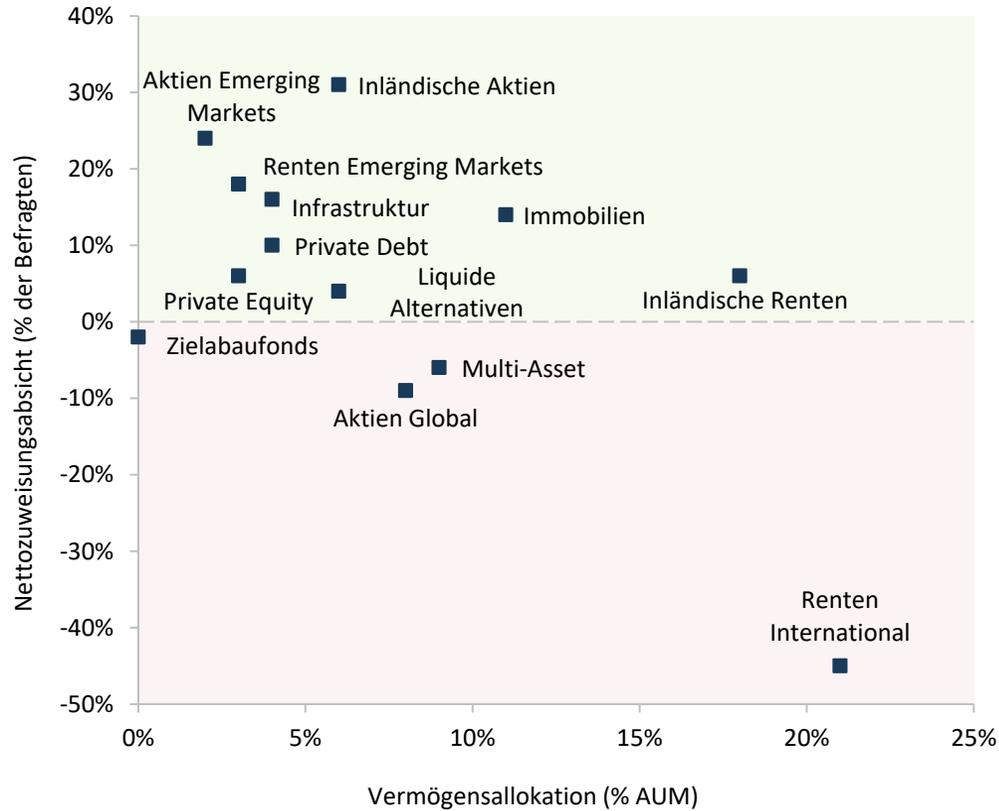
“ Ich verwende ChatGPT nur für Formulierungen oder Forschung und aus Neugierde.
Privatkundenberater, Deutschland

Das Privatkundenpublikum ist für alle Anlageklassen außer Immobilien optimistisch, während das institutionelle Publikum bei Alternativen und europäischen Aktien optimistisch ist

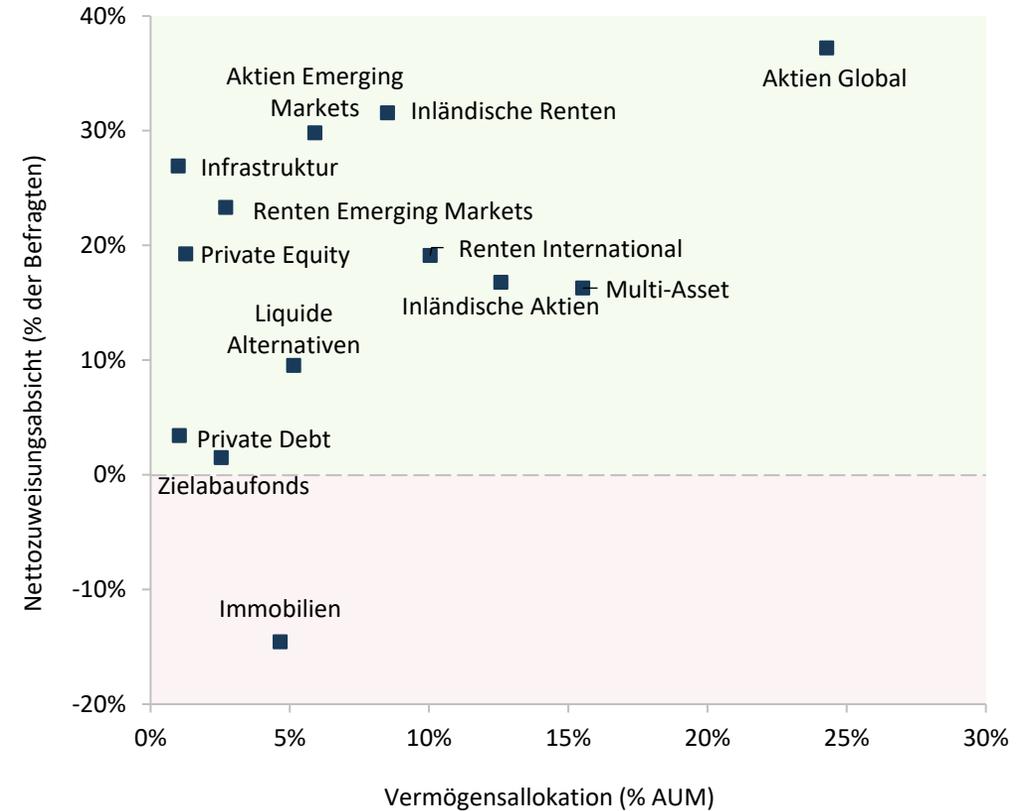
Aktueller Asset-Mix- und zukünftige Allokations-Absichten (DE, 2023)



Institutionelle Anleger



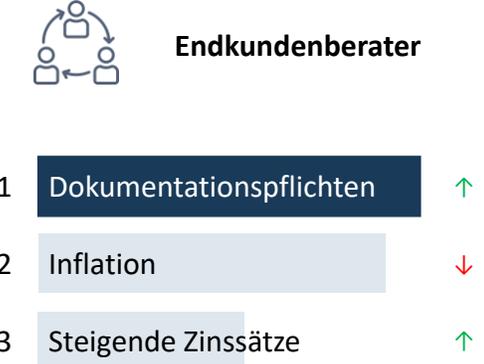
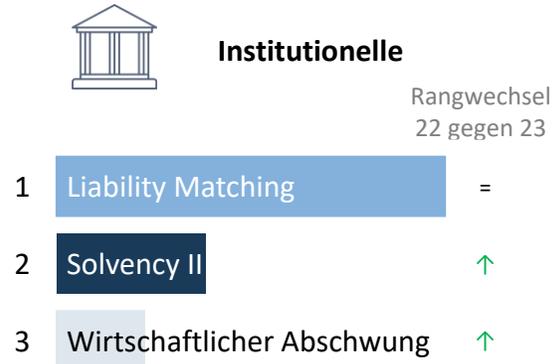
Retail Vertrieb



Hinweis: 1. Die Netto-Allokationsabsicht (% der Befragten) bezeichnet den Anteil der Befragten, die einen erwarteten Anstieg angaben, abzüglich des Anteils der Befragten, die einen Rückgang angaben
 2. Erhöhung der Zuteilung ○ Verringerung der Zuteilung ○

Institutionelle Anleger sind in erster Linie mit Risiko- und Liability Matching befasst, während Regulierung und Inflation bei Privatanlegern nach wie vor zu den größten Herausforderungen zählen.

Top der größten erwarteten Herausforderungen in den nächsten 12 Monaten (DE, 2023)



“ *Liability Matching und Beibehaltung des Prämienzuflusses, da die Endkunden ihre Verträge aufgrund der hohen Inflation überdurchschnittlich oft kündigen.*
Versicherer, Deutschland

“ *Liability Matching und Solvency II Anforderungen. Rezessionsrisiko in den USA und weltweit.*
Versicherer, Deutschland

“ *MiFid II, SFDR, Basel III + IV. Die Inflations- und Rezessionsprognosen zeigen keine klare Tendenz. Wir müssen vorsichtig sein, wie wir uns positionieren.*
Einkäufer bei Pool/Vertrieb, Deutschland

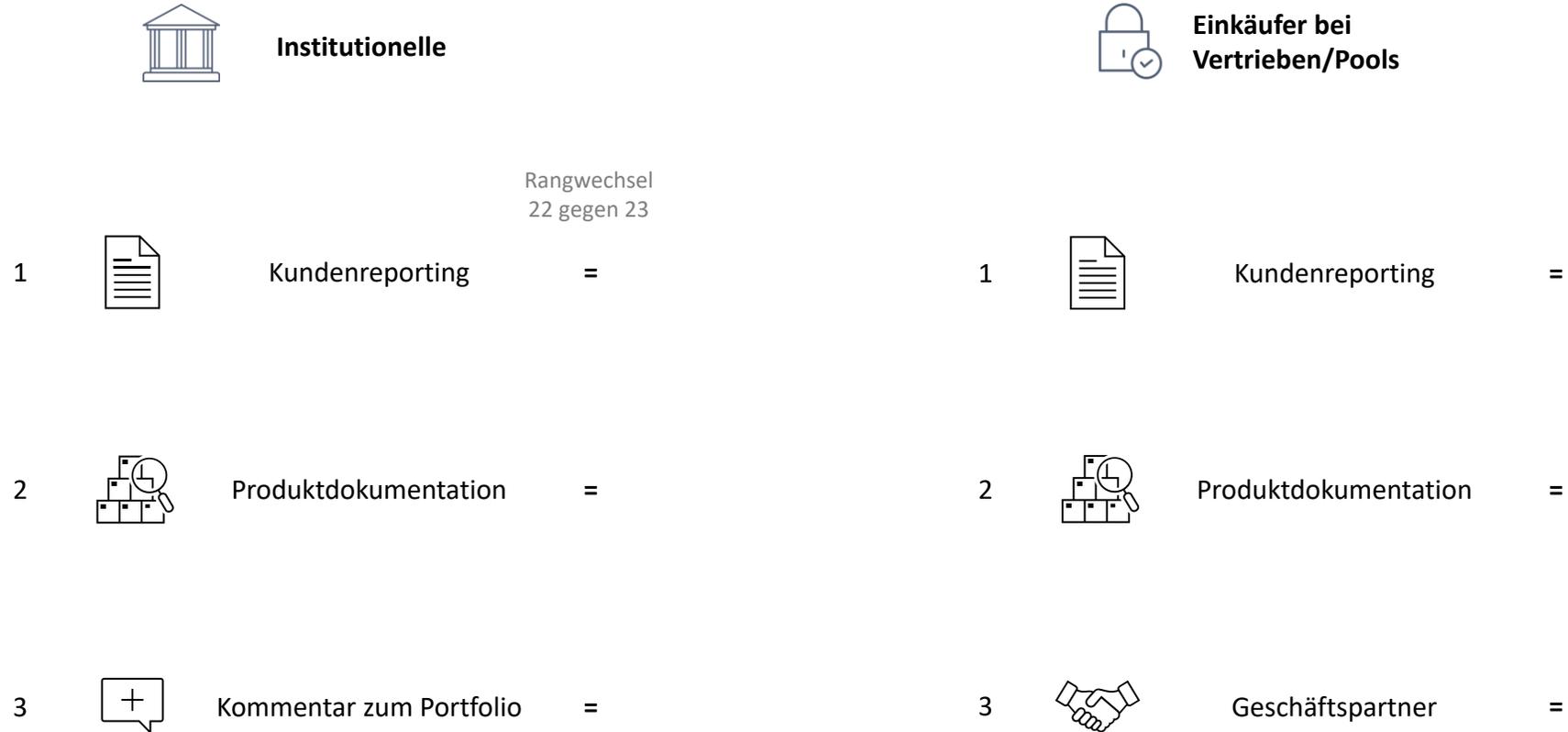
“ *Alle Vorschriften, mit denen wir konfrontiert sind und die uns davon ablenken, unseren Kunden zu helfen und sie gut zu beraten. Wir sind überreguliert.*
Einkäufer bei Pool/Vertrieb, Deutschland

“ *Regulatorische Anforderungen. Die Digitalisierung und die sich schnell verändernden Zinssätze, die die Renditekurve umkehren und die Margen drücken.*
Privatkundenberater, Deutschland

“ *Wir beraten die Anleger angesichts steigender Zinsen, hoher Inflation und wirtschaftlicher Rezession und vermitteln einen positiven Ausblick.*
Privatkundenberater, Deutschland

Kundenreporting und Produktdokumentation sind wichtige Marketing- und Unterstützungsfaktoren sowohl für institutionelle als auch für private Zielgruppen

Die 3 wichtigsten Treiber für mehrwertorientierten Support (DE, 2023)

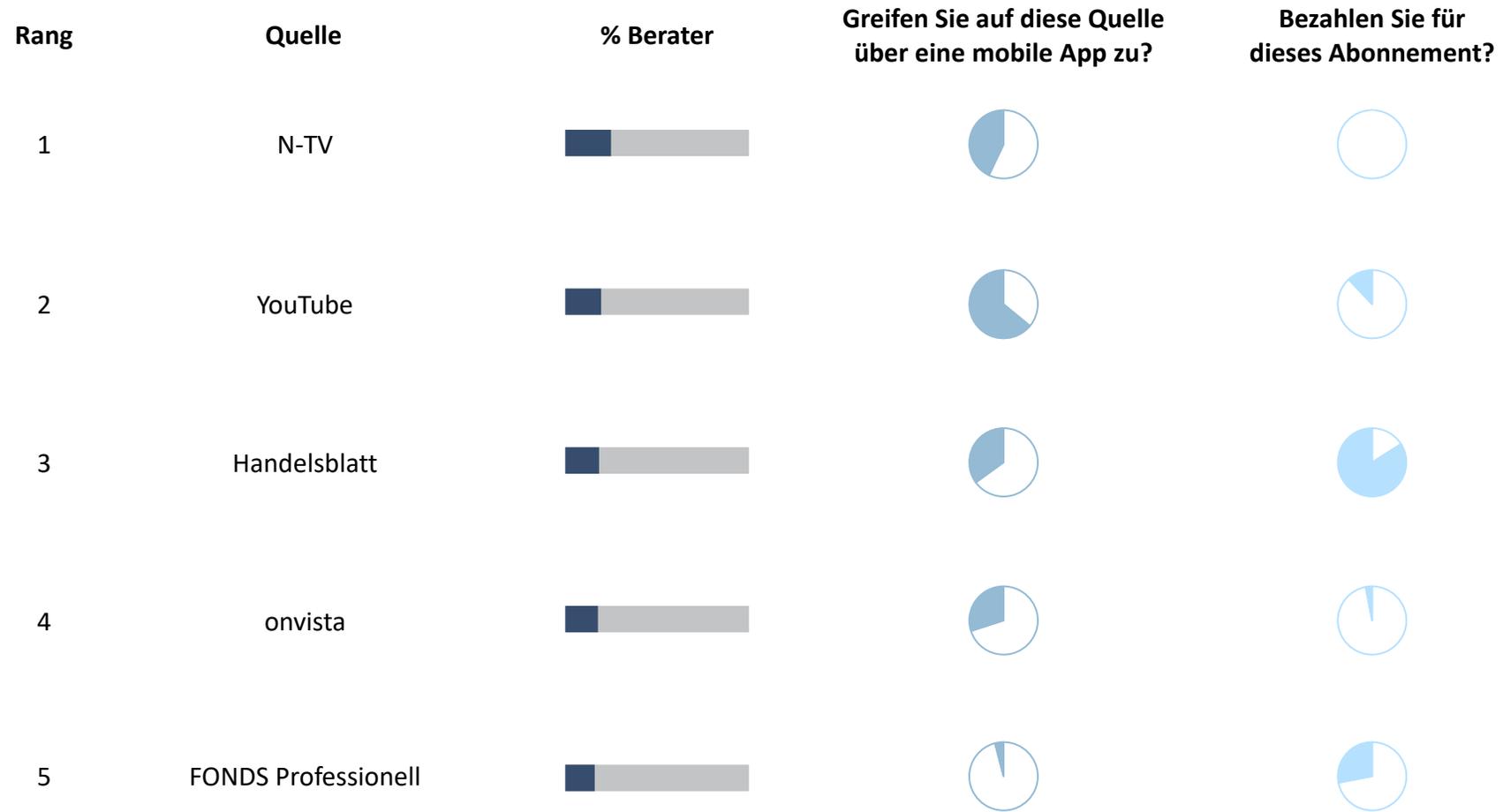


Hinweis: 1. Die angegebene Wichtigkeit ("was sie sagen") basiert auf den Angaben der Befragten zu den wichtigsten wertschöpfenden Unterstützungsfaktoren

2. Die Pfeile zeigen die Veränderung in der Rangfolge der angegebenen Wichtigkeit des Faktors an (2022 vs. 2023). "=" bedeutet, dass sich der Rang der angegebenen Wichtigkeit nicht verändert hat

N-TV und YouTube führen die von den Beratern genutzten Quellen an, aber sie haben am ehesten ein kostenpflichtiges Abonnement beim Handelsblatt

Regelmäßige digitale Quellen für Anlageinformationen (Privatkundenberater, DE, 2023)



Hinweis: 1. % Berater zeigt die Anzahl der Zitate für die jeweilige Quelle im Verhältnis zur Anzahl der Befragten, die eine Quelle angegeben haben

2. Der schattierte Teil des Tortendiagramms stellt die Anzahl der Befragten dar, die mit "Ja" geantwortet haben, bezogen auf alle Befragten, die eine Antwort auf die Frage gegeben haben

Vielen Dank

Weitere Informationen zu NMG finden Sie unter www.nmg-consulting.com

Für weitere Einblicke oder weitere Informationen zu unserer Global Asset Management-Studie wenden Sie sich bitte an Karen Lau unter karen.lau@nmg-group.com

