

## Eine aktuelle Natixis-Studie ergibt: Institutionelle Investoren nehmen auch Risiken in Kauf zugunsten höherer Erträge und Renditen

- *Institutionelle Investoren suchen derzeit nach neuen Wegen, um ihre langfristigen Wachstums- und Verbindlichkeitsziele zu erreichen. Zu diesem Zweck werden Risiken angesichts eines renditeschwachen, volatilen Marktumfelds zum einen begrenzt, gleichzeitig ist man aber auch bestrebt, von ihnen zu profitieren.*
- *Zu den bedeutenden Strategien zählen in diesem Zusammenhang der zunehmende Einsatz von privatwirtschaftlichen Investitionen, Anlagen in illiquide Vermögenswerte, die verstärkte Nutzung alternativer Anlageoptionen, sowie ein stärkerer Fokus auf Risikobudgetierung und Diversifikation.*
- *75% der institutionellen Investoren weltweit glauben, dass aktives Management an den heutigen Märkten günstiger ist.*

**FRANKFURT, 15. März 2017** – Angesichts ausgeprägter Wertschwankungen, größerer Risiken und nach wie vor niedriger Renditen, verstärken institutionelle Investoren zugunsten höherer Erträge derzeit ihre Investments in vergleichsweise riskanten Anlageformen. Zu diesem Ergebnis gelangt eine internationale Umfrage unter institutionellen Investoren, die heute von Natixis Global Asset Management vorgestellt worden ist. Gleichzeitig verdoppeln institutionelle Investoren zwar ihre Aktivitäten im Bereich Risikomanagement, um so die Anforderungen an Wachstum und ihren Liquiditätsbedarf langfristig besser erfüllen zu können, geben jedoch an, noch bessere Instrumente zur Identifizierung von Risiken in ihren Portfolios zu benötigen.

Natixis hat 500 Manager staatlicher und betrieblicher Altersvorsorgeprogramme, Stiftungen, Versicherungen und Staatsfonds in Nordamerika, Lateinamerika, Großbritannien, Kontinentaleuropa, Asien und dem Nahen Osten befragt, die insgesamt ein Anlagevermögen von 15,5 Bio. US-Dollar verwalten.

Aus den Ergebnissen dieser Umfrage geht hervor, wie institutionelle Investoren, die im Wesentlichen als die weltweit größten und erfahrensten Anleger eingestuft werden, den Faktor Risiko zu ihrem eigenen Vorteil nutzen. Außerdem sind 75% der institutionellen Investoren der Meinung, dass Privatanleger zugunsten einer höheren Rendite womöglich zu große Risiken eingehen.

62% der institutionellen Manager haben den Eindruck, trotz der ausgeprägteren Wertschwankungen am Markt, die ihrer Meinung nach die größte Gefahr für ihre Performance darstellen, mit dem kurzfristigen Marktrisiko fertigwerden zu können. Den meisten Anlass zur Sorge geben ihrer Einschätzung nach jedoch die niedrigen Renditen. Wegen der Aussichten auf eine höhere Volatilität sowie aufgrund der hartnäckig niedrigen Zinsen verlassen sich nur wenige Institutionen auf traditionelle Portfoliostrategien,

um ihre Wertentwicklungsziele zu erreichen. Stattdessen erhöhen sie ihre Investments in Aktien- und Alternativanlagen, sowie bei illiquiden und privatwirtschaftlichen Anlagen, um risikobereinigte Renditen erzielen zu können.

„Obwohl sich die Risikofaktoren im Laufe der Zeit verändern, bleibt die Herausforderung für institutionelle Investoren, langfristig positive Ergebnisse zu erzielen, während man kurzfristige Turbulenzen am Markt umschiff“, so Jörg Knaf, Executive Managing Director DACH-Länder bei Natixis Global AM. „Aufgrund ihrer Mandate ist die Vermeidung von Risiken aber keine Option für institutionelle Investoren. So müssen sie einen Weg finden, mit diesen großen Herausforderungen fertigzuwerden, oder aber sich komplett neu aufstellen, indem sie Risiken ausgleichen und Alternativen zum traditionellen 60/40 Portfolio-Aufbau einbeziehen, und das immer mit Blick auf ihre langfristigen Ziele.“

### **Fokus auf das Wachstum: reale Anlagen und alternative Investments spielen größere Rolle**

Was ihre jeweiligen Ziele betrifft, so halten zwar 70% der Investoren ihre Ertragserwartungen für durchaus realistisch, aber so groß, wie es auf den ersten Blick scheint, ist die Zuversicht vielleicht doch nicht. So rechnet die Hälfte (50%) der Institutionen damit, dass die Ertragserwartungen in den nächsten 12 Monaten sinken werden. Ein Grund dafür ist die Schwierigkeit, überhaupt noch Ertragsquellen zu identifizieren. So geben 75% der Befragten an, dass sich immer schwerer ein Alpha generieren lässt, weil die Märkte zusehends effizienter werden.

Obwohl die meisten zuversichtlich sind, ihre langfristigen Verbindlichkeiten bedienen zu können, gehen 62% davon aus, dass dies den meisten ihrer Mitbewerber nicht gelingen wird. Derweil vertreten 69% die Auffassung, dass traditionelle Methoden zur Diversifikation und zur Portfoliostrukturierung neuen Ansätzen weichen müssen.

Weitere Ergebnisse der Umfrage:

- 76% der institutionellen Investoren sind der Meinung, dass Private Equity-Investments höhere risikobereinigte Erträge bieten als traditionellen Anlageklassen. Gleichzeitig vertritt über die Hälfte der Befragten (55%) die Auffassung, dass Private Equity auch eine bessere Diversifikation ermöglicht als traditionelle Aktien.
- Nach Einschätzung von 73% der Befragten bieten Private Debt-Engagements höhere risikobereinigte Erträge als traditionelle Anleiheninvestments. Für am vielversprechendsten hält man dabei die Segmente Infrastruktur, Gesundheitswesen sowie Technologie, Medien und Telekommunikation. Ausserdem geben viele Befragte an, auch den Einsatz von direkten Darlehen (44%) und besicherten Anleihen (34%) in Betracht zu ziehen.
- Etwa ein Drittel (34%) der Institutionen äußert ferner, dass man beabsichtigt, die Allokationen in realen Vermögenswerten wie Immobilien, Infrastruktur und Flugzeugfinanzierungen in den nächsten 12 Monaten zu erhöhen. Ebenso wie bei ihrer allgemeinen Einschätzung der privaten Märkte besteht für 63% der institutionellen Manager auch bei Engagements in realen Vermögenswerten das vorrangige Ziel darin, höhere Erträge zu erwirtschaften.
- Über die Hälfte (56%) der Institutionen gibt an, in diesem Jahr auch verstärkt auf alternative Investmentstrategien zu setzen. Die Nutzung alternativer Investments beschränkt sich dabei aber nicht nur auf Wachstumsportfolios. Schließlich erklären 77% der Befragten, dass alternative Investments mittlerweile auch bei Liability Driven-Investments eine Rolle spielen.

„Im lang anhaltenden Kampf gegen die historisch niedrigen Zinsen gehen institutionelle Investoren bereits immer höhere Risiken ein, um auf Kurs zu bleiben“, sagte Robert Hussey, Executive Vice President der

Institutional Services Group. "Neben ihrer erhöhten Risikobereitschaft, verfügen sie heutzutage außerdem über ein breites Spektrum an Instrumenten und Strategien zur Anlageverwaltung."

## **Gleichgewicht zwischen Wachstum, Risiko, Liquidität und Verbindlichkeiten**

Nur wenige Institutionen setzen bei der Steuerung des Portfoliorisikos ausschließlich auf höhere Anleihengewichtungen. Obwohl etwas mehr als die Hälfte der Befragten (54%) die Auffassung vertritt, dass eine Diversifikation mittels traditioneller Anlageklassen einen adäquaten Schutz vor Rückschlagsrisiken bieten kann, sind nur 3% wirklich fest davon überzeugt, dass diese Strategie im kommenden Jahr ausreichen wird. Vielmehr sind die Investoren der Meinung, dass Risikobudgetierung (87%), Diversifikation über verschiedene Sektoren (86%), Währungsabsicherungen (75%) und der verstärkte Einsatz alternativer Investments (76%) effektivere Methoden zur Steuerung des Portfoliorisikos darstellen.

Obwohl institutionelle Investoren der Meinung sind, dass alternative Investments zur Risikostreuung und -steuerung auf Portfolioebene beitragen, gibt über die Hälfte (55%) an, sich wegen des Liquiditätsbedarfs nur in begrenztem Maße in alternativen Investments engagieren zu können. So vertreten die Entscheidungsträger bei vielen Institutionen (71%) die Auffassung, dass die strengeren Solvenz- und Liquiditätsvorgaben, die von den Aufsichtsbehörden weltweit zuletzt eingeführt worden sind, dazu geführt haben, dass man sich inzwischen stärker auf eher kurzfristige Anlagehorizonte und liquidere Anlageformen konzentriert. Vor diesem Hintergrund stellt die Bedienung von Verbindlichkeiten, die sich über mehrere Jahrzehnte erstrecken, jedoch eine beträchtliche Herausforderung dar. So erklären die Befragten, dass ihnen die Abwägung langfristiger Wachstumsziele gegenüber dem langfristigen Liquiditätsbedarf im Hinblick auf das Risikomanagement den größten Anlass zur Sorge gibt.

Auch die sogenannten ESG-Faktoren (ökologische, soziale und Corporate Governance-Kriterien) spielen bei den Engagements der Investmentteams eine immer größere Rolle und dienen als Kennzahl für die Identifizierung von Unternehmen und Investmenttrends, die das Wachstumspotenzial des Portfolios auf lange Sicht steigern könnten. Fast 60% der institutionellen Investoren erklären, dass die Berücksichtigung der ESG-Faktoren eine Möglichkeit darstellt, Alpha zu generieren. Ebenso viele Institutionen halten diese Vorgehensweise für eine Option, um allgemeine Risikofaktoren, wie etwa Gerichtsprozesse, Umweltschäden oder soziale Konflikte einzudämmen. Parallel dazu gehen 62% der Befragten davon aus, dass alle Manager im Laufe der nächsten fünf Jahre die ESG-Faktoren standardmäßig berücksichtigen werden..

## **Verbindlichkeiten-Management und verstärktes Outsourcing**

Institutionelle Investoren stehen vor neuen Herausforderungen, weil sie sich über die traditionellen Märkte hinaus engagieren und für ihre Portfolios eine breitere Palette von Investments mit geringerer Liquidität und längeren Anlagehorizonten berücksichtigen. Über 46% der Befragten geben an, dass eine der größten Herausforderungen schlicht und einfach darin besteht, einen wirklich fundierten Überblick über die unterschiedlichen Risikoengagements auf Portfolioebene zu erhalten.

Das Erreichen von Risiko-/Ertragszielen verlangt von den Entscheidungsträgern ferner, auch außerhalb ihres eigenen Teams nach Spezial-Expertise Ausschau zu halten. So lagern immer mehr Institutionen die Verwaltung ihrer Portfolios zumindest teilweise aus. Etwa 40% der institutionellen Investoren greifen derzeit außerdem auf externe CIOs und/oder Treuhänder zurück. Insgesamt haben jene Organisationen, die externe Dienstleistungen nutzen, das Management von 37% ihres gesamten Anlagevermögens ausgelagert.

Bei den institutionellen Managern hat das Verbindlichkeiten-Management oberste Priorität. 70% der befragten Institutionen setzen schon jetzt Strategien zum Abgleich von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten um, die dazu beitragen sollen, den Verkauf von Vermögenswerten einerseits sowie die Einkommensströme mit den zukünftigen Ausgaben andererseits in Einklang zu bringen, um auf diese Weise das Liquidationsrisiko zu steuern. Viele dieser Strategien basieren zwar nach wie vor auf festverzinslichen Wertpapieren hoher Qualität, mittlerweile nutzen die institutionellen Investoren bei Liability Driven-Investments (LDI) aber eine breitere Palette von Anlageinstrumenten. Dazu zählen Absicherungsstrategien (die von 47% genutzt werden), inflationsgebundene Anleihen (44%) und nominale Anleihen (37%). Allerdings halten die Institutionen auch noch nach weiteren Optionen Ausschau. So geben etwa drei Viertel der institutionellen Investoren (77%) an, dass alternative Investments beim Management von LDI-Portfolios eine wichtige Rolle spielen, da diese nicht nur zur Diversifikation und zur Risikobegrenzung beitragen, sondern auch das Portfolio insgesamt optimieren.

Eine beträchtliche Zahl der Befragten (62%) ist der Meinung, dass es den meisten Organisationen trotz des Einsatzes von LDI-Strategien nicht gelingen dürfte, ihre langfristigen Ziele zu erreichen. Drei von fünf Organisationen (60%) beklagen zudem einen Mangel an Innovationen im Bereich LDI-Lösungen, obwohl nicht so viele (41%) bereit sind, für innovative LDI-Lösungen ein Aufgeld zu bezahlen.

### **Methodik**

Natixis hat 500 institutionelle Investoren nach ihrer Risikoeinschätzung, ihren Prognosen bezüglich der Asset Allocation sowie ihren Auffassungen zur Tendenz des Marktes gefragt. Zu den Befragten zählten Manager staatlicher und betrieblicher Altersvorsorgeprogramme, Stiftungen, Versicherungen und Staatsfonds in Nordamerika, Lateinamerika, Großbritannien, Kontinentaleuropa, Asien und dem Nahen Osten. Die Daten wurden im Oktober und im November 2016 vom Research-Unternehmen CoreData erhoben. Die Ergebnisse sind in einem aktuellen Whitepaper mit dem Titel „Double Down“ veröffentlicht worden. Weitere Informationen finden Sie auf der Internetseite [www.durableportfolios.com](http://www.durableportfolios.com).

### **Über Natixis Global Asset Management**

Natixis Global Asset Management betreut umsichtig agierende Investmentexperten weltweit, indem wir ihnen Möglichkeiten aufzeigen, mit noch mehr Verständnis für die Märkte zu investieren. Mit unserem Durable Portfolio Construction®-Ansatz fokussieren wir uns auf die Risikokontrolle. Dabei helfen wir unseren Kunden dabei, strategisch ausgerichtete Portfolios aufzubauen, die den aktuell unberechenbaren Marktentwicklungen trotzen. Dabei greifen wir auf eine umfassende Investmenterfahrung sowie eine gründliche Kenntnis der jeweiligen Branchen zurück und arbeiten ausserdem eng mit unseren Kunden zusammen, damit unsere Investmentgedanken stets auf objektiven Daten basieren.

Natixis Global Asset Management zählt zu den größten Vermögensverwaltungsgesellschaften weltweit.<sup>1</sup> Durch die Bündelung von mehr als 20 spezialisierten Investmentmanagern aus aller Welt und einem



verwalteten Vermögen von 877 Mrd. USD<sup>2</sup> können wir für jede strategische Investmentanforderung eine breite Palette von Anlagelösungen anbieten. Von den ersten analytischen Erkenntnissen bis zur letztendlichen Umsetzung der entsprechenden Anlageideen unterstützen wir bei Natixis unsere Kunden bei der Zusammenstellung nachhaltig stabiler Portfolios.

Mit Firmenzentralen in Paris und Boston gehört Natixis Global Asset Management, S.A. zu Natixis, einer in Paris börsennotierten Tochtergesellschaft von BPCE, der zweitgrössten Bankengruppe Frankreichs. Zu den mit Natixis Global Asset Management, S.A. verbundenen Investmentmanagement-, Vertriebs- und Dienstleistungsgesellschaften zählen Active Investment Advisors;<sup>3</sup> AEW Capital Management; AEW Europe; AlphaSimplex Group; Axeltis; Darius Capital Partners; DNCA Investments;<sup>4</sup> Dorval Finance;<sup>5</sup> Emerise;<sup>6</sup> Gateway Investment Advisers; H2O Asset Management;<sup>5</sup> Harris Associates; IDFC Asset Management Company; Loomis, Sayles & Company; Managed Portfolio Advisors;<sup>3</sup> McDonnell Investment Management; Mirova;<sup>5</sup> Natixis Asset Management; Ossiam; Seeyond;<sup>7</sup> 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 <http://ngam.natixis.com>.

NGAM S.A., Zweigniederlassung Deutschland (Registration number: HRB 88541). Registered office: Im Trutz Frankfurt 55, Westend Carrée, 7. Floor, Frankfurt am Main 60322, Germany

1 Im Rahmen des „Cerulli Quantitative Update: Global Markets 2016“ wurde Natixis Global Asset Management, S.A. auf Basis seines per 31. Dezember 2015 verwalteten Vermögens (AUM von 870.3 Mrd. \$) als Nummer 16 der grössten Vermögensverwalter der Welt eingestuft.

2 Der Nettoinventarwert versteht sich per 31. Dezember 2016. Das verwaltete Kundenvermögen kann auch Anlagegelder umfassen, für die nicht-regulierte Vermögensverwaltungsdienstleistungen erbracht werden. Zu diesen nicht-regulierten Geldern zählen jene Anlagevermögen, auf welche die Definition der SEC von „regulierten Anlagegeldern“ im Sinne von Teil 1 des ADV-Formulars nicht zutrifft.

3 Eine Abteilung von NGAM Advisors, L.P.

4 Eine Marke von DNCA Finance.

5 Eine Tochtergesellschaft von Natixis Asset Management.

6 Eine Marke von Natixis Asset Management und Natixis Asset Management Asia Limited mit Sitz in Singapur und Paris.

7 Eine Marke von Natixis Asset Management.

###

## Pressekontakte:

Instinctif Partners

Alexandra Zahn / Sophie Horrion

Tel: +49 (0) 69 13 38 98 12 / +49 (0) 221 420 7511

[Alexandra.zahn-kolechstein@instinctif.com](mailto:Alexandra.zahn-kolechstein@instinctif.com) / [Sophie.Horrion@instinctif.com](mailto:Sophie.Horrion@instinctif.com)

Natixis Global Asset Management

Samia Hadj, Global Public Relations

+44 (0)20 3405 4206

[samia.hadj@ngam.natixis.com](mailto:samia.hadj@ngam.natixis.com)