

Zweite Vertriebspartnerumfrage von Verifort Capital: Private Investoren suchen Inflationsausgleich

Tübingen, 12.04.2023 – **Vor welchen Herausforderungen steht der Finanzvertrieb aktuell und wie entwickeln sich die Anforderungen der Kunden? Um diesen Fragen nachzugehen und ein aktuelles Stimmungsbild zu erhalten, hat der Tübinger Immobilienfonds- und Asset-Manager Verifort Capital im Dezember 2022 und Januar 2023 erneut Vertriebspartner nach ihren Erfahrungen in der Kundenberatung befragt – dieses Mal gemeinsam mit der Fondsbörse Deutschland. Themen waren beispielsweise, wie sich die hohe Inflation auf ihre Arbeit auswirkt, welche Rolle Nachhaltigkeit vor dem Hintergrund der hohen Energiepreise für Anleger spielt oder welche Objektanzahl oder Mindestbeteiligungssumme die Anleger für ihren Immobilienfonds bevorzugen würden.**

War es 2021 noch die Corona-Pandemie, die den Finanzvertrieb im Griff hatte, prägen aktuell ganz klar die Energiekrise und die hohe Inflation die Arbeit der Vermittler. Anleger scheinen im aktuellen Umfeld unsicherer geworden zu sein und mehr Beratung zu benötigen. Danach befragt, wie die hohe Inflation und die Energiekrise aufgrund des Ukrainekriegs sich auswirken, sehen 87 Prozent der befragten Vermittler, dass ihre Kunden durch die Inflation risikosensibler geworden sind und gezielt Anlagen zum Inflationsausgleich suchen (82 Prozent). Für 85 Prozent der befragten Vermittler gelten beide Punkte auch mit Blick auf die Energiekrise. In diesem Zusammenhang gewinnen laut der Befragung »sichere« Anlagen wie Immobilien an Bedeutung für die Anleger (87 Prozent im Zusammenhang mit der Inflation, 80 Prozent beim Fokus auf die Energiekrise). »Die gegenwärtige politische und wirtschaftliche Gesamtsituation scheint viele Anleger zu verunsichern«, erklärt Jens Müller, CSO bei Verifort Capital. »Im Zusammenhang mit der Inflation haben nur 26 Prozent und im Zusammenhang mit der Energiekrise nur 30 Prozent der Befragten angegeben, dass ihre Kunden ihr Geld gegenwärtig langfristig binden wollen. Gleichzeitig ist der individuelle Beratungsbedarf sehr hoch.« Dass dieser aktuell zunimmt, sehen im Zusammenhang mit der Inflation 93 Prozent, im Kontext der Energiekrise sogar 96 Prozent der befragten Vermittler. »Gerade in so unsicheren Zeiten wie wir sie aktuell erleben, können Berater ihren Kunden mit individueller Betreuung Orientierung geben und einen echten Mehrwert liefern.«

Inflation hinterlässt Spuren: Nachhaltigkeit (noch) nicht im Fokus der Anleger

»Aus Anbietersicht ist Nachhaltigkeit heute zu Recht ein grundlegender Kern vieler Unternehmensstrategien«, sagt Alexander Klein, Geschäftsführer der Vertriebsgesellschaft von Verifort Capital. »Wie wir in unserer Befragung sehen, machen viele Vermittler jedoch nach wie vor die Erfahrung, dass Nachhaltigkeit und ESG-Kriterien für viele Anleger grundsätzlich noch nicht einen so hohen Stellenwert einnehmen. 43 Prozent der von uns Befragten haben angegeben, dass viele Kunden sich bisher noch keine Meinung zu Nachhaltigkeit gebildet und keine Erfahrung mit diesem Thema hätten – was jedoch eine spürbare Verbesserung zu 2021 ist, als dieser Wert noch bei ganzen 59 Prozent lag. Gleichzeitig geben 35 Prozent aber an, dass nachhaltige Anlagen nur gewählt würden, solange kein Renditeverlust drohe – 2021 war dies nur bei 19 Prozent der Fall. Nur 20 Prozent sehen, dass Anleger eine geringere Rendite in Kauf nehmen würden, damit ESG-Kriterien umgesetzt werden können (2021 sogar nur 11 Prozent).«

Auch hier scheint die Energiekrise Spuren zu hinterlassen: Konkret danach gefragt, welchen Einfluss diese auf die Einstellung der Anleger zu Nachhaltigkeit hat, stimmen 56 Prozent der Befragten zu, dass Nachhaltigkeit aktuell für die Kunden an Relevanz verliere und ESG eher wieder ein nice-to-have werde (67 Prozent). Dennoch sehen nur 35 Prozent, dass »dreckige« Anlagen wie die Öl- oder Kohle-Branche wieder interessanter würden. »Für uns als Anbieter heißt das, dass wir noch mehr Aufklärungsarbeit zum Thema ESG und Nachhaltigkeit leisten müssen«, sagt Klein. »Wir müssen Anlegern zeigen, dass an nachhaltig ausgerichteten Produkten langfristig kaum ein Weg vorbeiführt und gerade bei uns im Immobilienbereich auf Dauer solche Produkte, die ESG-Kriterien berücksichtigen, eine bessere Rendite liefern können als nicht-nachhaltige Investments.«

Keine Experimente: Anleger setzen auf klassische Investments

Der Blick auf konkrete Anlagemöglichkeiten zeigt, dass für die befragten Vermittler – ähnlich wie schon im vergangenen Jahr – klassische und diversifizierte Investitionen der Kern der Beratung sind. Als eher bis sehr wichtig sehen sie Anlageformen wie offene Investmentfonds (83 Prozent, gegenüber 74 Prozent im Jahr 2021), aber auch Direktinvestitionen in Immobilien (70 Prozent, ebenfalls 70 Prozent). Ebenfalls wichtig sind Alternative Investmentfonds mit 72 Prozent, wenn auch etwas weniger als 2021 (78 Prozent). Keine Rolle für die eigene Beratungsarbeit spielen für eine große Mehrheit der Umfrageteilnehmer hingegen digitale Assets wie Kryptowährungen (93 Prozent unwichtig oder eher unwichtig, 89 Prozent im Jahr 2021) oder tokenisierte Sachwerte (87 Prozent, gegenüber 85 Prozent). Doch auch Direktinvestitionen in Aktien und Anleihen liegen vergleichsweise weniger im Fokus und sind für 57 Prozent (2021 sogar 78 Prozent) und 70 Prozent (gegenüber 82 Prozent) unwichtig oder eher unwichtig in der Kundenberatung.

»Sachwertinvestitionen, etwa über Alternative Investmentfonds, sind aus Sicht der befragten Vermittler nicht nur eine relevante, sondern auch eine langfristige Geldanlage«, sagt Müller. »43 Prozent geben an, dass sie für ihre Kunden bei Sachwert-Beteiligungen Laufzeiten von vier bis sieben Jahren bevorzugen, 39 Prozent sogar Laufzeiten von acht bis zehn Jahren und 13 Prozent mehr als zehn Jahre.« Dabei sollte der Mindestbeitrag auch nicht zu gering sein: Konkret nach Immobilien-AIFs befragt, liegt für die Vermittler die ideale Beitrittsgröße für sowohl aus Anlegersicht (für 91 Prozent) als auch aus ihrer eigenen Perspektive (93 Prozent) bei mindestens 5.000 Euro – und das mit einem klaren Fokus auf Diversifikation: 91 Prozent der Befragten geben an, dass ihre Kunden bei Immobilien-AIFs Portfolios mit mehreren Objekten klar bevorzugen.

Über Verifort Capital

Die Verifort Capital Gruppe ist ein Immobilienfonds- und Asset-Manager mit Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt (Oder), Hamburg, Offenbach und Hauptsitz in Tübingen sowie einer Niederlassung in Sempach-Station, Schweiz. Das Immobilienunternehmen hat sich auf die Bereiche Gewerbe- und Healthcare-Immobilien spezialisiert und steht mit seinem Investmentansatz für Verlässlichkeit, Transparenz und Werthaltigkeit. Mit rund 15.000 privaten Kapitalanlegern gehört das Unternehmen in Deutschland zu einem der führenden Anbieter im Segment Alternativer Investmentfonds (AIF).

Verifort Capital investiert über seine Fonds hauptsächlich in Gewerbeimmobilien mit Wertsteigerungspotenzial, die das Unternehmen restrukturiert und anschließend erfolgreich zurück an den Markt bringt. Mit seinen Healthcare-Fonds investiert Verifort Capital darüber hinaus langfristig in Pflege- und Betreuungseinrichtungen, mit dem Fokus auf Bestandshaltung und laufende Erträge. Langfristige Kooperationen mit renommierten Partnern sowie ein erfahrenes Asset Management zählen dabei zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren des Unternehmens.

Medienkontakt für Rückfragen

Miriam Wolschon/Henning Mönster
public imaging GmbH
+49 (0)40 40 1999 -155/-156
verifort-capital@publicimaging.de