

## **Millennials wollen Finanzberatung, keine Trophäen**

### *Natixis Investment Managers Umfrage hinterfragt fünf gängige finanzielle Missverständnisse über Millennials*

- Nach der Outperformance der Märkte in den Jahren 2020 und 2021 erwarten die Millennials, dass dies auch weiterhin der Fall sein wird, und rechnen damit, dass ihre Anlagen langfristig 16,3 % über der Inflation liegen werden.
- Auch wenn die meisten sagen, dass sie bereit sind, Risiken einzugehen, um Voranzukommen, würden 72 % der Millennials bei ihren Investitionen Sicherheit über Performance stellen
- Obwohl sie sagen, dass sie digitale Beratung bevorzugen, arbeiten Millennials zur Verwaltung ihrer Anlagen viel eher mit einem Finanzexperten zusammen, als sich auf einen Robo-Advisor zu verlassen

**Zürich, 4. Mai 2022** – Natixis Investment Managers (Natixis IM) stellt heute den Bericht *“Five Financial Truths about Millennials at 40”* vor, da die erste Generation der Millennials 40 Jahre alt wird und in ihre besten Einkommensjahre kommt. Der Bericht zeigt fünf Wahrheiten über Millennials und ihre finanziellen Gewohnheiten auf und räumt mit dem Klischee auf, dass diese Altersgruppe leichtfertig Geld ausgibt und aus schlechten Finanzplanern besteht, die sich auf die "Bank von Mama und Papa" verlassen.

Die weltweite Umfrage unter fast 2.500 Einzelanlegern im Alter zwischen 25 und 40 Jahren mit einem Mindestvermögen von 100.000 Dollar ergab, dass:

- 59 % der Millennials haben einen professionellen Finanzberater
- Finanzplanung ist die professionelle Beratung, an der sie am meisten interessiert sind - zweifelsohne, um zu erreichen, was 82 % der Millennials als klare finanzielle Ziele bezeichnen, einschliesslich der Pensionierung mit 60 Jahren.
- Sie sind fleissige Sparer und legen im Durchschnitt 17% ihres Einkommens für den Ruhestand zurück.
- Sie haben bisher ein beträchtliches Vermögen angehäuft, wobei 31 % dieses Vermögen auf den Besitz eines Unternehmens oder das Einkommen aus selbständiger Tätigkeit zurückführen und 37 % sagen, dass es aus Investitionen stammt. Nur 17 % geben den Erhalt einer Erbschaft oder von Familiengeldern als Quelle ihres Reichtums an.

"Millennials haben einen schlechten Ruf, denn ihnen wird oft nachgesagt, sie seien finanziell nicht verantwortungsbewusst und würden frivole Ausgaben dem Sparen vorziehen. Millennials haben hohe Erwartungen, aber sie sind auch proaktiv, wenn es um Finanzplanung geht, und sind nicht mehr die jungen Zwanzigjährigen, für die sie oft gehalten werden", sagt Dave Goodsell, Executive Director des Centre for Investor Insight von Natixis.

"Diese Generation hat während eines Grossteils ihres Erwachsenenlebens eine lange Hausse mit niedrigen Zinssätzen und geringer Inflation erlebt. Sie hat auch den 11. September 2001, das Platzen der ersten Technologieblase und eine schwere Finanzkrise erlebt, die viele aus der Generation ihrer Eltern in den Ruin trieb. Sie wissen, wie Verluste aussehen und wollen ihre Interessen schützen, während die Risiken steigen und ihre Finanzen immer komplexer werden.

Die gute Nachricht ist, dass die Millennials nicht nur den Wert der Planungsberatung erkennen, sondern auch den Finanzberatern vertrauen."

"Diese Umfrage über die Millennials widerlegt die vielen Klischees, die mit den Finanzen dieser Generation in Verbindung gebracht werden. Sie sind zwar vernetzt, legen aber bei der Verwaltung ihres Vermögens Wert auf eine menschliche Beziehung und stellen hohe Ansprüche an ihre Finanzpartner. So sind die Millennials sehr empfänglich für ESG-Investitionen und erwarten von ihren Vermögensverwaltern Engagement. Dies sind zweifellos prägende Trends für den Asset Management-Markt, auf die Vermögensverwalter achten müssen, da die Älteren dieser Generation auf die 40 zugehen", fügt Timo H. Paul, Managing Director und Leiter des Marktes Deutschschweiz bei Natixis IM, hinzu.

Die Forschungsergebnisse von Natixis IM offenbaren fünf Wahrheiten über Millennials um die 40:

### **1. Algorithmen können nicht alle finanziellen Fragen beantworten**

Es ist leicht anzunehmen, dass Millennials alle ihre Finanzen über ihr Handy verwalten, zumal so viele von ihnen mobile Banking-Apps nutzen. Die digitale Welle hat jedoch nicht zu einem Wunsch nach automatisierter Anlageberatung geführt, da die Millennials ihr Vertrauen eher in Menschen als in digitale Lösungen setzen. Von denjenigen, die einen professionellen Berater haben, vertrauen diesem 88 % der Befragten bei der Entscheidungsfindung, während weniger als die Hälfte (48 %) der Millennials den Algorithmen vertrauen, die die Motoren der automatischen Beratung sind. Nur ein Viertel (25 %) vertraut den sozialen Medien, um diese Aufgabe zu erledigen.

Sechs von zehn (59 %) Millennials lassen sich von einem Finanzberater beraten, entweder ausschliesslich (40 %) oder in Kombination mit automatisierter Beratung wie einem Robo-Advisor (19 %). Nur 7 % verlassen sich ausschliesslich auf eine automatisierte Beratung, die bei vermögenden Millennials auf 11 % ansteigt, trotz der Annahme, dass diejenigen mit einem höheren Vermögen weniger wahrscheinlich automatisierte Lösungen nutzen.

Die hohe Zahl der Millennials, die einen professionellen Berater in Anspruch nehmen, könnte darauf zurückzuführen sein, dass ihre Finanzen komplizierter sind und sie eine individuelle Beratung benötigen. Die älteren Millennials heiraten, kaufen Häuser und gründen Familien, und es gibt eine grosse Vielfalt bei der Art und Weise, wie das Vermögen erworben wird. Die Hälfte der Befragten gibt an, dass sie über mehrere Vermögensquellen verfügen, die von der Beschäftigung (78 %), dem Besitz eines Unternehmens/der Selbstständigkeit (31 %), Investitionen (37 %) über Zuwendungen/Erbschaften (17 %) reichen.

Millennials wünschen sich direkte Hilfe bei der Verwaltung ihres Vermögens, anstatt sich auf einen Algorithmus zu verlassen. Vier von zehn sagen, dass die Unterstützung bei der Bewältigung der Volatilität (40 %) ein wichtiger Bestandteil ihrer Beratungsbeziehung ist. Die gleiche Anzahl gibt an, dass es wichtig ist, dass ihre Investitionen mit ihren persönlichen Werten übereinstimmen, während 37 % wollen, dass ihr Berater ihnen in Steuerfragen hilft.

### **2. Das Risiko ist real, wenn mehr auf dem Spiel steht**

Diese Generation hat einen langen Bullenmarkt mit niedrigen Zinsen und geringer Inflation für einen Grossteil ihres Erwachsenenlebens genossen, und zwei Drittel (66 %) sagen, dass sie gerne Risiken eingehen, um voranzukommen. Allerdings sind sie viel risikoscheuer, als sie zugeben: 72 % geben an, dass sie die Sicherheit ihrer Anlagen der Performance vorziehen.

Die Volatilität als Reaktion auf die Covid-19-Pandemie und die zunehmenden geopolitischen Spannungen, die zu Inflation und Zinserhöhungen führen, bedeutet, dass Millennials sich bei der Auswahl von Anlagen mehr auf das Risikomanagement konzentrieren (48 %) als auf die Fähigkeit eines Fonds, die Benchmarks zu schlagen (26 %). 60 % der Millennials sagen, dass die Marktvolatilität ihre Fähigkeit untergräbt, ihre Spar- und Ruhestandsziele zu erreichen und vier von zehn geben an, dass die wichtigste Facette der Beziehung zu ihrem Finanzberater die Hilfe beim Umgang mit der Volatilität ist.

"Es ist zwar gut, einen gesunden Respekt vor dem Risiko zu haben, aber viele Millennials befinden sich in einem echten Konflikt zwischen dem Risiko und ihren Renditeerwartungen. Die Renditeerwartungen liegen derzeit bei 16,3 % über der Inflation, was zum Teil daran liegt, dass die in den letzten drei Jahren erzielten Renditen zwei- bis dreimal so hoch sind wie die durchschnittliche jährliche Rendite von 8,19 %, die der S&P in den 20 Jahren zwischen 2000 und 2020 erzielte. Dadurch sind die Erwartungen gestiegen", kommentiert Dave Goodsell. "Allerdings gibt es auch mehr Marktvolatilität, so dass die Anleger entsprechend planen und ihre Risikobereitschaft einschätzen müssen."

### **3. Millennials verstehen, dass sie sich nicht verkaufen müssen, um Kapitalisten zu sein**

Millennials betrachten Vermögen als eine Erweiterung ihrer Werte. 78 % sehen in Investitionen eine Möglichkeit, einen positiven Einfluss auf die Welt zu nehmen und 63 % glauben sogar, dass sie die Verantwortung haben, durch ihre Investitionen zur Lösung gesellschaftlicher Probleme beizutragen. Nach dem Risiko ist die zweitwichtigste Überlegung, die Millennials bei der Auswahl von Investitionen anstellen, ob diese ihren Werten entsprechen.

Ihr Pragmatismus bei ESG-Investitionen reicht weiter:

- Millennials wissen, dass Investieren allein nicht ausreicht. 77 % derjenigen, die ESG-Investitionen tätigen, sind der Meinung, dass sich ihr Fondsmanager aktiv mit den Unternehmen, in die sie investieren, auseinandersetzen sollte. 72 % erwarten von ihrem Fondsmanager, dass er über alle Aktien, die sie besitzen, abstimmt.
- 57 % wissen, dass Indexfonds Unternehmen enthalten, die möglicherweise nicht ihren persönlichen Werten entsprechen.
- 52 % bitten ihren Finanzberater, neben den allgemeinen finanziellen Faktoren auch ESG-Faktoren in die Anlageanalyse einzubeziehen.
- Zwar fühlen sich 63 % der Millennials persönlich dafür verantwortlich, die grossen Probleme in der Welt anzugehen, aber sie sind auch der Meinung, dass die Verantwortung von Unternehmen (80 %) und Regierungen (75 %) geteilt werden sollte.

### **4. Der Ruhestand fühlt sich mit 40 viel näher an**

Weltweit gehen Millennials davon aus, dass sie im Durchschnitt mit 60 Jahren in Rente gehen werden. "Das 40. Lebensjahr kann die Dinge in eine andere Perspektive rücken. Mit 60 in den Ruhestand zu gehen ist ein ehrgeiziges Ziel, und sie sind sich der Risiken bewusst, was die Bedeutung erklären könnte, die sie der Planung und Beratung beimessen", so Dave Goodsell.

- Millennials sind dem Sparen verpflichtet. Im Durchschnitt legen sie 17 % ihres Jahreseinkommens für den Ruhestand zurück. 76 % sind der Meinung, dass es zunehmend ihre Aufgabe ist, ihren Ruhestand selbst zu finanzieren.

- Da die Inflation in den letzten zwei Jahren ein 40-Jahres-Hoch erreicht hat, sehen 72 % der Millennials darin eines der grössten Risiken für ihre Altersvorsorge.
- 72 % befürchten, dass die zunehmende Staatsverschuldung in ihrem Land in Zukunft zu einer Kürzung der staatlichen Rentenleistungen führen wird.

Während 70 % der Millennials zuversichtlich sind, dass sie mit finanzieller Sicherheit in den Ruhestand gehen können - das Ziel rückt immer näher -, sagen 66 %, dass sie akzeptieren, möglicherweise länger als erwartet arbeiten zu müssen.

#### **5. Die Pandemie diene als Erinnerung an die finanziellen Grundlagen**

Covid-19 verursachte bei 58 % der Millennials Stress in Bezug auf ihre finanzielle Sicherheit. 28 % der Befragten gaben an, dass sie oder ihr Haushalt während der Pandemie Einkommensverluste hinnehmen mussten und mehr als ein Fünftel (22 %) erlebte einen erheblichen Rückschlag für ihre finanzielle Sicherheit. Während der Pandemie erhöhte jedoch fast ein Viertel der Millennials (24 %) ihre Handelsaktivitäten über ihren Finanzberater, was vielleicht den Wert professioneller Beratung in Zeiten volatiler Märkte unterstreicht. 67 % der Befragten gaben an, dass sie sich finanziell gut abgesichert fühlten, was darauf zurückzuführen sein könnte, dass die Millennials einen Finanzplan haben.

Die drei grössten finanziellen Ängste sind jetzt grosse, unerwartete Ausgaben, Arbeitsplatzsicherheit und Steuern. Rückblickend sagen sie jedoch, dass die Pandemie ihnen grundlegende finanzielle Lektionen ins Gedächtnis gerufen hat, darunter die Wichtigkeit, die Ausgaben unter Kontrolle zu halten (42 %), ein Notfall-Sparkonto zu haben (38 %) und Emotionen bei Investitionsentscheidungen zu vermeiden (32 %).

Ein vollständiges Exemplar des globalen Berichts über Millennials finden Sie hier:

<https://im.natixis.com/intl/research/2022-millennial-report>

#### **Methodik**

Natixis Investment Managers befragte 2'459 Millennials in Nordamerika, Lateinamerika, Asien, dem Vereinigten Königreich, Europa und dem Nahen Osten. Die Daten wurden im März und April 2021 durch das Marktforschungsunternehmen CoreData erhoben und im März 2022 durch das Natixis Investment Institute zusätzlich analysiert.

#### **Pressekontakte:**

##### **Natixis Investment Managers**

##### **Billie Clarricoats**

Tel.: +44 (0)203 405 4206

Mail: [billie.clarricoats@natixis.com](mailto:billie.clarricoats@natixis.com)

##### **Voxia communication**

##### **Nicole Nussbaumer**

Tel.: +41 43 344 98 45

Mail: [nicole.nussbaumer@voxia.ch](mailto:nicole.nussbaumer@voxia.ch)

### **Über Natixis Investment Managers**

Natixis Investment Managers unterstützt Finanzprofis mit ausgereiften Methoden bei der Erstellung ihrer Portfolios. Auf der Grundlage des Fachwissens von mehr als 20 spezialisierten Investmentmanagern welt-weit wenden wir Active Thinking® an, um proaktive Lösungen zu liefern, die unseren Kunden helfen, auf allen Märkten bessere Ergebnisse zu erzielen. Natixis Investment Managers gehört zu den weltweit grössten Vermögensverwaltungsunternehmen<sup>1</sup> mit einem verwalteten Vermögen von mehr als \$1'400 Milliarden Assets under Management<sup>2</sup> (1'245 Milliarden Euro). Natixis Investment Managers bietet eine breite Palette von Lösungen für verschiedene Anlageklassen, -stile und -vehikel, einschliesslich innovativer ESG-Strategien (Environmental, Social, and Governance) und Produkte zur Förderung nachhaltiger Finanzen. Das Unternehmen arbeitet mit seinen Kunden zusammen, um ihre individuellen Bedürfnisse zu verstehen und ihnen Einblicke und Anlagelösungen zu bieten, die auf ihre langfristigen Ziele zugeschnitten sind.

Natixis Investment Managers mit Sitz in Paris und Boston ist eine Tochtergesellschaft von Natixis. Die an der Pariser Börse notierte Natixis ist eine Tochtergesellschaft von BPCE, der zweitgrössten Bankengruppe Frankreichs. Zu den mit Natixis Investment Managers verbundenen Investmentmanagementfirmen gehören AEW, Alliance Entreprenure, AlphaSimplex Group, DNCA Investments<sup>3</sup>, Dorval Asset Management, Flexstone Partners, Gateway Investment Advisers, Harris Associates, Investors Mutual Limited, Loomis, Sayles & Company, Mirova, MV Credit, Naxicap Partners, Ossiam, Ostrum Asset Management, Seeyond, Seventure Partners, Thematics Asset Management, Vauban Infrastructure Partners, Vaughan Nelson Investment Management und WCM Investment Management. Darüber hinaus werden Investitionslösungen über Natixis Investment Managers Solutions angeboten, und Natixis Advisors bietet über seine Abteilung AIA und MPA weitere Investitionsdienstleistungen an.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte die Website von Natixis Investment Managers unter [im.natixis.com](http://im.natixis.com) | LinkedIn: [linkedin.com/company/natixis-investment-managers](https://www.linkedin.com/company/natixis-investment-managers)

Zu den Vertriebs- und Serviceeinheiten von Natixis Investment Managers gehören Natixis Distribution, L.P., ein Broker-Dealer mit beschränkter Zweckbestimmung und der Vertrieb verschiedener in den USA registrierter Investmentgesellschaften, für die Beratungsdienste von verbundenen Unternehmen von Natixis Investment Managers, Natixis Investment Managers S.A. (Luxemburg), Natixis Investment Managers International (Frankreich) und deren verbundenen Vertriebs- und Serviceeinheiten in Europa und Asien angeboten werden.

1 Cerulli Quantitative Update: Global Markets 2021 hat Natixis Investment Managers als 15. grössten Asset Manager der Welt auf der Grundlage des verwalteten Vermögens per 31. Dezember 2020 eingestuft.

2 Das verwaltete Vermögen ("AUM") zum 31. Dezember 2021 beträgt 1,245 Milliarden Euro. Das verwaltete Vermögen, wie berichtet, kann fiktive Vermögenswerte, betreute Vermögenswerte, Bruttovermögen, Vermögenswerte von verbundenen Unternehmen im Minderheitsbesitz und andere Arten von nicht aufsichtsrechtlichen AUM umfassen, die von Unternehmen verwaltet oder betreut werden, die mit Natixis Investment Managers verbunden sind. Ausschliesslich H2O Asset Management.

3 Eine Marke von DNCA Finance.