

Hamilton Lane Private-Wealth-Umfrage: 70 Prozent der Befragten weltweit wollen Allokation in Private Markets erhöhen – Bedarf an Ausbildung weiter hoch

- Weltweite Umfrage unter mehr als 230 Anlageberatern zeigt, dass Diversifizierung und Performance der Private Markets die Hauptgründe für das Interesse von vermögenden Privatanlegern sind
- 92 Prozent der Befragten investieren derzeit Kundengelder in Private Markets, mehr als zwei Drittel davon planen die Allokation zu erhöhen
- Berater konstatieren Wissensgefälle zwischen sich und ihren Kunden und sehen weiteren Ausbildungsbedarf

Conshohocken, Pennsylvania, 13. Juni 2024 – Mehr als 90 Prozent der Befragten investieren derzeit bereits Kapital ihrer Kunden in Private Markets und fast alle (99 Prozent) wollen in diesem Jahr einen Teil des Kundenportfolios in dieser Assetklasse allokatieren. Dies geht aus einer aktuellen Umfrage des weltweit führenden Private Markets Investment Managers Hamilton Lane (Nasdaq: HLNE) hervor.

Nachfrage hält an

Mehr als die Hälfte der Berater (52 Prozent) gaben an, dass sie mehr als 10 Prozent der Kundenportfolios in Private Market investieren wollen. Damit bestätigt die Umfrage den allgemeinen Branchentrend, nach dem das Interesse nicht-institutioneller Anleger an Private Markets immer stärker zunimmt. 70 Prozent der Berater planen, die Allokation ihrer Kunden in dieser Assetklasse im Vergleich zu 2023 zu erhöhen. Als Hauptgründe für das steigende Interesse an Private Markets nannten die Berater die Performance von Privatmarktanlagen sowie die Möglichkeit der Diversifizierung.

Wissensgefälle ausgleichen

Gefragt nach ihrem eigenen Wissen über Private Markets, gaben 97 Prozent der Berater an, entweder über fortgeschrittene (55 Prozent) oder mittlere (42 Prozent) Kenntnisse zu verfügen. Die Berater kennen sich somit gut aus, bei ihren Kunden ist das seltener der Fall. Laut der Umfrage bestätigen die Berater zwar, dass ihre Kunden von den Vorteilen alternativer Investments überzeugt sind, aber möglicherweise sind sie nicht ausreichend über diese Assetklasse informiert. So stufen beispielsweise 50 Prozent der Berater das Wissen ihrer Kunden über Privatmarktanlagen als niedrig ein. Trotz ihres großen Interesses an dieser Assetklasse fehlt es an Basiswissen. Lediglich 4 Prozent der Berater bewerten das Wissen ihrer Klientel als fortgeschritten, d.h. sie kennen sich gut mit der Anlageklasse aus und kennen Details, Trends und Produkte der Private Markets. Mit anderen Worten: Hier herrscht ein Wissensgefälle, das es aus- oder zumindest anzugleichen gilt.

„Die Kernaussage der Umfrage lautet: Mit dem wachsenden Interesse an Private Markets geht ein deutlicher Bedarf an mehr Informationen und Aufklärung einher“, sagt Steve Brennan, Head of Private Wealth Solutions bei Hamilton Lane. „Je mehr neue Anleger über die Assetklasse wissen, desto stärker wächst ihr Interesse an Investmentmöglichkeiten. Auch bei bereits investierten Anlegern trägt fundierteres Wissen zum Wunsch nach weiteren Investments bei. Wir rechnen damit, dass mit zunehmendem Know-how und Vertrautheit der Private Wealth Kunden mit der Anlageklasse auch die Allokation in Private Markets zunehmen wird.“ Auf die Frage, welche Informationen und Tools die Berater im Umgang mit ihren Kunden als hilfreich erachten, nannten diese Ausbildung, Fachliteratur und Veranstaltungen als die drei wichtigsten Optionen, um das Wissen ihrer Kunden über die Assetklasse zu verbessern.

„Unsere Umfrage zeigt: Je mehr Informationsmöglichkeiten Berater ihren Kunden zur Verfügung stellen können, desto zielführender ist dies für beide Seiten“, ergänzt Ralph Aerni, Mitglied der Geschäftsführung von Hamilton Lane in Deutschland und Head of Client Solutions EMEA. „Mit unserem Hamilton Lane Knowledge Center, dem Chart of the Week oder unserer Podcast-Reihe Private Markets Made Human wollen wir Berater und Kunden dabei unterstützen, Private Markets als Anlageklasse für Privatinvestoren in Deutschland weiter zu etablieren.“

Den vollständigen Bericht finden Sie [hier](#)

Methodik

Die Online-Umfrage wurde vom 27. November bis 22. Dezember 2023 durchgeführt. Zu den 232 weltweit befragten Personen gehörten private Vermögensverwalter, Registered Investment Advisors (RIAs), Family Offices und andere Berater aus den USA, Kanada, Lateinamerika, EMEA und APAC.

Über Hamilton Lane

Hamilton Lane (NASDAQ: HLNE) ist einer der weltweit größten Investment Manager für Privatmärkte, der innovative Lösungen für institutionelle und Private Wealth Investoren auf der ganzen Welt bietet. Das Unternehmen, das sich seit mehr als 30 Jahren ausschließlich auf Privatmarkt-Investitionen spezialisiert hat, beschäftigt derzeit knapp 700 Fachleute in Niederlassungen in Nordamerika, Europa, im asiatisch-pazifischen Raum und im Nahen Osten. Hamilton Lane verfügt über ein verwaltetes und beaufsichtigtes Vermögen über 920 Milliarden US-Dollar, das sich aus über 124 Milliarden US-Dollar an diskretionären Vermögenswerten und knapp 796 Milliarden US-Dollar an nicht-diskretionären Vermögenswerten zusammensetzt (Stand: 31. März 2023). Hamilton Lane ist auf die Entwicklung flexibler und maßgeschneiderter Anlageprogramme spezialisiert, die professionellen Kunden weltweit differenzierten Zugang zum gesamten Spektrum der Privatmarktstrategien, Sektoren und Regionen bieten. Für weitere Informationen besuchen Sie bitte <http://www.hamiltonlane.com> oder folgen Sie Hamilton Lane auf LinkedIn: www.linkedin.com/company/hamilton-lane/.



PRESSEINFORMATION

Pressekontakt Hamilton Lane (DACH-Region)

IWK Communication Partner

Ira Wülfing / Barbara Popp

Ohmstr. 1

D-80802 München

T: +49 89 200030-30

E: HamiltonLane@iwk-cp.com

www.iwk-cp.com