

## **Hamilton Lane Private-Wealth-Umfrage: Fast ein Drittel der Berater will 20 % oder mehr der Kundenportfolios 2025 in Private Markets investieren**

- Der jährliche Private Wealth Report mit weltweit mehr als 300 befragten Anlageberatern zeigt, dass die Möglichkeit der Diversifizierung und Performance weiterhin das Interesse vermögender Privatanleger an dieser Anlageklasse steigern
- Private Infrastructure wird Marktanteile gewinnen: 48 % der Befragten wollen ihr Engagement in diesem Segment erhöhen
- Trotz des Interesses verfügen viele Investoren nur über Basis-Kenntnisse in dieser Anlageklasse; dies unterstreicht die Bedeutung der kontinuierlichen Weiterbildung sowie die Möglichkeit zur Vertiefung der Kundenbeziehung

**Conshohocken, Pennsylvania, 29. Januar 2025 – Investments in Private Markets entwickeln sich zunehmend zu einem wichtigen Geschäftsbereich von Anlageberatern – so das Ergebnis einer kürzlich durchgeführten Umfrage des führenden Private Markets Investment Managers Hamilton Lane (Nasdaq: HLNE). Fast ein Drittel (30 %) der Befragten gab an, dass sie 20 % oder mehr in diese Anlageklasse investieren wollen. Weitere 29 % planen, 10 % oder mehr zu investieren, was bedeutet, dass 2025 insgesamt fast 60 % der befragten Finanzexperten 10 % oder mehr in Privatmarktanlagen investieren wollen. Dies entspricht einem Anstieg um 15 % gegenüber der letztjährigen Umfrage und zeigt eine deutliche Zunahme der Akzeptanz der Assetklasse und ein wachsendes Interesse vermögender Privatanleger.**

### **Interesse an Infrastruktur Investments**

Der Umfrage zufolge ist Private Infrastructure auf dem besten Weg, Marktanteile zu gewinnen: 48 % der Befragten planen, ihr Engagement in diesem Segment zu erhöhen. Dieses Ergebnis bestätigt den allgemeinen Trend, dass Investoren zunehmend an Private Infrastructure interessiert sind. Grund ist ein besseres Verständnis der Vorteile dieser Anlageklasse, wie beispielsweise hohe Eintrittsbarrieren, dauerhafte Cashflows, wettbewerbsfähige Gesamtrenditen, Einkommensrenditen und Portfoliodiversifizierung. Insgesamt hat das Interesse an Infrastruktur am stärksten zugenommen, dicht gefolgt von den Assetklassen Private Equity und Private Credit. Betrachtet man die Gesamtportfolioallokation liegen Private Equity und Private Credit derzeit auf den ersten beiden Plätzen.

### **Attraktivität der Private Markets**

Mehr als drei Viertel (76 %) der Befragten gaben an, dass ihre Kunden die Private Markets im Vergleich zu Aktien und Anleihen als lukrativer einschätzen. Die Gründe hierfür liegen in der Performance und der Möglichkeit zur Diversifizierung.

Auf die Frage, warum sich die Kunden für Private Markets interessieren, waren die Antworten in diesem Jahr fast identisch mit denen der letztjährigen Umfrage, wobei Performance und Diversifizierung am häufigsten genannt wurden und deutlich vor anderen Antworten lagen (Sektor Exposure, Liquidität oder "Sonstiges").

### **Besserer Kenntnisstand, aber Wissensgefälle bleibt**

Trotz des gestiegenen Fachwissens auf Seiten der Berater, von denen 63 % ihre Kenntnisse über die Anlageklasse als "fortgeschritten" einstufen (gegenüber 55 % in der letztjährigen Umfrage), besteht bei den übrigen Befragten immer noch ein Wissensgefälle. Hamilton Lane bietet über das [Knowledge Center](#) und das [Chart der Woche](#) verschiedene Möglichkeiten, damit sich Berater und Kunden über Private Markets informieren und so ihre Anlageziele erreichen können.

### **Weitere wichtige Ergebnisse**

- Ein wesentlicher Grund, warum Berater Investments in Private Markets anbieten, ist der Wettbewerbsvorteil, wenn es darum geht, Kunden zu gewinnen und zu halten. 70 % der Berater geben an, dass die Unterstützung von Kunden bei Investments in Private Markets diese Beziehungen vertieft.
- Zwar zeigen alle Altersgruppen Interesse an einem Engagement in Private Markets, doch ist das Interesse bei der Generation X (94 %), den Millennials (89 %) und den Babyboomern (77 %) am größten. Es folgen die Generation Z (59 %) und die über 75-Jährigen (43 %).
- Weltweit verzeichnen der asiatisch-pazifische Raum (51 %) und Nord- und Südamerika (48 %) den höchsten Prozentsatz an Kunden, die "sehr interessiert" an dieser Anlageklasse sind. Es überrascht nicht, dass mit dem Interesse an Private Markets auch das Wissen über diese Anlageklasse zunimmt. Denn gleichzeitig sind es diese beiden Regionen, die die Liste derjenigen anführen, die ihre Kenntnisse als „fortgeschritten“ oder „durchschnittlich“ bezeichnen.

[Steve Brennan](#), Head of Private Wealth Solutions bei Hamilton Lane, kommentiert: "Unsere diesjährigen Umfrageergebnisse zeigen eine wachsende Zustimmung und Wertschätzung der Möglichkeiten der Diversifizierung und Performance, die die Private Markets bieten können. Noch vor wenigen Jahren hätten wir nicht damit gerechnet, dass fast 60 % der Berater planen, im kommenden Jahr 10 % oder mehr der Kundenportfolios in diese Anlageklasse zu investieren. Für uns ist dies ein Beleg dafür, dass das Bewusstsein für das Potenzial der Vermögensbildung an den Private Markets wächst."

"Wir gehen davon aus, dass das Interesse im Bereich Infrastruktur weiter zunimmt, und hoffen, dass die Zahl der Anleger, die ihr Wissen über die Private Markets als 'fortgeschritten' bezeichnen, noch weiter steigt. Bei Hamilton Lane konzentrieren wir uns weiterhin darauf, Beratern und ihren Kunden qualitativ hochwertige Investmentmöglichkeiten in Private Markets zu bieten und gleichzeitig den Zugang zu und das Wissen über diese Anlageklasse zu erweitern."

[Ralph Aerni](#), Mitglied der Geschäftsführung von Hamilton Lane in Deutschland und Head of Client Solutions EMEA, ergänzt: „Wir wollen künftig unser bereits bestehendes Informationsangebot zu Private Markets noch weiter ausbauen, insbesondere das Hamilton Lane Knowledge Center. Wir sehen ein großes Interesse an unseren bestehenden Inhalten und wollen in Zukunft weitere Materialien ergänzen, die sowohl Beratern als auch Anlegern ein breiteres Wissen über diese attraktive Assetklasse vermitteln.“

Für weitere Informationen über den Bereich Private Wealth von Hamilton Lane klicken Sie [hier](#). Um den vollständigen Bericht und die Ergebnisse zu sehen, klicken Sie [hier](#).

### **Methodik der Erhebung**

Die Online-Umfrage wurde vom 29. Oktober bis 4. Dezember 2024 durchgeführt. Zu den weltweit 320 Befragten gehörten private Vermögensverwalter, Registered Investment Advisors (RIAs), Family Offices und andere Berater aus APAC, Kanada, EMEA, Lateinamerika, dem Nahen Osten und den USA.

### **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 Private Market Investments spezialisiert hat, beschäftigt derzeit knapp 730 Fachleute in Niederlassungen in Nordamerika, Europa, im asiatisch-pazifischen Raum und im Nahen Osten. Hamilton Lane verfügt über ein verwaltetes und beaufsichtigtes Vermögen über 947 Milliarden US-Dollar, das sich aus über 131 Milliarden US-Dollar an diskretionären Vermögenswerten und knapp 816 Milliarden US-Dollar an nicht-diskretionären Vermögenswerten zusammensetzt (Stand: 30. September 2024). 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/](http://www.linkedin.com/company/hamilton-lane/).

### **Pressekontakt Hamilton Lane (DACH-Region)**

IWK Communication Partner

Ira Wülfing / Barbara Popp

Ohmstr. 1

D 80802 München

T: +49 89 2000 30 30

E: [HamiltonLane@iwk-cp.com](mailto:HamiltonLane@iwk-cp.com)

[www.iwk-cp.com](http://www.iwk-cp.com)