



Unrealistische „Millennials“

Weltweit haben Investoren unrealistische Erwartungen bei der Kapitalanlage. Unter Millennials (Personen zwischen 18 und 35 Jahren) ist dieses Phänomen besonders stark ausgeprägt. Zu diesem Ergebnis kommt die Schroders Global Investor Study 2016, an der jetzt 20.000 Privatanleger aus 28 Ländern teilnahmen.

Übertriebene Ertragserwartungen

Die Studie belegt, dass Anleger deutlich zu hohe Erwartungen an Einkommen und langfristige Erträge haben. Im globalen Durchschnitt wünschen sie sich eine Rendite von 9,1 Prozent per annum. In Anbetracht der historisch niedrigen Zinsen dürften somit viele von ihnen enttäuscht werden. Besonders unrealistisch sind die Ansprüche der Millennials, die einen Jahresertrag von mindestens 10,2 Prozent erwarten. Erfahrenere Anleger im Alter von über 36 Jahren geben sich hingegen mit 8,4 Prozent zufrieden.

Deutsche Investoren sind in Bezug auf ihre Ertragserwartungen zurückhaltender. Sie geben sich bereits mit einer Rendite von 7,0 Prozent zufrieden. Annähernd drei Viertel (73 Prozent) der insgesamt 1.000 deutschen Befragten bauen dabei auf einen Wertzuwachs von weniger als 10 Prozent pro Jahr. Damit beweisen sie einen ausgeprägteren Realitätssinn als der globale Durchschnitt.

Neigung zu kurzfristigen Anlagehorizonten

Die Untersuchung ergab zudem, dass weltweite Anleger zu kurzlaufenden Investment-Entscheidungen neigen. Im Schnitt gehen sie von einem Anlagehorizont von etwas über drei

Jahren (3,2) aus. Für Barmittel und bestimmte Anleihen mag dies angebracht sein. Dagegen erweist sich dieser Zeitrahmen jedoch häufig als zu kurz, um die natürlichen Wertschwankungen von Aktien ausgleichen zu können.

Weniger als ein Fünftel (18 Prozent) der Anleger gaben an, an ihren Engagements für mindestens fünf Jahre – der realistischen Mindesthaltedauer von Aktien – festhalten zu wollen. Knapp ein Drittel (31 Prozent) denken sehr kurzfristig und wollen ihre Anlagen bereits innerhalb eines Jahres wieder abstoßen. Auch hier traten wiederum die Millennials hervor, deren Anlagehorizont um eineinhalb Jahre unter dem der über 36-Jährigen liegt (2,3 bzw. 3,9 Jahre).

Bezogen auf deutsche Investoren ergab sich bei der durchschnittlichen Haltedauer der Anlagen kein signifikanter Unterschied zu den global ermittelten Daten. Genau wie im weltweiten Mittel liegt der Anlagehorizont auch hierzulande bei 3,2 Jahren. Jedoch gaben mit 26 Prozent weniger Befragte einen sehr kurzfristigen Ansatz von unter einem Jahr an. Auch dies deutet auf einen konservativen Investment-Stil deutscher Anleger hin.

Deckung des unmittelbaren Finanzbedarfs

Trotz der offenkundigen Wissenslücken unterstreichen die Ergebnisse, dass ein möglichst hoher Kapitalertrag noch immer das wichtigste Ziel für globale Anleger ist. Die Teilnehmer nannten drei wesentliche Gründe für Geldanlagen, die alle mit ihrem aktuellen oder zukünftigen Einkommen in Verbindung stehen: Erstens Ergänzung ihrer Altersvorsorge, zweitens Wiederanlage von Einkünften sowie drittens Portfoliowachstum als Gehaltsergänzung.

Die Studie zeigt allerdings, dass Millennials vor allem ihren unmittelbaren Finanzbedarf im Auge haben, anstatt an langfristige Erträge zu denken. Im Vergleich zu älteren Anlegern wollen sie häufiger ihr laufendes Gehalt ergänzen (46 Prozent der Millennials, 41 Prozent der über 36-Jährigen), Einkommen für ihre Kinder erzielen (30 Prozent gegenüber 19 Prozent), etwas anderes als ein Haus kaufen (28 Prozent gegenüber 16 Prozent) und die Ausbildung ihrer Kinder finanzieren (26 Prozent gegenüber 16 Prozent). Weniger wichtig für Millennials waren ergänzende Altersvorsorge (35 Prozent gegenüber 52 Prozent) sowie die Wiederanlage von Einkünften und Portfoliowachstum (41 Prozent gegenüber 46 Prozent).

Rückläufiger Wunsch nach Beratung

Die Hälfte aller Anleger weltweit gab an, vor der nächsten Investitionsentscheidung einen Berater hinzuziehen zu wollen. In diesem Punkt unterscheiden sich Millennials und Personen über 36 Jahren nicht. Dagegen gaben 44 Prozent der globalen Teilnehmer an, sich in solchen Situationen selbst zu informieren.

Anders ist die Situation in Deutschland: Nur 40 Prozent der Befragten gaben an, einen klassischen Anlageberater bei der nächsten Investitionsentscheidung einbinden zu wollen. Wichtigstes Instrument zur Auswahl sind dagegen unabhängige Websites, mittels derer sich 48 Prozent der Teilnehmer eine eigene Meinung bilden wollen. Darüber hinaus gab die Hälfte der Investoren an, sie halte es für denkbar, in Zukunft auf elektronische Lösungen zur Anlageberatung – sogenannte Robo Adviser – zu setzen.

Achim Küssner, Geschäftsführer der Schroder Investment Management GmbH, kommentiert die Ergebnisse wie folgt:



Darüber hinaus zeigt die Schroders Global Investor Study, dass auch unrealistische Erwartungen existieren – ebenfalls in Deutschland. Um diesem Defizit entgegenzuwirken, arbeiten wir an innovativen und digitalen Informationskonzepten, die Anlegern

dabei helfen, Investitionsentscheidungen auf einer fundierten Wissensgrundlage treffen zu können.“

Wenn Sie mehr über typische Verhaltensmuster bei Geldanlagen erfahren möchten, besuchen Sie die [incomelQ-Website](#) und machen Sie den incomelQ-Test.

Bild: © Sergey Nivens / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943014/unrealistische-millennials/>