J.P.Morgan
Asset Management

Pressemitteilung

Income-Beraterbarometer von J.P. Morgan Asset Management: „Income“ als Alternative für unzufriedene Sparer

- **Zinserwartungen mittelfristig weiterhin niedrig**
- **Anleger haben gelernt, Volatilität auszuhalten, um das gewünschte Ertragsniveau zu erreichen**
- **2018 bevorzugen Berater weiterhin Aktien**

Frankfurt, 20. Februar 2018 – Die deutschen Finanz- und Bankberater sind weiterhin sehr realistisch eingestellt, was das Zinsumfeld betrifft: Es erwarten sogar noch mehr Berater als im Vorjahr (2018: 70 Prozent, 2017: 66 Prozent), dass Anleger noch fünf Jahre Geduld brauchen, bis wieder ein gewohntes Zinsniveau von drei Prozent und mehr erreicht ist. Dagegen sehen 26 Prozent einen Zeitraum von zwei bis drei Jahren als realistisch an (2017: 30 Prozent). Dies zeigt das **Income-Beraterbarometer**, eine bereits zum zweiten Mal von J.P. Morgan Asset Management durchgeführte, nicht repräsentative Kurzbefragung von 119 Beratern von Banken und Sparkassen, freien Finanzberatern, unabhängigen Vermögensverwaltern und Versicherungsgesellschaften während des Fonds professionell Kongresses Ende Januar. Ziel der Befragung war, eine Momentaufnahme der Zins-, Ertrags- und Kapitalmarkterwartungen sowie zum Themenkomplex „Income“ zu erhalten.

Immer weniger wollen für Sicherheit auf Ertrag verzichten

Pia Bradtmöller

Zwei Drittel der befragten Berater erachten es als notwendig, dass das Portfolio vier Prozent pro Jahr erwirtschaftet, um die Kaufkraft nach Steuern und Inflation zu erhalten. Im Vorjahr waren nur 53 Prozent dieser Meinung. Dass sogar Erträge von fünf bis sechs Prozent nötig sind, erwarteten im letzten Jahr 30 Prozent, aktuell ist es mit 21 Prozent jeder fünfte Befragte. „Die Ertragserwartungen sind nach einem recht erfreulichen Anlagejahr 2017 etwas zurückgegangen“, sagt Pia Bradtmöller, Leiterin Marketing & PR bei J.P. Morgan Asset Management in Frankfurt. „Die Herausforderung, trotz des anhaltenden Niedrigzinsumfelds eine substanzielle Rendite zu erwirtschaften, bleibt jedoch nach wie vor groß.“

Nach Ansicht von Pia Bradtmöller hätten Anleger inzwischen aber stärker verinnerlicht, dass man heute mehr Risiko in Kauf nehmen müsse, um auf das gewünschte Ertragsniveau zu kommen. So sehen 60 Prozent der befragten Berater bei ihren Kunden ein gewünschtes Ertragsniveau von vier bis fünf Prozent, wofür es auch die Bereitschaft gibt, Schwankungen im Maße in Kauf zu nehmen. Im letzten Jahr gaben dies nur 50 Prozent der Befragten an. Weitere 18 Prozent geben sogar an, dass ihre Kunden Volatilität gut aushalten können, dafür aber höhere Erträge von sechs bis sieben Prozent erwirtschaften wollen (2017: 15 Prozent). Der Anteil der Befragten, die ihre Kunden als sicherheitsorientiert ansehen, ist dagegen gesunken: Im letzten Jahr gaben noch 35 Prozent der befragten Berater an, dass ihre Kunden sehr risikoscheu seien und dafür lieber auf Ertrag verzichten, aktuell sind es nur noch 21 Prozent. „Das anhaltende Niedrigzinsumfeld macht sich schmerzhaft bei den sicheren Anlagehäfen bemerkbar – so wollen aus Sicht der Berater weniger für die Sicherheit auf Ertrag verzichten“, unterstreicht Bradtmöller. Wenn man allerdings die Privatanleger

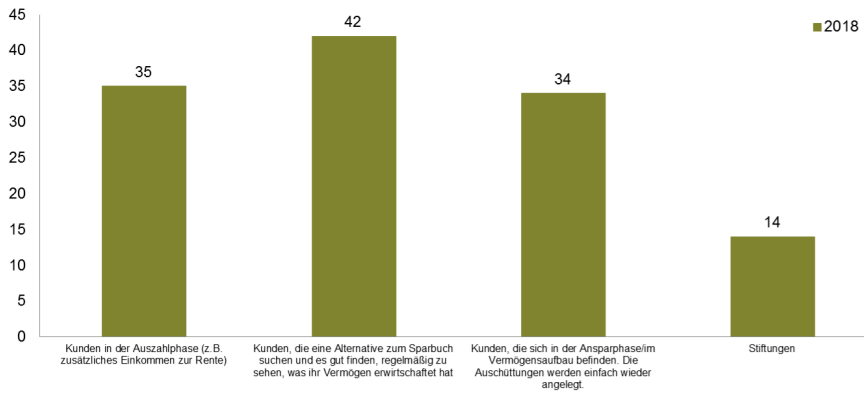
wie beim **Income-Barometer 2017**, einer repräsentativen Befragung von 1.800 Deutschen, selbst befragt, zeigt sich, dass ein Großteil nach wie vor stark auf Sicherheit setzt und weiterhin noch nicht bereit ist, über Sparbücher und Festgelder hinaus zu investieren. Dabei sind Anleger mit den aktuellen Erträgen sehr unzufrieden und ihnen ist durchaus bewusst, dass das Zinsniveau noch weiter niedrig bleiben dürfte, „Viele Deutsche haben Angst vor den Schwankungen des Kapitalmarkts. Noch sehr viel mehr glauben, das Thema nicht richtig zu verstehen. Umso wichtiger ist es im anhaltenden Zinsumfeld für Finanz- und Bankberater, über fundierte Argumente und gute Beratung die richtigen Lösungen anzubieten“, erläutert Bradtmöller.

Transparenz, was das Ersparte erwirtschaftet hat

Eine Strategie, die sich in diesem herausfordernden Umfeld zunehmender Beliebtheit erfreut, sind flexible Multi-Asset-Konzepte mit Ausschüttungskomponente, „Income“ genannt: Mehr als 60 Prozent der befragten Berater setzen bereits Income-Fonds, die regelmäßig Erträge ausschütten, bei ihren Kunden ein und 40 Prozent der Befragten nutzen insbesondere den Income-Klassiker **JPMorgan Investment Funds – Global Income Fund.**

Die meisten Berater bevorzugen dabei Fonds mit einer jährlichen oder quartalsweisen Ausschüttung, aber auch die Wiederanlage der erwirtschafteten Erträge ist für einen guten Teil der Befragten eine sinnvolle Strategie. So sehen die Berater Income-Funds als ebenso geeignet für die Anspar- wie für die Auszahlphase an. Besonders gern nutzen sie diese derzeit aber für ihre Kunden als Alternative zu zinslosen Sparanlagen. „Viele Sparer schätzen es, dass man durch die regelmäßige Ausschüttung die erwirtschafteten Erträge explizit sehen kann“, betont Bradtmöller. Nur wenige Berater sehen gar keine Nachfrage nach „Income“, etwa weil die Kunden ein solches Konzept nicht wünschen.

Frage 7. Wenn Sie Income-Fonds für Ihre Kunden nutzen, wen sehen Sie als Zielgruppe? (Mehrfachantworten möglich)



119 Befragte des Income-Beraterbarometers zur Zielgruppe für Income-Fonds

Berater erwarten erneut ein gutes Jahr für Risikoanlagen

Befragt nach ihren Anlagefavoriten, die 2018 attraktive laufende Erträge aus Zinsen und Dividenden bieten, trauen die Berater insbesondere europäischen und Schwellenländeraktien gute Chancen zu. Zusätzlich sehen sie, wenn auch nicht ganz so stark, Ertragspotenzial für Schwellenländeranleihen. US-Aktien, Hochzinsanleihen und REITs werden im Spätzyklus als weniger attraktiv angesehen.

Erstmals wurden die Berater zusätzlich danach befragt, welche Portfoliobausteine sie 2018 für ihre Kunden suchen. Interessanterweise setzen sie recht gleichgewichtet auf Strategien, die in unterschiedlichen Marktszenarien Chancen nutzen (27 Prozent), ebenso wie auf Strategien, die die Chance auf Kapitalwachstum bieten (27 Prozent), aber auch auf Income-Strategien mit attraktiven regelmäßigen

Ausschüttungen (24 Prozent) und nicht zuletzt auf Strategien, die eine größere Portfoliodiversifizierung ermöglichen, da sie niedrig mit anderen Anlagen korreliert sind (22 Prozent).

Als Fazit dieser Kurzbefragung stellt Pia Bradtmöller fest: „Nach der Einschätzung der Berater zeigen sich Anleger zunehmend bereit, zugunsten von Mehrertrag auch etwas mehr Risiko in Form von Kapitalmarktschwankungen in Kauf zu nehmen – das ist angesichts der Tatsache, dass nach wie vor mehr als 2,2 Billionen Euro in kaum verzinsten Anlagen liegen, ein gutes Signal. Denn mit steigender Inflation sind gerade diese sehr sicherheitsorientierten Sparer einer schleichenden Enteignung ausgesetzt." Als Produktanbieter unterstützt J.P. Morgan Asset Management Berater dabei, diesen Sparern eine Brücke zu den Kapitalmärkten zu bauen. Dafür gibt es neben dem Global Income Fund für weniger risikoaffine Anleger eine defensivere Variante des Income-Klassikers, den **JPMorgan Investment Funds - Global Income Conservative Fund.**

Zur Befragung
Für das **Income-Beraterbarometer** wurden am **24. und 25. Januar 119 Besucher des FONDS professionell Kongress 2018** per iPad zu Zins-, Ertrags- und Markterwartungen sowie rund um das Thema „Income" befragt. Ziel der Befragung war es, ein aktuelles Stimmungsbild der Branche einzufangen.
Rund ein Drittel der Teilnehmer sind in der freien Finanzberatung tätig, gefolgt von Beratern in Banken/Sparkassen (20 Prozent. Je rund ein Zehntel arbeitet im Versicherungsvertrieb, bei unabhängigen Vermögensverwaltern oder bei einem Produktanbieter. Fast die Hälfte der Befragten stammt aus Süddeutschland: Baden-Württemberg und Bayern machen zusammen die Hälfte der Befragten aus. Zusammen mit Hessen, Rheinland-Pfalz und Nordrhein Westfalen stellen sie 89 Prozent der Teilnehmer.

Wichtige Hinweise:
Bei diesem Dokument handelt es sich um Werbematerial. Die hierin enthaltenen Informationen stellen jedoch weder eine Beratung noch eine konkrete Anlageempfehlung dar. Die Nutzung der Informationen liegt in der alleinigen Verantwortung des Lesers. Sämtliche Prognosen, Zahlen, Einschätzungen und Aussagen zu Finanzmarkttrends oder Anlagetechniken und -strategien sind, sofern nichts anderes angegeben ist, diejenigen von J.P. Morgan Asset Management zum Erstellungsdatum des Dokuments. J.P. Morgan Asset Management erachtet sie zum Zeitpunkt der Erstellung als korrekt, übernimmt jedoch keine Gewährleistung für deren Vollständigkeit und Richtigkeit. Die Informationen können jederzeit ohne vorherige Ankündigung geändert werden. J.P. Morgan Asset Management nutzt auch Research-Ergebnisse von Dritten; die sich daraus ergebenden Erkenntnisse werden als zusätzliche Informationen bereitgestellt, spiegeln aber nicht unbedingt die Ansichten von J.P. Morgan Asset Management wider. Der Wert, Preis und die Rendite von Anlagen können Schwankungen unterliegen, die u. a. auf den jeweiligen Marktbedingungen und Steuerabkommen beruhen. Währungsschwankungen können sich nachteilig auf den Wert, Preis und die Rendite eines Produkts bzw. der zugrundeliegenden Fremdwährungsanlage auswirken. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die aktuelle und zukünftige Wertentwicklung. Das Eintreffen von Prognosen kann nicht gewährleistet werden. Auch für das Erreichen des angestrebten Anlageziels eines Anlageprodukts kann keine Gewähr übernommen werden. J.P. Morgan Asset Management ist der Markenname für das Vermögensverwaltungsgeschäft von JPMorgan Chase & Co und seiner verbundenen Unternehmen weltweit. Telefonanrufe bei J.P. Morgan Asset Management können aus rechtlichen Gründen sowie zu Schulungs- und Sicherheitszwecken aufgezeichnet werden. Zudem werden Informationen und Daten aus der Korrespondenz mit Ihnen in Übereinstimmung mit der EMEA-Datenschutzrichtlinie von J.P. Morgan Asset Management erfasst, gespeichert und verarbeitet. Die EMEA-Datenschutzrichtlinie finden Sie auf folgender Website: www.jpmorgan.com/pages/privacy.
Da das Produkt in der für Sie geltenden Gerichtsbarkeit möglicherweise nicht oder nur eingeschränkt zugelassen ist, liegt es in Ihrer Verantwortung sicherzustellen, dass die jeweiligen Gesetze und Vorschriften bei einer Anlage in das Produkt vollständig eingehalten werden. Es wird Ihnen empfohlen, sich vor einer Investition in Bezug auf alle rechtlichen, aufsichtsrechtlichen und steuerrechtlichen Auswirkungen einer Anlage in das Produkt beraten zu lassen. Fondsanteile und andere Beteiligungen dürfen US-Personen weder direkt noch indirekt angeboten oder verkauft werden. Bei sämtlichen Transaktionen sollten Sie sich auf die jeweils aktuelle Fassung des Verkaufsprospekts, der Wesentlichen Anlegerinformationen (Key Investor Information Document – KIID) sowie lokaler Angebotsunterlagen stützen. Diese Unterlagen sind ebenso wie die Jahres- und Halbjahresberichte sowie die Satzungen der in Luxemburg domizilierten Produkte von J.P. Morgan Asset Management bei der deutschen Informationsstelle, JPMorgan Asset Management (Europe) S.à r.l., Frankfurt Branch, Taunustor 1, D-60310 Frankfurt oder bei Ihrem Finanzvermittler kostenlos erhältlich. Herausgeber in Deutschland: JPMorgan Asset Management (Europe) S.à r.l., Frankfurt Branch, Taunustor 1, 60310 Frankfurt.
Material ID: 0903c02a82089bd1

Über J.P. Morgan Asset Management
Als Teil des globalen Finanzdienstleistungskonzerns JPMorgan Chase & Co verfolgt J.P. Morgan Asset Management das Ziel, Kunden beim Aufbau stärkerer Portfolios zu unterstützen. Seit mehr als 150 Jahren bietet die Gesellschaft hierzu Investmentlösungen für Institutionen, Finanzberater und Privatanleger weltweit und verwaltet per 31.12.2017 ein Vermögen von 1,74 Billionen US-Dollar. In Deutschland und Österreich ist J.P. Morgan Asset Management seit über 25 Jahren präsent, und mit einem verwalteten Vermögen von über 30 Milliarden US-Dollar, verbunden mit einer starken Präsenz vor Ort, eine der größten ausländischen Fondsgesellschaften im Markt.
Das mit umfangreichen Ressourcen ausgestattete globale Netzwerk von Anlageexperten für alle Assetklassen nutzt einen bewährten Ansatz, der auf fundiertem Research basiert. Mit umfangreichen „Insights" zu makroökonomischen Trends und Markt-themen sowie der Asset Allokation werden die Implikationen der aktuellen Entwicklungen für die Portfolios transparent gemacht und damit die Entscheidungsqualität bei der Geldanlage verbessert. Ziel ist, das volle Potenzial der Diversifizierung auszuschöpfen und das Investmentportfolio so zu strukturieren, dass Anleger über alle Marktzyklen hinweg ihre Anlageziele erreichen.

Kontakt
JPMorgan Asset Management (Europe) S.à r.l.
Frankfurt Branch
Taunustor 1
60310 Frankfurt am Main
www.jpmorganassetmanagement.de

Annabelle Düchting
PR & Marketing Managerin
Telefon: (069) 7124 25 34
Mobil: (0151) 55 03 17 11
E-Mail: annabelle.x.duechting@jpmorgan.com
Internet: www.jpmorganassetmanagement.de/presse

Pia Bradtmöller
Head of Marketing & PR
Telefon: (069) 7124 21 73

E-Mail: pia.bradtmoeller@jpmorgan.com