

Liechtenstein | 04.06.2020 (Aktualisiert am 04.06.20 10:06)

Schweizer Anleger lernen aus Krisen, bleiben Anlagemix aber treu



(Foto: PT)

VADUZ - Von der Finanzkrise 2008 bis zur Coronakrise im Frühjahr 2020: Vermögende Schweizer Anleger haben in den vergangenen Jahren turbulente Zeiten erlebt. Aus den Krisenerfahrungen haben sie Lehren gezogen, im Portfolio hat sich – falls überhaupt – nur kurzfristig etwas geändert. Das zeigt der neue, umfassende LGT Private Banking Report zum Anlageverhalten in der Schweiz, Österreich und Deutschland. Persönliche Beratung bleibt trotz der Digitalisierungswelle wichtig und nachhaltige Anlagen werden noch wenig genutzt.

Plus - Artikel

Dank Ihrem Volksblatt-Abo können Sie diesen Artikel exklusiv lesen.

Seit zehn Jahren erstellt die Abteilung für Asset Management der Johannes Kepler Universität Linz unter der Leitung von Teodoro D. Cocca im Auftrag der LGT zweijährlich eine umfassende Studie zum Anlageverhalten von Private-Banking-Kunden in der Schweiz, Österreich und Deutschland. Der LGT Private Banking Report verfügt daher über langjährige Daten zum Anlegerverhalten in der DACH-Region und zeigt auf, wie äussere Ereignisse und persönliche Einstellungen das Verhalten von vermögenden Anlegern beeinflussen. Der Fokus der Studie lag in diesem Jahr auf dem Anlageverhalten seit der Finanzkrise 2008 sowie aktuell während der Coronakrise. Dazu wurden vermögende Anleger im Januar/Februar 2020 sowie für eine Spezialstudie im April 2020 (nur Schweiz) befragt.

Krisen wecken Ängste, beeinflussen den Anlagemix aber nur kurzfristig

80 Prozent der Befragten in der Schweiz, Österreich und Deutschland haben die Finanzkrise 2008 als Anleger miterlebt und rund die Hälfte von ihnen hat sie als einschneidendes Ereignis empfunden. Im Langzeitvergleich zeigt der LGT Private Banking Report, dass Krisen zwar durchaus Ängste wecken, der Anlagemix aber meist nur kurzfristig durch die Erhöhung der Cash- oder Goldquoten beeinflusst wird. Effektive Verhaltensänderungen ergeben sich höchstens bei einer Minderheit. Die «Suche» nach Rendite bleibt für viele der stärkste Treiber ihres Anlageverhaltens.

Die Finanzkrise 2008 hat zu einer kritischeren Haltung gegenüber Banken und Kundenberatern geführt. Das sagen 65 Prozent der Befragten, welche die Krise als Anleger erlebt haben. Der aktuelle Report zeigt, dass das Vertrauen in und die Zufriedenheit mit den Banken in den Folgejahren zurückgekehrt sind. In der Coronakrise wurden sie aber erneut auf die Probe gestellt – und auch dieses Mal scheinen Banken und Berater den Krisentest nur teilweise bestanden zu haben. Dies gilt insbesondere für die sogenannten «Soloisten» unter den Kunden: Bei 60 Prozent jener Private-Banking-Kunden, die ihre Anlageentscheidungen

selbstständig treffen, hat sich die Zufriedenheit mit der Bank und dem Berater von Januar bis April 2020 signifikant verschlechtert. Bemerkenswert ist auch, dass sich der Anteil dieser Soloisten seit 2010 von 37 auf 41 Prozent erhöht hat. «Die aus der Krisenerfahrung resultierende kritischere Haltung hat dazu geführt, dass sich dieser Teil der Anleger komplett von den Banken abgewendet hat und Anlageentscheidungen heute autonom trifft. Dieser Trend scheint irreversibel», wird Studienleiter Teodoro D. Cocca der Johannes Kepler Universität in Linz, in einer Aussendung der LGT zitiert.

63 Prozent der Befragten, die die Finanzkrise als Anleger miterlebt haben, sagen, dass sie seither Anlagen meiden würden, die sie nicht verstehen. Zudem würden sie ihre Anlageentscheidungen vermehrt auf Grundlage von Fakten treffen (60 %), seien vorsichtiger geworden (60 %) und hätten ihr Portfolio konservativer ausgerichtet, um weniger Risiken einzugehen (52 %). Es scheint also, dass vermögende Private-Banking-Kunden Anlageentscheidungen heute tendenziell eher rationaler treffen als noch vor zehn Jahren. Auch die Coronakrise stützt diese These. Die befragten Schweizer Anleger haben die Nerven behalten: Panikkäufe waren selten. Nur die Hälfte hat zwischen Mitte Februar und Ende April 2020 Veränderungen im eigenen Anlageportfolio vorgenommen und dabei mehrheitlich günstige Kurse für Aktienkäufe genutzt.

Krisen und andere Negativereignisse führen auch immer zu einer kurzzeitigen Flucht in Cash oder Gold. So hat der Cashanteil in den Portfolios in den vergangenen zehn Jahren zwischen 28 und 34 Prozent je nach Börsenlage fluktuiert und eine gegenläufige Entwicklung zum Aktienanteil gezeigt. Nach der Finanzkrise wurde die Aktienquote wieder langsam ausgeweitet (Risiko wurde erhöht), während aufgrund der Schuldenkrise in der Eurozone und der Freigabe des Schweizer Franken-Euro-Kurses 2015 der Aktienanteil verkleinert und das Risiko gesenkt wurden. Die Abkehr von risikoreichen Anlagen ist jeweils nur von kurzer Dauer.

Die Befragten sind sich zwar der Risiken von Aktien bewusst und halten diese im Vergleich zu anderen Anlageklassen für höher, 59 Prozent der Schweizer Befragten sahen aber Anfang 2020 keine andere Anlageklasse, die im aktuellen Tiefzinsumfeld interessante Renditen versprechen würde. «Obwohl sie Aktien für überbewertet halten, reiten sie auf der Welle mit. Das hat auch damit zu tun, dass die Anleger «echte» Alternativen zu Aktien – wie Private Equity – zu wenig verstehen und ihnen skeptisch gegenüberstehen», wird Teodoro D. Cocca zitiert. «Den Banken ist es nicht gelungen, den Anlegern zu vermitteln, wie alternative Anlagen sinnvoll zur Portfolio-Diversifikation genutzt werden können».

2020 haben deutsche Befragte durchschnittlich 12 Prozent und die Schweizer und Österreicher je 4 Prozent ihres Vermögens in alternative Anlagen investiert, obwohl im spezifischen Fall von Private Equity 40 Prozent angeben, dass sich diese Anlageklasse unabhängig von Aktienmärkten und anderen Anlagekategorien entwickle – und somit eine Portfoliobeimischung sinnvoll sein könnte. Allerdings findet auch ein Drittel der Befragten, dass Private-Equity-Anlagen schwer zu verstehen seien. Im Aktienbereich tendieren Anleger weiterhin dazu, heimische Titel zu bevorzugen. Dieser «Home-Bias» ist in der Schweiz seit 2010 leicht rückläufig (von 72 auf 66 %). Die geografische Diversifikation hat sich leicht verbessert, insgesamt ist die Diversifikation, wie auch schon in früheren Ausgaben des LGT Private Banking Reports aufgezeigt wurde, suboptimal.

All diese Effekte – die kritischere Haltung gegenüber den Beratungsbemühungen der Banken, der Verzicht auf Anlagen, die man nicht versteht, und die Skepsis gegenüber alternativen Anlagen – haben dazu geführt, dass sich an der Portfolio-Struktur der Anleger in den letzten zehn Jahren nur wenig geändert hat. Die Aktienquote und der Cash-Anteil erhöhten sich von 2010 bis 2020 nur leicht (von 34 auf 36 % bzw. von 28 auf 29 %).

Lediglich der Anteil von Anleihen hat kontinuierlich und bis 2020 signifikant abgenommen (von 14 auf 6 %). «Private-Banking-Kunden erlebten in den letzten zwölf Jahren mit der Finanzkrise 2008, der Schuldenkrise in der Eurozone, Ereignissen wie Fukushima oder dem Brexit sowie schwelenden Handelskonflikten turbulente Zeiten. Diese Turbulenzen scheinen, wenn, dann eher eine kurzfristige Wirkung auf die Anlage- und Entscheidungsmuster zu haben. Längerfristig ist es erstaunlich, wie gering ihr Einfluss bleibt», wird Teodoro D. Cocca zitiert. «Bemerkenswert ist zudem, dass die Nachfrage nach Bankberatung auch zwölf Jahre nach der Finanzkrise unverändert hoch ist, trotz technologischer Fortschritte.»

Persönliche Beratung bleibt die Kerndienstleistung für vermögende Anleger

Auch wenn einzelne Anleger aufgrund von Krisenerfahrungen vermehrt auf die eigenen Fähigkeiten gesetzt haben, bleibt für die grosse Mehrheit der Kunden die persönliche Beratung sehr wichtig. Dabei wird sogar eine höhere Kontaktintensität gewünscht, speziell im Rahmen von persönlichen Gesprächen und Events. Der Digitalisierungstrend ist vor allem in den letzten zwei Jahren abgeflacht. Onlineangebote, v.a. für die Auftragserteilung und das Monitoring der Portfolios, haben zwar mittlerweile in allen Altersklassen eine konstante hohe, teils aber sogar leicht rückläufige Bedeutung (2020: 75 % vs. 2018: 79 %).

59 Prozent der Anleger betonen weiterhin, dass ihnen die Auftragsübermittlung im persönlichen Kontakt mit dem eigenen Kundenberater wichtig ist. Nur noch rund ein Fünftel der Befragten überlegt, ob ein Kundenberater überhaupt noch benötigt wird. Was die Beratung anbelangt, wird der Mensch klar der Maschine vorgezogen. «Die Mehrheit der Kunden – unabhängig vom Alter – scheint nicht vom Modell der Betreuung durch einen Kundenberater abkehren zu wollen. Vielmehr wünschen sie sich ein «Sowohl-als-auch», wird Teodoro D. Cocca zitiert. Das könnte auch damit zu tun haben, dass zwar 60 Prozent der Anleger, sich selbst mehr Finanzwissen angeeignet haben. Der Anteil der Befragten, welcher angibt über keine oder nur Basiskenntnisse in Sachen Finanzen zu verfügen, seit 2010 aber erstaunlich hoch geblieben ist (zwischen 32 und 49 %).

Tendenziell hat in den letzten zehn Jahren auch die Wechselbereitschaft der Private-Banking-Kunden abgenommen und die Bindung der Kunden an die Banken zu Lasten der Rolle des Kundenberaters zugenommen. So haben 2010 kurz nach der Finanzkrise 26 Prozent der Befragten daran gedacht, die Bank zu wechseln. 2020 sind es nur noch 12 Prozent. Anfang 2020 sind 8 Prozent der Befragten mit ihrem Kundenberater zufrieden, aber nicht mit der Bank und somit «at risk». In vielen Bereichen ist es den Banken also gelungen, die Kundenbeziehungen zu stärken. Zudem ist es aufgrund der zunehmend komplexeren Bankbeziehungen für Kundenberater schwieriger geworden, bei einem Institutswechsel Kunden «mitzunehmen».

Den gesamten LGT Private Banking Report können Sie unter [www.lgt.com Publikationen/Private Banking](http://www.lgt.com/Publikationen/Private%20Banking) herunterladen.