

Schweizer Banken erhalten gute Noten von vermögenden Kunden

Zürich (awp) - Schweizer Banken und ihre Berater erhalten gute Noten von ihren vermögenden Kunden. Mit den Leistungen ihrer Hausbank und deren Beratern sind die Kunden im sogenannten Private-Banking insgesamt sehr zufrieden. Gar nicht zufrieden ist dieses Kundensegment aber mit den Kosten für diese Leistungen, wie dem am Montag veröffentlichten "Private Banking Report 2018" der Liechtensteiner Fürstenbank LGT zu entnehmen ist.

Hohe 82 Prozent der 156 befragten Schweizer Private-Banking-Kunden sind mit ihrer Bank zufrieden oder sogar sehr zufrieden. "67 Prozent sind sogar von ihrer Bank begeistert", erklärte Teodoro Cocca, Professor an der Johannes Kepler Universität Linz, der im Auftrag der LGT die fünfte Auflage der Umfrage durchgeführt hat. Mit ihrem Berater zufrieden oder sehr zufrieden seien 71 Prozent.

Kompetente Berater gefragt

Vermögenden Bankkunden sind die finanzielle Stabilität des Instituts, die fachliche Kompetenz des Kundenberaters sowie das Preis-Leistungs-Verhältnis am wichtigsten. "Während die ersten beiden Bedürfnisse bei den jeweiligen Hauptbanken der Befragten sehr gut erfüllt werden, gibt es beim Preis-Leistungs-Verhältnis noch Verbesserungspotenzial", stellte Cocca fest.

Die von der LGT befragten reichen Bank-Kunden aus der Schweiz erwirtschafteten eine hohe Rendite durchschnittlich 11,7 Prozent. Mit dieser Performance seien drei Viertel zufrieden.

Kunden ausserhalb der Schweiz geben sich etwas bescheidener; an der Umfrage nahmen auch 104 Deutsche und 100 Österreicher teil. Die deutschen Befragten erreichten 6,3 Prozent Rendite, was ebenfalls 75 Prozent freute. Bei den Österreichern sind hingegen nur 49 Prozent mit ihrer durchschnittlich erreichten Rendite von 8,8 Prozent zufrieden.

Kunden sind nicht euphorisch

An der Risikoneigung der Kunden hat sich seit der letzten Umfrage von 2106 wenig verändert. "Trotz der positiven Marktentwicklung in den letzten Jahren hält sich die Euphorie der Anleger weiterhin in Grenzen", sagte Cocca.

Die durchschnittliche Vermögensallokation hat sich im Vergleich zur Studie von vor zwei Jahren nicht stark verändert. Der Cash-Anteil der Schweizer Befragten liegt unverändert bei 32 Prozent. Der Aktienanteil ist um 2 Prozent auf 46 Prozent gestiegen, wogegen der Anleihenanteil auf 6 von 11 Prozent gesenkt wurde.

Erfreulich aus Sicht der Mitarbeiter ist, dass die Mehrheit Private-Banking-Kunden, obwohl sie Dienstleistungen zunehmend digital nutzen, bei wichtigen Anlageentscheidungen ihren Kundenberater persönlich treffen wollen. "Bei der Gegenüberstellung von Mensch und Roboter, gewinnt der Mensch deutlich", sagte Cocca. Rund 60 Prozent der Befragten sagen, dass sie ihr Vermögen nie von einem Robo-Advisor verwalten lassen würden.

Interessant ist auch, dass der Finanzplatz Schweiz als Ganzes von den Deutschen und Österreicher recht positiv bewertet wird. Dabei bewerten die beiden Kundengruppen den Schweizer Finanzplatz bezüglich Stabilität, Ruf und Kompetenz der Mitarbeiter besser, als ihren jeweiligen eigenen.

sig/ra