



So ticken die Vermögenden

Kurier/Gesamt | Seite 7 | 11. Juni 2018
 Auflage: 148.546 | Reichweite: 545.000
 Artikel gleichlautend erschienen in allen Ausgaben, beispielhaft geclippt aus der Mutation: „Wien“
 LGT Bank



So ticken die Vermögenden

Studie. Finanzielle Stabilität ist wichtig, im „Private Banking“ wird Online-Konkurrenz stärker

VON CHRISTINE KLAFL

Viel zu viel auf simplen Sparkonten mit praktisch Nullverzinsung geparkt, viel zu wenige Aktien: Dieses Geldleben vernichtet Kaufkraft, ist von Profis immer wieder zu hören – allerdings in Richtung kleinerer Briefstaschen. Dass Vermögende, zumindest laut Umfrage, sehr ähnlich agieren, ist verblüffend. Wo sie doch in der Regel von Experten beraten werden.

Seit 2010 gibt die LGT Bank (Privatbank der liechtensteinischen Fürstenfamilie) alle zwei Jahre eine Studie über Verhalten und Erwartungen der Reichen heraus. Durchgeführt wurde die Studie anhand der Befragung von 360 Personen in Österreich, Deutschland und der Schweiz, erneut von Teodoro Cocca, dem Leiter des Ins-

tituts für Asset Management an der Linzer Kepler-Universität. In Österreich haben Vermögende (für die Teilnahme waren mindestens 500.000 Euro an frei verfügbarem Einkommen erforderlich) 43 Prozent ihres Geldes in „Cash“ (kurzfristige Veranlagungen wie etwa Sparbücher) stecken. Das ist trotz der guten Aktienkursentwicklungen eine Spur mehr als vor zwei Jahren und deutlich mehr als bei den Befragten in Deutschland und in der Schweiz (siehe Grafik).

Cocca und auch Dietmar Baumgartner, der Co-Chef der LGT Bank Österreich, bezweifeln allerdings, dass die Vermögenden bei ihren Angaben tatsächlich an alle ihre Veranlagungen gedacht haben. Ein derart hoher Cash-Anteil passe nämlich nicht zu einem anderen Be-

reich: Auf die Frage, welche Rendite die Betroffenen im Vorjahr erzielt haben, antworteten die Österreicher mit „durchschnittlich 8,8 Prozent“. Die Schweizer gaben 11,7 Prozent, die Deutschen 6,3 Prozent an.

Außerhalb Österreichs haben Aktien zwar mehr Gewicht in den Portfolios, nehmen aber trotzdem nicht allzu viel Raum ein. „Das zeigt, dass keine Euphorie im Markt ist“, so Asset-Management-Experte Cocca. Sprich: Von einer Milchmädchen-Hausse, in der sich alle anlocken lassen, ist noch keine Rede.

Online legt zu

Was kleine und große Briefstaschen gemeinsam haben dürften: Finanzielle Stabilität ist besonders wichtig. Weit vorne in der Bewertung der Relevanz liegt auch ein guter Online-Zugang zu Dienstleistungen. Hand in Hand mit der Verbreitung des Online-Angebots geht, dass der Zugang zu einer Bankfiliale in direkter Nähe an Bedeutung verliert. Von den Banken wird ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis eingefordert. Neuen Medien – wie Blogs – bringen Vermögende besonders wenig Vertrauen entgegen, das Vertrauen in das politische System in Österreich hat sich dagegen besonders stark verbessert.

Die Generationen-Kluft bei der Nutzung von Online-Banking hat sich so gut wie geschlossen, bei Online-Beratung gibt es aber Unterschiede. Bei den Personen unter 49 Jahren können sich bereits 35 Prozent vorstellen, Finanzgeschäfte bei einem reinen Online-Anbieter zu tätigen. In der Generation 70 plus sind es elf Prozent.

Experte Cocca identifiziert 14 Prozent der Befragten als Gruppe jener, die mit dem Internet-Angebot so zufrieden sind, dass sie sich von „Private Bankern“ nicht mehr zurückerobern lassen. Der große Rest werde mehr oder weniger in beiden Welten – online wie stationär – Beratung suchen.



Für die Teilnahme an der Umfrage war ein frei verfügbares Anlagevermögen von mindestens 500.000 Euro nötig

