

LGT Private Banking Report 2018, Teil 1

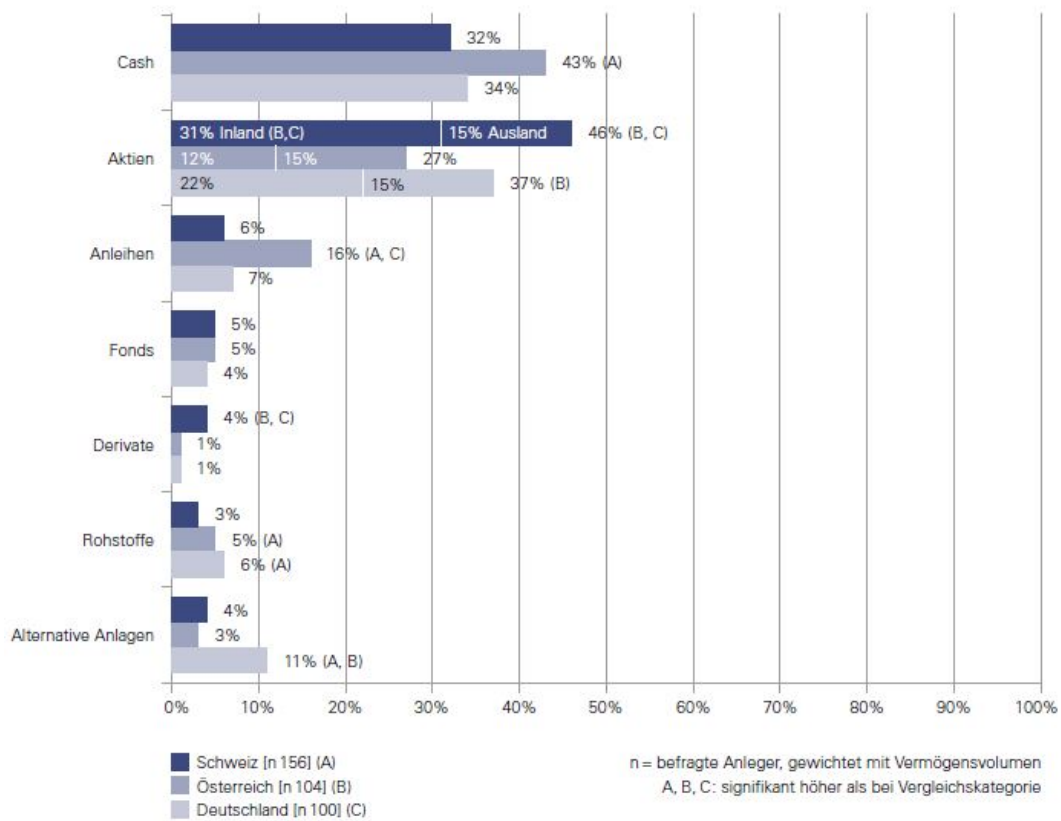
## Vermögende Anleger wollen Mensch statt Maschine

**Noch spielt Robo-Advice für vermögende Anleger in der D-A-CH-Region kaum eine Rolle, angelegt wird bevorzugt in heimische Aktien und zwischen Risikobereitschaft und den tatsächlichen Risiken der Portfolios klafft eine deutliche Lücke. Das zeigt der aktuelle LGT Private Banking Report.**

Das Interesse vermögender Anleger aus Deutschland, Österreich und der Schweiz an Robo-Advice ist verschwindend gering, ihre Anlagen haben einen weiterhin starken Home Bias und die Risikoneigung stimmt oftmals nicht mit dem Portfolio überein. Das sind Ergebnisse des LGT Private Banking Report 2018, den das Liechtensteiner Institut seit 2010 alle zwei Jahre bei der Abteilung für Asset Management der Johannes Kepler Universität Linz in Auftrag gibt.

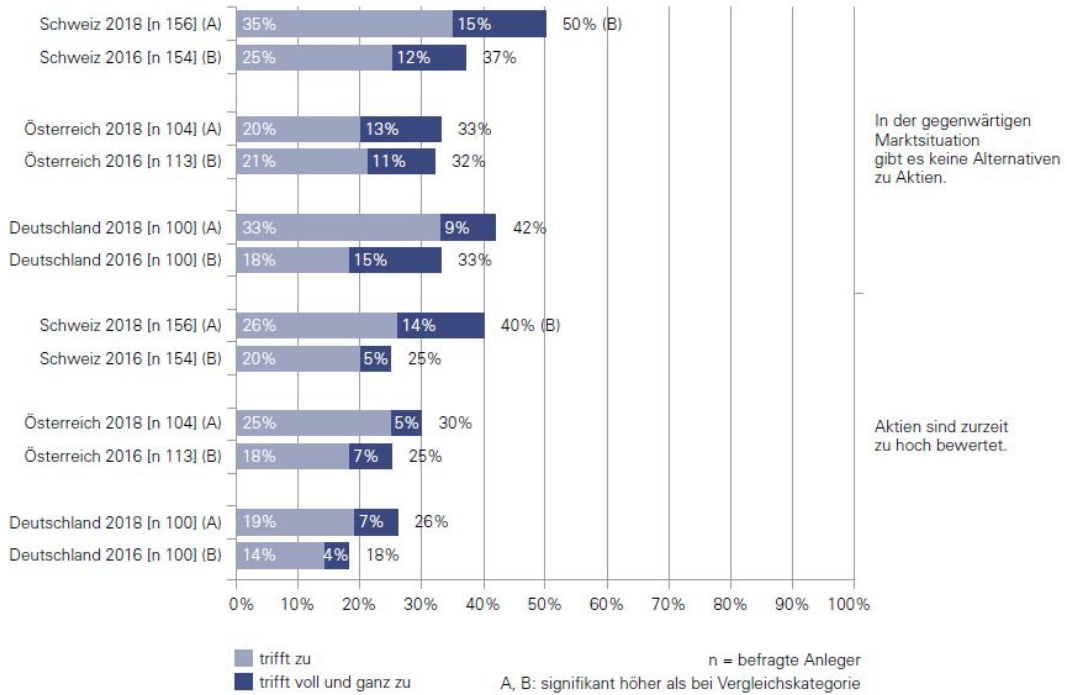
Demnach deutet trotz der positiven Marktentwicklung in den Jahren 2016 und 2017 nichts auf eine euphorische Stimmung der Anleger hin: Die durchschnittliche Aktienquote wie auch die Risikobewertung der einzelnen Anlageklassen bleiben im Vergleich zu 2016 sehr konstant.

Abbildung 1: Durchschnittliche Asset Allocation (Ländervergleich)



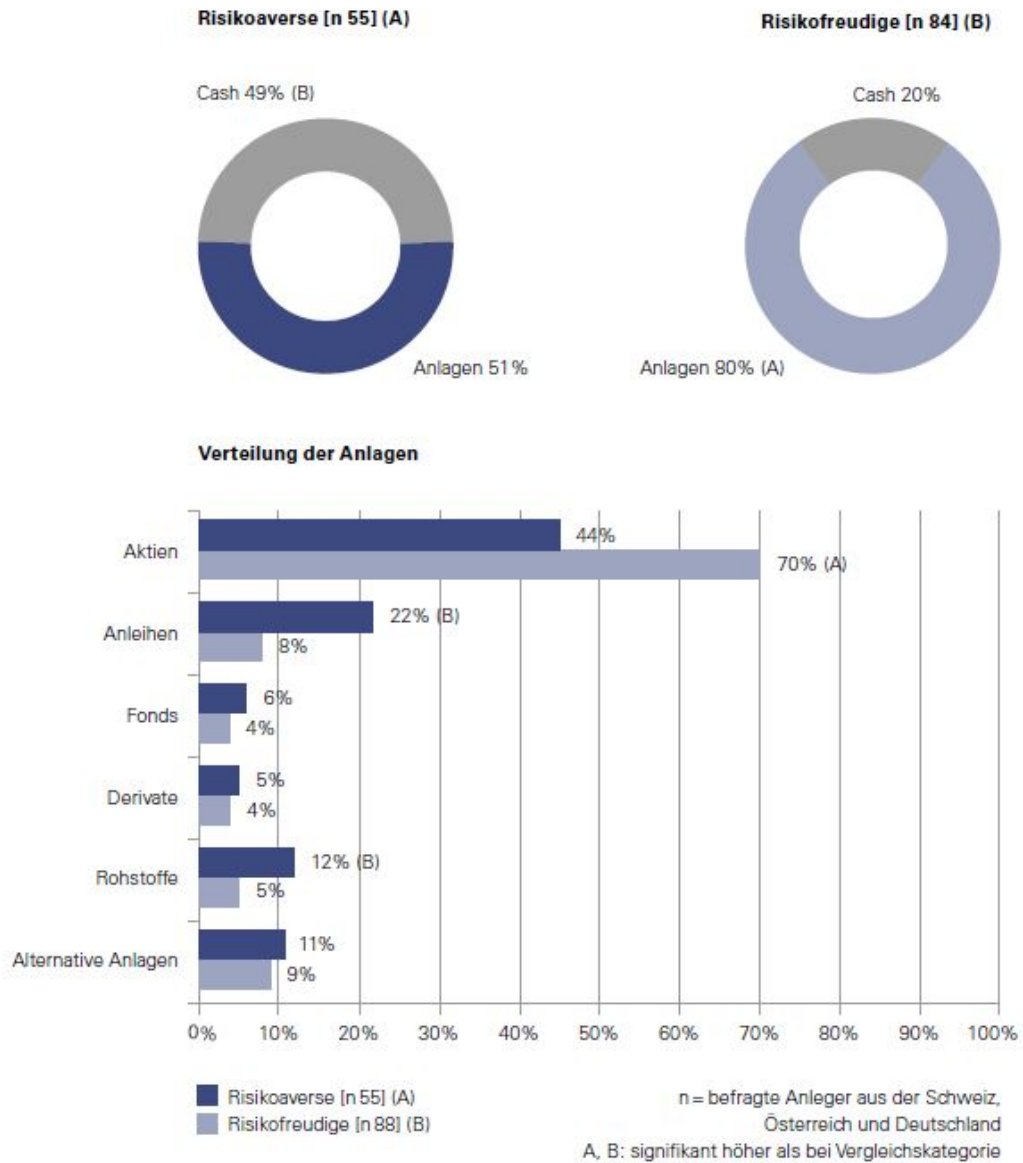
Dabei werden Aktien zunehmend als Ultima Ratio betrachtet: Rund 40 Prozent aller Befragten teilen die Auffassung, dass es in der gegenwärtigen Marktsituation keine Alternative zu ihnen gibt. Zugleich werden Aktien zunehmend als zu hoch bewertet eingeschätzt: Rund ein Drittel aller Befragten halten sie zurzeit für zu teuer. Im Vergleich zu 2016 hat sich dieser Anteil erhöht, am deutlichsten in der Schweiz.

Abbildung 7: Aktuelle Aktieneinschätzungen (Länder- und Zeitvergleich)



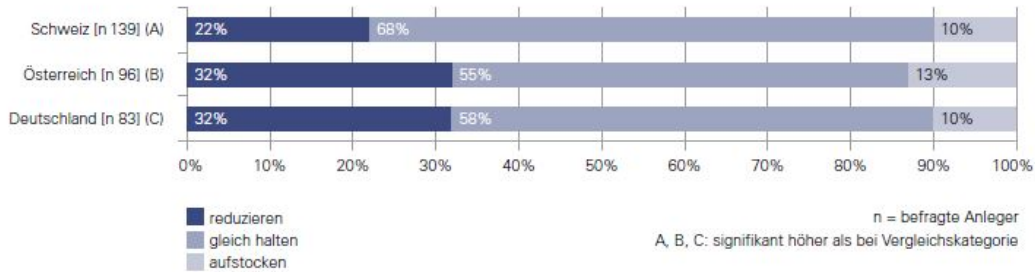
Weiter zeigt sich ein erwartungsgemäß maßgeblicher Einfluss der Risikobereitschaft auf die Asset Allokation: Risikofreudige Befragte unterscheiden sich von risikoaversen Befragten einerseits durch einen geringeren Cash- (20 Prozent versus 49 Prozent) und Anleihenanteil (8 Prozent versus 22 Prozent) und andererseits durch einen höheren Aktienanteil (70 Prozent versus 44 Prozent).

**Abbildung 8: Cash-Anteil und Asset Allocation (Vergleich nach Risikobereitschaft)**



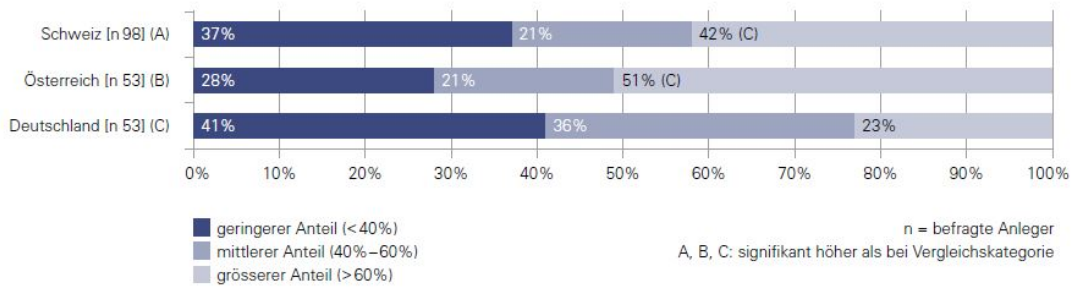
Lediglich 22 Prozent der Befragten in der Schweiz, aber immerhin ein knappes Drittel (32 Prozent) in Österreich und Deutschland wollen ihre Bargeldbestände bis zum Jahresende 2018 zugunsten anderer Anlageklassen reduzieren.

**Abbildung 6: Veränderungsbereitschaft bei Bargeldbeständen (Ländervergleich)**



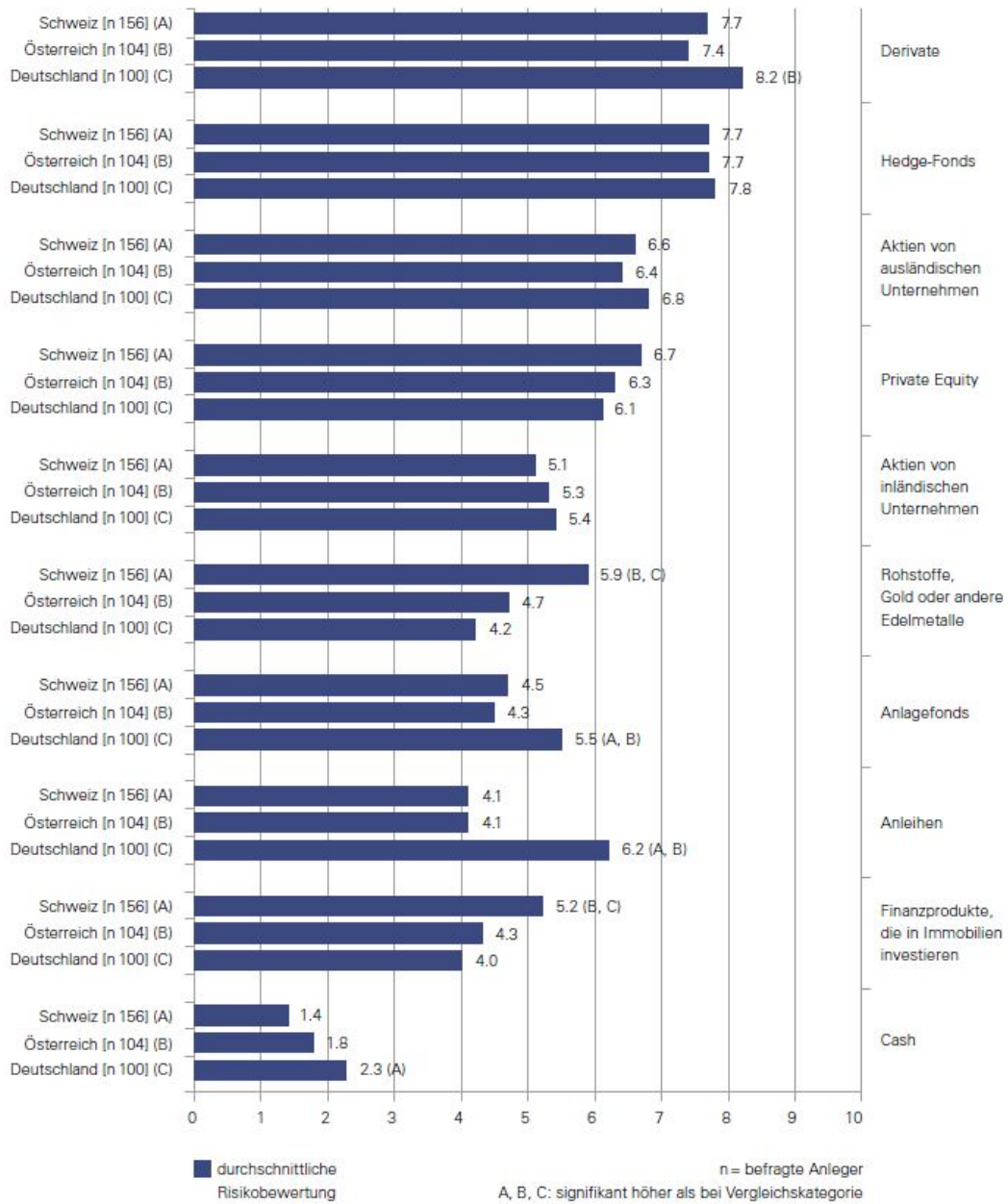
Bei risikofreudigen Anlegern besonders beliebt sind aktiv gemanagte Fonds: 51 Prozent der Österreicher und 42 Prozent der Schweizer geben an, einen größeren Anteil (über 60 Prozent) an aktiv versus passiv gemanagten Fonds zu besitzen. Der Anteil aktiv gemanagter Fonds ist bei Anlegern, die einen Vermögenszuwachs verfolgen beziehungsweise risikofreudiger sind, größer als bei denjenigen, die Vermögenserhalt zum Ziel haben beziehungsweise risikoavers sind.

**Abbildung 9: Anteil aktiv gemanagter Fonds (Ländervergleich)**



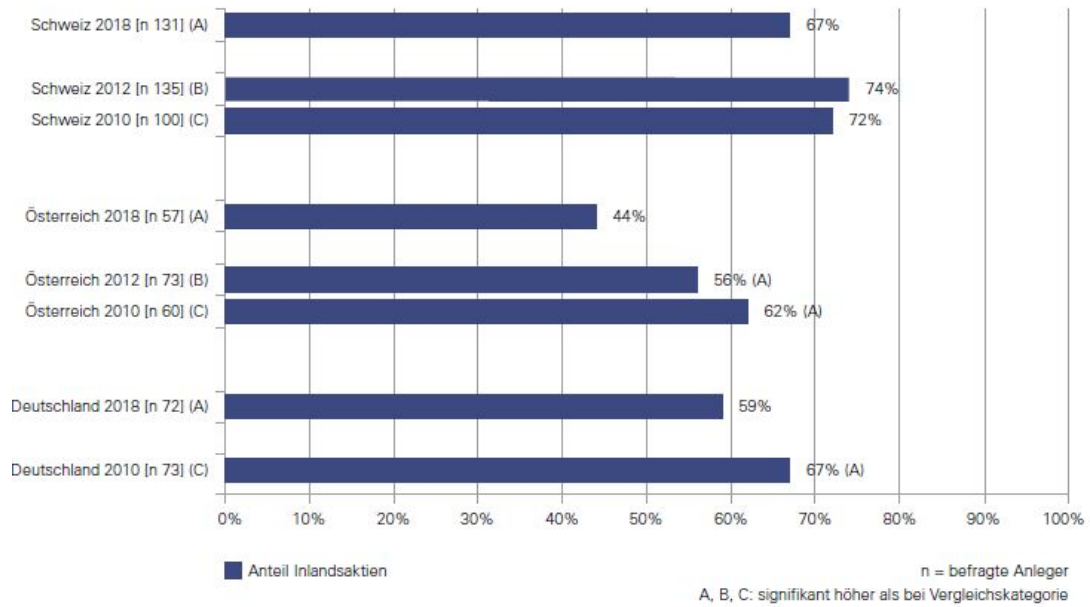
Auffallend ist der starke Home Bias, der in der unterschiedlichen Risikowahrnehmung von In- und Auslandsaktien zum Ausdruck kommt. Bemerkenswert ist außerdem, dass deutsche Befragte Anleihen als ebenso riskant einstufen wie Private Equity und sogar riskanter als Aktien inländischer Unternehmen, Rohstoffe und Anlagefonds.

Abbildung 11: Risikozuschreibung (Ländervergleich)



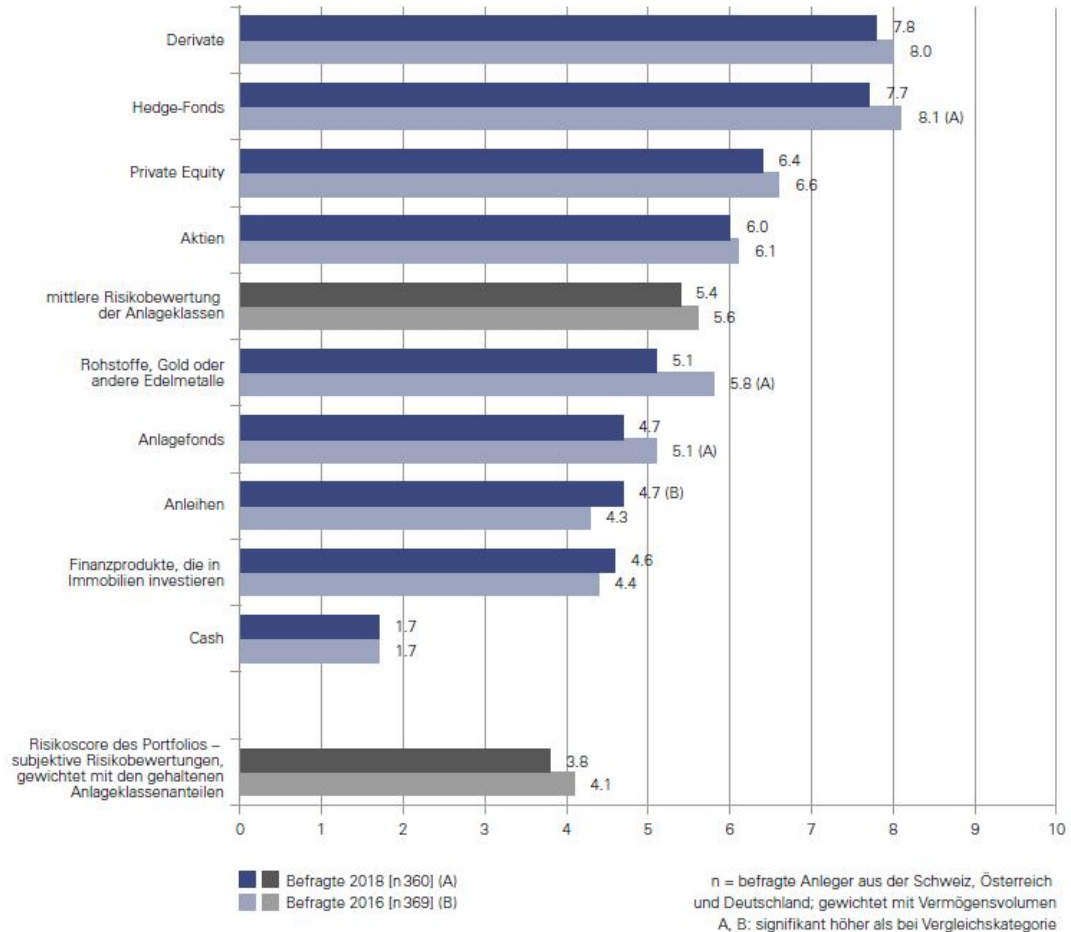
Der Inlandsaktienanteil an sich liegt in der Schweiz (67 Prozent) und Deutschland (59 Prozent) deutlich höher als in Österreich (44 Prozent).

**Abbildung 5: Anteil Inlandsaktien (Länder- und Zeitvergleich)**



Der bereits 2016 festgestellte Mismatch zwischen individueller Risikoneigung und dem tatsächlichen Portfolio hat sich 2018 zwar deutlich abgeschwächt, dennoch stimmen Risikobereitschaft und subjektive Wahrnehmung des Risikos des eigenen Portfolios immer noch bei insgesamt rund der Hälfte der Befragten nicht überein.

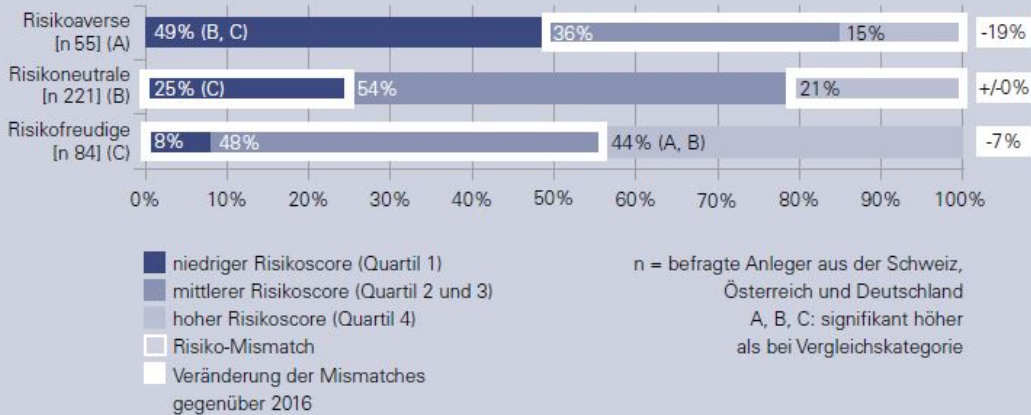
Abbildung 12: Risikozuschreibung (Zeitvergleich)



Bei Private-Banking-Kunden, die sich als risikoavers einstufen, besteht dort ein Mismatch, wo gemäß eigener Einschätzung ein mit mittlerem beziehungsweise hohem Risiko ausgestattetes Portfolio vorliegt. Bei den risikoneutralen Befragten entspricht sowohl ein Portfolio mit zu hohem als auch mit zu niedrigem Risiko einem Mismatch. Und bei risikofreudigen Befragten wäre dies bei sehr geringem oder mittlerem Risiko des Portfolios der Fall.



Abbildung II: Risikobereitschaft und persönlicher Risikoscore des Portfolios

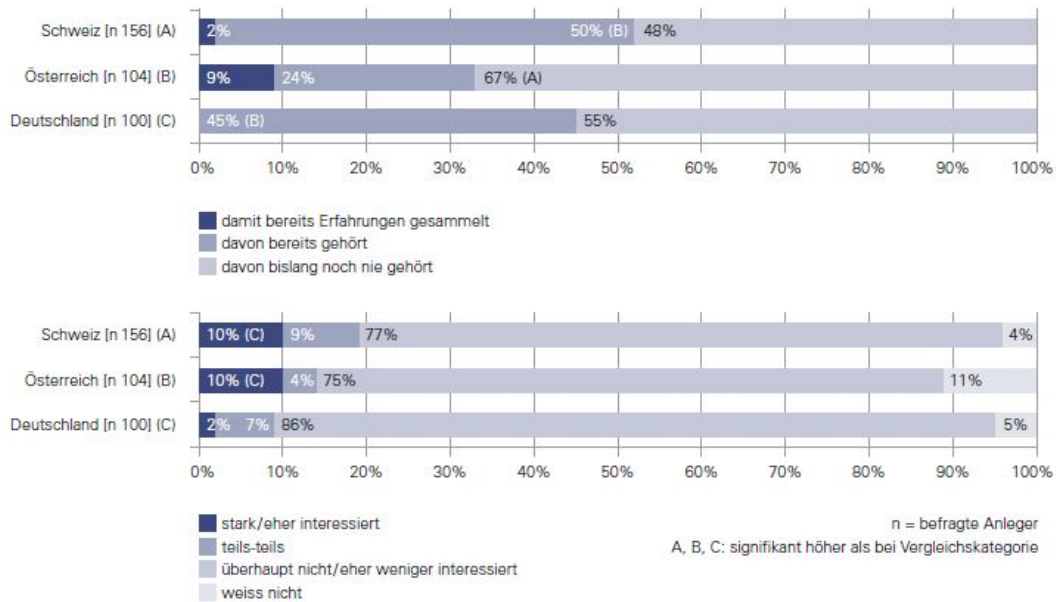


Obige Abbildung zeigt, dass zum Beispiel 8 Prozent der risikofreudigen Befragten das eigene Portfolio als wenig bis sehr wenig riskant beurteilen. Am häufigsten ist ein Mismatch in Form eines zu hohen Risikos bei risikoaversen Kunden zu beobachten (15 Prozent mit hohem und 36 Prozent mit mittlerem Risikoscore). Dies erscheint besonders problematisch aus Beratungssicht. Allerdings hat sich der Anteil der Mismatches im Vergleich zur Studie von 2016 deutlich reduziert – insbesondere bei der Gruppe der risikoaversen Kunden.

Im Gendervergleich zeigt sich, dass sich gerade bei Frauen der Anteil der Mismatches – bezogen auf zu hohes Portfoliorisiko bei risikoaverser Grundeinstellung – verringert hat (von 20 Prozent auf 14 Prozent), aber weiterhin deutlich häufiger vorkommt als bei Männern (14 Prozent versus 6 Prozent)

Die Studienautoren gingen auch der Frage nach, ob der Begriff Robo-Advisor unter den Befragten bekannt ist und inwieweit ein Interesse an solchen Angeboten erkennbar ist. Ergebnis: Knapp mehr als die Hälfte der Befragten hat von diesem Begriff noch nie gehört, wobei in Österreich der Anteil am höchsten ist. Erfahrungen damit gesammelt hat ein verschwindend kleiner Anteil von 2 Prozent in der Schweiz und 9 Prozent in Österreich.

Abbildung 56: Robo-Advisor – Bekanntheit und Interesse (Ländervergleich)



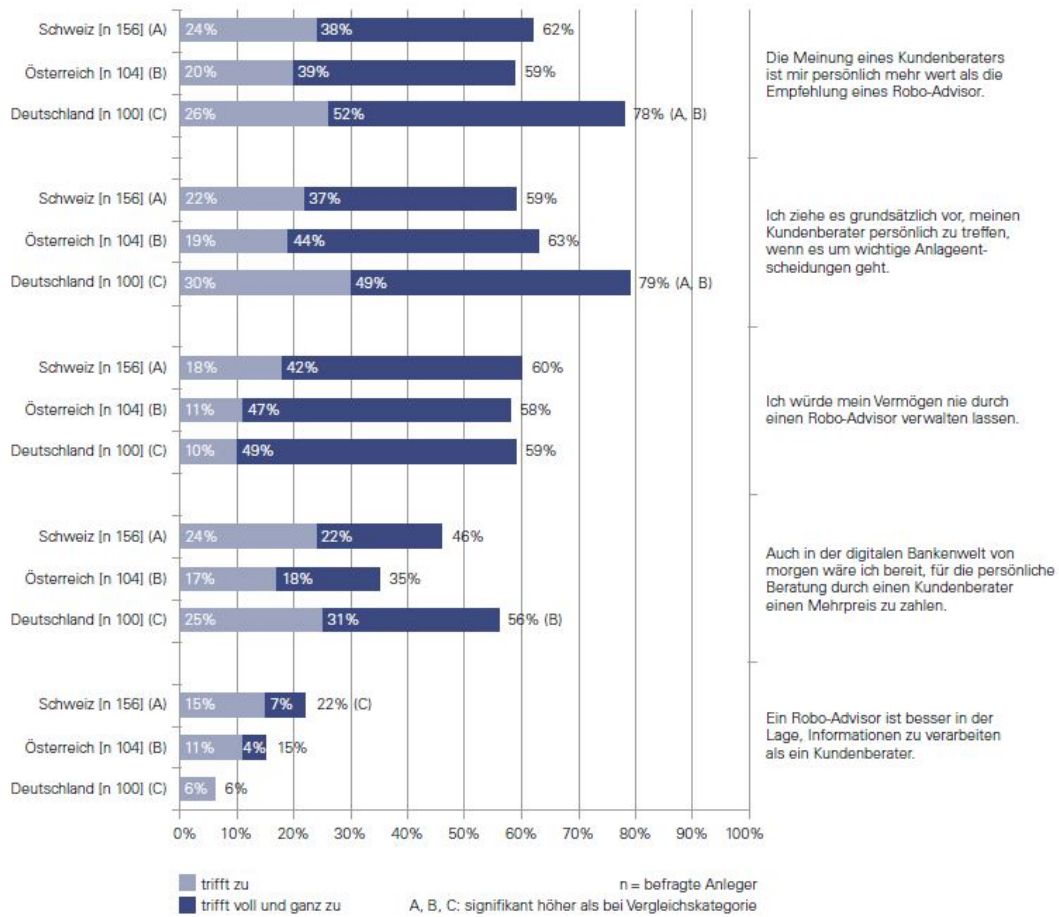
Dies spiegelt sich auch im Interesse wider, das in der Schweiz bei 19 Prozent, in Österreich bei 14 Prozent und in Deutschland bei niedrigen 9 Prozent auszumachen ist. Ein hoher Anteil der Befragten kann diese Frage aber gar nicht beantworten (weiß nicht), was sich mit dem sehr niedrigen Bekanntheitsgrad des Begriffes deckt.

### Robo-Advisor versus Kundenberater

Dennoch stellt sich natürlich auch im Private-Banking-Kontext die Frage, inwieweit in Zukunft die Beratung durch einen Menschen durch eine Form von maschineller Beratung ergänzt oder ersetzt werden könnte. Dabei zeigt sich, dass für eine klare Mehrheit die Meinung eines Kundenberaters gegenwärtig persönlich mehr wert ist als die Empfehlung eines Robo-Advisors.

Stark zugestimmt wird auch der Aussage, dass bei wichtigen Anlageentscheidungen der Kundenberater hinzugezogen wird. Auch die Aussage, man würde das eigene Vermögen niemals durch einen Robo-Advisor verwalten lassen, findet eine sehr hohe Zustimmung.

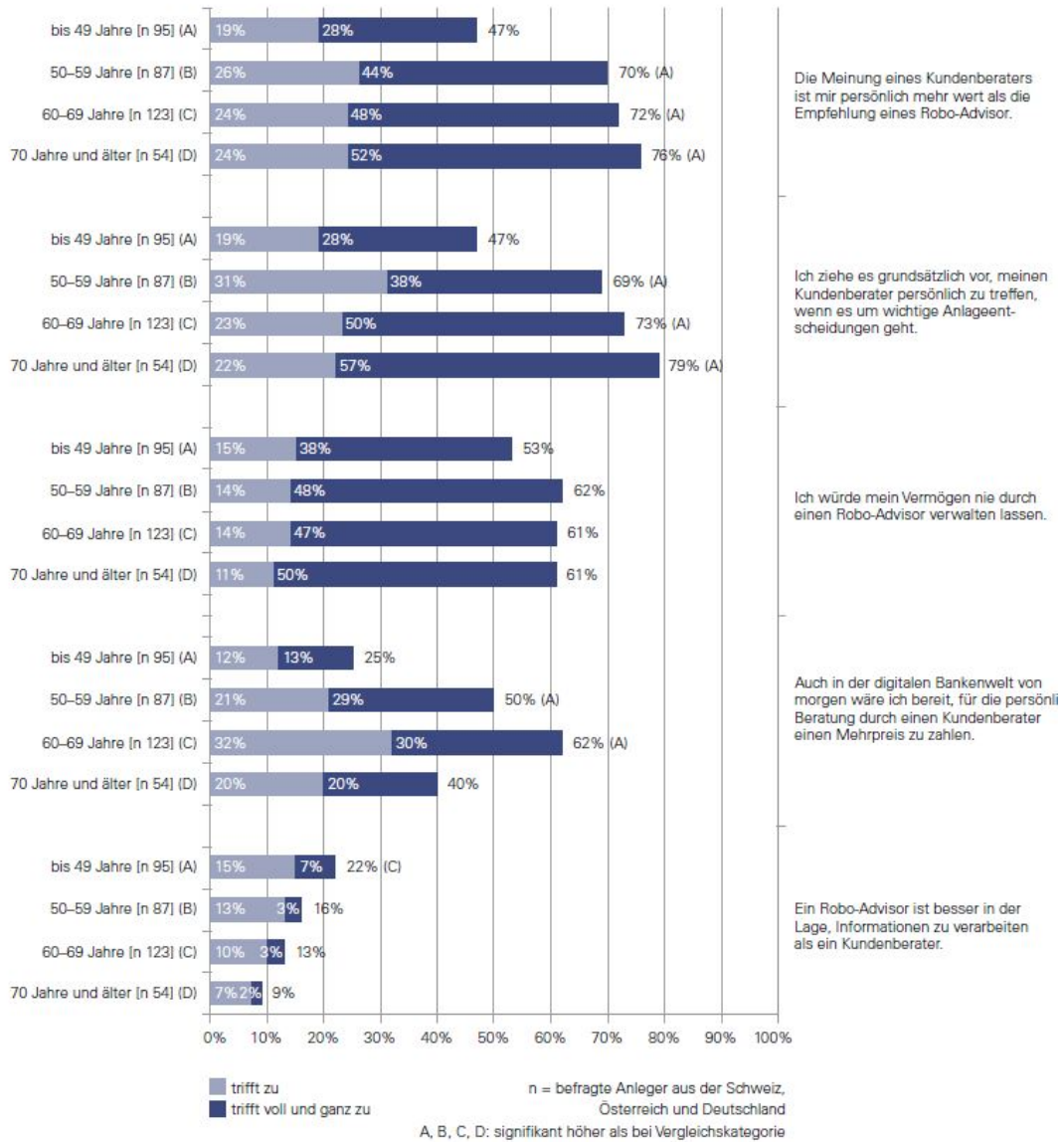
Abbildung 57: Bewertungen Robo-Advisor versus Kundenberater (Ländervergleich)



Die Bereitschaft für eine persönliche Beratung in Zukunft einen Mehrpreis zu bezahlen, findet schon weniger Zustimmung und weist vor allem auch deutlichere Unterschiede zwischen den Ländern auf: Die deutschen Befragten geben hier die höchsten Zustimmungswerte, die österreichischen die tiefsten. Davon überzeugt, dass ein Robo-Advisor besser in der Lage ist, Informationen zu verarbeiten als ein Kundenberater, ist eine Minderheit: Immerhin 22 Prozent in der Schweiz, aber nur 6 Prozent in Deutschland.

Die jüngste Alterskategorie der bis 49-Jährigen hat gegenüber den älteren Befragten eine signifikant unterschiedliche Einstellung zu diversen dieser Aussagen.

**Abbildung 58: Bewertungen Robo-Advisor versus Kundenberater (Vergleich nach Altersgruppen)**



Jüngere haben im Allgemeinen eine offenere Haltung gegenüber einem Robo-Advisor. Beispielsweise trifft die Aussage, wonach die Meinung des Kundenberaters einem mehr wert ist als die Empfehlung eines Robo-Advisor, bei den unter 49-Jährigen bei nur 47 Prozent versus rund 70 bis 75 Prozent bei den älteren Befragten zu. Die Fähigkeit, Informationen besser zu verarbeiten als ein Kundenberater, wird bei den Jüngeren einem Robo-Advisor immerhin von 22 Prozent der

Befragten zugeschrieben (vs. rund 10 bis 15 Prozent bei den älteren Befragten).

Die Präferenz, wichtige Anlageentscheide im persönlichen Gespräch mit dem Kundenberater vorzunehmen, ist bei den Älteren deutlich stärker ausgeprägt als bei den Jüngeren genauso wie die Bereitschaft, für eine persönliche Beratung einen Mehrpreis zu zahlen.

Diese teilweise deutlichen Unterschiede zwischen Kundengenerationen zeigen, dass zukünftige auf Robo-Lösungen basierende Angebote durchaus auf ein Interesse oder zumindest auf keine A-priori-Skepsis bei jüngeren Kunden stoßen werden.

**Über die Studie:**

*Im Auftrag der LGT führte die Abteilung für Asset Management der Johannes Kepler Universität Linz unter Leitung von Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca im Januar/Februar 2018 eine Befragung zum Anlageverhalten von Private-Banking-Kunden in Österreich, Deutschland und der Schweiz durch. Insgesamt wurden 360 Personen befragt (in Österreich 104, in Deutschland 100 und in der Schweiz 156 Personen). Zentrales Kriterium für die Teilnahme an der Befragung war das frei verfügbare Anlagevermögen: in Österreich und Deutschland mehr als 500.000 Euro und in der Schweiz mehr als 900.000 Schweizer Franken.*

Dieser Artikel erschien am **05.06.2018** unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/lgt-private-banking-report-2018-teil-1-vermoegende-anleger-wollen-mensch-statt-maschine/>