



Medienmitteilung

Fünfte länderübergreifende Anlegerstudie der LGT:

Schweizer Anleger sind stark Heimmarktorientiert, zufrieden mit Bank und Berater und kritisch beim Anlegerschutz

Zürich, 4. Juni 2018. **Vermögende Schweizer Anleger sind mit ihrer Bank, ihrem Berater und ihrem Finanzplatz – der auch von den Befragten aus Deutschland und Österreich gute Noten erhält – sehr zufrieden. In ihren Portfolios bewegt sich seit mehreren Jahren nicht viel: Anleger konzentrieren sich vorwiegend auf Aktien und Cash, die Heimmarktorientierung ist bei den Schweizern besonders hoch. Auch mit den Renditen sind Schweizer Anleger zufrieden. Das Thema Digitalisierung wird immer wichtiger, genauso wie das Thema Nachhaltigkeit. Das sind nur einige Erkenntnisse aus dem diesjährigen LGT Private Banking Report. Auf rund 100 Seiten gibt der Report Einblick in die Welt vermögender Anleger aus der Schweiz, Österreich und Deutschland. Neben dem Anlageverhalten beschäftigt sich die Studie dieses Jahr insbesondere mit dem Vertrauen vermögender Private-Banking-Kunden in nationale und internationale Institutionen, ihrer Beurteilung von in- und ausländischen Finanzplätzen sowie ihrer Einstellung bezüglich Anlegerschutz, Digitalisierung und Nachhaltigkeit.**

Im Auftrag der LGT erstellte die Abteilung für Asset Management der Johannes Kepler Universität Linz unter der Leitung von Prof. Dr. Teodoro D. Cocca die seit 2010 fünfte umfassende Studie zum Anlageverhalten von Private-Banking-Kunden in der Schweiz, Österreich und Deutschland. Dazu wurde im Frühjahr 2018 eine repräsentative Anzahl vermögender Anleger befragt.

Starke Heimmarktorientierung bei den Schweizern

Trotz der positiven Marktentwicklung in den letzten Jahren hält sich die Euphorie der Anleger weiterhin in Grenzen. Die durchschnittliche Vermögensallokation in allen drei untersuchten Ländern 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 nur um 2 Prozent auf 46 Prozent gestiegen und der Anleihenanteil hat sich leicht reduziert (von 11 auf 6 Prozent). Andere Anlageklassen wie Derivate, Rohstoffe oder alternative Anlagen fristen nach wie vor ein Schattendasein. Auffällig ist die insgesamt hohe Heimmarktorientierung der Anleger. Bei den Schweizer Befragten beispielsweise sind 67 Prozent der Aktien (2012 waren es 74 Prozent) Titel heimischer Unternehmen – deren Risiko von den Studienteilnehmern darüber hinaus systematisch tiefer eingestuft wird als dasjenige ausländischer Aktien. Genau wie die nach wie vor fehlende Diversifikation über verschiedene Anlageklassen hinweg, ist auch die geographische Streuung der Anlageportfolios äusserst gering. Mit den im letzten Jahr erzielten Renditen sind die Befragten weitgehend zufrieden. Die Schweizer Befragten erwirtschafteten im Schnitt 11.7 Prozent Rendite, 76 Prozent sind mit diesem Ergebnis zufrieden. Die deutschen Befragten erreichten 6.3 Prozent Rendite, was 75 Prozent freute. Bei den Österreichern sind hingegen nur 49 Prozent mit ihrer durchschnittlich erreichten Rendite von 8.8 Prozent zufrieden.

Schweizer Banken leisten gute Arbeit

Hohe Zufriedenheitswerte erreichten in der diesjährigen Studie auch Banken und Berater. 82 Prozent der schweizerischen Befragten sind mit ihrer Bank, 71 Prozent mit ihrem Berater zufrieden oder sehr zufrieden. 67 Prozent sind sogar von ihrer Bank begeistert. Auch die Weiterempfehlungsrate ist erfreulich. 51 Prozent der Schweizer Studienteilnehmer haben ihre Bank im vergangenen Jahr aktiv weiterempfohlen – das sind mehr als in Deutschland und in Österreich (je 43 Prozent).

Doch was ist vermögenden Kunden bei ihrer Bank eigentlich wichtig? Laut LGT Private Banking Report 2018 ist für die Kunden das wichtigste Merkmal einer Bank ihre finanzielle Stabilität – in allen drei Ländern. Auf Platz 2 rangiert in der Schweiz die fachliche Kompetenz des Kundenberaters, gefolgt von einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Während die ersten beiden Bedürfnisse bei den jeweiligen Hauptbanken der Befragten sehr gut erfüllt werden, gibt es beim Preis-Leistungs-Verhältnis noch Verbesserungspotenzial. Dieses Bank-Bedürfnis erreicht in der Schweiz nur einen unterdurchschnittlichen Erfüllungsgrad.

Private Banking ist und bleibt ein «People's Business»

Wichtig ist den Kunden bei ihrer Bank auch, dass sie ihnen einen guten Online-Zugang zu Dienstleistungen bietet. Über alle drei Länder hinweg rangiert dieses Merkmal auf Platz vier. Die Digitalisierung schreitet – nicht zuletzt getrieben von sich verändernden Kundenbedürfnissen – auch in der Finanzbranche mit grossen Schritten voran. Der Anteil derjenigen, die überhaupt kein Online- bzw. Mobile-Banking nutzen, die sogenannten «Digital Deniers», nimmt weiter ab – in der Schweiz sind es nur noch zehn Prozent (2016: 14 Prozent). Wenn sich dieser Trend fortsetzt, könnten die Digital Deniers bis zum Jahr 2022 bereits komplett verschwunden sein. Die Zahl derer, die von zuhause oder von unterwegs Aufträge an die Bank übermitteln wollen, steigt weiter (zuhause: von 72 Prozent in 2016 auf 79 Prozent in 2018; unterwegs: von 32 Prozent in 2016 auf 36 Prozent in 2018). Rund ein Viertel der Befragten aller drei Länder kann sich vorstellen, sich vom eigenen Kundenberater vor allem online beraten zu lassen. Nichtsdestotrotz unterstreichen die erhobenen Daten klar, dass die Mehrheit der Private-Banking-Kunden der persönlichen Beratung durch einen Kundenberater weiterhin eine hohe Relevanz und Bedeutung beimisst. Bei wichtigen Anlageentscheidungen möchte die Mehrheit der Befragten ihren Kundenberater persönlich treffen. Bei der Gegenüberstellung von Mensch und Roboter, gewinnt der Mensch deutlich. Rund 60 Prozent der Befragten sagen, dass sie ihr Vermögen nie von einem Robo-Advisor verwalten lassen würden. Auch beim Thema digitale Währungen sind die Befragten vorsichtig. Obwohl ein Grossteil schon von diesem Thema gehört hat, ist der Anteil derer, die damit bereits Erfahrungen gesammelt haben, extrem gering – in der Schweiz liegt er bei nur 9 Prozent – genau wie das generelle Interesse der Schweizer an digitalen Währungen mit nur 10 Prozent.

Anlegerschutz: Schweizer monieren Zunahme an Bürokratie

Ähnlich wie die Digitalisierung ist auch die Regulierung seit Jahren ein omnipräsentes Thema in der Finanzbranche. Umfassendere und schärfere Gesetze wurden nach der Finanzkrise vor allem aus Gründen des Anlegerschutzes eingeführt. Rund 80 Prozent der Befragten des LGT Private Banking Reports sind der Meinung, dass die Banken aufgrund ihrer Versäumnisse in der Vergangenheit selbst Schuld daran sind, dass sie stärker beaufsichtigt werden. Die Wirksamkeit der verstärkten Regulierung zum Schutz der Anleger wird im Ländervergleich sehr unterschiedlich gesehen: In der Schweiz glauben 53 Prozent, dass die Kunden heute besser geschützt sind (Deutschland: 83 Prozent, Österreich: 35 Prozent). Die mit der Regulierung verbundene Zunahme der Bürokratie wird besonders von den Schweizern moniert: 54 Prozent sind der Meinung, dass die verstärkte Aufsicht der Banken viel unnötige Bürokratie bringt (Deutschland: 35 Prozent, Österreich: 38 Prozent).

Das Vertrauen der Schweizer in nationale und internationale Institutionen ist seit 2016 gestiegen (von 5 auf 5.5; Bewertungsskala 0-10). Den neuen Medien (z.B. Social Media, Blogs etc.), dem globalen Finanzsystem und der Weltwirtschaft schenken die schweizerischen Befragten am wenigsten Vertrauen. Vertrauenswürdiger werden hingegen die schweizerische Politik und Wirtschaft sowie die Bankenaufsicht bewertet.

Positive Einstellung zum Schweizer Finanzplatz

Die Bewertung des Schweizer Finanzplatzes fällt bei den Befragten aus den beiden Nachbarländern Deutschland und Österreich recht positiv aus. Die Österreicher schätzen den Schweizer Finanzplatz in jeder Dimension – sei es was die politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Stabilität, den weltweit guten Ruf, die Kompetenz für langfristige, länderübergreifende und rechtskonforme Vermögenslösungen oder die Kompetenz ihrer Finanzexperten anbelangt – deutlich besser ein als den eigenen Finanz-

platz. Auch die deutschen Befragten geben dem Schweizer Finanzplatz bessere Bewertungen als ihrem eigenen. Die Schweiz genießt bei den Nachbarn einen sehr guten Ruf. 84 Prozent der deutschen und 51 Prozent der österreichischen Befragten geben an, dass sie Geld in der Schweiz anlegen wollen würden.

Schweizer Anleger berücksichtigen Nachhaltigkeit bei Anlageentscheidungen

Ein weiterer wichtiger Trend in der Finanzbranche ist das Thema Nachhaltigkeit. Bei institutionellen Investoren sind nachhaltige Anlagen mittlerweile Mainstream. Die Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass das Thema auch für Privatanleger immer wichtiger wird. Nachhaltigkeit wird in allen drei Ländern als wichtiges Thema betrachtet, um das sich nach Ansicht der Befragten nicht nur die Politik, sondern auch Banken und Unternehmen kümmern müssen. Die Befragten aller drei Länder sind davon überzeugt, dass nachhaltige Vermögensanlagen einen entscheidenden Beitrag zur Verbesserung sozialer Bedingungen und ethischer Standards leisten können. Demnach hat die Nachhaltigkeit für 45 Prozent der Schweizer Befragten bei Anlageentscheidungen in der Vergangenheit bereits konkret eine Rolle gespielt.

Den gesamten [LGT Private Banking Report 2018](#) sowie eine Zusammenfassung der [wichtigsten Ergebnisse](#) können Sie auf unserer Webseite herunterladen. Weitere Informationen zum Report finden Sie ab 5. Juni unter www.lgt.com Publikationen/Private Banking Report.

LGT in Kürze

Die LGT ist eine führende internationale Private Banking und Asset Management Gruppe, die sich seit über 80 Jahren im Besitz der Fürstenfamilie von Liechtenstein befindet. Per 31.12.2017 verwaltete die LGT Vermögenswerte von CHF 201.8 Milliarden (USD 207.0 Milliarden) für vermögende Privatkunden und institutionelle Anleger. Die LGT beschäftigt über 3000 Mitarbeitende an mehr als 20 Standorten in Europa, Asien, Amerika und dem Mittleren Osten. www.lgt.com

Ihr Ansprechpartner

Christof Buri

Head Group Marketing & Communications

Tel. +423 235 23 03

lgt.media@lgt.com