

Aus der Krise für die Anlage lernen

Für Anleger gab es in den vergangenen Jahren turbulente Zeiten.

Viele lernen aus den Krisen, was die Geldanlage betrifft, doch der grundsätzliche Anlagemix bleibt meist sehr ähnlich.

SALZBURG. Vermögende österreichische 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 LGT Private Banking Report zum Anlageverhalten in Österreich, Deutschland und der Schweiz.

80 Prozent der Befragten haben demnach 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. Seither sind das Vertrauen und die Zufriedenheit mit den Banken zurückgegangen. In der Coronakrise wurden sie erneut auf die Probe gestellt und auch dieses Mal scheinen Banken und Berater den Krisentest nur teilweise bestanden zu haben. Bei 60 Prozent jener Private-Banking-Kunden, die ihre Anlageentscheidungen selbstständig treffen, hat sich die Zufriedenheit mit der Bank und dem Berater von Jänner bis April 2020 signifikant verschlechtert. Bemerkenswert ist auch, dass sich der Anteil dieser „Soloisten“ seit 2010 von 37 auf 41 Prozent erhöht hat. „Die



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“, sagt Cocca. „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 zwölf Prozent und die Schweizer und Österreicher je vier 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 Portfolio-Beimischung sinnvoll sein könnte. Allerdings findet auch ein Drittel der Befragten, dass Private-Equity-Anlagen schwer zu verstehen seien.

Auch wenn einzelne Anleger aufgrund von Krisenerfahrungen vermehrt auf die eigenen Fähigkeiten setzen, bleibt für die große Mehrheit die persönliche Beratung sehr wichtig. 59 Prozent der Anleger betonen weiterhin, dass ihnen die Auftragsübermittlung im persönlichen Kontakt mit dem eigenen Kundenberater wichtig ist, viele wünschen sich ein Sowohl-als-auch. Der Digitalisierungstrend ist vor allem in den vergangenen zwei Jahren abgeflacht. Onlineangebote, v. a. für die Auftragserteilung und das Monitoring der Portfolios, haben zwar mittlerweile in allen Altersklassen eine konstant hohe, teils aber wieder leicht rückläufige Bedeutung. **SB**

aus der Krisenerfahrung resultierende kritischer 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“, sagt Studienleiter Teodoro D. Cocca von der Johannes-Kepler-Universität in Linz.

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 Prozent), seien vorsichtiger geworden (60 Prozent) und hätten ihr Portfolio konservativer ausgerichtet, um weniger Risiken einzugehen (52 Prozent). 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.

Krisen und andere Negativereignisse führen auch immer zu einer kurzzeitigen Flucht in Cash oder Gold. So hat der Cash-Anteil in den Portfolios in den vergangenen zehn Jahren zwischen 28 Prozent und 34 Prozent je nach Börsenlage fluktuiert und eine gegenläufige Entwicklung zum Aktienanteil gezeigt. Danach wurde die Aktienquote wieder langsam ausgeweitet und auch die Abkehr von risikoreichen Anlagen ist jeweils nur von kurzer Dauer. 41 Prozent der Österreicher sahen Anfang 2020 neben Aktien keine andere

KURZ GEMELDET

Tiefe Zinsen bleiben weiterhin ein „treuer Begleiter“

SALZBURG. Das Salzburger Bankhaus Spängler sieht die derzeit auf einem Rekordtief befindlichen Zinsen weiterhin als „treue Begleiter“ der Finanzmärkte auf beiden Seiten des Atlantiks. Sowohl die Europäische Zentralbank als auch ihr US-amerikanisches Pendant Federal Reserve haben in der Coronakrise neue Maßnahmen gesetzt, um den Auswirkungen des Lockdowns auf geldpolitischer Ebene entgegenzuwirken, so die Experten der ältesten Privatbank Österreichs in ihrer aktuellen Zinseinschätzung. Die EZB setzt insbesondere auf neue Aktivitäten bei Refinanzierungsgeschäften, die Fed bekennt sich weiterhin zu einer expansiven Geldpolitik, schließt aber – entgegen zunehmenden Spekulationen – einen Eintritt in das umstrittene Feld der Negativzinsen aus.

Allianz Österreich setzt auf nachhaltige Geldanlage

SALZBURG. Bis 2030 werden bei Allianz Österreich alle Kundengelder nachhaltig investiert. Die gesamten Kapitalanlagen werden demnach nach strengen ökologischen, sozialen und ethischen Kriterien angelegt und vom WWF Österreich kontrolliert. „Jetzt geht es um einen Wiederaufbau, der die Wirtschaft stärkt, das Klima schützt und Resistenz für zukünftige Krisen sicherstellt. Wir als Allianz setzen dort an, wo unser größter Hebel ist: beim Geld bzw. Kapital, das wir verwalten. Da geht es nicht um einzelne Nachhaltigkeitsfonds, sondern um die zukunftsfähige Ausrichtung des Kerngeschäfts“, erklärt Rémi Vrignaud, CEO der Allianz Gruppe in Österreich. Jeder Prämiennehmer, egal ob von einer Haushalts-, Kfz- oder Lebensversicherung, wird von der Allianz am Kapitalmarkt veranlagt. Das Versicherungsunternehmen

entscheidet, in welche Bereiche diese Kundenprämien investiert werden. „Bei der Allianz Österreich werden vier dieses Geld verstärkt in zukunftsorientierte Bereiche wie erneuerbare Energien, öffentlichen Transport oder den Gesundheitssektor investieren“, betont Vrignaud. „Unternehmen müssen jetzt ihrer Verantwortung nachkommen und ihr Kerngeschäft ökologisch und sozial verträglich gestalten. Wir hoffen, dass auch Branchenkollegen in diese Richtung gehen.“

Internet-Banking ist weiter auf dem Vormarsch

SALZBURG. Neue Marktteilnehmer setzen im Bankenumfeld mit ihren kundenzentrierten Ansätzen die traditionellen Retail-Banken unter erheblichen Druck. Dies zeigt der World Retail Banking Report 2020 (WRBR) von Capgemini und Efma. Bedingt durch die weltweite Pandemie interagieren Kunden verstärkt digital mit ihren Banken, deren Plattformmodelle in unsicheren Zeiten Agilität und Skalierbarkeit bieten. Dem Bericht zufolge ist es für Banken mit einer Plattformstrategie rund zwei Mal einfacher, den Betriebsgewinn zu steigern, neue Erlösquellen zu erschließen und die betriebliche Effizienz zu verbessern. „Die Verbraucher erwarten von ihren Finanzdienstleistern ein nahtloses digitales Erlebnis, das sie aus anderen Bereichen ihres Lebens bereits gewohnt sind. Traditionelle Banken stehen vor der Herausforderung, diesen Erwartungen gerecht zu werden, da sich die neuen digitalen Wettbewerber vom ersten Tag an auf das Kundenerlebnis konzentrieren“, sagt Wolfgang Barvir, Head of Financial Services bei Capgemini in Österreich. „Banken, die jetzt in die Modernisierung ihrer Technologie investieren und diese als Basis für ein plattformbasiertes Nutzererlebnis verwenden, können ihre Kunden begeistern und profitabel wachsen.“

DADAT BANK

ICH DADAT GÜNSTIGER TRADEN.

AB € 2,95 PRO ORDER

DADAT – EINE MARKE DER BANKHAUS SCHELHAMMER & SCHATTERA AG MEHR AUF DAD.AT/DEPOT

REICHLUND PARTNER

Marketingmitteilung