



(Bild: Shutterstock)

Montag, 08. Juni 2020 12:34

## Massive mehr Fondsfirmen springen auf Nachhaltigkeit an

**Nachhaltiges Investieren wird zum breiten Trend im Asset Management, wie ein neue Branchenstudie aus der Schweiz zeigt. Doch ziehen die Kunden mit?**

Die nachhaltig angelegten Vermögen sind in der Schweiz zum Vorjahr um 62 Prozent auf 1'163 Milliarden Franken (Bild unten) angestiegen. Dies geht aus der am Montag publizierten «Schweizer Marktstudie Nachhaltige Anlagen 2020» hervor. Damit sind laut dem Report, der jährlich von der Branchenvereinigung Swiss Sustainable Finance (SSF) Branche erarbeitet wird, ein Drittel der lokal verwalteten Vermögen nach nachhaltigen Gesichtspunkten investiert.

### Deutlich ausgebaut

Die Zahlen zeigen, dass Nachhaltigkeit im hiesigen Asset Management mehr und mehr zum Standard avanciert. Mit 34 gaben dieses Jahr deutlich mehr als die 25 Fondshäuser vom Vorjahr an, einen spezifischen Investmentansatz für klimafreundliches Investieren zu verfolgen. Nachhaltige Fonds zeigten mit einem Plus von 147 Prozent ein markantes Wachstum, mit 470,7 Milliarden Franken lag ihr Anteil am Schweizer Fondsmarkts Ende 2019 bei 38 Prozent. Nachhaltigkeitsmandate legten gar um 195 Prozent zu. Dies entspricht einem Volumen von 208,9 Milliarden Franken.

## DEVELOPMENT OF SUSTAINABLE INVESTMENTS IN SWITZERLAND (IN CHF BILLION)



SSF ist auch der Entwicklung auf der Kundenseite nachgegangen. Laut der Erhebung liegen 79 Prozent des Gesamtvolumens nachhaltiger Anlagen in den Depots institutioneller Kunden wie etwa Pensionskassen. Die restlichen 21 Prozent halten Privatkunden. Damit haben letztere ihren Anteil gegenüber dem Vorjahr von 12 Prozent nahezu verdoppelt und dank einem Gesamtwachstum des Anlagevolumens von 185 Prozent deutlich ausgebaut.

### Weniger Rendite?

Ein erfreuliches Bild, befand SSF-Chefin **Sabine Döbeli**. Allerdings gab sie zu bedenken, dass viele Finanzdienstleister für klassische Fonds neu nachhaltige Anlageansätze anwenden. Der rasante Zuwachs ist also teils dem Etikettenwechsel bei den Fondsanbietern zu verdanken.

Für die Asset Manager ist das ein zweischneidiges Schwert, wie *finews.ch* bereits analysierte: Nachhaltige Vermögen sind für die Branchen nicht zwingend das Neugeld, das so dringend benötigt wird. Die Liechtensteiner Fürstenbank LGT [sinnigerweise ebenfalls ein SSF-Mitglied] hatte in einer aktuellen Studie das Interesse von reichen Privatanlegern weiter relativiert. Nachhaltige Anlagen würden mehr auf Lippenbekenntnisse denn auf Taten hinauslaufen, berichtete das Institut. Und: 31 Prozent der Schweizer Private-Banking-Kunden glaubten immer noch, dass die Rendite von nachhaltigen Anlagen im Gegensatz zu traditionellen Anlagen generell tiefer sei [auch wenn die Befragten grossmehrheitlich besorgt ums Klima sind.

### EU und SBVg ziehen in dieselbe Richtung

Tatsächlich bleibt der Klimaschutz ein wichtiger Treiber für nachhaltige Investments. Die Debatte geriet allerdings aufgrund der Corona-Krise zuletzt in den Hintergrund. Derweil machen die Institutionen vorwärts. So definierte die EU als Reaktion auf ungenügende Transparenz deutlich höhere Reportingpflichten. Die Union legte zudem in der so genannten Taxonomie vergangenen April auf mehreren 100 Seiten fest, welche wirtschaftlichen Tätigkeiten das Prädikat «umweltfreundlich» verdienen. Dieses Kompendium bildet die Basis für die Definition von grünen Finanzprodukten, die ihrer Bezeichnung gerecht werden.

Solche Standards sind als Basis für die Verbreitung von Nachhaltigen Investments zwingend. Kürzlich zog auch die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) mit einer Initiative in der Sache nach: Die Schweizer Banken haben Handlungsfelder für sich und die Politik definiert, um die Schweiz als international führenden Nachhaltigkeits-Hub zu etablieren.

## Reiche Kunden stemmen sich gegen die Digitalisierung

Kategorie: Banken Donnerstag, 04. Juni 2020 10:53

---

**Im Banking wird aufgrund der Coronakrise ein massiver Schub für digitale Kanäle erwartet. Reiche Privatkunden sehen das offenbar anders, wie eine neue Studie feststellt.**

Die letzten zwölf Jahre haben mindesten zwei Zäsuren für reiche Privatanleger gebracht – die Finanzkrise und die Folgen der Corona-Pandemie. Angesichts der turbulenten Zeiten hat sich die vermögende Klientel in ihrem Anlageverhalten aber erstaunlich wenig bewegt. Dies stellte jedenfalls [die Liechtensteiner Fürstenbank LGT](#) in einer neuen Studie fest, die sie am Donnerstag publizierte.

Der Report beruht auf einer Umfrage der Johannes Kepler Universität im österreichischen Linz unter der Leitung des Finanzwissenschaftlers und [finews.ch-Autoren Teodoro Cocca](#) bei Private-Banking-Kunden in der Schweiz, Österreich und Deutschland. 80 Prozent der Befragten haben beide Krisen miterlebt. Effektive Verhaltensänderungen ergaben sich aber höchstens bei einer Minderheit.

### Cash und Gold nur kurzfristig

Zwar sind die Cash- und Goldquoten in den Portefeuilles unmittelbar nach den Krisen angestiegen. Ansonsten blieb weitgehend alles beim Alten: Die Aktienquote und der Cash-Anteil erhöhten sich von 2010 bis 2020 nur leicht (von 34 auf 3 Prozent und von 28 auf 29 Prozent). Lediglich der Anteil von Anleihen hat angesichts des Tiefzinsumfelds bis 2020 signifikant abgenommen, von 14 auf nurmehr 6 Prozent.

Das zeigt, dass die investierten Vermögen «stickier» sind als gedacht. Das mag für Privatbanken, die gerne neue Produkte forcieren, zum Verzweifeln sein. Andererseits gilt die konservative Haltung der Kunden auch gegenüber «ihrem» Institut.

### Mehr Wine & Dine?

Denn laut der Studie hat die Wechselbereitschaft von Private-Banking-Kunden im deutschsprachigen Raum tendenziell abgenommen. Hatten 2010 kurz nach der Finanzkrise noch 26 Prozent der Befragten daran gedacht, die Bank zu wechseln, waren es 2020 nur noch 12 Prozent. Dies dürfte auch ein Hinweis darauf sein, [dass die intensiven Retentionsmassnahmen](#) der Geldhäuser greifen.

Ebenfalls hängen die Kunden am persönlichen Kontakt. 59 Prozent der Anleger betonen gemäss LGT-Report, dass ihnen die Auftragsübermittlung im persönlichen Kontakt mit dem eigenen Kundenberater wichtig ist. Dabei wird sogar eine höhere Kontaktintensität gewünscht,

## **Reiche Kunden stemmen sich gegen die Digitalisierung**

Kategorie: Banken Donnerstag, 04. Juni 2020 10:53

---

speziell im Rahmen von persönlichen Gesprächen und Events.

### **Digitalisieren gegen den Willen der Kunden**

Dazu passt, dass der Digitalisierungstrend vor allem in den letzten zwei Jahren abgeflacht ist. Online-Angebote, etwa für die Auftragserteilung und das Monitoring der Portfolios, haben zwar mittlerweile in allen Altersklassen eine hohe, teils aber leicht rückläufige Bedeutung – von 79 Prozent im Jahr 2018 zu 75 Prozent in diesem Jahr.

Für die Banken dürfte jener Befund Segen und Fluch zugleich sein. Denn dies bedeutet, dass an sich nötige digitale Neuerungen teils gegen den Willen der Kunden durchgedrückt werden müssen.