



## Medienmitteilung

### **LGT Studie: 10 Jahre Anlegerverhalten im Vergleich**

### **Österreichische Anleger lernen aus Krisen, bleiben ihrem Anlagenmix aber treu**

Wien, 4. Juni 2020. **Von der Finanzkrise 2008 bis zur Corona-Krise im Frühjahr 2020: 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, umfassende LGT Private Banking Report zum Anlageverhalten in Österreich, Deutschland und der Schweiz. Persönliche Beratung bleibt trotz der Digitalisierungswelle wichtig und nachhaltige Anlagen werden noch wenig genutzt.**

Seit zehn Jahren erstellt die Abteilung für Asset Management der Johannes Kepler Universität Linz unter der Leitung von Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca im Auftrag der LGT zweijährlich eine umfassende Studie zum Anlageverhalten von Private-Banking-Kunden in Österreich, Deutschland und der Schweiz. Der LGT Private Banking Report verfügt daher über langjährige Daten zum Anlegerverhalten in der DACH-Region und zeigt auf, wie äussere Ereignisse und persönliche Einstellungen das Verhalten von vermögenden Anlegern beeinflussen. Der Fokus der Studie lag in diesem Jahr auf dem Anlageverhalten seit der Finanzkrise 2008 sowie aktuell während der Corona-Krise. Dazu wurden vermögende Anleger im Januar/Februar 2020 sowie für eine Spezialstudie im April 2020 (nur Schweiz) befragt.

#### **Krisen wecken Ängste, beeinflussen den Anlagenmix aber nur kurzfristig**

80% der Befragten in Österreich, Deutschland und der Schweiz haben 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 Anlagenmix 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% der Befragten, welche die Krise als Anleger erlebt haben. Der aktuelle Report zeigt, dass das Vertrauen in und die Zufriedenheit mit den Banken in den Folgejahren zurückgekehrt sind. In der Corona-Krise wurden sie aber erneut auf die Probe gestellt – und auch dieses Mal scheinen Banken und Berater den Krisentest nur teilweise bestanden zu haben. Dies gilt insbesondere für die sogenannten «Soloisten» unter den Kunden: Bei 60% jener Private-Banking-Kunden, die ihre Anlageentscheidungen selbstständig treffen, hat sich die Zufriedenheit mit der Bank und dem Berater von Januar bis April 2020 signifikant verschlechtert. Bemerkenswert ist auch, dass sich der Anteil dieser Soloisten seit 2010 von 37% auf 41% erhöht hat. «Die aus der Krisenerfahrung resultierende kritischere 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 Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca der Johannes Kepler Universität in Linz.

63% 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%), seien vorsichtiger geworden (60%) und hätten ihr Portfolio konservativer ausgerichtet, um weniger Risiken einzugehen (52%). Es scheint also, dass vermögende Private-Banking-Kunden Anlageentscheidungen heute tendenziell eher rationaler treffen als noch vor

zehn Jahren. Auch die Corona-Krise stützt diese These. Die befragten Anleger in der Schweiz haben die Nerven behalten: Panikkäufe waren selten. Nur die Hälfte hat zwischen Mitte Februar und Ende April 2020 Veränderungen im eigenen Anlageportfolio vorgenommen und dabei mehrheitlich günstige Kurse für Aktienkäufe genutzt.

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% und 34% je nach Börsenlage fluktuiert und eine gegenläufige Entwicklung zum Aktienanteil gezeigt. Nach der Finanzkrise wurde die Aktienquote wieder langsam ausgeweitet (Risiko wurde erhöht), während aufgrund der Schuldenkrise in der Eurozone und der Freigabe des Schweizer Franken-Euro-Kurses 2015 der Aktienanteil verkleinert und das Risiko gesenkt wurden. Die Abkehr von risikoreichen Anlagen ist jeweils nur von kurzer Dauer. Die Befragten sind sich zwar der Risiken von Aktien bewusst und halten diese im Vergleich zu anderen Anlageklassen für höher, 41% der Österreichischen Befragten sahen aber Anfang 2020 keine andere 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 Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. 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 12% und die Schweizer und Österreicher je 4% ihres Vermögens in alternative Anlagen investiert, obwohl im spezifischen Fall von Private Equity 40% angeben, dass sich diese Anlageklasse unabhängig von Aktienmärkten und anderen Anlagekategorien entwickle – und somit eine Portfoliobeimischung sinnvoll sein könnte. Allerdings findet auch ein Drittel der Befragten, dass Private-Equity-Anlagen schwer zu verstehen seien. Im Aktienbereich tendieren Anleger weiterhin dazu, heimische Titel zu bevorzugen. Dieser «Home-Bias» ist in Österreich seit 2010 stark rückläufig (von 62% auf 47%). Die geografische Diversifikation hat sich leicht verbessert, insgesamt ist die Diversifikation wie auch schon in früheren Ausgaben des LGT Private Banking Reports aufgezeigt wurde, suboptimal.

All diese Effekte – die kritischere Haltung gegenüber den Beratungsbemühungen der Banken, der Verzicht auf Anlagen, die man nicht versteht, und die Skepsis gegenüber alternativen Anlagen – haben dazu geführt, dass sich an der Portfolio-Struktur der Anleger in den letzten zehn Jahren nur wenig geändert hat. Die Aktienquote und der Cash-Anteil erhöhten sich von 2010 bis 2020 nur leicht (von 34% auf 36% bzw. von 28% auf 29%). Lediglich der Anteil von Anleihen hat kontinuierlich und bis 2020 signifikant abgenommen (von 14% auf 6%).

«Private-Banking-Kunden erlebten in den letzten zwölf Jahren mit der Finanzkrise 2008, der Schuldenkrise in der Eurozone, Ereignissen wie Fukushima oder dem Brexit sowie schwelenden Handelskonflikten turbulente Zeiten. Diese Turbulenzen scheinen, wenn, dann eher eine kurzfristige Wirkung auf die Anlage- und Entscheidungsmuster zu haben. Längerfristig ist es erstaunlich, wie gering ihr Einfluss bleibt», sagt Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca. Dies bestätigt auch Meinhard Platzer, Co-CEO der LGT Bank Österreich: «Für den Anlageerfolg ist das Zusammenspiel der strategischen, langfristigen und der taktischen, kurzfristigen Vermögensallokation entscheidend. So können Anleger auch sicher durch turbulente Zeiten wie die Corona-Krise navigieren und kurzzeitig Chancen nutzen.»

### **Persönliche Beratung bleibt die Kerndienstleistung für vermögende Anleger**

Auch wenn einzelne Anleger aufgrund von Krisenerfahrungen vermehrt auf die eigenen Fähigkeiten gesetzt haben, bleibt für die grosse Mehrheit der Kunden die persönliche Beratung sehr wichtig. Dabei wird sogar eine höhere Kontaktintensität gewünscht, speziell im Rahmen von persönlichen Gesprächen und Events. Der Digitalisierungstrend ist vor allem in den letzten zwei Jahren abgeflacht. Online-Angebote, v.a. für die Auftragserteilung und das Monitoring der Portfolios, haben zwar mittler-

weile in allen Altersklassen eine konstante hohe, teils aber sogar leicht rückläufige Bedeutung (2020: 75% vs. 2018: 79%). 59% der Anleger betonen weiterhin, dass ihnen die Auftragsübermittlung im persönlichen Kontakt mit dem eigenen Kundenberater wichtig ist. Nur noch rund ein Fünftel der Befragten überlegt, ob ein Kundenberater überhaupt noch benötigt wird. Was die Beratung anbelangt, wird der Mensch klar der Maschine vorgezogen. «Die Mehrheit der Kunden – unabhängig vom Alter – scheint nicht vom Modell der Betreuung durch einen Kundenberater abkehren zu wollen. Vielmehr wünschen sie sich ein «Sowohl-als-auch»», sagt Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca. Das könnte auch damit zu tun haben, dass zwar 60% der Anleger, sich selbst mehr Finanzwissen angeeignet haben. Der Anteil der Befragten, welcher angibt über keine oder nur Basiskenntnisse in Sachen Finanzen zu verfügen, seit 2010 aber erstaunlich hoch geblieben ist (zwischen 32% und 49%). «Wir sind davon überzeugt, dass die persönliche Beratung durch die Digitalisierung nicht einfach ersetzt werden kann. Gerade in schwierigen Zeiten schätzen unsere Kunden den Austausch mit ihrem Berater sehr, um die richtigen Entscheidungen bei der Veranlagung zu treffen. Dass wir als Privatbank aber Online-Banking-Dienstleistungen bereitstellen, ist ebenfalls selbstverständlich», sagt Meinhard Platzer.

Tendenziell hat in den letzten zehn Jahren auch die Wechselbereitschaft der Private-Banking-Kunden abgenommen und die Bindung der Kunden an die Banken zu Lasten der Rolle des Kundenberaters zugenommen. Haben 2010 kurz nach der Finanzkrise 26% der Befragten daran gedacht, die Bank zu wechseln, sind es 2020 nur noch 12%. Anfang 2020 sind 8% der Befragten mit ihrem Kundenberater zufrieden, aber nicht mit der Bank und somit «at risk». In vielen Bereichen ist es den Banken also gelungen, die Kundenbeziehungen zu stärken. Zudem ist es aufgrund der zunehmend komplexeren Bankbeziehungen für Kundenberater schwieriger geworden, bei einem Institutswechsel Kunden «mitzunehmen».

### **Nachhaltige Anlagen: mehr Lippenbekenntnisse als Taten**

Obwohl das Thema Nachhaltigkeit in den Medien viel Aufmerksamkeit erhält und die Anleger die Wichtigkeit von ökologischen, sozialen und ethischen Aspekten bei der Auswahl von Anlagen betonen, werden nachhaltige Anlagen aktuell nur wenig genutzt. Die Hälfte der Anleger gibt sich überzeugt, dass nachhaltige Vermögensanlagen helfen würden, ethische Standards in der Wirtschaft durchzusetzen, soziale Bedingungen zu verbessern und die Umwelt und das Klima zu schützen. Ein Grossteil zeigt sich sogar «besorgt» über den Klimawandel (83%) und die sich zunehmend öffnende Schere zwischen Armen und Reichen (75%). Ebenfalls signalisieren sie ein grosses Interesse an der Integration von ESG-Kriterien (43%) in Anlagen, nachhaltigen Fonds (48%), Impact Investing und Microfinance (55%). Zwischen diesen Aussagen und dem tatsächlichen Verhalten klafft allerdings eine grosse Lücke: Nur gerade 5% des Vermögens von österreichischen Anlegern ist auch wirklich nach nachhaltigen Kriterien investiert. Die Anleger gewichten in ihrer Wahrnehmung (vermeintlich) reine Renditeüberlegungen klar höher als Umwelt- oder soziale Risiken – obwohl inzwischen die meisten Studien belegen, dass nachhaltige Anlagen langfristig bessere Renditen erzielen. Aber Vorurteile sind hartnäckig: 25% der österreichischen Private-Banking-Kunden glauben immer noch, dass die Rendite von nachhaltigen Anlagen im Gegensatz zu traditionellen Anlagen generell tiefer sei.

Auf Seiten der Anlagemanager und Banken ist Nachhaltigkeit in den letzten Jahren ein wichtiges Thema geworden. «Es ist den Instituten aber nicht wirklich gelungen, den Anlegern eine fundierte Informationsbasis oder spannende Investment Stories zu Nachhaltigkeit zu vermitteln. Es scheint, als ob sie das Thema nachhaltiges Anlegen gegenüber aussen stärker forcieren als in der Kundenberatung. Dabei wünschen sich Kunden mehr Information und bekunden Interesse an konkreten Produktangeboten. Dadurch könnten auch hartnäckige Vorurteile gegenüber nachhaltigen Anlagen, wie der vermeintliche Renditenachteil, abgebaut werden. Nachhaltiges Anlegen hat noch Luft nach oben», ist Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca überzeugt. «Die Finanzbranche kann und muss einen Beitrag für eine lebenswerte Zukunft leisten. Bei der LGT haben wir in den letzten Jahren daher viel Zeit und Ressourcen in die Entwicklung von einfachen und transparenten nachhaltigen Anlagemöglichkeiten investiert, die sehr erfolgreich sind», sagt Meinhard Platzer. «Die Rückmeldungen der Kunden zu nachhaltigen Anlagen ist bereits sehr positiv, und wir werden unsere Bestrebungen in diesem Bereich in Zukunft noch verstärken.»

Den gesamten LGT Private Banking Report können Sie auf unserer Webseite unter [www.lgt.com](http://www.lgt.com) Publikationen/Private Banking Report herunterladen.

### **Methodik**

Im Rahmen des LGT Private Banking Reports führte die Abteilung für Asset Management der Johannes Kepler Universität Linz unter Leitung von Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca im Januar/Februar 2020 die seit 2010 sechste Befragung zum Anlageverhalten von Private-Banking-Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz durch. Insgesamt wurden 358 Personen befragt (in Deutschland 106, in Österreich 100 und in der Schweiz 152 Personen). Zentrales Kriterium für die Teilnahme an der Befragung war das frei verfügbare Anlagevermögen: in Deutschland und Österreich mehr als EUR 500 000 und in der Schweiz mehr als CHF 900 000. Aufgrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Finanzmärkte wurde im April 2020 eine Anschlussbefragung mit den bereits im Januar durch das LINK Institut befragten Private-Banking-Kunden in der Schweiz durchgeführt (127 Personen).

### **LGT in Kürze**

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 31.12.2019 verwaltete die LGT Vermögenswerte von CHF 227.9 Milliarden (USD 235.3 Milliarden) für vermögende Privatkunden und institutionelle Anleger. Die LGT beschäftigt über 3600 Mitarbeitende an mehr als 20 Standorten in Europa, Asien, Amerika und dem Mittleren Osten. [www.lgt.com](http://www.lgt.com)

### **Ihr Ansprechpartner**

Christof Buri

Head Group Marketing & Communications

Tel. +423 235 23 03

[lgt.media@lgt.com](mailto:lgt.media@lgt.com)