

# Private Banking unter der Lupe

**Einblick** Der Private Banking Report der LGT offenbart spannende Einblicke in die Gedankenwelt von wohlhabenden Kunden. Sie sind stark heimmarkt-orientiert, zufrieden mit Bank und Berater und die Schweiz geniesst einen besseren Ruf als Liechtenstein – zumindest in einem Land.

VON STEPHAN AGNOLAZZA

**W**as wollen Private-Banking-Kunden? Auf was legen sie Wert? Und wie können Banken daraus lernen? Solchen Fragen ging die fünfte länderübergreifende Anlegerstudie der LGT nach, um das Kundenverhalten von Private-Banking-Kunden in der Schweiz, Österreich und Deutschland zu untersuchen. Dabei gibt es nicht nur spannende Rückschlüsse für Banken, um künftig besser auf ihre Kunden eingehen zu können, sondern auch für Länder. So wurden die Teilnehmer unter anderem gefragt, wie sie den eigenen sowie fremde Finanzplätze wahrnehmen. Dabei zeigte sich beim direkten Vergleich zwischen Liechtenstein und der Schweiz, dass die Eidgenossen bei den Deutschen besser ankommen. Wie die Studienautoren aber schreiben, sei der Unterschied bei jeder Dimension als äusserst geringfügig einzustufen (siehe Grafik). «Beide Finanzplätze werden als sehr gut bewertet», erklärte dann auch Teodoro O. Cocca von der Johannes Kepler Universität Linz, welcher die Studie leitete. Eine faktisch ebenbürtige Bewertung gebe es vor allem bei den Dimensionen der Kompetenz der Finanzexperten und Kundenberater wie auch bei der generellen Einschätzung als Kompetenzzentrum für langfristige, länderübergreifende und rechtskonforme Vermögenslösungen zu erkennen. Weit weniger positiv, aber immer noch auf gutem Niveau, wurden von den Teilnehmern die Finanzplätze Deutschland und Österreich bewertet.

## Gute Nachrichten für die Schweiz

Neben der guten Bewertung dürfte die hiesigen Finanzplätze aber vor allem eine

andere Zahl freuen: Die Bereitschaft jener, die bereit sind, ihr Geld in einem ausländischen Finanzplatz anzulegen. So wäre immerhin jeder fünfte Schweizer bereit, sein Geld in Liechtenstein zu deponieren. In Österreich ist es jeder Dritte. Und in Deutschland sind sogar 70 Prozent der wohlhabenden Kunden bereit, ihr Geld ins Fürstentum zu tragen. Dieser gute Wert wird nur noch von der Schweiz geschlagen. So wäre jeder zweite Österreicher bereit, in der Schweiz ein Konto zu eröffnen, bei den Deutschen sind es ganze 84 Prozent.

Doch damit noch nicht genug der guten Nachrichten. Gerade für die Zukunft dürfte die Beliebtheit der Finanzplätze Schweiz und Liechtenstein weiter steigen, zumindest in Deutschland. So sind jüngere deutsche Private-Banking-Kunden den beiden Finanzplätzen gegenüber deutlich positiver eingestellt als die älteren. Überdies können sich jüngere Private-Banking-Kunden auch eher vorstellen, in diesen ausländischen Finanzplätzen Geld anzulegen.

Doch was ist vermögenden Kunden bei einer Bank überhaupt wichtig? Laut dem LGT Private Banking Report 2018 ist für die Kunden das wichtigste Merkmal einer Bank die finanzielle Stabilität. Das gilt für alle drei Länder. Auf Platz zwei in der Schweiz folgt die fachliche Kompetenz des Kundenberaters, gefolgt vom Preis-Leistungs-Verhältnis. Doch während bei den ersten beiden Faktoren die Erwartung überdurchschnittlich erfüllt wird, ist das beim Preis-Leistungs-Verhältnis nicht der Fall. Hier werden die Erwartungen nicht erfüllt. Für Professor Cocca ein klares Zeichen: «Hier gibt es noch Verbesserungspotenzial.» Ebenfalls eine hohe Relevanz, aber mit überdurchschnittlichem Erfüllungsgrad, weist ein

guter Online-Zugang zu Dienstleistungen auf. Ganz im Gegensatz zum Bedürfnis, eine Filiale in der Nähe zu haben. Das wird nicht nur nicht erfüllt, sondern ist für die Kunden auch nicht relevant.

## Schweizer kaufen nicht im Ausland

Neben diesen langfristigen Faktoren untersuchte der Report auch, wie sich die aktuellen Marktentwicklungen auf das Anlageverhalten auswirkt. Dabei stellten die Studienautoren fest, dass sich trotz der positiven Stimmung an den Märkten keine Euphorie entwickelte. Die durchschnittliche Vermögensallokation in allen drei untersuchten Ländern hat sich im Vergleich zur Studie vor zwei Jahren nicht stark verändert. Auffällig aber sei, so schreiben die Autoren der Studie, die hohe Heimmarktorientierung der Anleger. Bei Schweizer Anlegern kommen im Schnitt zwei Drittel der Aktien von heimischen Unternehmen. Dies liegt unter anderem daran, dass das Risiko von heimischen Aktien systematisch tiefer eingestuft wird als dasjenige von ausländischen Aktien. Doch nicht nur geografisch diversifizieren die Schweizer schlecht, sondern auch in den einzelnen Anlageklassen. Insbesondere Anlageklassen wie Fonds, Derivate oder Rohstoffe fristen ein Schattendasein. Gleich geht es Hedgefonds und Private Equity, sie gelten als sehr risikoreich.

Die Studie wurde von der Abteilung für Asset Management der Johannes Kepler Universität Linz unter der Leitung von Teodoro O. Cocca durchgeführt. Im Januar und Februar dieses Jahres wurden 360 Personen befragt, die ein frei verfügbares Anlagevermögen von mehr als 500 000 Euro hatten bzw. 900 000 Franken in der Schweiz.



Liechtensteiner Vaterland

Liechtensteiner Vaterland/ Wirtschaft regional  
 9490 Vaduz/Liechtenstein  
 00423/ 236 16 16  
 www.wirtschaftregional.li

Medienart: Print  
 Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
 Auflage: 16'000  
 Erscheinungsweise: 49x jährlich

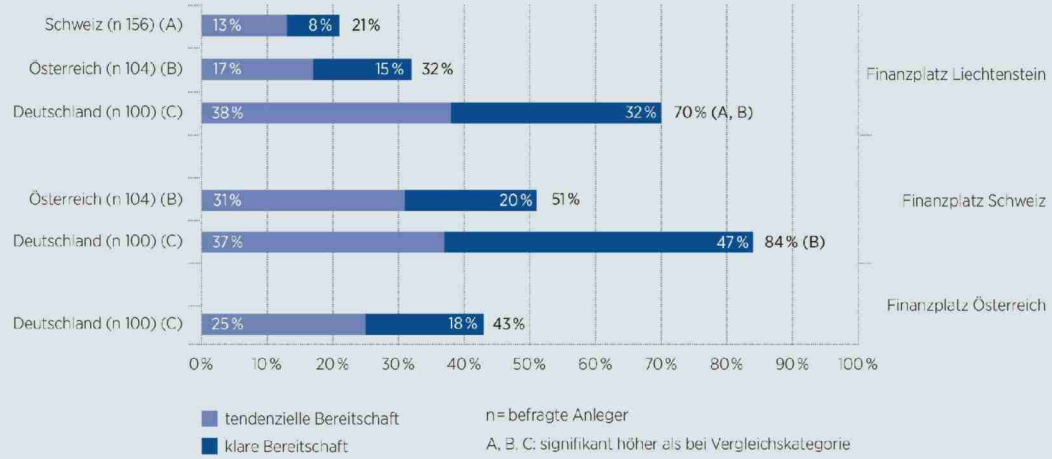
Seite: 11  
 Fläche: 85'660 mm²

Auftrag: 1074889  
 Themen-Nr.: 220.131

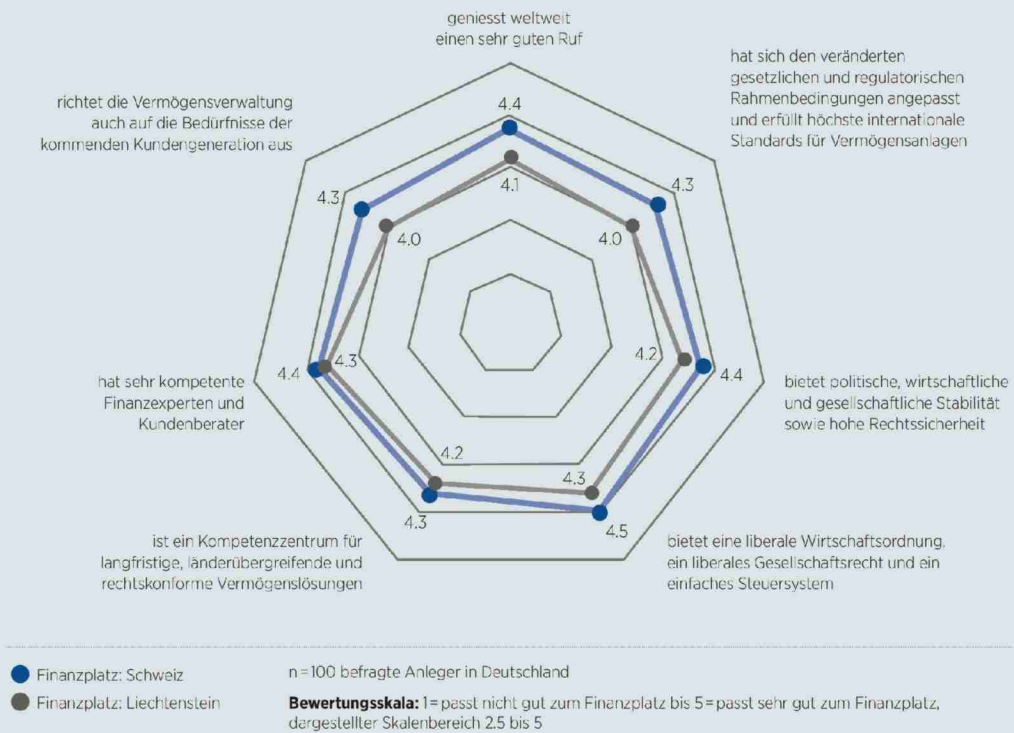
Referenz: 69900809  
 Ausschnitt Seite: 2/2

## GUTE VORAUSSETZUNGEN

### Bereitschaft Wer würde in welchem ausländischen Finanzplatz Geld anlegen?



### Bewertung Die Finanzplätze Schweiz und Liechtenstein im Vergleich



Wirtschaft regional Infografik: Katharina Hester, Quelle: LGT Private Banking Report 2018