

Nachhaltige Anlagen: Mehr Lippenbekenntnisse als Taten



(Symbolfoto: SSI)

VADUZ/ZÜRICH - 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. Zu diesem Schluss kommt der jüngste LGT Private Banking Report zum Anlageverhalten in der Schweiz, Österreich und Deutschland.

Plus - Artikel

Dank Ihrem Volksblatt-Abo können Sie diesen Artikel exklusiv lesen.

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 10 Prozent des Vermögens von Schweizer Anlegern ist auch wirklich nach nachhaltigen Kriterien investiert. Die Anleger gewichten 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: 31 Prozent der Schweizer 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», wird Studienleiter Teodoro D. Cocca der Johannes Kepler Universität in Linz, in einer Aussendung der LGT zitiert.

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