

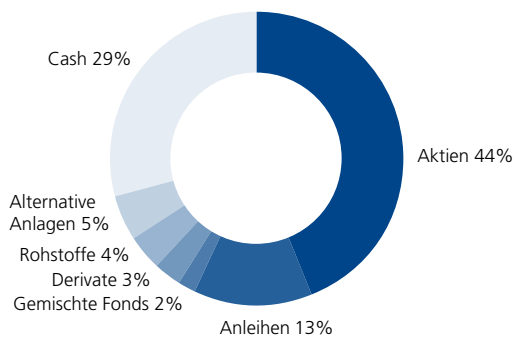
Dritte länderübergreifende Anlegerstudie der LGT

Anlageverhalten: Mangelnde Diversifikation

Im Auftrag der LGT Group führte die Abteilung für Asset Management der Johannes Kepler Universität Linz im Januar 2014 eine Befragung zum Anlageverhalten von Private-Banking-Kunden in Österreich und der Schweiz durch. Insgesamt wurden 257 Personen befragt (in der Schweiz 156 und in Österreich 101 Personen). Zentrales Kriterium für die Teilnahme an der Befragung war das frei verfügbare Anlagevermögen: in der Schweiz mehr als CHF 900 000 und in Österreich mehr als EUR 500 000.

Die gewonnenen Resultate hinsichtlich der durchschnittlichen Vermögensallokation sprechen Bände über die seelische Verfassung der Privatanleger. An den Finanzmärkten scheint die Finanzkrise, welche 2007 ihren Anfang nahm, mehr oder weniger überwunden zu sein. Doch obwohl sich die Aktienmärkte in den letzten beiden Jahren von ihrer besten Seite zeigten, stellt man einen weiterhin erstaunlich hohen Cash-Anteil in den Kundenportfolios fest (siehe Abbildung 1). Im Vergleich zum Jahr 2012 bleibt die durchschnittliche Asset Allocation bei den befragten Schweizerischen Private-Banking-Kunden praktisch unverändert. Der Cash-Anteil beträgt weiterhin hohe 29 Prozent des Anlagevermögens.

Abbildung 1: Durchschnittliche Asset Allocation



n = 156 befragte Anleger, gewichtet mit Vermögensvolumen

Alternative Anlagen und Rohstoffe fristen ein Schattendasein

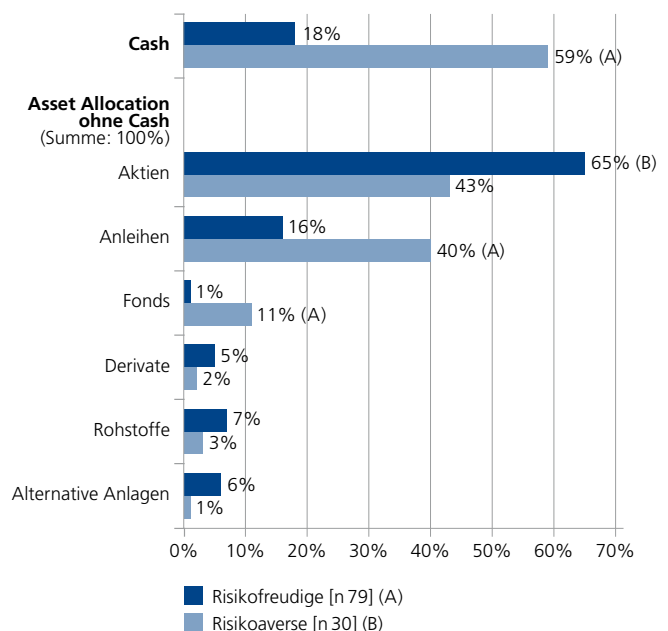
Der Schock bzw. das gewachsene Misstrauen aus den Krisenjahren scheint sehr tief zu sitzen. Die Krise mag an den Märkten schon zur Vergangenheit gehören, in den Köpfen der Kunden ist sie weiterhin sehr präsent und beeinflusst deren Handeln. Trotzdem wird aber keine breite Diversifikation über die verschiedenen Anlageklassen angestrebt. Insbesondere Anlageklassen wie alternative Anlagen oder Rohstoffe fristen weiterhin ein Schattendasein, auch wenn Erstere wenigstens eine leicht steigende Beliebtheit in der Schweiz erfährt. Während 2012 noch 16 Prozent der befragten Schweizer alternative Anlagen in ihren Portfolios hielten, sind es nun 26 Prozent. Im Durchschnitt machen alternative Anlagen einen Anteil von 5 Prozent des Portfolios aus (2012: 2 Prozent).

Ohne Diversifikation der Anlageklassen bleibt die Korrelation zwischen Markt- und Renditeentwicklung in den Portfolios weiterhin sehr hoch. Eine systematische Streuung über alle Anlageklassen hinweg würde zu einer geringeren Abhängigkeit von einzelnen Marktrenditen führen. Der Fokus der Anleger scheint sich aber weiterhin auf die drei Anlageklassen Cash, Aktien und Anleihen zu richten.

Ausdruck eines sehr tief sitzenden Misstrauens

In der im Jahr 2012 durchgeführten Befragung hatte sich der investierte Anteil zwischen Risikofreudigen und Risikoaversen in allen Anlageklassen in nicht signifikanter Weise unterschieden – mit einer Ausnahme: dem Cash-Anteil. Die Anlageklasse Cash war damit die wichtigste und primäre Grösse in der Risikosteuerung des Portfolios – was auch dem theoretischen Ansatz der klassischen Portfoliotheorie entspricht.

Abbildung 2: Asset Allocation und Cash-Anteil (Vergleich nach Risikobereitschaft)



n = befragte Anleger aus der Schweiz und Österreich, gewichtet mit Vermögensvolumen
A, B: signifikant höher als bei Vergleichskategorie

In einem Umfeld wieder haussierender Börsenmärkte wäre nun zu erwarten gewesen, dass auch risikoaverse Private-Banking-Kunden ihren Cash-Anteil zugunsten risikobehafteter Anlageklassen zumindest teilweise reduzieren. Dies ist aber nicht der Fall (vgl. Abbildung 2): Während die Risikofreudigen in der Zeitspanne von 2012 bis 2014 in einem Umfeld steigender Aktienmärkte den Aktienanteil stabil gehalten haben, haben risikoaverse Investoren den Aktienanteil abgebaut und dafür Anleihen und Fondsanteile erhöht. Dies dürfte Ausdruck eines sehr tief sitzenden Misstrauens einer grossen Zahl von Marktteilnehmern gegenüber dem beobachteten Marktaufschwung sein.

Das Gefühl «etwas verpasst» zu haben

Folglich haben aufgrund dieser defensiven Haltung einige den Marktaufschwung verpasst. Dieses Gefühl, «etwas verpasst» zu haben, ist das Hauptmotiv hinter der geäusserten Absicht vieler Kunden, im laufenden Jahr eine Erhöhung der Aktienquote in Betracht zu ziehen. 29 Prozent der Befragten in der Schweiz geben an, ihre Bargeldbestände bzw. Barkonti bis zum Jahresende 2014 zugunsten anderer Anlageklassen reduzieren zu wollen. Inwieweit dieser Antrieb ein guter Ratgeber ist und im Einklang mit einer langfristig orientierten Anlagestrategie steht, muss offen bleiben. ♦

Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca

Ordentlicher Professor für Wealth und Asset Management an der Johannes Kepler Universität Linz und Adjunct Professor am Swiss Finance Institute



Haben Sie Interesse am Private Banking Report 2014? Ihr Kundenberater sendet Ihnen gerne ein Exemplar.

«Zentraler Faktor für langfristigen Anlageerfolg»

Heinrich Henckel, CEO der LGT Bank Schweiz, zur Bedeutung der Ergebnisse des LGT Private Banking Reports 2014 für die Kundenberatung.

Herr Henckel, die Schweizer Anleger sind gemäss LGT Private Banking Report 2014 nach wie vor ungenügend diversifiziert. Wie reagieren Sie darauf in der Beratung Ihrer Kunden?

In unseren Beratungsgesprächen versuchen wir grundsätzlich, unsere Kunden darauf zu sensibilisieren, dass die strategische Vermögensaufteilung der zentrale Faktor für den langfristigen Anlageerfolg ist. Dabei geht es darum, die Vor- und Nachteile einzelner Anlageklassen in den Gesprächen verständlich zu erklären und auch die Möglichkeiten der geographischen Streuung detailliert anzusprechen.

Eine weitere Erkenntnis aus der Anlegerstudie ist, dass Banken und Berater nicht auf die künftig vermehrt anstehenden Vermögenstransfers auf die Erbengeneration vorbereitet sind.

Das ist auf jeden Fall ein Thema, dem man sich sowohl innerhalb der Familie als auch in der Beratung verstärkt widmen muss. In unserem Beratungsprozess ist die Nachfolge- und Nachlassplanung seit einigen Jahren fester Bestandteil, unsere Kundenberater werden im Rahmen ihres Fortbildungsplans auch darauf geschult. Nicht zuletzt bieten wir den Familien spezielle Plattformen für die Auseinandersetzung mit Nachfolgefragen, wie die Next Generation Academy oder die sogenannten Family Roundtables der Liechtenstein Academy.

Mit einer sich nach und nach verändernden Kundenstruktur werden künftig auch neue Technologien im Private Banking an Relevanz gewinnen. Sind Sie dafür gerüstet?

Ja, wir haben den Trend in Richtung neue Medien erkannt und arbeiten an neuen Mobile-Banking-Lösungen und der Bewirtschaftung der sozialen Medien. Der Private Banking Report zeigt, dass Social-Media-Dienste im Finanzbereich vor allem zur Informationsbeschaffung, weniger als Dialogplattform genutzt werden. Unseren LGT Finanzblog und unsere Profile auf Twitter, LinkedIn, Xing und Google+ nutzen wir daher, um relevante und interessante Informationen aus dem Finanzsektor zu vermitteln und um neue Mitarbeiter zu rekrutieren.