Handelszeitung NR 47 28.11.17. 10:06

## 34 | Finanzplanung

HANDELSZEITUNG | Nr. 47 | 23. November 2017



# Wie wird heute entschieden?

Kundenverhalten Schweizer verändern beim Geldgeschäft ihr Verhalten, wie eine Umfrage bei tausend Personen zeigt.

von Privaten fallen nur selten

ohne

Drittpersonen.

ANDREAS DIETRICH, RETO WERNLI UND SEBASTIAN COMMENT

ie Anlageberatung stellt für die Banken in der Schweiz ein nach wie vor wichtiges Ertragsfeld dar. Gleichzeitig kann aber festgestellt wer den, dass sich die Kommissionserträge trotz steigenden Wertschriftenbeständen seit der Finanzkrise deutlich reduziert haben. Die von den Banken ausgewie-

haben. Die von den Banken ausgewie-senen Kommissionserträge haben sich gegenüber dem Höhepunkt im Jahr 2007 in lediglich neun Jahren nahezu halbiert (siehe Kurvengrafik unten links). Die Gründe für den Rückgang bei den Kommissionserträgen sind vielfaltig. Fak-toren wie tiefe (Real-)Zinsen, der Wegfall des Bankkundengehelminsises, die Ent-wicklung neuer Technologien, die verän-derte Handhabung von Retrozessionen derte Handhabung von Retrozessionen und die vermehrte Umschichtung von und die vermehrte Umschichtung von aktiven zu passiven Anlagen mögen einen Teil dieses Rückgangs erklären. Oftmals wird aber auch suggeriert, dass sich das Kundenverhalten in den vergangenen zehn Jahren stark verändert hat. Schweizer Kunden gelten im internationalen Vergleich zwar als eher konservativ in Bezug auf das Geldgeschäft. Gleichzeitig sind aber auch hierzulande entsprechende Entwicklungen nicht aufzuhalten.

aber auch hierzulande entsprechende Entwicklungen nicht aufzuhalten.
Um das Kundenverhalten umd die Kundenbedürfnisse in diesem dynamischen Umfeld zu analysieren, wurde in der ersten Hälfte des Jahres 2017 im Auftrag der Banque CIC (Suisse) eine Befragung bei 1020 Personen zu ihrem Investitionsverhalten durchgeführt.
Nachfolgend wird zuerst aufgezeigt, welche Personen bereits Investitionen getätigt haben. Danach wird untersucht, wie die Entscheidungen getroffen werden

wie die Entscheidungen getroffen werden beziehungsweise wer bei Anlageentscheidungen mitredet (Grafik unten rechts).

Schliesslich wird analysiert, ob und für ven eine soziale Plattform im Anlage bereich einen Nutzen bringen würde.

#### Wer hat bereits Investitionen getätigt?

Anlageformen wie Fonds und andere Kollektivanlagen, die dem Investor die Selektion von Einzeltiteln abnehmen, haben gemessen an den Volumen in den Kundendepots bei Schweizer Banken in den vergangenen zwanzig Jahren stark zugelegt und haben in der Zwischenzeit einen Anteil von 34 Prozent. Der grösste Anteil in einem durchschnittlichen Depot wird aber noch immer in Einzelt

wird aber noch immer in Einhalten. Per Ende 2016 betrug der Anteil von Aktien in den Kundendepots 39 Prozent und jener von Obligationen

Insgesamt gaben rund 53 Prozent der Befragten an, bereits einmal Anlagen getätigt zu haben (Investoren). Die

zu haben (Investoren). Die Zleigruppe war zwischen 16 und 75 Jahre alt und wohnhaft in der Deutsch- sowie Westschweiz. Um die Repräsentativität und damit die Aussagekraft der Auswertung zu erhöhen, wurden die Umfrageteilnehmer entsprechend der tatsächlichen Population nach den drei Kriterien Alter, Geschlecht und Sprachregion gewichtet. Bei den jüngsten und einkommensschweichen piller der Artigl erwarfunges.

schwächeren liegt der Anteil erwartungs gemäss deutlich tiefer, nämlich bei 20 Pro-zent. Personen in fortgeschrittenem Altei und mit höheren Einkommen verfügen im und mit höheren Einkommen verfügen im Durchschnitt über mehr Vermögen und haben entsprechend schon öfter Anlagen getätigt. Bei Männern über 34 mit einem monatlichen Einkommen von mehr als 9000 Franken haben beispielsweise be-reits neun von zehn Personen Anlagen getätigt. Dabei ist aber gerade bei Män-nern das Einkommen ein stärkerer Treiber. nern das Einkommen ein stärkerer Treiber für Anlageinvestitionen als das Alter. So

zählen junge Männer mit hohem Einkom

zählen junge Männer mit hohem Einkom-men öfters zur Gruppe Investoren als Männer in fortgeschrittenem Alter mit tiefem Einkommen. Etwas überraschend scheint, dass dieser Zusammenhang bei Frauen nicht eindeutig ist und der Geschlechterunter-schied mit steigendem Einkommen zu-nimmt. Während in der unteren Einkom-menskatesonie Frauen zuschen 35 und menskategorie Frauen zwischen 35 und 54 Jahren gar häufiger Investoren sind als Männer, ist bei der obersten Einkomals Männer, ist bei der obersten Elinkommenskategorie der Anteil bei den Männern
um rund 20 Prozentpunkte höher. Die mittlere Grafik unten zeigt die Verhältnisse für
mittlere Monatseinkommen
zwischen 5000 und 9000
Frankern.
Die Anlageentscheidungen von Privatpersonen werne un zelten ohne Beeinlussung durch Drittnerso.

Entscheidungen

flussung durch Drittpersonen getroffen. Jede zweite Person bezieht vor einer In-ion noch eine nahestehende Person

vestition noch eine nahestehende Person mit ein. Zu diesem Personenkreis zählen einerseits Personen aus dem privaten Um-feld – Ehepartner, Familienmitglieder und Freunde. Anderseits werden auch Bank-berater, Versicherungsberater, Finanzex-perten oder sonstige Berater vor einem Entscheid konsultiert. Frauen ziehen da-lei häufiger Personen aus dem privaten bei häufiger Personen aus dem privater Umfeld bei Anlageentscheidungen vor als Omited Dei Aniageerischeidungen vor als Männer (55 Prozen: gegenüber 44 Pro-zent). Die wichtigste Bezugsperson bei Anlageentscheidungen ist mit 70 Prozent der Nennungen die Ehefrau beziehungs-weise der Ehemann (Mehrfachnennun-gen waren möglich). Mit «nur- 33 Prozent – also nicht einmal halb so oft – wurde der Bankberater genann: berater gen

Mit fortgeschrittenem Alter nimmt die Wichtigkeit des Bankberaters für Anlageentscheide aber deutlich zu. Während von den unter 40-Jährigen nicht einmal jeder

Vierte einen Bankberater in die Anla Vierte einen Bankberater in die Anla-geentscheidungen miteinbezieht, vali-diert jeder zweite über 70 einen Anla-geentscheid mit seinem Bankberater. Die rechte Grafik zeigt auch die verschiedenen Verhaltensweisen vom Mann und Frau auf. So fällt beispielsweise auf, dass bei jünge-ren Frauen der Bankberater eine deutlich höhere Bedeutung hat als bei jungen höhere Bedeutung hat als bei jungen

#### Austausch über eine Plattform

Austausch über eine Plattform
Beachtenswert ist, dass sich rund 28
Prozent aller Befragten (ob Investoren
oder nicht) gemäs Umfrage (noch) mehr
mit Anlagen beschäftigen würden, wenn
sie sich über eine (gut ausgestaltete)
Plattform mit ihren Vertrauenspersonen
abstimmen oder austauschen könnten.
Dabei fällt auf, dass eine entsprechende
Plattform von Männern als interessanter
betrachter wird als von Eruen (33 Probetrachtet wird als von Frauen (33 Pro zent gegenüber 22 Prozent bei den Frau zent gegenüber 22 Prozent bei den Frauen). Bei Männern, die aktuell über ein
Depot verfügen, würde sich gar beinahe
jeder Zweite mehr mit Anlagen beschäftigen (45 Prozent). Mit dem Bildungsniveau generell scheint dieses Interesse
nicht im Zusammenhang zu stehen. So
weicht die Bereitschaft von Hochschulabsolventen nicht merklich vom Durchschnitt ab.

### Gefragte Wirtschaftsjournalisten

Hingegen ist das Alter relevant für das atsprechende Interesse an einer entspreentsprechende Interesse an einer entspre-chenden digitalen Plattform. Wenig er-staunlich: Junge Investoren sind affiner für solche innovativen Angebote. Perso-nen unter 35 Jahre zeigen eine dreimal so hohe Wahrscheinlichkeit, eine entspre-chende Plattform zu benutzen, als die Gruppe der über 55-Jährigen. Hauptmoti-vation für die Nutzung einer entsprechenvation für die Nutzung einer entsprechen-den Plattform ist neben dem Kostenaspekt der persönliche Wissensaufbau in der

Anlagewelt sowie der Erhalt von profes-sionellen Markteinschätzungen wie bei-spielsweise von Anlageexperten einer Bank oder - und dies wurde stark betont -von Wirtschaftsjournalisten.

#### e Geschäftsmodelle am Start

Heute existiert in der Schweiz noch kei-ne solche Plattform. Mit der für den Frühling angekündigten Lancierung des Start-ups Clevercircles wird aber eine Lösung geschaffen, die neben einem klassischen Anlagekonzept auch die Möglichkeit bie tet, sich flexibel mit seinen Vertrauensper

tet, sich flexibel mit seinen Vertrauensper-sonen. Experten und Gruppen in einer Community abzustimmen. Bevor Möbel oder ein neues Handy gekauft werden, stimmt man sich meist mit nahestehenden Personen oder Exper-ten ab. Neben Ehepartnern oder Freun-den werden beispielsweise auch Experten von einem Konsumentenmaezin nder von einem Konsumentenmagazin oder einem Technologie-Blog konsultiert. Die einem Technologie-Blog konsultiert. Die meisten Menschen haben ein Bedürfnis, ihre Sicht der Dinge zu validieren und zu erfahren, was andere Personen über das entsprechende Produkt denken. Die oben vorgestellte Umfrage bestätigt, dass dieser Prozess auch beim Thema Anlegen stattfindet. Rund die Hälfte der Investoren zieht vor einer Anlageentscheidung noch den Rat nahestehender Personen oder Experten heit. Experten bei.

Rund ein Drittel aller Schweizer geben an, dass sie sich mehr mit Anlagen be-schäftigen würden, wenn er oder sie sich schättigen würden, wenn er oder sie sich mit Vertrauenspersonen bequem über eine Plattform austauschen könnte. Insofern wird es interessant zu beobachten sein, wie sich neue Geschäftsmodelle wie etwa Clevercircles entwickeln werden.

fessor Andreas Dietrich, Institutsleiter, Reto Wernli, Wissenschaftlicher Mitarbeiter, IFZ, Zug: Sebastian Comment, Geschäftsführer Clevercircles c/o Banque CIC (Suisse), Basel

