



Desinfektionsmittel: Finden sich meist in Bädern. Studien haben ergeben, dass sich am meisten Fusspilzkeime in unmittelbarer Nähe von Desinfektionsanlagen befinden.

Wie wird heute entschieden?

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

ANDREAS DIETRICH, RETO WERNLI UND SEBASTIAN COMMENT

Die Anlageberatung stellt für die Banken in der Schweiz ein nach wie vor wichtiges Ertragsfeld dar. Gleichzeitig kann aber festgestellt werden, dass sich die Kommissionserträge trotz steigenden Wertschriftenbeständen seit der Finanzkrise deutlich reduziert haben. Die von den Banken ausgewiesenen 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 vielfältig. Faktoren wie tiefe (Real-)Zinsen, der Wegfall des Bankkundengeheimnisses, die Entwicklung neuer Technologien, die veränderte Handhabung von Retrozessionen 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.

Um das Kundenverhalten und 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 beziehungsweise wer bei Anlageentscheidungen mitredet (Grafik unten rechts).

Schliesslich wird analysiert, ob und für wen eine soziale Plattform im Anlagebereich 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 Einzeltiteln gehalten. Per Ende 2016 betrug der Anteil von Aktien in den Kundendepots 39 Prozent und jener von Obligationen 23 Prozent.

Insgesamt gaben rund 53 Prozent der Befragten an, bereits einmal Anlagen getätigt zu haben (Investoren). Die Zielgruppe 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 einkommensschwächeren liegt der Anteil erwartungsgemäss deutlich tiefer, nämlich bei 20 Prozent. Personen in fortgeschrittenem Alter und mit höheren Einkommen verfügen im Durchschnitt über mehr Vermögen und haben entsprechend schon öfter Anlagen getätigt. Bei Männern über 54 mit einem monatlichen Einkommen von mehr als 9000 Franken haben beispielsweise bereits neun von zehn Personen Anlagen getätigt. Dabei ist aber gerade bei Männern das Einkommen ein stärkerer Treiber für Anlageinvestitionen als das Alter. So

zählen junge Männer mit hohem Einkommen 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 Geschlechterunterschied mit steigendem Einkommen zunimmt. Während in der unteren Einkommenskategorie Frauen zwischen 35 und 54 Jahren gar häufiger Investoren sind als Männer, ist bei der obersten Einkommenskategorie der Anteil bei den Männern um rund 20 Prozentpunkte höher. Die mittlere Grafik unten zeigt die Verhältnisse für mittlere Monatseinkommen zwischen 5000 und 9000 Franken.

Die Anlageentscheidungen von Privatpersonen werden nur selten ohne Beeinflussung durch Drittpersonen getroffen. Jede zweite Person bezieht vor einer Investition noch eine nahestehende Person mit ein. Zu diesem Personenkreis zählen einerseits Personen aus dem privaten Umfeld – Ehepartner, Familienmitglieder und Freunde. Andererseits werden auch Bankberater, Versicherungsberater, Finanzexperten oder sonstige Berater vor einer Entscheidung konsultiert. Frauen ziehen dabei häufiger Personen aus dem privaten Umfeld bei Anlageentscheidungen vor als Männer (55 Prozent gegenüber 44 Prozent). Die wichtigste Bezugsperson bei Anlageentscheidungen ist mit 70 Prozent der Nennungen die Ehefrau beziehungsweise der Ehemann (Mehrfachnennungen waren möglich). Mit «nur» 33 Prozent – also nicht einmal halb so oft – wurde der Bankberater genannt.

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

Vierte einen Bankberater in die Anlageentscheidungen miteinbezieht, validiert jeder zweite über 70 einen Anlageentscheid mit seinem Bankberater. Die rechte Grafik zeigt auch die verschiedenen Verhaltensweisen von Mann und Frau auf. So fällt beispielsweise auf, dass bei jüngeren Frauen der Bankberater eine deutlich höhere Bedeutung hat als bei jungen Männern.

Austausch über eine Plattform

Beachtenswert ist, dass sich rund 28 Prozent aller Befragten (ob Investoren oder nicht) gemäss 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 betrachtet wird als von Frauen (33 Prozent 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 entsprechende Interesse an einer entsprechenden digitalen Plattform. Wenig erstaunlich: Junge Investoren sind affiner für solche innovativen Angebote. Personen unter 35 Jahre zeigen eine dreimal so hohe Wahrscheinlichkeit, eine entsprechende Plattform zu benutzen, als die Gruppe der über 55-Jährigen. Hauptmotivation für die Nutzung einer entsprechenden Plattform ist neben dem Kostenaspekt der persönliche Wissensaufbau in der

Anlagewelt sowie der Erhalt von professionellen Markteinschätzungen wie beispielsweise von Anlageexperten einer Bank oder – und dies wurde stark betont – von Wirtschaftsjournalisten.

Neue Geschäftsmodelle am Start

Heute existiert in der Schweiz noch keine solche Plattform. Mit der für den Frühling angekündigten Lancierung des Startups Clevercircles wird aber eine Lösung geschaffen, die neben einem klassischen Anlagekonzept auch die Möglichkeit bietet, sich flexibel mit seinen Vertrauenspersonen, Experten und Gruppen in einer Community abzustimmen.

Bevor Möbel oder ein neues Handy gekauft werden, stimmt man sich meist mit nahestehenden Personen oder Experten ab. Neben Ehepartnern oder Freunden werden beispielsweise auch Experten von einem Konsumentenmagazin oder 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 bei.

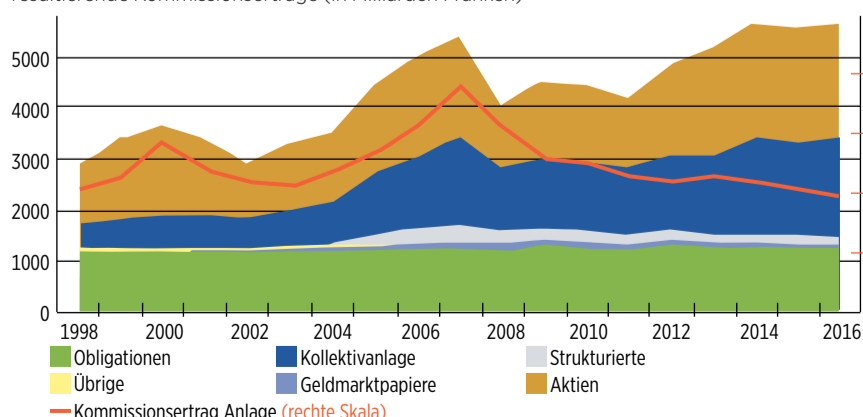
Rund ein Drittel aller Schweizer geben an, dass sie sich mehr mit Anlagen beschäftigen würden, wenn er oder sie sich mit Vertrauenspersonen bequem über eine Plattform austauschen könnte. Insofern wird es interessant zu beobachten sein, wie sich neue Geschäftsmodelle wie etwa Clevercircles entwickeln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

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

HETEROGENE SCHWEIZER ANLEGERGEMEINDE

Sinkende Erträge im Kommissionsgeschäft

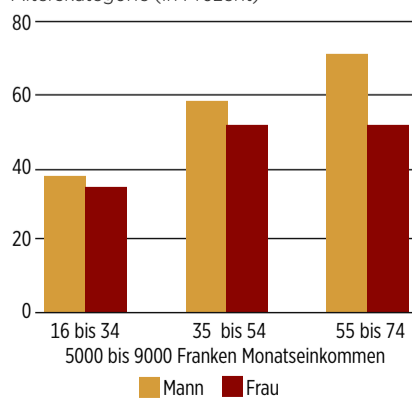
Wertschriftenbestände in Kundendepots von Banken in der Schweiz sowie daraus resultierende Kommissionserträge (in Milliarden Franken)



QUELLE: SNB-DATENPORTAL

Anteil Investoren

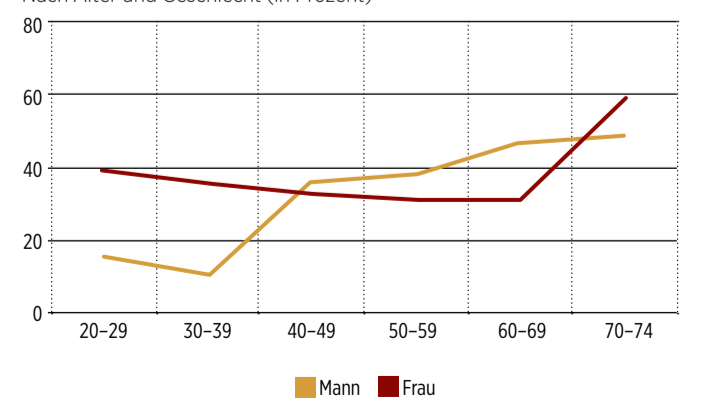
Investitionstätigkeit nach Geschlecht und Alterskategorie (in Prozent)



QUELLE: SNB-DATENPORTAL

Die Entscheidungsträger

Wer bezieht bei Anlageentscheidungen einen Bankberater mit ein? – Nach Alter und Geschlecht (in Prozent)



QUELLE: SNB-DATENPORTAL