Röstigraben trennt Investoren

UMFRAGE *Es gibt deutliche Unterschiede im Anlageverhalten ultravermögender Kunden in der Deutschschweiz und in der Romandie.*

Andreas Arni

Wealth Reports betrachten in der Regel den globalen Markt mit einem eher quantitativen Ansatz. Lombard Odier legte deshalb zwischen Dezember 2022 und Januar 2023 eine Studie auf, bei der 300 vermögende Schweizer Anleger, sogenannte HNWI (High Net Worth Individual), zum Anlageverhalten befragt wurden. Das überraschendste Ergebnis: Es gibt deutliche Unterschiede zwischen der Deutschschweiz und der Romandie. Diese beziehen sich besonderes auf drei Aspekte: die Art und Weise der Vermögensverwaltung, das Interesse an Private Assets – nicht kotierten Vermögenswerten wie Private Equity – und nachhaltige Investitionen.

Angesichts des schwierigen Marktumfelds war zu erwarten, dass negative Renditen, Volatilität und die Angst, Anlagemöglichkeiten zu verpassen, zu den Hauptsorgen gehören. Zu den wichtigsten Faktoren, die die Wirtschaft im Jahr 2023 beeinflussen werden, zählen geopolitische Konflikte, Inflation und die Energiekrise. Eher unerwartet ist, dass der Klimawandel an vierter Stelle steht, noch vor den Faktoren: Angst vor einer Rezession, Massenentlassungen und Marktvolatilität. Doch wo finden sich die grössten Unterschiede zwischen HNWI aus der Romandie und der Deutschschweiz?

BILD: SALVATORE DI NOLFI, KEYSTONE

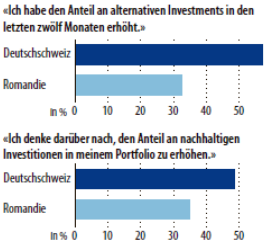
Ultravermögende Anleger in der Westschweiz halten sich bei Investitionen in Immobilien und Private Assets eher zurück.

DISKREPANZ BEI PRIVATE ASSETS

Ein erster Unterschied besteht in der Art und Weise, wie auf die Situation an den Finanzmärkten in den vergangenen Monaten reagiert wurde: 53% der Deutschschweizer geben an, ihre Anlageportfolios selbst neu positioniert zu haben, während es in der Romandie nur 39% sind. Bei der Zusammensetzung der Portfolios geht die Schere noch weiter auseinander: Mehr als die Hälfte der Deutschschweizer gibt an, die Diversifizierung erhöht zu haben. In der Romandie ist es weniger als ein Drittel der befragten HNWI.

Bei den signifikanten Veränderungen, die in den letzten zwölf Monaten vorgenommen wurden, geben 45% der Deutschschweizer an, mehr in ihr eigenes Unternehmen investiert zu haben, verglichen mit nur 22% bei den Westschweizern. Zudem haben 37% der Deutschschweizer den Anteil an nachhaltigen Investitionen erhöht, während es in der Romandie nur 23% sind. Schliesslich betrifft einer der bemerkenswertesten Unterschiede alternative Anlagen wie Private Assets oder Immobilien: 57% der Deutschschweizer haben ihr Engagement in dieser Anlageklasse erhöht, gegenüber einem Drittel in der Westschweiz (32%).

So denken vermögende Schweizer Anleger



Quelle: Lombard Odier / Grafik: FuW, sm

Die Deutschschweizer sind im Übrigen bereits viel stärker in Private Assets investiert. Nur 13% halten überhaupt keine, gegenüber 36% in der Westschweiz. Die Hälfte der Deutschschweizer gibt an, einen Portfolio-Anteil an Private Assets zwischen 5% und 20% zu halten, während dies nur bei rund einem Drittel der Romands der Fall ist. Auf die Frage, welchen Anteil an Private Assets sie in zwei Jahren haben, gehen 26% der Deutschschweizer davon aus, dass sie mit mehr als 20% ihres Portfolios in diesem Segment investiert sein werden. In der Westschweiz teilen 13% diese Einschätzung.

TIEFERER WISSENSSTAND

Obwohl es nicht sehr grosse Unterschiede in der allgemeinen Wahrnehmung von Private Assets in Bezug auf Risiko, Liquidität oder Rendite gibt, dürfte der Wissensstand in der Romandie tiefer sein: Fast 20% von ihnen kreuzten bei mehreren Fragen zum Thema Privatvermögen das Kästchen «keine Meinung» an. Bei den Befragten in der Deutschschweiz war dies im Schnitt bei 5 bis 7% der Fall. Mehr als 7 von 10 Befragten gaben an, dass sie an nachhaltigen Investitionen interessiert sind. In Zeiten der Wirtschaftskrise sogar noch mehr. Für fast ein Viertel der Deutschschweizer sind nachhaltige Investitionen in der Krise zu einem absoluten Muss geworden, versus 16% in der Romandie.

> *«Naturkapitalschutz steht in der West- und der Deutschschweiz an erster Stelle.»*

Während 15% der Deutschschweizer keine nachhaltigen Investments tätigen, sind es in der Romandie mit 26% deutlich mehr. Auf beiden Seiten der Saane gibt ein Drittel an, weniger als 20% zu besitzen. Danach vergrössert sich der Abstand wieder: 36% der Deutschschweizer haben zwischen 20 und 40% ihrer Portfolios nachhaltig investiert, während es in der Romandie nur 15% sind.

Am oberen Ende des Spektrums sieht es anders aus. 12% der Westschweizer, aber nur 4% der Deutschschweizer investieren mehr als 80% ihres Portfolios nachhaltig. Auch bei den bevorzugten Anlagethemen gibt es Unterschiede. Der Schutz des Naturkapitals steht sowohl in der Westals auch in der Deutschschweiz an erster Stelle. Danach folgt in der Romandie die Eindämmung des Klimawandels und der Schutz der Biodiversität. In der Deutschschweiz steht die Kreislaufwirtschaft an zweiter Stelle, gefolgt vom Klimawandel.

Was die Zukunft betrifft, so rechnen fast 50% der Deutschschweizer damit, den Anteil nachhaltiger Investitionen in ihren Portfolios zu erhöhen. In der Westschweiz sind es immerhin 33%.

Andreas Arni, Leiter Markt Schweiz, Lombard Odier

Zurück in die Zukunft des Private Banking

VERMÖGENSVERWALTER *Auf Vertrauen und Diskretion setzen viele, doch eine der wichtigsten Tugenden geht oft vergessen: die Individualität.*

Sacha Fedier

Technologische Fortschritte und sich ändernde Kundenbedürfnisse haben dazu geführt, dass sich die Art und Weise, wie Finanzdienstleister operieren, grundlegend verändert hat. Während einige der traditionellen Stärken des Private Banking wie Vertrauen und Diskretion weiter von Bedeutung sind, leidet eine der wichtigsten Tugenden: die Individualität. Hier muss sich die Industrie anpassen und neue Wege finden, um den Bedürfnissen ihrer Kunden wieder gerecht zu werden.

Kunden erwarten massgeschneiderte Anlagestrategien und individuelle Beratung. Traditionelles Private Banking kann diese Erwartungen erfüllen, indem es enge Beziehungen zu Kunden aufbaut und ihre Bedürfnisse und Ziele besser versteht. Dazu müssen aber die Berater den Kunden über Jahre treu bleiben können. Umfassende und ganzheitliche Betreuung nach individuellen Bedürfnissen sind Tugenden des traditionellen Private Banking, nicht aber unbedingt die Strategie der heutigen Finanzmanager.

Einige argumentieren gar, dass Bankdienstleistungen aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs und der Regulierungen zu einer Commodity werden könnten. Sie werden immer mehr standardisiert, eine individuelle Betreuung wird zunehmend einzig Privatkunden mit Vermögen weit über 10 Mio. Fr. angeboten. Das ist sehr zu bedauern, denn moderne Technologie erlaubt es, massgeschneiderte Anlagestrategien auch schon ab einem Anlagevermögen von deutlich unter 1 Mio. Fr. zu schaffen. Über gewisse Tools können beispielsweise Bruchpositionen eingesetzt werden, was es erlaubt, komplexe Anlagestrategien auch im Kleinen abzubilden. Künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen tragen dazu bei, Kundendaten zu analysieren und ein besseres Verständnis für die Kunden zu entwickeln. Das Finetuning bleibt dann den Beratern respektive den Portfoliomanagern vorbehalten.

> **WICHTIG FÜR DEN FINANZPLATZ**
>
> Obschon unabhängige Vermögensverwalter, gegenüber den meisten Banken, dank ihrer Unabhängigkeit, Kundenzentriertheit, Flexibilität, Transparenz und Spezialisierung das wahre Private Banking anbieten können, ist es für den Finanzplatz Schweiz wichtig, dass die Banken generell den Anschluss nicht verlieren und die bewährten Tugenden wieder aufleben lassen. Es ist sicherzustellen, dass die Traditionen des Schweizer Private Banking, mit gewissen Anpassungen, in die Zukunft getragen werden können. Durch die Integration von Technologie, Nachhaltigkeit, Bildung und Zusammenarbeit kann das traditionelle Private Banking in der modernen Finanzwelt relevant bleiben.

KOOPERATIONEN SIND ZWINGEND

Finanzdienstleister müssen in der Lage sein, innovative Technologien zu nutzen, um effizientere und kosteneffektivere Dienstleistungen anzubieten. Online-Plattformen, automatisierte Anlagestrategien und Überwachungsprozesse können die Kundenbindung verbessern und den Verwaltungsaufwand reduzieren. Das erfordert jedoch fachliches Verständnis und zudem auch signifikante Investitionen.

Zusammenarbeit ist ein weiterer wichtiger Trend im Private Banking. Finanzdienstleister müssen in der Lage sein, mit anderen Branchenakteuren auf der ganzen Welt, die ein breites Spektrum an Fachwissen mitbringen, zu kooperieren. Sei es im Firmenkundengeschäft, im Privatmarkt, bei Immobilien, bei Kunstfinanzierungen oder im Bereich Krypto und Blockchain. Hier sind die grossen Banken meist sehr eingeschränkt und können nicht frei und flexibel entscheiden. Unabhängige Vermögensverwalter haben hier in der Tat einige Vorteile gegenüber Banken: Sie sind nicht an eine bestimmte Bank oder eine begrenzte Anzahl von Anlageprodukten gebunden. Dies gibt ihnen die Freiheit, massgeschneiderte Investitionsstrategien zu entwickeln und die besten Produkte und Dienstleistungen auszuwählen. Dadurch können sie besser auf die spezifischen Bedürfnisse und Ziele ihrer Kunden eingehen.

TRANSPARENZ IST ESSENZIELL

Aufgrund einfacherer Hierarchie- und übersichtlicher Aktionärsstrukturen sind unabhängige Vermögensverwalter meist flexibler in der Umsetzung der Anlagestrategien. So können sie schneller und effizienter auf Marktveränderungen und auf Änderungen im Anlageverhalten ihrer Kunden reagieren und ihre Anlagestrategien anpassen, um Risiken zu minimieren und die Rendite zu maximieren.

Ausserdem sind unabhängige Vermögensverwalter oft transparenter in Bezug auf ihre Gebührenstruktur und die Anlageentscheidungen, die sie treffen. Dadurch können Kunden besser verstehen, wie ihr Geld investiert wird und welche Gebühren anfallen. Diese Transparenz ist essenziell für den Aufbau von Vertrauen, was wiederum Basis einer langjährigen und nachhaltigen Kundenbeziehung ist.

Sacha Fedier, CEO und Besitzer, VT Wealth Management

Zwischen und M

DIENSTLEISTUNG *Privatbar Servicequalität beibehalten u*

Camille Vial

Der Schweizer Finanzplatz steht heute vor drei grossen strategischen Herausforderungen: der Schlüsselrolle bei der Begleitung des Übergangs zu einem nachhaltigen Finanzsystem, der Bedeutung der Aufrechterhaltung eines stabilen politischen und rechtlichen Rahmens und der reibungslosen Integration der digitalen Revolution. Letzteres Thema hat sich zwar während der Coronakrise beschleunigt, doch handelte es sich bereits vorher um einen Grundtrend, der von den Ansprüchen der NextGen-Klientel und von der Anpassung an neue Anlageklassen wie Private Equity oder digitale Vermögenswerte getrieben war. Doch trotz dieser technologischen Fortschritte muss bei der Privatbank der Zukunft der Mensch weiter im Mittelpunkt eines «phygitalen» (sowohl physischen als auch digitalen) Modells stehen, das hervorragende Dienstleistungen, persönliche Betreuung und die Möglichkeiten digitaler Services miteinander verbindet.

Um eine schnelle Anpassung an bestimmte neue technologische Entwick-