



# Private Banking nach der Krise

Thomas Piske, LGT Group  
Mitglied der Gruppenleitung, CEO Wealth Management

Bayreuth, 2. April 2011





# Übersicht

- Einleitung – Private Banking nach der Krise
- Was will der Kunde, wie verhält er sich?
- Banken – was nun, was tun?
- Schlussfolgerungen für den Anleger
- Wie reagiert die LGT?
- Marktausblick
- Schlusswort



# Vor der Finanzkrise



# Schwarze Wolken am Bankenhimmel





## Nach der Finanzkrise



# Misstrauen ...





## Was will der Kunde, wie verhält er sich?



Thomas Ender, Detail from "The Vogelmaier Ochsenkar Kees in the Rauris Valley in the High Tauern", 1834  
© Collections of the Prince of Liechtenstein, Vaduz – Vienna  
LIECHTENSTEIN MUSEUM, Vienna. [www.liechtensteinmuseum.at](http://www.liechtensteinmuseum.at)



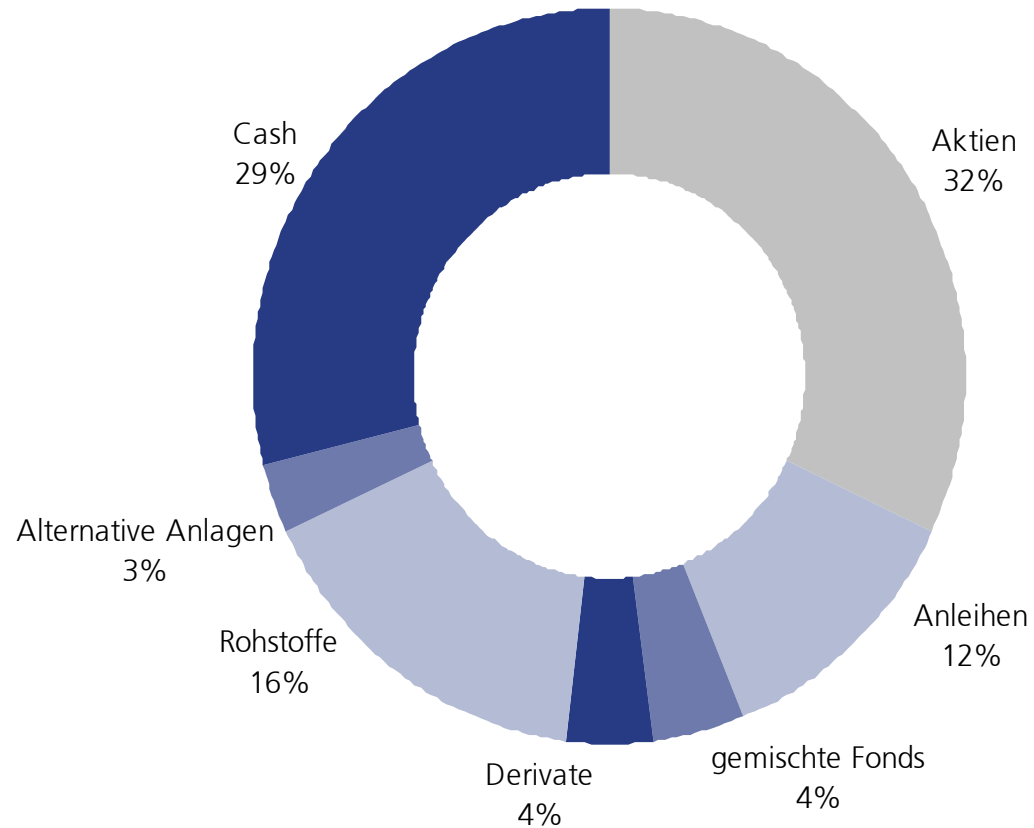
# LGT «Private Banking Report» 2010

## Studie zum Anlegerverhalten

<b>Auftraggeber</b>	LGT Group
<b>Durchführung</b>	Abteilung für Asset Management der Johannes Kepler Universität Linz
<b>Leitung</b>	Univ.-Prof. Dr. Teodoro D. Cocca
<b>Ziel</b>	Repräsentative Befragung zum Anleger-verhalten von Private-Banking-Kunden in Deutschland, Österreich, Schweiz
<b>Zeitraum</b>	Frühling 2010
<b>Abgrenzung</b>	Frei verfügbares Anlagevermögen: in Deutschland mehr als 600'000 EUR, in Österreich mehr als 500'000 EUR, in der Schweiz mehr als 900'000 CHF
<b>Befragte</b>	332 Personen

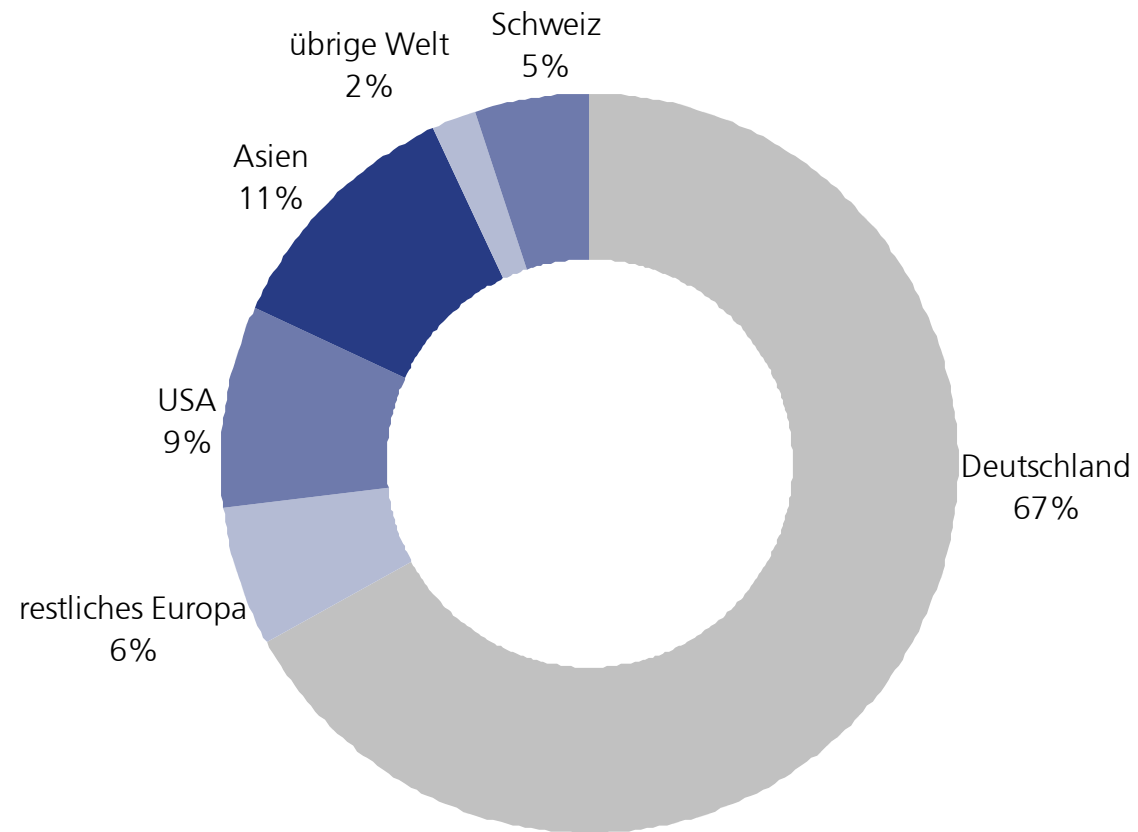


# In welchen Anlageklassen legen die Anleger ihr Vermögen an?



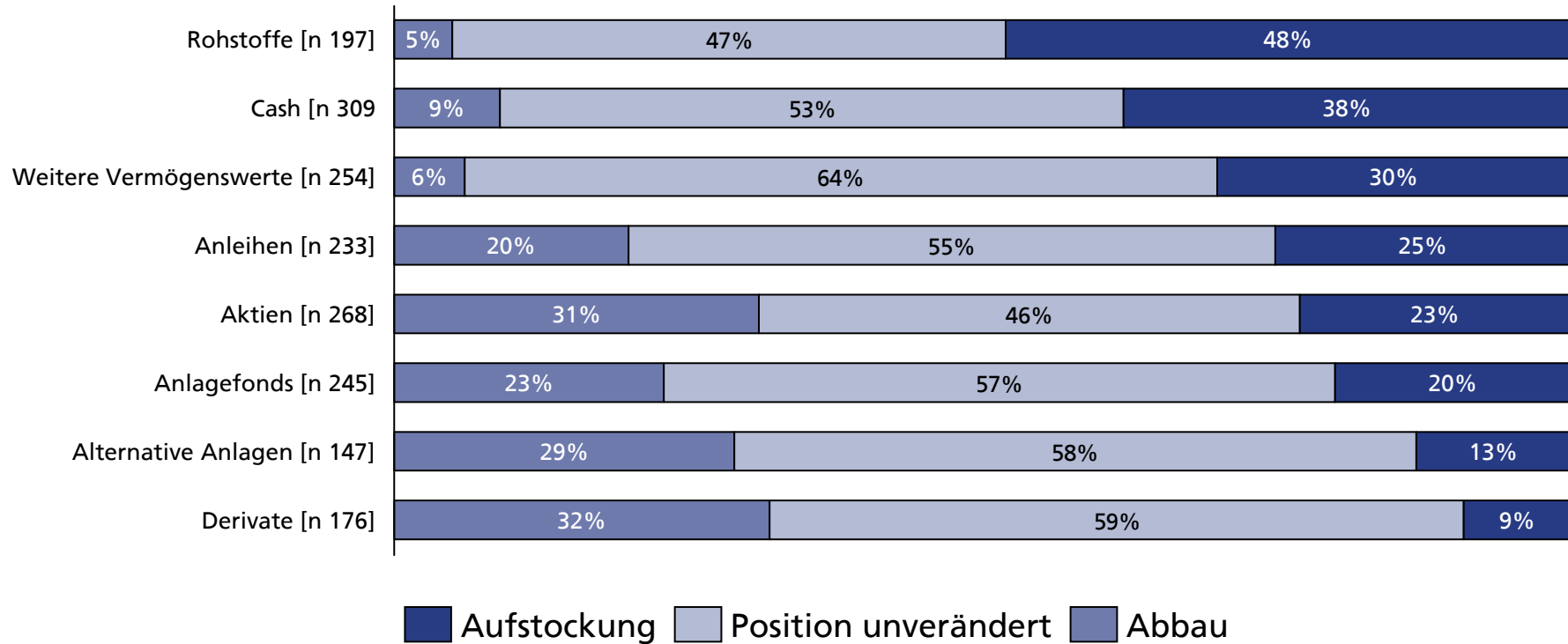


# In welchen Ländern legen deutsche Anleger ihr Vermögen an?





# Wie haben die Anleger nach der Finanzkrise ihre Vermögensaufteilung verändert?



n = befragte Anleger, die in die jeweilige Anlage hielten

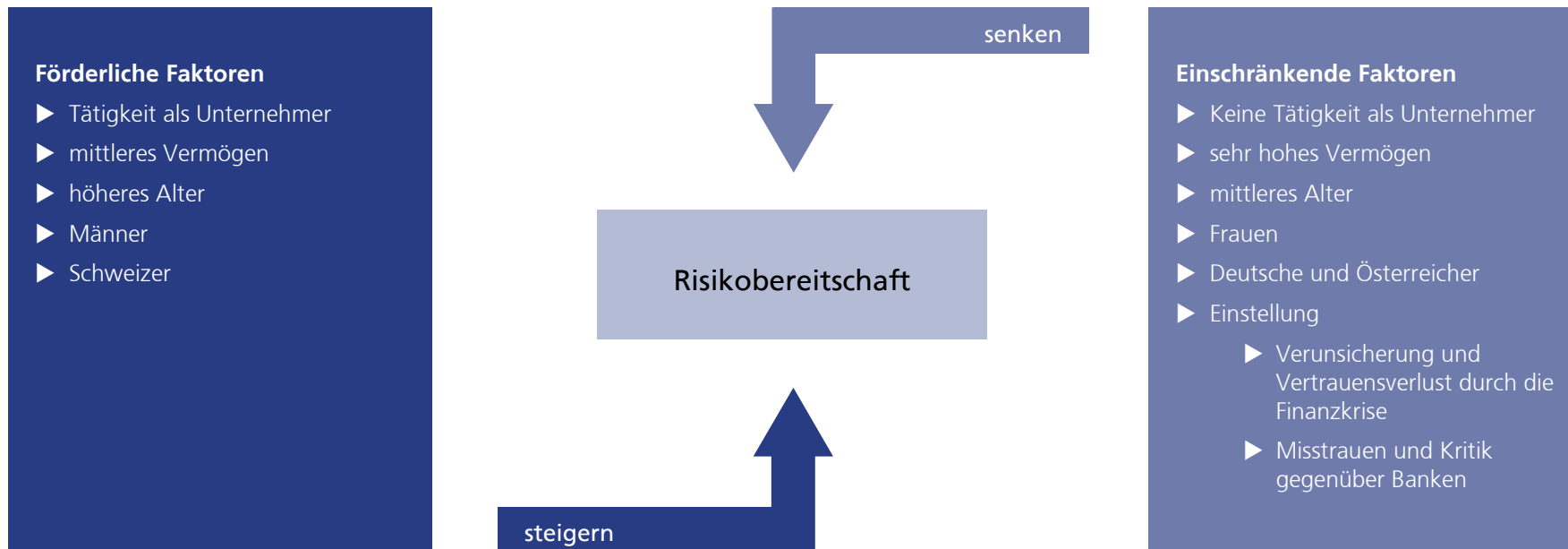


## Welche persönlichen Konsequenzen ziehen die Anleger aus der Finanzkrise?

- Generell ist ein breiter **Verlust an Vertrauen** in die Stabilität des Finanzsystems auszumachen
- 1/3 der Befragten hatten während der Finanzkrise **Angst um ihr Vermögen**
- Als eine Folge aus der Finanzkrise wollen Anleger künftig **komplexe und schwer verständliche** Anlageprodukte **meiden**
- Knapp die Hälfte der Befragten wollen ihre **Anlagestrategie überdenken**
- 40% der Befragten werden sich **stärker mit Finanzfragen beschäftigen** als vor der Finanzkrise



# Welche Anleger sind generell risikobereiter, welche weniger risikobereit?





## Wie verhalten sich die Anleger, die angeben, viel über Finanzangelegenheiten zu wissen?

- 43 Prozent geben an, **gute Kenntnisse** zu Anlagethemen zu besitzen – im Vergleich zur Durchschnittsbevölkerung ein hoher Wert; dies gilt auch für die 17 Prozent, die sogar angeben, sehr gute Kenntnisse zu besitzen
- Die Anleger, die von sich selbst sagen, **über ein hohes Wissensniveau zu verfügen**, sind **risikobereiter** und verhalten sich eher **weniger rational**
- **Männer** stufen sich selbst tendenziell mit höherem Wissen ein, als dies Frauen tun





# Fazit aus der Anlegerstudie

Das Verhalten der Anleger ist stark durch die Erfahrungen rund um die Finanzkrise geprägt

Anleger zeigen verstärktes Interesse für Finanzfragen

Die Banken müssen nach der Finanzkrise

- ihre Angebote und Beratungsweisen an die veränderten Kundenbedürfnisse anpassen
- sich noch stärker mit der Anlegerpsychologie befassen



## Banken – was nun, was tun?



Thomas Ender, Detail from "The Vogelmaier Ochsenkar Kees in the Rauris Valley in the High Tauern", 1834  
© Collections of the Prince of Liechtenstein, Vaduz – Vienna  
LIECHTENSTEIN MUSEUM, Vienna. [www.liechtensteinmuseum.at](http://www.liechtensteinmuseum.at)



# Neue Partnerschaft zwischen Kunde und Bank im Private Banking erforderlich

Kundenberatung muss einen klar ersichtlichen **Mehrwert** bringen

- Berater als «Navigator und Moderator» in der Flut von Informationen
- **Transparenz** und **Kommunikation** sind Schlüsselqualifikationen im Private Banking
- Mehrwert können Banken vor allem in **drei Bereichen** bringen:
  - Risikoanalyse
  - Strategische Vermögensaufteilung (Asset Allocation)
  - Taktische Portfolio-Steuerung



# Hoher Aufklärungsbedarf beim Risiko

## Ergebnisse aus der Studie

- Risikoverständnis und Anlageverhalten stimmen sehr oft nicht überein
- Viele Privatanleger überschätzen ihre eigene Kompetenz und gehen in der Folge zu hohe Risiken ein

## Erkenntnisse für die Branche

- Risikobereitschaft des Kunden durch objektive Kriterien ermitteln und in regelmäßigen Abständen überprüfen
- Veränderungen in der Risikoneigung erkennen und Portfolio entsprechend anpassen



# Achillesferse Vermögensaufteilung – Banken können klaren Mehrwert schaffen

## Ergebnisse aus der Studie

- Vermögensaufteilung von Privatkunden entspricht oft nicht dem tatsächlichen Risikoprofil
- Trotz Verunsicherung dominieren oft offensiv und risikobehaftet ausgerichtete Vermögensklassen
- Geografische Diversifikation nicht ausreichend
- Mängel bei strategischer Asset Allocation

## Erkenntnisse für die Branche

- Langfristige strategische Asset Allocation und Risikostreuung stärker in den Beratungsfokus rücken
- Vermögensverhältnisse der Kunden besser hinterfragen
- Einbeziehung aller vorhandenen Vermögensbestandteile im Sinne eines umfassenden Private Banking
- Die Beziehung zum Kunden muss so gestaltet werden, dass sich der Kunde stärker öffnet und seine ganzen Vermögensverhältnisse offen legt



# Unterstützung bei der Portfolio-Adjustierung

## Ergebnisse aus der Studie

- Unsystematisches und intuitives Anlegerverhalten in der Krise

## Erkenntnisse für die Branche

- Dialog über Möglichkeiten der taktischen Anpassung intensiver führen (intuitives vs. rationelles Handeln)
- Bankberater müssen sich verständlich ausdrücken, intensiv und offen mit den Kunden kommunizieren



# Schlussfolgerungen für den Anleger



Thomas Ender, Detail from "The Vogelmaier Ochsenkar Kees in the Rauris Valley in the High Tauern", 1834  
© Collections of the Prince of Liechtenstein, Vaduz – Vienna  
LIECHTENSTEIN MUSEUM, Vienna. [www.liechtensteinmuseum.at](http://www.liechtensteinmuseum.at)



# Lehren aus der Geschichte

- **Niemand weiß, was die Zukunft bringt (auch nicht die Ökonomen)**
- Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ändern sich laufend
- Krisen wird es immer wieder geben
- Formulieren Sie – zusammen mit Ihrem Bankberater – eine an Ihre Bedürfnisse angepasste langfristig strategische Vermögensaufteilung.
  - Diversifikation ist entscheidend, kein Übergewicht im Heimmarkt
- Überprüfen Sie die Vermögensaufteilung regelmäßig – antizyklische Anpassung der Gewichte
- Lassen Sie sich nicht von populären Themen verführen
- Halten Sie grundsätzlich an der langfristig festgelegten Vermögensaufteilung fest!



## Wie reagiert die LGT?



Thomas Ender, Detail from "The Vogelmaier Ochsenkar Kees in the Rauris Valley in the High Tauern", 1834  
© Collections of the Prince of Liechtenstein, Vaduz – Vienna  
LIECHTENSTEIN MUSEUM, Vienna. [www.liechtensteinmuseum.at](http://www.liechtensteinmuseum.at)



# Beratungsprozess der LGT

## ■ Intensiver Dialog mit dem Kunden

- «Vom Selben reden und das Gleiche verstehen»
- Fachbegriffe meiden und Komplexität reduzieren

## ■ Vermögensstrategie ist und bleibt Maßarbeit pro Kunde

- Regelmäßig mit Bedürfnissen und Verhältnissen des Kunden abgleichen
- Renditeerwartung und Risikoeinstellung regelmäßig überprüfen
- Vermögensberatung statt Produktverkauf

## ■ Optimale Bedingungen für die Beratung

- Begrenzte Anzahl Kunden
- Betreuung als «Beratertandem» zusammen mit einem Vermögensplaner
- Jährliches Strategiegelgespräch
- Zertifizierung zum LGT Wealth Manager

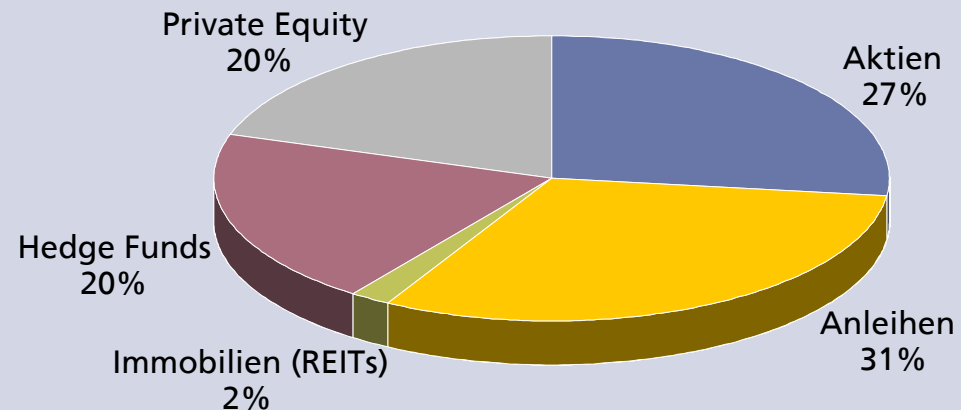


# Das Fürstliche Portfolio: Beispiel einer erfolgreichen Anlagestrategie

## Grundpfeiler der Anlagephilosophie

- Interessenskongruenz: Übereinstimmung der Anlageinteressen Kunde – Fürstenhaus – LGT
- Prinzip der Langfristigkeit
- Prinzip der breiten Diversifikation (Asset Allocation)
- Prinzip des «Best in Class» (Manager Selection)

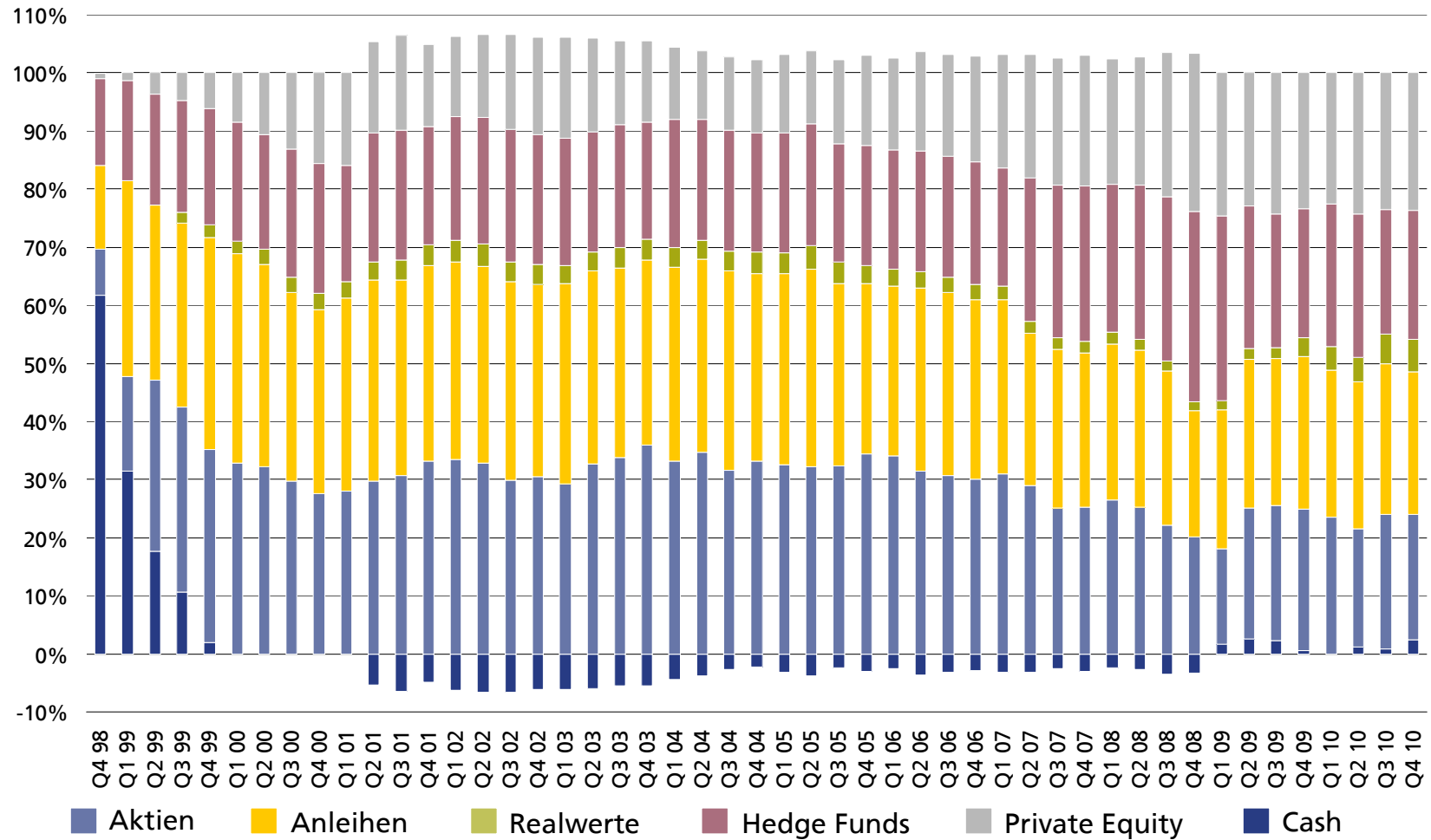
## Strategische Vermögens- aufteilung im Jahre 1998



KEINE ANLAGEEMPFEHLUNG!



# Fürstliche Strategie: Vermögensaufteilung im Zeitverlauf

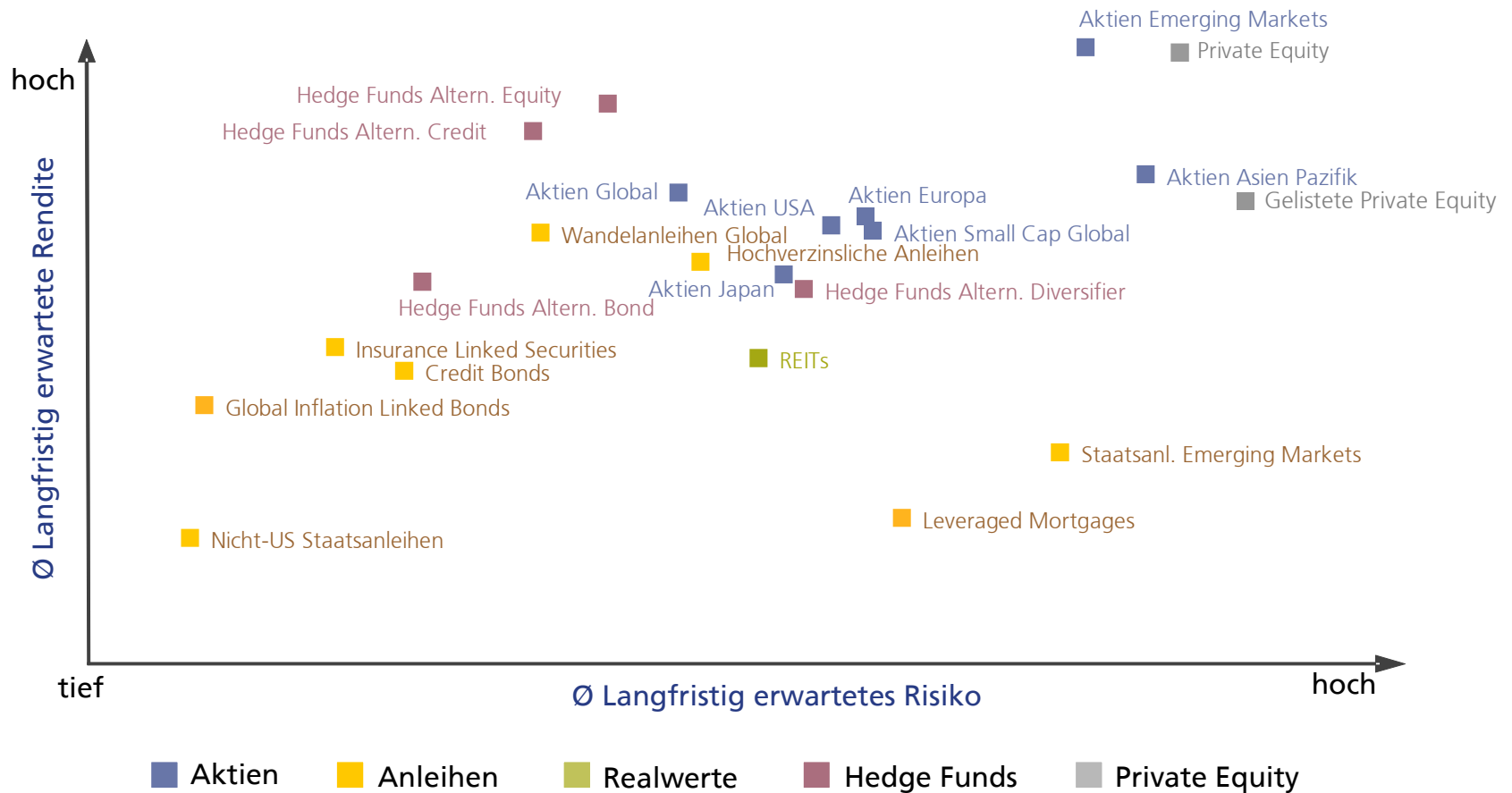


KEINE ANLAGEEMPFEHLUNG!



# Fürstliche Strategie: Breite Diversifikation nach Anlageklassen

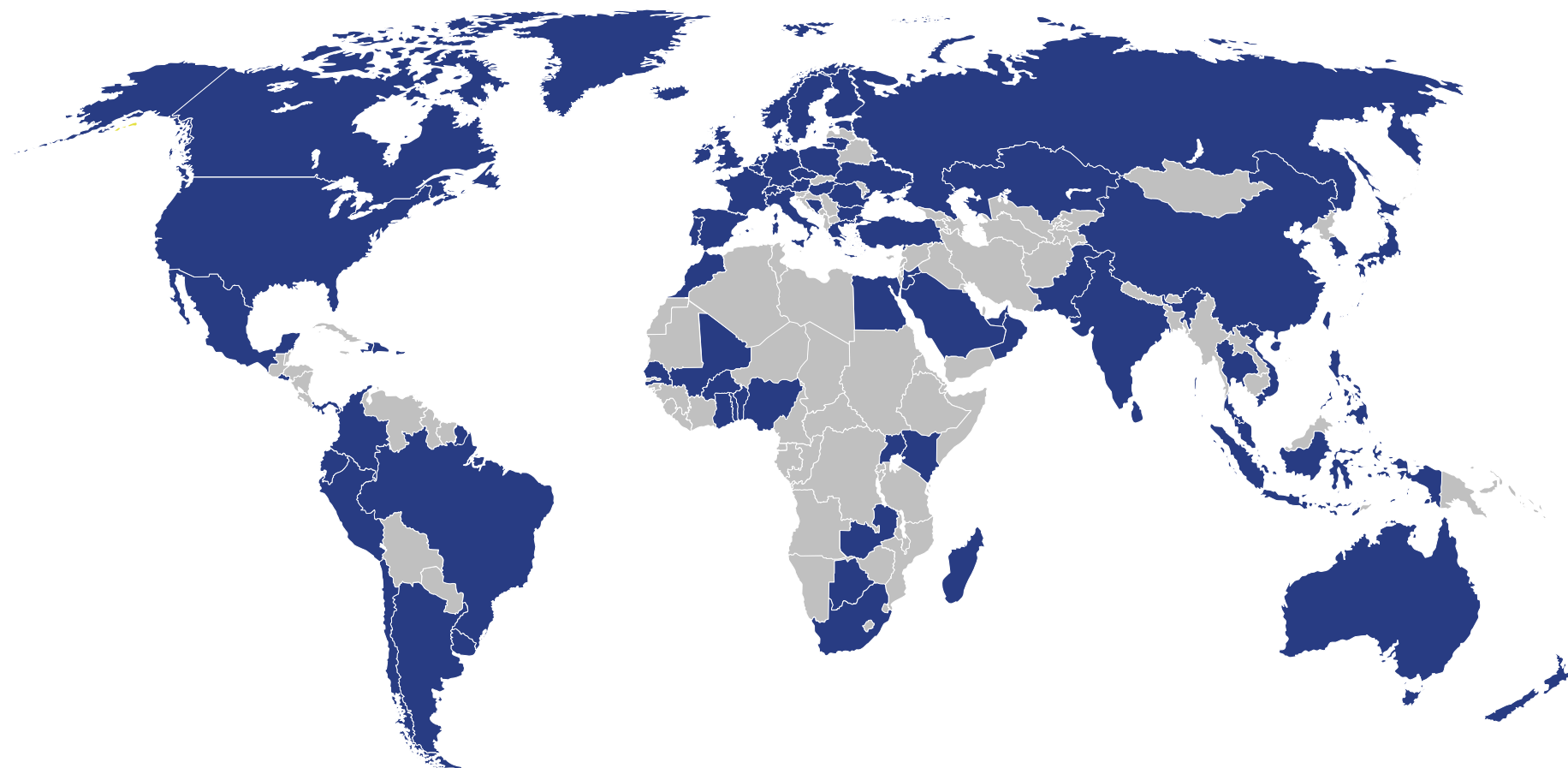
## Rendite/Risiko Profile von einzelnen Anlageklassen



KEINE ANLAGEEMPFEHLUNG!



# Fürstliche Strategie: Breite Diversifikation nach Ländern

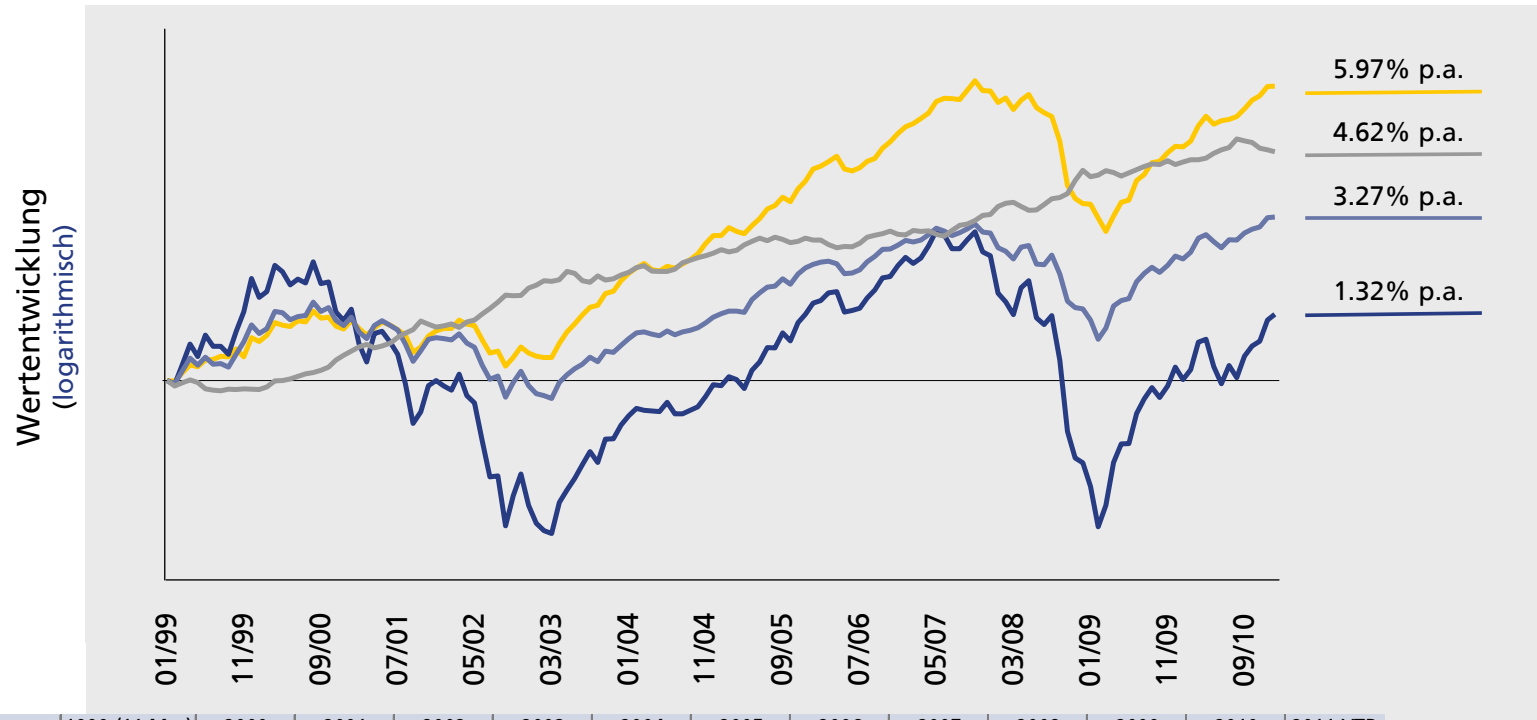


■ Länder, in welche die Fürstliche Strategie investiert

KEINE ANLAGEEMPFEHLUNG!



# Fürstliche Strategie: Performance vs. Indices



	1999 (11 Mte)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 YTD
<span style="color: yellow;">—</span> GIM Strategie (EUR)	10.7%	2.1%	-0.5%	-5.2%	18.8%	11.3%	13.7%	12.0%	10.6%	-23.4%	14.5%	15.1%	0.1%
<span style="color: darkblue;">—</span> Aktien Global	27.3%	-9.5%	-13.2%	-25.6%	21.0%	10.0%	18.2%	12.2%	2.4%	-38.7%	25.4%	11.8%	1.3%
<span style="color: lightblue;">—</span> 50/50	14.1%	-0.1%	-2.9%	-10.6%	9.9%	6.9%	12.4%	5.5%	2.8%	-16.4%	13.3%	9.5%	0.2%
<span style="color: gray;">—</span> Anleihen Global	-2.0%	8.4%	6.9%	9.7%	3.1%	5.3%	3.6%	1.0%	4.7%	11.1%	1.3%	3.6%	-0.4%

KEINE ANLAGEEMPFEHLUNG!



# Marktausblick



Thomas Ender, Detail from "The Vogelmaier Ochsenkar Kees in the Rauris Valley in the High Tauern", 1834  
© Collections of the Prince of Liechtenstein, Vaduz – Vienna  
LIECHTENSTEIN MUSEUM, Vienna. [www.liechtensteinmuseum.at](http://www.liechtensteinmuseum.at)



# Die Finanzkrise hat die Welt verändert

- Die hohe Verschuldung von Staaten und Haushalten wird uns weiter beschäftigen
- Der staatliche Einfluss nimmt zu
- Wachstumsmärkte haben sich etabliert, politische Macht verschiebt sich in deren Richtung (aus G8 wurde G20)
- Wachstums- und entwickelte Märkte: eine Welt – aber mit zwei Geschwindigkeiten
- Die resultierenden wirtschaftlichen und politischen Spannungen sind erheblich

KEINE ANLAGEEMPFEHLUNG!



# Marktbeobachtungen

Das Risiko eines Rückfalls in die Rezession («Double Dip») war ein zentrales Thema bis Ende des dritten Quartals 2010

Anschließend gab es eher positive Überraschungen

- Die Konjunkturdaten aus den USA gaben Anlass zur Hoffnung
- Die Inflation zieht wieder ganz leicht an

Doch dann kamen ...

- die Unruhen und nun die kriegerischen Ereignisse in Libyen
- die verheerenden Ereignisse in Japan

Deren Auswirkungen auf die Weltwirtschaft und die Märkte sind heute noch weitgehend unklar, im Falle von Japan gehen wir davon aus, dass es limitierte Auswirkungen auf die Weltwirtschaft haben wird.

KEINE ANLAGEEMPFEHLUNG!



# Einschätzung Aktienmärkte

- Bewertung der Aktien auf fairem Niveau
- Die konjunkturelle Erholung verläuft unspektakulär, aber solide. Die geopolitischen Risiken in den arabischen Ländern mahnen jedoch zur Vorsicht.
- Wachstumsmärkte mit teurer Bewertung aufgrund höherer Wachstumsaussichten – aber noch weit entfernt von einer wirklichen «Blase»
- Leichtes Übergewicht in Aktien

KEINE ANLAGEEMPFEHLUNG!



# Einschätzung Anleihenmärkte

## Staatsanleihen

- Angesichts steigender Staatsverschuldung weniger attraktiv
- Leicht anziehende Inflation reduziert Attraktivität ebenfalls
- Hohe Bewertung

## Unternehmensanleihen

- Mit hoher Bonität gute Alternative zu Staatsanleihen
- Renditeaufschläge bereits sehr tief, daher wenig Potential

## Anleihen aus Wachstumsmärkten

- längerfristig attraktiv
- Inflation mahnt zur Vorsicht

KEINE ANLAGEEMPFEHLUNG!

# Einschätzung Währungen



- Volatile Währungen werden Marktthema bleiben
- EUR wird nicht zerfallen, aber mittelfristiger Abwärtstrend bleibt vorerst bestehen
- US-Dollar trotz geopolitischer Krise weiter schwach, kein «Rettungsanker» mehr
- Wachstumsmärkte-Währungen bleiben attraktiv, aber Handelsbeschränkungen und Steuern erschweren Investments, Inflation mahnt zur Vorsicht
- CHF bleibt auch auf heutigem Niveau attraktiv

KEINE ANLAGEEMPFEHLUNG!



# Schlusswort

**Drei Dinge treiben den Menschen zum Wahnsinn. Die Liebe,  
die Eifersucht und das Studium der Börsenkurse.**

*John Maynard Keynes, britischer Ökonom*