STUDIE

aixigo
Driving the New Wealth Experience.

WIE AUS SPARERN ANLEGER WERDEN

Erkenntnisse zum Thema Finanzplanung und Anlageberatung aus einer Studie der aixigo (CH) AG



INHALTSVERZEICHNIS

03
Vorwort

05
Herr und Frau Schweizer haben einen guten Überblick über ihre Finanzen

06
„Hätte ich dies doch früher gewusst…!“: Wie finanzielles Wissen Sicherheit schafft

09
Weitere Gründe, Geld nicht anzulegen und welche Möglichkeiten Banken haben, damit umzugehen

12
Selber traden statt Anlagemandat: Welche Motivation dahintersteckt und wie sinnvoll sie ist

14
Wie Finanzplanung Sparer zu Anleger macht

VORWORT

Anlass der Studie von aixigo zum Thema Anlageberatung und Finanzplanung war die in vergangenen Jahren viel diskutierte „Anlage-Aversion“ von Herrn und Frau Schweizer. Das Ziel war es, die Gründe für eine solche Aversion zu erfragen, um anschließend schlussfolgern zu können, wie ein Sparer zum Anleger wird. Dabei ging es insbesondere um die Erkenntnis, dass zu hohe Sparbeträge (in Relation zum individuellen Liquiditätspuffer), meist weder volkswirtschaftlich noch bezogen auf die ganz persönliche Situation einer Person optimal sind.

Zusätzlich wurde eruiert, inwiefern Aspekte und Erkenntnisse der Finanzplanung eine optimale Verteilung der Vermögenswerte zwischen Spargeldern und Anlageprodukten bewirken könnten. Befragt wurden Schweizerinnen und Schweizer, die aufgrund ihrer Vermögenswerte, liquiden Mittel oder monatlichem Überschuss grundsätzlich in die Zielgruppe für Anlageprodukte fallen.

WELCHE LIQUIDITÄTSHALTUNG IST SINNVOLL?

Über die optimale Liquiditätshaltung auf Konten oder in Depots existieren zahlreiche Meinungen. Eine gängige Faustregel spricht von zwei bis drei Netto-Monatsgehältern. Darüber hinaus wird empfohlen, weitere 10 % des Portfolios liquide zu halten, um günstige Marktchancen wahrnehmen zu können. So die Theorie.

In Realität lässt sich eine allgemeine Empfehlung gar nicht aussprechen, da die benötigte Liquiditätsquote von Anlegertyp zu Anlegertyp und von Lebensplanung zu Lebensplanung sehr unterschiedlich sein kann. Das durchschnittliche Schweizer Depot besteht beispielsweise aus deutlich mehr Liquidität als nötig! Hier beträgt der Bargeldanteil 48 %.[1]

Welche Gründe sprechen bei Anlegern für oder gegen eine hohe Liquiditätshaltung?

[1]Axa Investment Managers (2020): Studienergebnisse zum Investitionsverhalten von Privatpersonen

GRÜNDE FÜR HOHE LIQUIDITÄTSHALTUNG BEI ANLEGERN:

Geplante Anschaffungen & Investitionen:
Ein Anleger hat einen kurzfristigen Liquiditätsbedarf (z. B. Kauf einer Immobilie) und möchte daher seine finanziellen Mittel nicht binden.

Vorsicht & Skepsis:
Ein Anleger hat eine geringe Risikotoleranz und möchte sich den Turbulenzen der Finanzmärkte nicht zu sehr aussetzen.

Spekulation:
Ein Anleger hofft auf eine günstige Chance für den Einstieg in den Kapitalmarkt.

GRÜNDE, DIE GEGEN EINE HOHE LIQUIDITÄTSHALTUNG SPRECHEN:

Geringe Zinsen, Nullrendite und Inflation:
Starke Inflation bei geringen Zinsen lässt das Geld in Depots und Konten langfristig dahinschwinden, d. h. Sparer verlieren effektiv Geld.

Geringere Renditechancen:
Anleger mit einem hohen Anteil an liquiden Mitteln verschenken die Chance auf gute Renditen.

Diversifikation:
Das oberste Gebot im Investmentgeschäft lautet Diversifikation. Diese Regel sollte auch bezüglich der liquiden Mittel innerhalb eines Portfolios Anwendung finden.



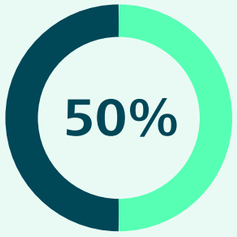
HERR UND FRAU SCHWEIZER HABEN EINEN GUTEN ÜBER-BLICK ÜBER IHRE FINANZEN

Eine Finanzplanung für Privathaushalte verfolgt grundsätzlich drei Ziele: Erstens, ein verbesserter Überblick über die Finanzen, zweitens, Kenntnis finanzieller Konsequenzen gewisser Lebensereignisse und drittens, das Aufzeigen möglicher Optionen und die Abgabe von Handlungsempfehlungen, angepasst an die individuellen Präferenzen einer Person.

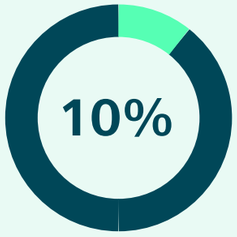
Besonders wichtig: Hierbei sollte die Finanzplanung nicht nur eine Momentaufnahme abbilden, sondern möglichst langfristig sein, indem sie diverse Szenarien des (finanziellen) Lebens veranschaulicht.

Ausnahmslos alle Befragten geben an, einen guten Überblick über ihre Finanzen zu haben. Dieser Überblick bezieht sich in den meisten Fällen auf die momentane Einnahmen- bzw. Ausgabensituation. Um sich diesen Überblick zu verschaffen, reicht den meisten Befragten ein Blick in ihr Online-Banking Konto oder in die Mobile Banking App. Die Möglichkeit einer Kategorisierung der Ausgaben wird dabei nicht zwingend benötigt. Viele der Befragten verfügen über eine eigene Excel-Budgettabelle, welche jedoch häufig einmalig erstellt wurde und kaum aktualisiert wird.

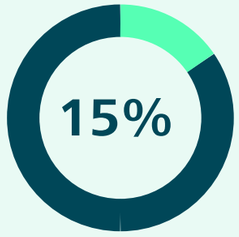
QUICK FACTS: WIE GESTALTEN DIE BEFRAGTEN IHRE FINANZPLANUNG?



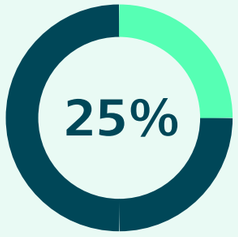
verfügen über **eine selbsterstellte Planung**, wie beispielsweise in Excel-Tabelle.



nutzen **Beratungs-dienstleistungen.**



kombinieren die eigene Planung mit einer Beratung.



verfügen über **keine eigene Planung** und nutzen auch keine Beratung.

Der Überblick über die eigenen Finanzen bezieht sich meist auf die kurze Sicht. An dieser Stelle fehlt das Wissen darüber, wie verschiedene Lebensereignisse das Vermögen beeinflussen können. Als mögliche das Vermögen beeinflussende Szenarien wurden Ausgaben für Kinder, unbekannte finanzielle Konsequenzen aufgrund einer Krankheit, eine unerwartete Arbeitslosigkeit oder der Tod des Ehe- oder Lebenspartners genannt. Das Leitmotiv scheint daher zu lauten: je mehr Liquidität, desto besser!

Die Angst davor, bei einem unbekannten Ausgabenanstieg oder einer Einkommenseinbuße in einen Liquiditätsengpass oder gar in die Schuldenfalle zu geraten, lässt Herr und Frau Schweizer, trotz gutem Überblick über die eigenen Finanzen, hohe Beträge auf Sparkonten horten. **Eine Simulation solch unplanbarer Ereignisse, kombiniert mit Erfahrungswerten der geschätzten finanziellen Belastung, würde den Befragten ein Stück Sicherheit vermitteln und es im nächsten Schritt erlauben, gewisse Szenarien für den Einsatz der Spargelder zu erproben – wie beispielsweise einer Anlage im Vergleich zu brachliegendem Kapital auf Sparkonten.**

„HÄTTE ICH DIES DOCH FRÜHER GEWUSST…!“: WIE FINANZIELLES WISSEN SICHERHEIT SCHAFFT

Es sind aber nicht nur die unerwarteten Lebensereignisse, zu deren Prävention ein viel zu hoher Prozentsatz an Liquidität gehalten wird. Selbst für die finanzaffinen Schweizer ist es beinahe unmöglich oder zumindest mit sehr großem Aufwand verbunden, finanzielle Konsequenzen geplanter Lebensereignisse zu simulieren, geschweige denn verschiedene Szenarien zu vergleichen.

Ein klassisches Beispiel für ein „planbares“ Lebens-Ereignis ist die Pensionierung. Selbst eine grobe Simulation der eigenen Finanzen im Alter, Vergleiche verschiedener Optionen (z. B. Rente oder Kapitalbezug) oder die Konsequenzen mehrerer Säule 3a-Konten ist sogar für finanzaffine Leute eine große Herausforderung. **Dabei müsste dies nicht sein: Bereits auf Basis des Einkommens, des Alters und des Zivilstands kann eine grobe Hochrechnung des Pensionsvermögens im Alter erstellt werden, die für viele Leute bereits einen „Aha-Effekt“ bewirkt.**



Bild Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an: The American College of Financial Services (2019) 6 Factors Affecting Actual Retirement Age

Viele wünschen sich in dieser Hinsicht eine einfache Darstellung, welche Konsequenzen finanzielle Entscheidungen haben können. Geht man davon aus, dass rund zehn Lebens-Events (wie bspw. Heirat, Kauf einer Immobilie, Ausbildung der Kinder etc.) bei etwa 80 % der Bevölkerung in der einen oder anderen Art im Laufe des Lebens eintreffen, müsste es möglich sein, dies mithilfe von Technologie dem Kunden gegenüber in Form eines einfachen Tools digital abzubilden.

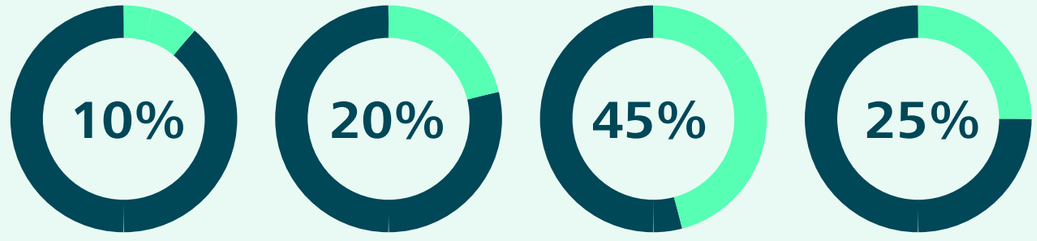
Ein Großteil der Befragten wünscht sich eine digitale Übersicht der eigenen Finanzplanung. **Hier ist die Zahlungsbereitschaft hoch, sofern das Tool einen klaren Mehrwert in Form finanzieller Erkenntnisse bringt.**

Für diese Zwecke ist der Bedarf eines Self-Service-Tools hoch. Dies hat verschiedene Gründe. Einerseits ist die Hemmschwelle, zur Erstellung einer solchen Szenarien-Analyse einen Berater aufzusuchen, relativ groß. Die eigene Situation wird als zu wenig komplex und der Service im Gegenzug als zu teuer eingeschätzt – die Relation von Kosten zum potenziellen Gewinn erscheint unverhältnismäßig. Andererseits besteht bei vielen Befragten die Befürchtung, die Bank habe nicht das Wohl des Kunden im Fokus, sondern primär den Verkauf der eigenen Produkte.

Bei einem Teil der Befragten basiert der Wunsch nach einem Self-Service-Tool darauf, die Parameter eigenständig anpassen zu können. Eine detaillierte, professionelle (und hochpreisige) Finanzplanung kann bislang nicht durch den finanzaffinen Kunden angepasst werden. Entsprechende zugrunde liegende Annahmen und Parameter können somit auch nicht nachvollzogen werden. Daraus ergibt sich für das gewünschte digitale Finanzplanungstool ein weiteres Kriterium: **Es sollte mit wenigen Dateneingaben und Default-Annahmen für nicht finanzaffine Personen erste wertvolle Erkenntnisse schaffen und gleichzeitig über die Möglichkeit verfügen, Parameter und detailliertere Angaben anzupassen, um die eigene Situation möglichst realistisch abzubilden.**

Dies bedeutet auch, dass eine vollständige Abbildung aller Vermögenswerte möglich sein muss. Kunden erwarten hingegen nicht, dass die eigenen Vermögenswerte automatisiert von der Bank in die Finanzplanung integriert werden. Sie möchten ihre Daten lieber selber anlegen, um so zu entscheiden, welche Informationen sie preisgeben möchten.

QUICK FACTS: WIE VIELE DER BEFRAGTEN SIND GRUNDSÄTZLICH BEREIT, IHRE DATEN AN DIE BANK BEI ENTSPRECHENDEM SERVICE WEITERZUGEBEN?



wären bereit, ihre Daten **einer Bank** zu geben.

wären bereit, ihre Daten einem **unabhängigen Anbieter** zu geben.

wären bereit, ihre Daten **beiden** zu geben.

wären **nicht** bereit, ihre Daten anzugeben.

Die Lösung ist demnach ein Tool, das auf einer sehr abstrakten, einfachen Ebene beginnt und die Möglichkeit zur Vertiefung bietet. Hieraus entstehen auf Anbieter- und Kundenseite mehrere Vorteile: Die „Financial Literacy" (finanzielle Allgemeinbildung) der Kunden wird gestärkt, Sicherheit und Vertrauen werden gewonnen und dadurch der Gang zum Finanzberater erleichtert. Gleichzeitig haben sowohl der finanzaffine Kunde wie auch der Kundenberater ein Tool zur Hand, welches eine klare Kommunikation sowie Transparenz erlaubt und mit welchem der Berater mit seinem zusätzlichen Wissen bei komplexen Situationen einen deutlichen Mehrwert schaffen kann.

WEITERE GRÜNDE, GELD NICHT ANZULEGEN UND WELCHE MÖGLICHKEITEN BANKEN HABEN, DAMIT UMZUGEHEN

Fehlendes Vertrauen in Finanzmärkte

Neben der Befürchtung, Banken würden nur ihre eigenen Produkte verkaufen wollen und das (finanzielle) Wohl ihrer Kunden nicht im Sinn haben, besteht ein teilweise massives Misstrauen gegenüber Finanzmärkten im Allgemeinen. Dies liegt unter anderem daran, dass die Geschäftstätigkeit einzelner Firmen nicht nachvollziehbar und ihre Übereinstimmung mit den eigenen Werten nicht ersichtlich ist.

Dem entgegenwirken würden Investitionen in Produkte oder Themen, die den eigenen Werten entsprechen oder die lokal „greifbar" sind. Das heißt konkret: Banken sollten sich vermehrt darum bemühen, ihren Kunden Investitionen anzubieten, welche die Wertvorstellungen der Kunden abbilden. Dies können beispielsweise nachhaltige Investments oder Investitionen in lokal ansässige Unternehmen sein. Die Studie hat gezeigt, dass für solche Investitionen, wie beispielsweise in die lokale vegane Firma, ein bis zu 100%iges Ausfallrisiko in Kauf genommen wird. Verlust wird hier, ganz anders als beim generellen Anlegen in Wertpapiere, psychologisch anders wahrgenommen, weil man „etwas Gutes tut".

WAS VERHINDERT VERLUSTAVERSIONEN?[2]

Der Weg zum Investment ist für viele Sparer schwer. Oft stellt die Angst vor einem möglichen Verlust die größte Hürde dar. Es gibt jedoch einige Wege, Anlegern diese Angst zu nehmen:

Personalisierte Investments und Wissen:
Wenn Anleger anhand ihrer eigenen Interessen investieren, ändert sich der Bezug zum eigenen Portfolio. Statt eines Standardportfolios schafft der Kunde ein eigenes, persönliches Portfolio, mit dem er sich identifizieren kann und welches seinen Wertvorstellungen entspricht, was dazu führt, dass er dieses Portfolio hält und so langfristig Kunde bleibt. Darüber hinaus geht mit einem personalisierten Portfolio häufig auch ein breiteres Wissen über entsprechende Branchen und die Finanzwelt einher, was dazu führt, dass ein Kursverlust weniger tragisch wahrgenommen wird.

Kleine und automatisierte Sparraten:
Wird das Investment in kleine Stücke geteilt und automatisch im Hintergrund ausgeführt, bleiben die mentalen Kosten gering, sollten die Kurse sinken. Der Grund hierfür ist die Ausblendung des Einstandspreises. Starten Kunden mit kleinen Sparraten, gelingt häufig die Transformation vom Sparer zum Anleger.

Ziele und ein Plan B:
Das große Ganze im Kopf zu behalten und zur Not einen Plan B in der Hinterhand zu haben, hilft, die Angst vor Verlust zu mindern. Der Anleger sollte deshalb regelmäßig an seine Ziele erinnert und seine Fortschritte gefeiert werden. Sind Daten über Transaktionen vorhanden, können ungeplante Einkünfte wie Steuerrückzahlungen angesprochen und investiert werden. Verluste von unerwarteten Einkünften werden weniger schlimm wahrgenommen, da diese mental noch nicht verplant sind.

[3] TD Wealth Behavioural Finance Industry Report (2021): A Behavioural Perspective on Risk

Das Interesse, Titel im Portfolio zu halten, welche die eigenen Werte widerspiegeln, zeigt sich auch darin, dass selbst Personen mit Anlagemandat, nebenbei einige Einzeltitel – oft auch als sogenannte „Liebhaber-Aktien" betitelt – halten. Abgesehen von Liebhaber-Aktien wünschen sich Anleger mehr Individualität und Selbstbestimmung in der Wahl der Titel ihres Anlagemandats. **Die Befragten gaben an, dass sie sich wünschen, innerhalb eines Anlageberatungsmandats auch eigene Titel auswählen zu können. Darüber hinaus würden sie gerne Präferenzen festlegen können, wann Titel gehalten und wann sie verkauft werden sollen. Dies würde den weiteren Vorteil bieten, dass solche Wertpapiere im Gesamtportfolio aufgehen und dementsprechend die allgemeine Diversifikation verbessern und das Gesamtportfolio besser der eigenen Risikoeinstellung entspricht – ein Faktor der Sicherheit, der insbesondere für Anlage-kritische Kunden wiederum wichtig sein müsste.**

Fehlendes Vertrauen in Finanzmärkte kommt aber insbesondere auch daher, dass das Wissen über die Finanzmärkte und wie sie funktionieren, teilweise erschreckend tief ist. Den wenigsten ist bewusst, welche Vorteile langfristige Anlagen beispielsweise auf das eigene Vermögen haben können. Die Angst vor einer nächsten Finanzkrise ist groß, das Wissen darüber, wie sich eine solche auf das eigene Vermögen auswirken könnte, gleich Null. So hängen solche nicht-thematisierten finanziellen Bedrohungen wie ein Damokles-Schwert über den eigenen Finanzen. **Auch hier würde eine einfache Simulation, die es auch erlaubt, Finanzkrisen explizit „einzubauen", helfen, die verschiedenen Szenarien greifbarer zu machen und die Angst vor einem Liquiditätsengpass zu mindern.** Wichtig ist dabei auch eine Kommunikation seitens der Anbieter, dass die simulierten Szenarien von der Realität abweichen können.

Kindheitstraum Immobilie oder „Betongold"

Viele der Befragten sind mit dem Traum des Eigenheims aufgewachsen. Dementsprechend ist auch ein großer Teil des Vermögens im Eigenheim gebunden. Liquidität wird dann entweder zur Tilgung der Hypothek(en) oder für Renovierungen des Eigentums benötigt. Doch auch der Immobilienkauf an sich bringt viele Unbekannte und vor allem auch viele Optionen mit sich. Werden solche Finanzierungen von der Bank evaluiert und Angebote erstellt, wird meist nicht betrachtet, welche langfristigen Konsequenzen die einzelne Option hat. Insbesondere unschöne Themen wie der Tod des (Finanzierungs-)Partners oder eine Scheidung werden nur unvollständig thematisiert.

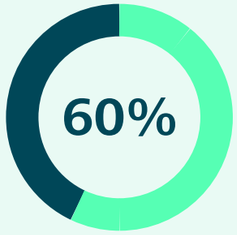
Somit ergeben sich plötzlich Situationen im Leben, in welchen die Tragbarkeit neu berechnet werden muss und im schlimmsten Fall zur Erkenntnis führt, dass die Kosten für das Eigenheim nicht mehr tragbar sind. Auch die Auswirkungen auf die eigene Pensionskasse oder das Vermögen der 3. Säule muss in diesem Zusammenhang unbedingt mit betrachtet werden. Um eine informierte Entscheidung treffen zu können, müssen solche Szenarien zwingend in die eigene Planung miteinbezogen werden. Solche Szenarien sollen keine Angst schüren, sondern durch Transparenz mehr Sicherheit geben und zu informierten Entscheidungen führen.

Kostentransparenz: Leistung vs. Bezahlung

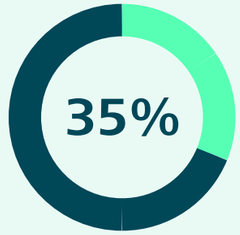
Die schwierigsten Kunden einer Bank sind jedoch Kunden, welche sowohl liquide Mittel hätten als auch der Bank als Anbieter eines Anlageprodukts grundsätzlich vertrauen, einigermaßen finanzaffin sind, ihr Geld aber trotzdem nicht anlegen. Genauso gefährlich ist es, wenn Kunden ihr Geld zwar anlegen, aber nicht vom Angebot der Banken überzeugt sind.

In dieser Kundengruppe stechen zwei Faktoren heraus, welche Anleger hemmen, ihr Geld zu investieren: Dies ist zum einen eine schlechte Erfahrung mit einer Beratung, welche keinen Mehrwert eines Beraters erkennen lässt und zum anderen eine fehlende Kostentransparenz.

QUICK FACTS: WARUM WÄHLEN DIE BEFRAGTEN KUNDEN KEINE BERATUNG?



finden, dass eine **Kostentransparenz** bei Banken **nicht** gegeben ist.



haben **schlechte Erfahrungen** mit einer Beratung gemacht.

Diese meist finanzaffinen Kunden bringen ein solides Wissen über ihre eigenen Finanzen wie auch die Begebenheiten des Finanzmarktes mit und erkennen in der Beratung keinen Mehrwert, weil der entsprechende Berater ihnen meist genau das Wissen wiedergibt, über welches sie selber bereits verfügen. Gleichzeitig ist für diese Kunden kein Grund erkennbar, warum sie für eine solche Dienstleistung Geld bezahlen sollten, wenn sie ihr Geld auch ohne Berater anlegen können.

Hinter der eigenmächtigen Geldanlage verbirgt sich eine gewisse Gefahr, die eigenen Kenntnisse zu überschätzen und auch hier keine allumfassende Übersicht über die Konsequenzen gewisser Entscheidungen zu haben (Kapitel „Selber traden statt Anlagemandat: welche Motivation dahintersteckt und wie sinnvoll sie ist“). Hieraus ergibt sich die Dringlichkeit, Anlageberater zwingend mit den notwendigen Tools auszustatten, die ihnen ermöglichen, dem Anleger mehr Wissen vermitteln zu können, als dieser schon mitbringt. Um damit die Masse bedienen zu können, muss ein solches Tool auch für den Anlageberater einfach verständlich und vollumfänglich sein.

Das bedeutet, dass ein Finanzplanungstool nutzenstiftende Informationen beinhaltet, um so auf der Kundenseite glänzen zu können. Bereitgestellte Informationen müssen für Berater und Kunde leicht verständlich sein. Konsequenzen verschiedener Ereignisse und Aktivitäten müssen auch in ihrer Interdependenz zueinander erklärt werden können. Eine Verbindung von Finanzplanung und Portfoliomanagement muss zwingend gegeben sein, damit die gesamte Situation eines Kunden realistisch abgebildet wird und entsprechende Handlungsoptionen durch den Kundenberater weitergegeben werden können, die den Kunden seinen individuellen Zielen näher bringt.

SELBER TRADEN STATT ANLAGEMANDAT: WELCHE MOTIVATION DAHINTERSTECKT UND WIE SINNVOLL SIE IST

Auffallend ist, dass selbst nicht finanzaffine Personen oftmals eigenständig in Einzeltitel investieren. Finanzaffine Personen analysieren in einigen Fällen sogar ganze Portfolien und ihre Entwicklung anhand von eigens gebauten Excel-Sheets. Sicher ist hierfür das zunehmende Angebot an günstigen Handelsplattformen ein Grund. Allerdings birgt gerade bei nicht finanzaffinen Personen eine solche Investition Gefahren: Die eigene Selektionsfähigkeit wird überschätzt, Risiken und notwendige Diversifikation unterschätzt.

EXKURS: PARADIGMENWECHSEL BEI RETAIL-INVESTOREN – LEARNINGS AUS DER PANDEMIE

Im Jahr 2020 und Anfang 2021 konnte ein absoluter Boom im Wertpapierhandel beobachtet werden. Laut Charles Schwab haben 15 % der bestehenden Retail-Investoren im Jahr 2020 erstmalig angefangen zu investieren. Insbesondere die junge Kundengruppe neuer Investoren im Alter von 18 bis 35 Jahren wuchs deutlich.[3]

Wirtschaftliche und technologische Entwicklung
Die Gründe für diesen Hype sind vielfältiger Natur: Erstens befanden sich die Zinsen auf einem niedrigen Niveau und waren wirtschaftlich unattraktiv, was für Investments in Aktien oder ETFs spricht. Auch der volatile März 2020 bot eine günstige Gelegenheit für den Markteinstieg. Zweitens wurde auf der technologischen Seite durch das Angebot der Neobroker der Zugang zum Kapitalmarkt vollständig demokratisiert. Durch State of the Art UX und geringe Handelskosten war der Einstieg für Retail-Investoren in den Wertpapierhandel so einfach wie noch nie.[4]

Soziale Entwicklung
Neben der wirtschaftlichen und technologischen Komponente des Hypes stellt die soziale Komponente die wohl spannendste Entwicklung dar. Durch den Lockdown im Jahr 2020 hatten viele Menschen Zeit und überschüssiges Geld, welches eine Auseinandersetzung mit dem Kapitalmarkt erlaubte. Insbesondere die jüngere Kundengruppe publizierte erste Erfolge im Portfolio auf Social Media, was wiederum andere Anleger dazu antrieb, die Geldanlage in Angriff zu nehmen. Was früher als undenkbar galt, ist heute Norm: Portfolios werden online geteilt, verglichen und bewertet. In den verschieden sozialen Netzwerken bildete sich ein eigener Wortschatz, es entstanden Insider-Witze und erste „Memes“ rund um die Geldanlage. Die Verbindung von Social Media, einfach zugänglichen Neobrokern und Quarantäne-Langeweile führte damals letztendlich zu dem beschriebenen Wertpapierhype.

„Für eine durch Social Media weit hör- und sichtbare Avantgarde, ist der Kapitalmarkt zu einer Arena für eine Art Massively-Multiplayer-Online-Game im Real-Life-Modus geworden, an dem viele teilnehmen und dem noch mehr folgen und darüber diskutieren.“[5]

[3] CNBC, Schwab Survey (2021): A large chunk of the retail investing crowd started during the pandemic und CNBC (2021): Trading volume is up from 2020’s breakneck pace as retail investors jump in
[4] CNBC, Schwab Survey (2021): A large chunk of the retail investing crowd started during the pandemic
[5] Börsenzeitung, Hartmut Giesen (2021): Neobroker: Wo Spieltrieb auf Spekulation trifft – verdängen Neobroker die Robo-Advisor?

Auch hier gilt: Dem Bedürfnis, Einzeltitel ins Portfolio wählen zu können, müssen Banken gerecht werden. Für die Anleger wäre eine solche Einbettung sinnvoller, weil sie eine ausgewogenere Risikobetrachtung erlaubt. Sogenanntes „Gambling-Money“ kann dann nämlich sogar noch sinnvoller eingesetzt werden, wenn der Anleger versteht, welchen Einfluss diese Geldanlage auf sein Gesamtrisiko hat und wie dies die Erreichung seiner Ziele beeinflusst.

Kunden schätzen am individuellen Stock-Picking insbesondere, dass Produkte uneingeschränkt verfügbar sind und keine Vorselektion durch die Bank erfolgt. Außerdem bewerten Kunden die Kostentransparenz und die Einschätzung bestimmter Titel durch die Community besonders positiv. Auch hier spielen individuelle Werte, wie zum Beispiel das Interesse an nachhaltigen Investments im Stock-Picking eine große Rolle.

QUICKFACTS: GRÜNDE, WARUM SICH ANLEGER FÜR EINE BERATUNG ENTSCHEIDEN:

- Niedrige Kosten und Leistungstransparenz
- Beratung präsentiert eine nachvollziehbare Anlagestrategie
- Gute Bewertungen durch neutrale Instanzen wie Analysehäuser
- Beratung muss über langfristige Erfahrung am Markt verfügen
- Beratung kann Anlageerfolge vorweisen

Ein Anlagemandat muss demnach zwingend eine einfache, klare Kostenstruktur aufweisen. Es wird zudem als Mehrwert betrachtet, Zugang zu Einschätzungen anderer Handelsteilnehmer zu haben, um eine möglichst neutrale Bewertung vollziehen zu können. Diese Merkmale, in Kombination mit der bereits erwähnten Möglichkeit zur Einzeltitelselektion, machen Anlageprodukte attraktiver. In der Verbindung mit der persönlichen Finanzplanung werden so noch informiertere Entscheidungen möglich, die wiederum die eigene finanzielle Sicherheit unterstützen.



WIE FINANZPLANUNG SPARER ZU ANLEGER MACHT

- **Simulation:** Unvorhersehbare Ereignisse müssen thematisiert werden, damit das Vertrauen in die eigene finanzielle Sicherheit gestärkt werden kann.
- **Default-Werte:** Eine erste einfache Berechnung sollte mit Hilfe von Default-Werten eine möglichst schnelle, aufwandarme Berechnung des finanziellen Lebens ermöglichen.
- **Detailgrad:** Um der ungleichen finanziellen Allgemeinbildung der Kunden gerecht zu werden, muss es möglich sein, den Detailgrad der eigenen Angaben individuell steuern zu können.
- **Self-Service:** Durch die selbstständige Auseinandersetzung mit den eigenen Finanzen und Zielen erlangt der Kunde ein besseres Verständnis für seine Situation, gewinnt Sicherheit und Vertrauen.
- **Berater:** Um einen tatsächlichen Mehrwert für den Kunden zu generieren, müssen dem Berater zusätzliche Funktionalitäten, Informationen und Wissen zur Verfügung stehen.
- **Cross-Selling:** Der größte Mehrwert eines Finanzplanungsangebot für die Bank liegt in der Verbindung mit Angeboten der Vorsorge und Geldanlage – kanalübergreifend.

Die Finanzplanung für die Masse, wie sie hier beschrieben wird, ist mit großer Wahrscheinlichkeit auf sich selbst gestellt nicht rentabel. Sie wird es allerdings dann, wenn damit Cross-Selling-Potenzial ausgeschöpft werden kann und dadurch Sparer zu Anleger werden. Das geschieht dann, wenn auf sinnvolle, das heißt kundenbezogene Art und Weise Konsequenzen von finanziellen Ereignissen thematisiert werden und solche auch erlebbar bzw. nachvollziehbar gemacht werden.

Auf Kundenseite muss zwingend die Möglichkeit bestehen, einen Detailgrad zu wählen, welcher der eigenen finanziellen Allgemeinbildung entspricht. Der Berater muss hingegen zwingend „zusätzliches“ Wissen mitbringen, welches die Erfahrungen und Kenntnisse des Kunden übersteigt und ihm somit einen Mehrwert bietet.

Aufgrund der durchgeführten Studie besteht heute großes Potenzial darin, mithilfe eines derart ausgestalteten Finanzplanungstools aus Sparern Anleger zu machen – und somit eine Optimierung der finanziellen Situation für die breite Masse zu ermöglichen.

KONTAKTIEREN SIE UNS!



Delia Steiner
Country Manager CH & LI at aixigo AG

Delia Steiner

www.aixigo.com

solutions@aixigo.com

Dufourstrasse 49
8008 Zürich

