

Wie denken Privatinvestoren über den Anlegerschutz durch Banken in der Schweiz?

Das Schweizer Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) sowie die Selbstregulierung der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) zu nachhaltiger Anlageberatung und Vermögensverwaltung aus Sicht von Bankkunden

Autoren:

- Prof. Dr. Manfred Stüttgen, Dozent
- Dr. Tatiana Agnesens, Dozentin
- Dr. Urs Blattmann, Dozent
- Dr. Felix Buschor, Dozent
- Joël Ettlin, Wissenschaftlicher Mitarbeiter

Wirtschaft

20. Februar 2024



Wie denken Privatinvestoren über den Anlegerschutz durch Banken in der Schweiz?

Inhalte der Studie

Management Summary

Seiten 3-5

Risikoabklärung in der Anlageberatung:

Eignung der Anlagelösung, Zufriedenheit mit Anlageberatung, verbindlicher Anlegerschutz

Seiten 7-14

«Nachhaltigkeit» in der Anlageberatung:

Interesse, Kenntnisse und Erfahrungen von Investoren, Bankenkompetenz

Seiten 16-25

Appendix

Seiten 27-33

Management Summary (1/3)

Empirische Studie der Hochschule Luzern zum «Anlegerschutz am Point of Sale».

Ausgangslage:

Finanzdienstleister in der Schweiz sind vielfach **reguliert**. Ein wesentliches Anliegen ausgewählter Regulierungen ist der **Schutz der Investoren** in der Anlageberatung. **Zwei wesentliche Vorgaben**, die den Schutz von Privatinvestoren bezwecken, lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Finanzdienstleister müssen seit dem 1. Januar 2022 als Teil des Bundesgesetzes über die Finanzdienstleistungen («FIDLEG») mit ihren Anlagekunden eine *Risikoprofilierung* durchführen.¹
- Die Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) verpflichtet ihre Mitgliedsinstitute, künftig die *Nachhaltigkeitspräferenzen* ihrer Privatkunden abzufragen und bei Bedarf geeignete nachhaltige Anlagelösungen anzubieten.²

Fragestellungen:

Zum **Nutzen der beiden Vorgaben aus Sicht von Privatkunden** stellen sich folgende Fragen:

- Wie beurteilen Bankkunden derartige Vorgaben und ihre Umsetzung?
- Erhöhen regulatorische Vorgaben das Vertrauen privater Investoren in Anlageentscheide, in Anlageberater oder in die Banken als Ganzes?
- Oder fühlen sich die Investoren in ihren Freiheiten eingeschränkt?

Methodik:

Die **vorliegende Studie** evaluiert den **Nutzen der beiden Vorgaben** aus Sicht von Privatkunden mittels einer **empirischen Untersuchung**.

- Zu diesem Zweck wurden sieben semistrukturierte, qualitative Videointerviews in der Deutschschweiz von je 60 Minuten mit Privatinvestoren geführt, im Zeitraum von 01.07.2023 bis 31.10.2023.
- Darauf aufbauend wurde eine fragebogengestützte Umfrage bei 456 Privatinvestoren aus der Deutschschweiz durchgeführt, im Zeitraum von 24.10.2023 bis 03.11.2023.
- Die Darstellung der Resultate fasst sowohl die Ergebnisse aus der empirischen Umfrage als auch aus den qualitativen Interviews zusammen.

¹ Siehe Bundesgesetz über Finanzdienstleistungen (FIDLEG), verfügbar unter: [SR 950.1 - Bundesgesetz vom 15. Juni 2018 über d... | Fedlex \(admin.ch\)](#).

² Ab 1.1.2024 bei neuen Kunden, ab 1.1.2025 bei bestehenden Kunden. Es handelt sich hier um eine freie Selbstregulation ohne gesetzlichen Charakter, siehe Richtlinien für die Finanzdienstleister zum Einbezug von ESG-Präferenzen und ESG-Risiken bei der Anlageberatung und Vermögensverwaltung, verfügbar unter: [SBVg Richtlinien Anlageberatung und Vermögensverwaltung DE.pdf \(swissbanking.ch\)](#). Im Oktober 2023 hat der Bundesrat beschlossen, eine prinzipienbasierte Verordnung gegen Greenwashing zu erarbeiten. Falls jedoch die Finanzbranche eine wirksame Selbstregulierung präsentiert, verzichtet der Bundesrat auf weitere Regulierungen, siehe [Weitere Arbeiten zur Vermeidung von Greenwashing \(admin.ch\)](#).

Management Summary (2/3) – FIDLEG

Trotz Zufriedenheit mit der Anlagelösung schätzen Privatinvestoren die gesetzlich verbindliche Risikoabklärung in der Anlageberatung.

Anlagelösung:

- Etwa **drei Viertel** der befragten Anlagekunden **beurteilen** die eigenen **Anlagelösungen als gut** mit ihren eigenen Bedürfnissen **abgestimmt**.
- Mit der Abstimmung ihrer Anlagelösung auf die eigenen **finanziellen Verhältnisse**, auf den **Zeithorizont** der Anlage sowie auf den **Anlagezweck** sind zwei Bankkundensegmente tendenziell zufriedener:
 - Frauen mehr als Männer.
 - Personen mit grösserem Vermögen.

Anlagekompetenz:

- Auch mit der **Anlagekompetenz** von Banken sind Investoren in hohem Masse **zufrieden**. Eine höhere Zufriedenheit zeigen hier:
 - Frauen verglichen mit Männern.
 - Beratungskunden verglichen mit Vermögensverwaltungskunden (VV-Kunden) und Selbstentscheidern¹.

Anlegerschutz:

- Ein **gesetzlich abgestützter Anlegerschutz** im Sinne des FIDLEG wird von mehr als drei Viertel **gutgeheissen**: Die Position des Anlegers gegenüber der Bank würde so gestärkt, und es würde eine zusätzliche Sicherheit vermittelt.
- Auch die **Verpflichtung** der Banken zur **Risikoabklärung** wird **begrüsst**, besonders stark von Frauen und Beratungskunden.

¹ *Selbstentscheider* treffen den Anlageentscheid selbständig und unabhängig von der Bank. Die Bank führt lediglich den Auftrag aus. *Beratungskunden* holen persönliche Empfehlungen bei der Bank ein, treffen den Anlageentscheid danach aber selbst. *VV-Kunden* delegieren den Anlageentscheid vollständig an die Bank.

Management Summary (3/3) – Nachhaltiges Anlegen

Zum Thema «Nachhaltigkeit» ist die Meinungsbildung noch im Gange, eine gesetzliche Verpflichtung von Banken wird kontrovers beurteilt.

Anlegerschutz:

- Der **Meinungsbildungsprozess** zum Thema nachhaltiges Anlegen ist **noch im Gange**, was mit den überwiegend geringen Kenntnissen und Erfahrungen von Investoren mit nachhaltigen Anlagen erklärt werden kann.
- Die **Verpflichtung** von Banken im Nachhaltigkeitsbereich wird kontrovers beurteilt: je nach Investorenssegment (z.B. Alter, Geschlecht oder Vermögen) unterscheidet sich die Einschätzung erheblich.
 - Knapp ein Drittel beurteilt eine Verpflichtung als sehr sinnvoll.
 - Knapp ein Fünftel sieht eine Verpflichtung als wenig bzw. überhaupt nicht sinnvoll an.

Interesse, Kenntnisse und Erfahrungen:

- Anleger haben ein **hohes Interesse an nachhaltigen Anlagen**. Von Banken werden Verbesserungen im Bereich Information, Aufklärung und Transparenz gefordert, aber auch im Bereich Services und digitaler Infrastruktur.
- Die **eigenen Kenntnisse und Erfahrungen** mit nachhaltigen Anlagen werden **als gering eingeschätzt**: je tiefer die eigenen Kenntnisse umso grösser der Wunsch nach Aufklärung und Transparenz von der Bank.

Kompetenzen von Banken:

- Die **Kompetenzen von Banken im Nachhaltigkeitsbereich** werden als **mittelmässig** beurteilt. Banken müssen sich das erforderliche Vertrauen der Kunden auf dem Gebiet des nachhaltigen Anlegens erst erarbeiten.

Wie denken Privatinvestoren über den Anlegerschutz durch Banken in der Schweiz?

Inhalte der Studie

Management Summary

Seiten 3-5

Risikoabklärung in der Anlageberatung:

Eignung der Anlagelösung, Zufriedenheit mit Anlageberatung, verbindlicher Anlegerschutz

Seiten 7-14

«Nachhaltigkeit» in der Anlageberatung:

Interesse, Kenntnisse und Erfahrungen von Investoren, Bankenkompetenz

Seiten 16-25

Appendix

Seiten 27-33

Abstimmung der Anlagelösungen auf Investorenbedürfnisse 1/2

Anlagelösungen sind mit Investorenbedürfnissen gut abgestimmt.

Erkenntnisse

Positive Beurteilung der eigenen Anlagelösung

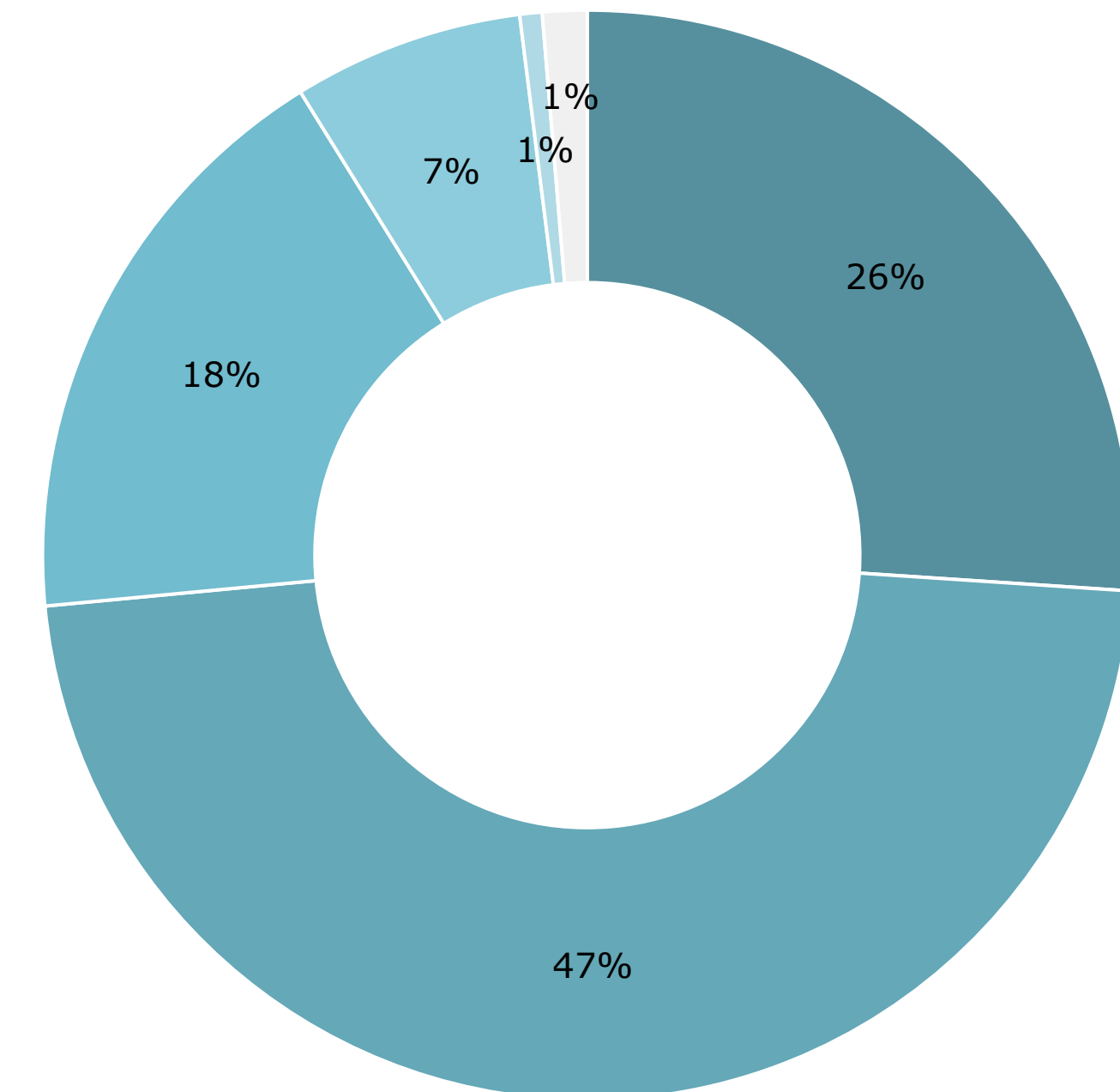
- Fast drei Viertel der befragten Investoren beurteilen die Anlagelösung als «eher gut» oder «sehr gut» auf ihre Bedürfnisse abgestimmt (Ø 3.93)*.
- Frauen (Ø 4.01)* sind mit der Anlagelösung zufriedener als Männer (Ø 3.87)*.
- Je höher das Bankvermögen desto zufriedener sind die Investoren mit der Anlagelösung (Vermögen kleiner als CHF 100k: Ø 3.81, zwischen CHF 100k und CHF 500k: Ø 3.91, mehr als CHF 500k: Ø 4.26;)*.
- Keine signifikanten Unterschiede in der Zufriedenheit mit der Anlagelösung nach Altersgruppen oder nach Anlagetypen.

Erklärungsansätze

Informierter Entscheid führt zu Identifikation mit Anlagelösung

- Investoren sind mit der Anlagelösung zufrieden, weil sie im Verlaufe eines umfassenden Anlagegesprächs massgeschneidert festgelegt wurde.
- Investoren sind mit der Anlagelösung zufrieden, obwohl das Jahr 2022 mit einer negativen Performance an den Börsen abschloss.
- Die Investoren sind trotzdem zufrieden, weil sie einen informierten Entscheid, das heisst einen Entscheid auf solider Informationsgrundlage getroffen haben, mit dem sie sich auch im negativen Börsenumfeld identifizieren.

Wie gut ist Ihre aktuelle Anlagelösung mit Ihren finanziellen Verhältnissen, Ihrem Anlagehorizont und Ihren Anlagezwecken abgestimmt? (n=453)

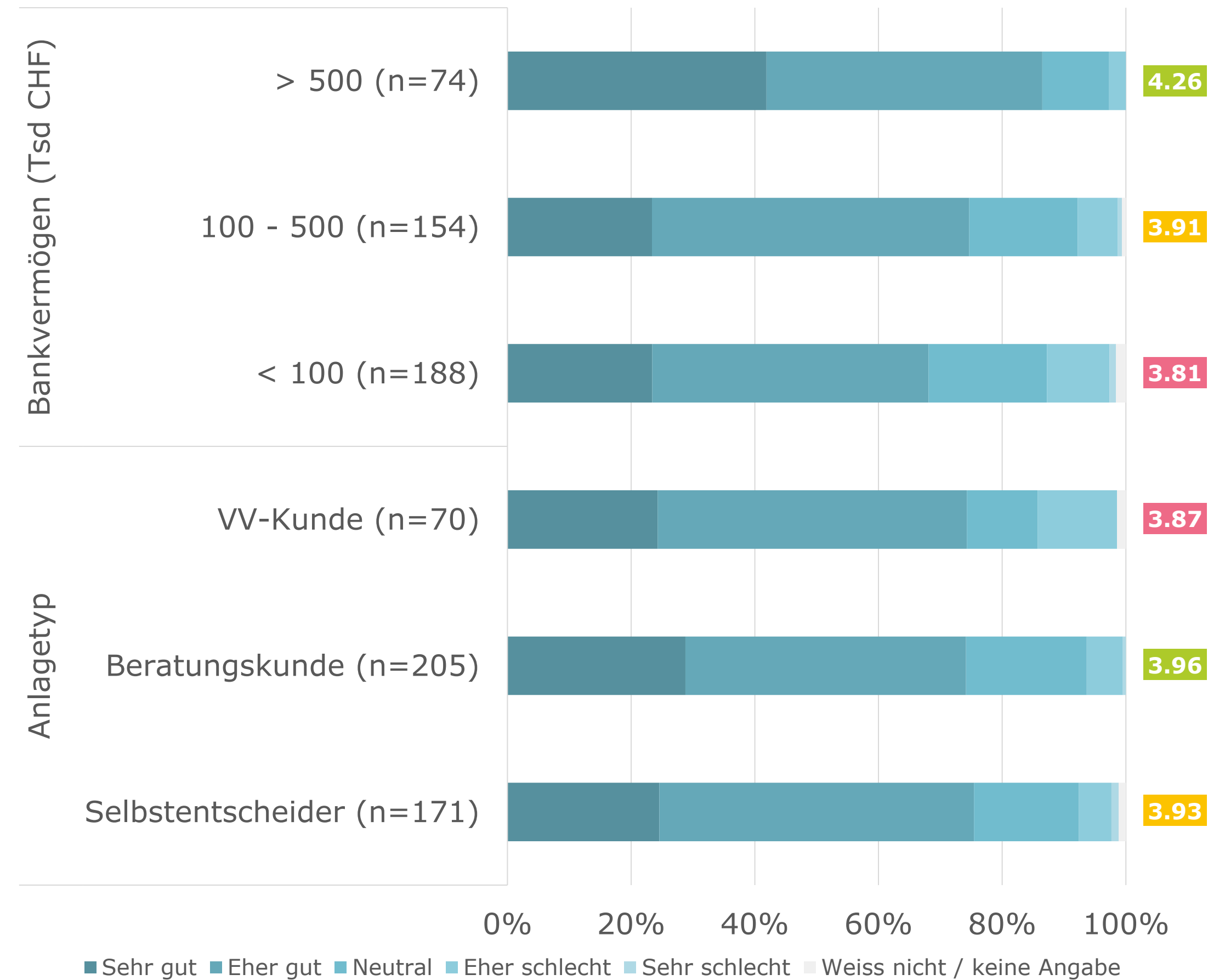
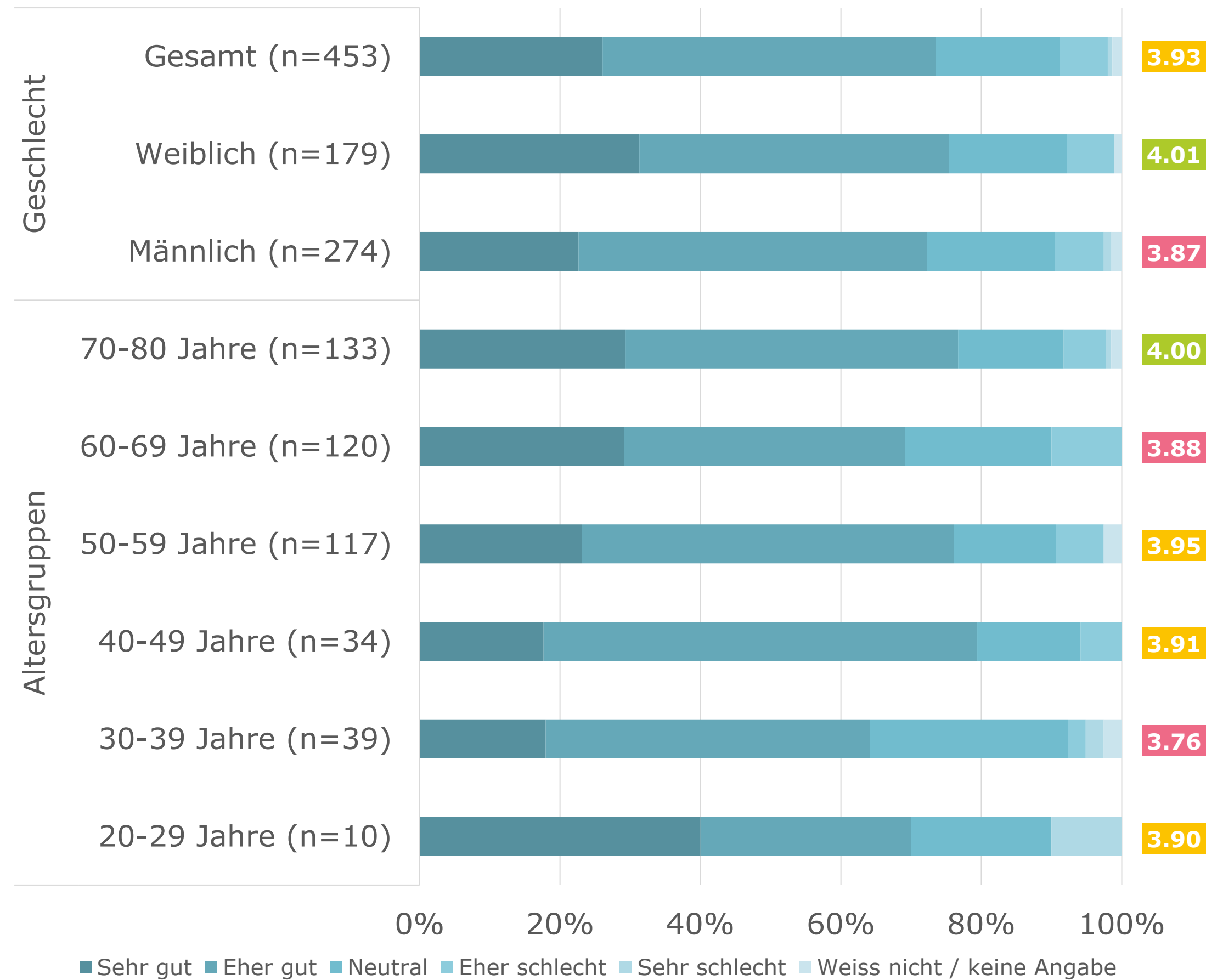


■ Sehr gut ■ Eher gut ■ Neutral ■ Eher schlecht ■ Sehr schlecht ■ Weiss nicht / keine Angabe

* Skala von 1 (sehr schlecht) bis 5 (sehr gut), siehe auch Folgeseite.

Abstimmung der Anlagelösungen auf Investorenbedürfnisse 2/2

Zusätzliche Auswertungen zur Frage «Wie gut ist Ihre aktuelle Anlagelösung mit Ihren finanziellen Verhältnissen, Ihrem Anlagehorizont und Ihren Anlagezwecken abgestimmt?»



Zufriedenheit mit der Anlagekompetenz der Bank 1/2

Investoren sind mit der Anlagekompetenz ihrer Bank zufrieden.

Erkenntnisse

Überzeugende Anlagekompetenz der Bank

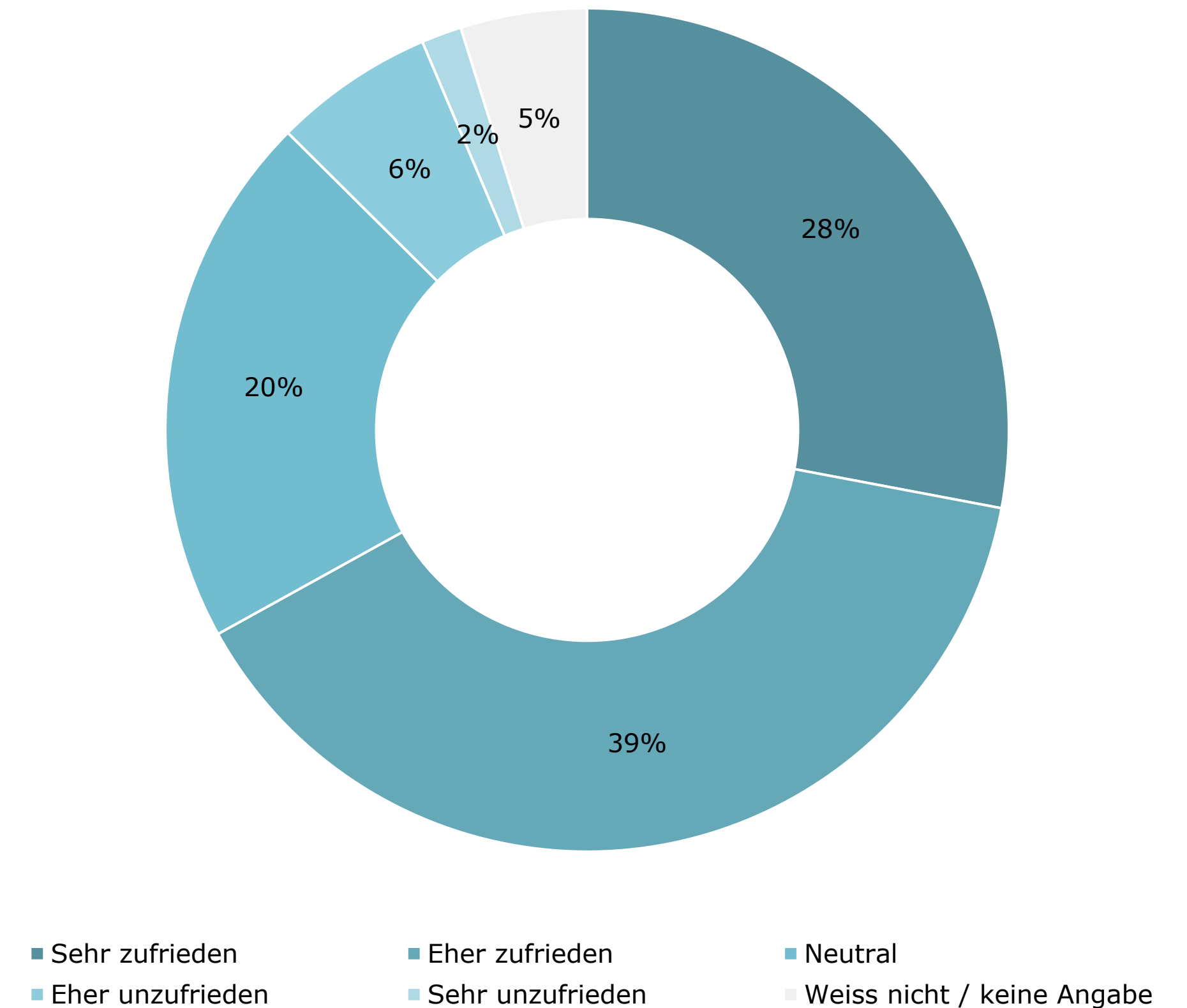
- Mehr als Zwei Drittel der befragten Investoren sind mit der Anlagekompetenz ihrer Bank «eher zufrieden» oder «sehr zufrieden» (Ø 3.90)*.
- Frauen (Ø 4.00)* sind mit der Anlagekompetenz der Bank zufriedener als Männer (Ø 3.83)*.
- Beratungskunden (Ø 4.07)* sind deutlich zufriedener mit der Anlagekompetenz als VV-Kunden oder Selbstentscheider (Ø 3.74 bzw. Ø 3.78)*.
- Nach Altersgruppen oder nach Bankvermögen zeigen sich keine signifikanten Unterschiede in der Zufriedenheit mit der Anlagekompetenz der Bank.

Erklärungsansätze

Erhöhte Kompetenzzuschreibung durch mehr Kundenkontakte

- Beratungskunden sind mit der Anlagekompetenz zufriedener, weil sie sich im Unterschied zu den anderen Anlagetyten häufiger beraten lassen. Sie können sich dadurch wiederholt von der Anlagekompetenz der Bank ein Bild machen.
- VV-Kunden sind mit der Anlagekompetenz weniger zufrieden als Beratungskunden, da für jene die Titelselektion in der Regel intransparent ist.
- VV-Kunden sind sich bewusst, dass das Portfoliomanagement in der Regel nicht vom Berater selbst, sondern zentral durchgeführt wird. Für sie ist es deshalb wichtig, dass der Berater in der Lage ist, ihre Interessen gegenüber bankinternen Spezialisten zu vertreten.

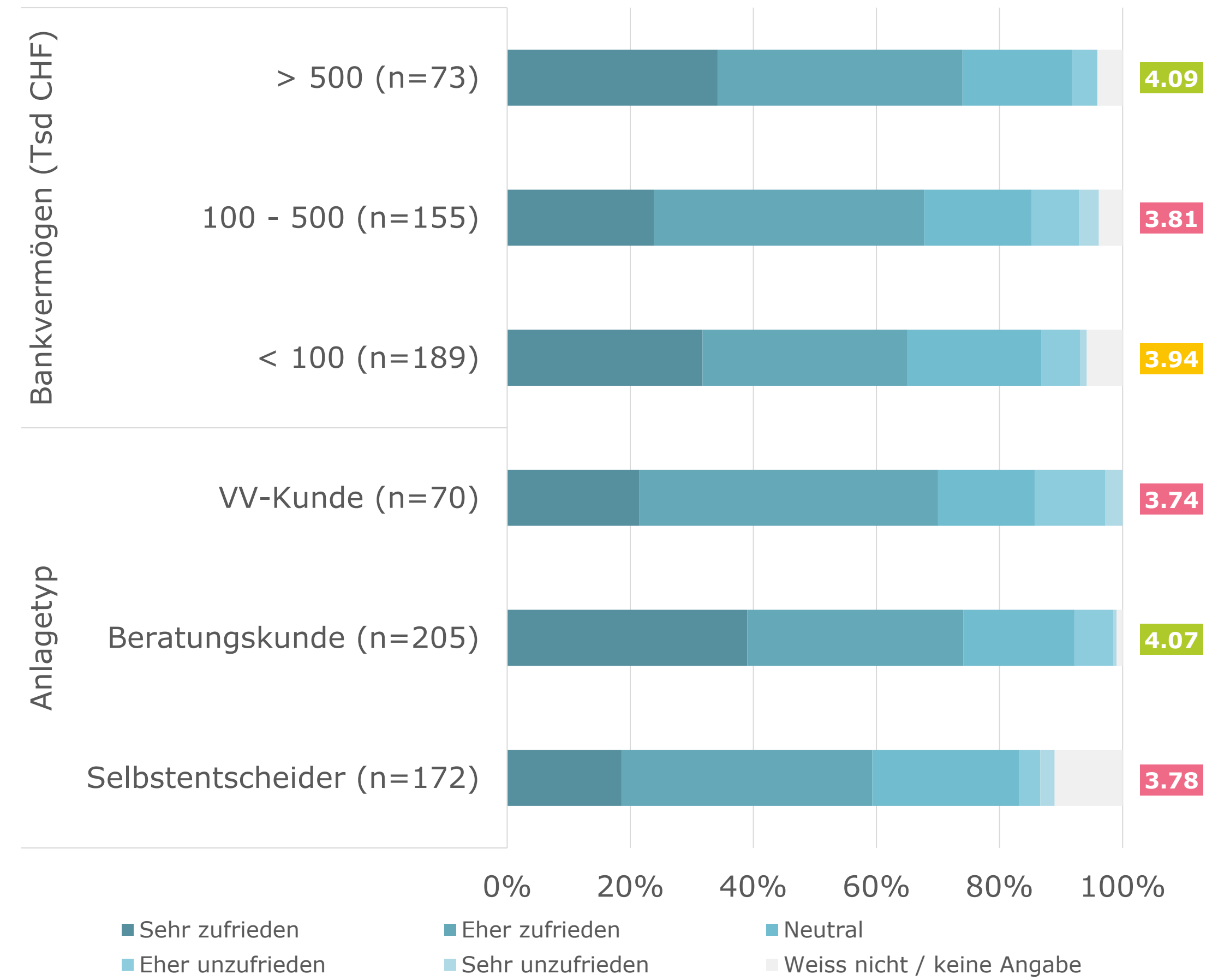
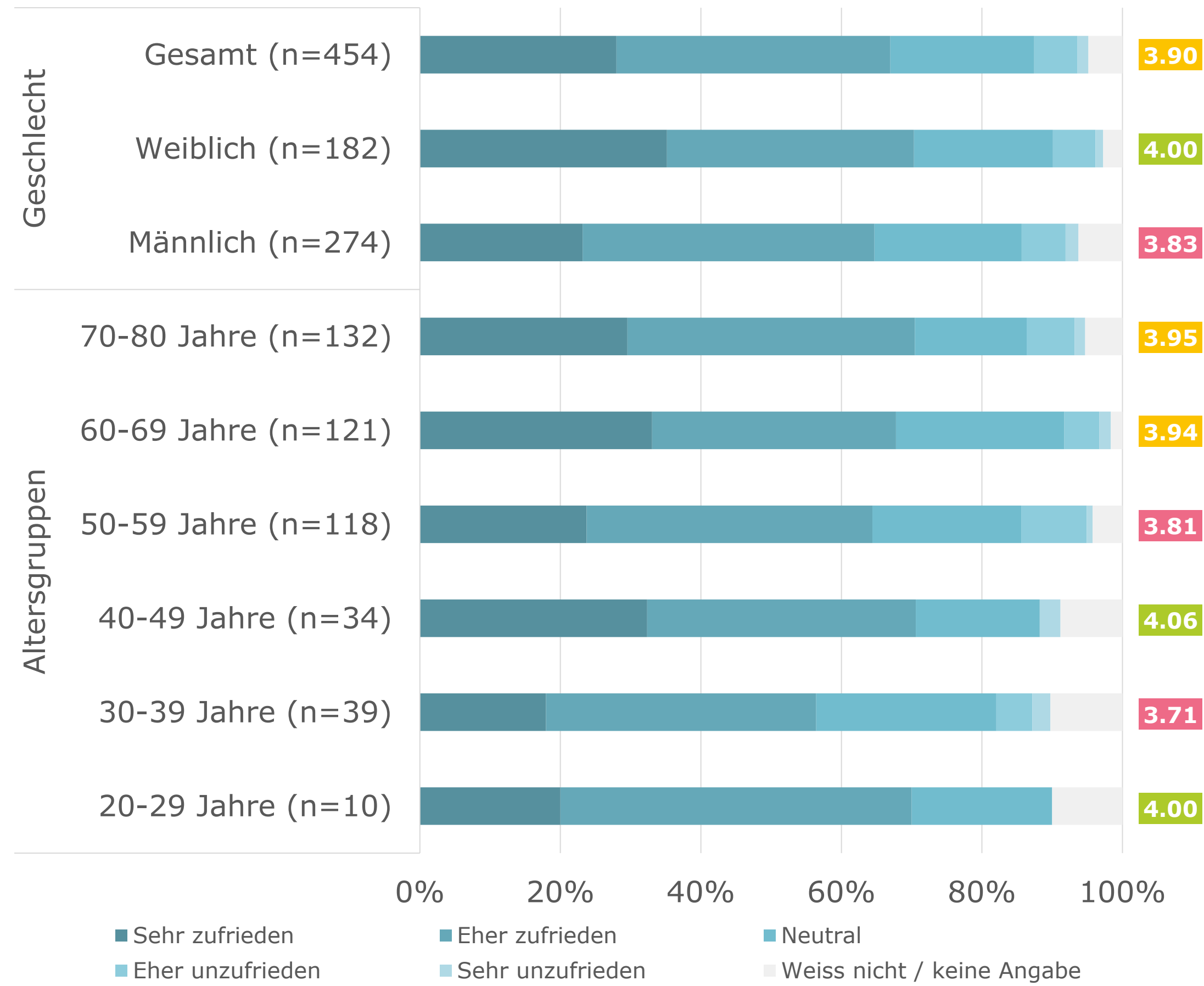
Wie zufrieden sind Sie mit der Anlagekompetenz Ihrer Bank? (n=454)



* Skala von 1 (sehr unzufrieden) bis 5 (sehr zufrieden), siehe auch Folgeseite.

Zufriedenheit mit der Anlagekompetenz der Bank 2/2

Zusätzliche Auswertungen zur Frage «Wie zufrieden sind Sie mit der Anlagekompetenz ihrer Bank?»



Bedürfnis nach Anlegerschutz 1/2

Mit Nuancen werden alle Teile des Anlegerschutzes als sinnvoll erachtet.

Erkenntnisse

Umfassender Anlegerschutz wird geschätzt

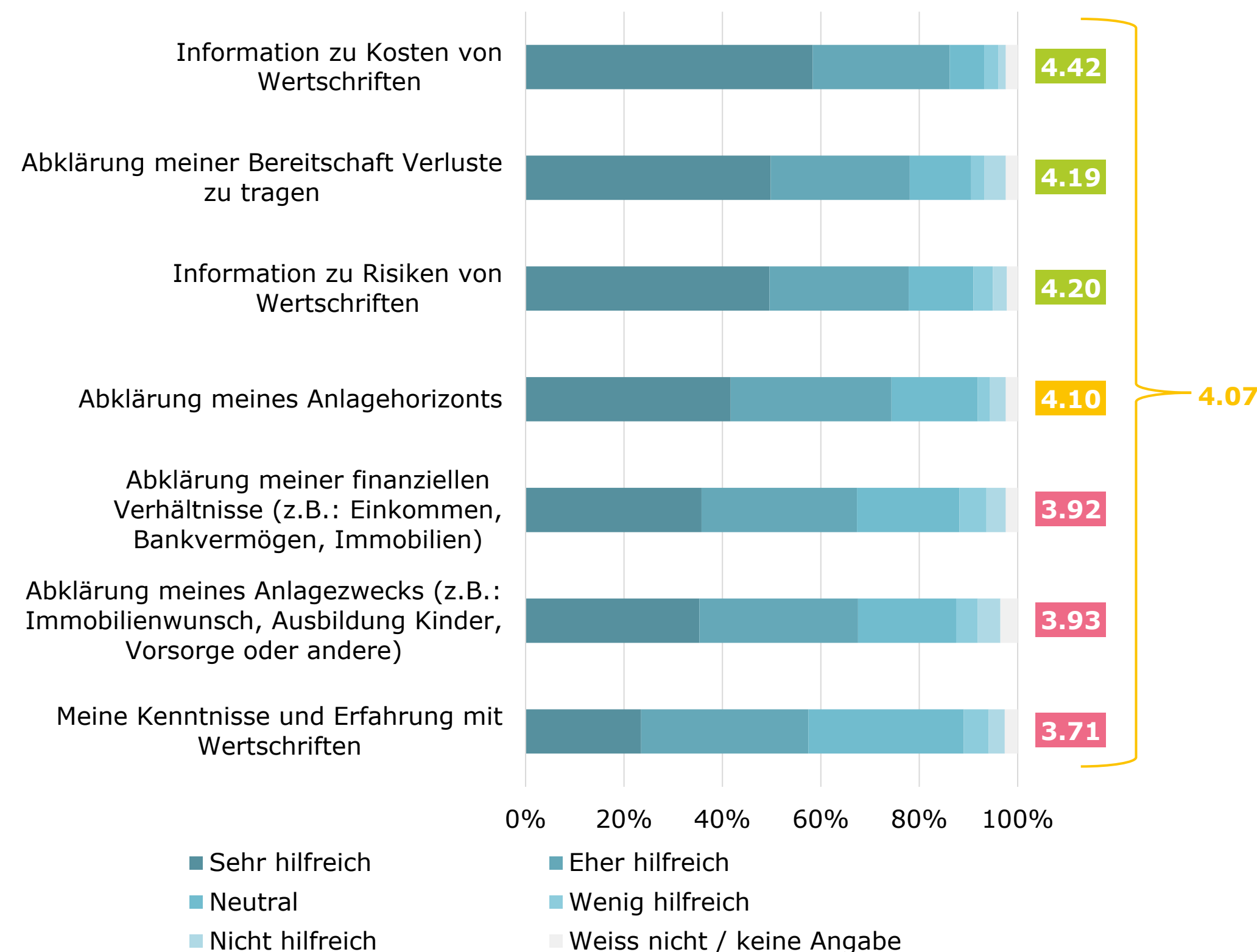
- Investoren schätzen einen umfassenden Anlegerschutz (Ø über alle Aspekte des Anlegerschutzes: 4.07)*.
- Der Wunsch nach Anlegerschutz ist bei Frauen (Ø über alle Aspekte: 4.22)* höher als bei Männern (Ø über alle Aspekte: 3.96)*.
- In folgenden Altersgruppen ist das Bedürfnis nach Anlegerschutz überdurchschnittlich hoch:
 - 20 bis 29 Jahre (Ø über alle Aspekte 4.21)*;
 - 40 bis 49 Jahre (Ø über alle Aspekte 4.37)*;
 - 60 bis 69 Jahre (Ø über alle Aspekte 4.16)*.
- Beratungs- und VV-Kunden schätzen einen umfassenden Anlegerschutz (Ø über alle Aspekte: 4.32 bzw. 4.27)* eher als Selbstentscheider (Ø über alle Aspekte: 3.70)*. Selbstentscheider wünschen vor allem Transparenz in den Kosten (Ø 4.24)*.
- Das Bedürfnis nach Anlegerschutz ist vom Anlagevermögen eher unabhängig.

Erklärungsansätze

Anlegerschutz gibt Sicherheit, ohne Freiheit einzuschränken

- Investoren, die sich aufgrund geringer Kenntnisse und Erfahrungen unsicher und der Bank ausgeliefert fühlen, gibt der Anlegerschutz Sicherheit, dass die Bank in ihrem Interesse handelt.
- Die Mehrheit der Investoren schätzt den Anlegerschutz auch deshalb, weil sie sich nicht eingeschränkt fühlen. Als Selbstentscheider können sie nämlich die Einschränkungen des Anlegerschutzes reduzieren. Allerdings, eine Minderheit sehr erfahrener Investoren fühlt sich durch den Anlegerschutz eingeschränkt. Ihnen fehlt der Berater als Gesprächspartner, der unabhängig von bankeigenen Empfehlungslisten mit ihnen als Beratungskunden Anlagemöglichkeiten auf Augenhöhe diskutiert.
- Beratungs- und VV-Kunden entscheiden sich bewusst für eine kostenpflichtige Beratung durch die Bank. Sie wollen deshalb sicher sein, dass diese eine Mindestqualität aufweist. Sie begrüßen den Anlegerschutz als Qualitätsgarantie.
- Investoren schätzen den Anlegerschutz vor allem in Lebensphasen, in denen sie sich üblicherweise Gedanken über den nächsten Lebensabschnitt machen. In diesen Lebensphasen besteht ein stärkeres Bedürfnis nach einer umfassenden und persönlichen Anlageberatung und damit verbunden auch die Gewähr für Professionalität.

Wie hilfreich erachten Sie es, wenn die folgenden Punkte mit der Anlageberaterin oder dem Anlageberater besprochen und dokumentiert werden? (n=454)



* Skala von 1 (nicht hilfreich) bis 5 (sehr hilfreich), siehe auch Folgeseite.

Bedürfnis nach Anlegerschutz 2/2

Zusätzliche Auswertungen zur Frage «Wie hilfreich erachten Sie es, wenn die folgenden Punkte mit der Anlageberaterin oder dem Anlageberater besprochen und dokumentiert werden?» (n=454)

	Geschlecht		Altersgruppen						Bankvermögen (Tausend CHF)			Anlagentyp			
	Gesamt	Männlich	Weiblich	20-29 Jahre	30-39 Jahre	40-49 Jahre	50-59 Jahre	60-69 Jahre	70-80 Jahre	< 100	100 - 500	> 500	Selbst-entscheider	Beratungs-kunden	VV-Kunden
Information zu Kosten von Wertschriften	4.42	4.36	4.50	4.80	4.03	4.76	4.31	4.53	4.41	4.41	4.42	4.53	4.24	4.57	4.46
Abklärung meiner Bereitschaft Verluste zu tragen	4.19	4.09	4.34	4.40	3.87	4.47	4.21	4.36	4.03	4.22	4.18	4.21	3.81	4.44	4.45
Information zu Risiken von Wertschriften	4.20	4.04	4.44	4.10	3.75	4.29	4.06	4.34	4.32	4.21	4.19	4.18	3.62	4.58	4.52
Abklärung meines Anlagehorizonts	4.10	3.99	4.26	4.10	3.97	4.35	4.14	4.14	3.98	4.12	4.09	4.08	3.67	4.36	4.39
Abklärung meiner finanziellen Verhältnisse	3.92	3.79	4.11	4.10	3.79	4.31	3.90	4.00	3.79	3.94	3.97	3.79	3.45	4.19	4.29
Abklärung meines Anlagezwecks	3.93	3.83	4.07	4.20	3.76	4.32	3.94	4.01	3.75	3.99	3.91	3.89	3.46	4.21	4.24
Meine Kenntnisse und Erfahrung mit Wertschriften	3.71	3.63	3.84	3.80	3.50	4.06	3.64	3.75	3.70	3.68	3.78	3.82	3.64	3.86	3.51
Durchschnitt über alle Aspekte	4.07	3.96	4.22	4.21	3.81	4.37	4.03	4.16	4.00	4.08	4.08	4.07	3.70	4.32	4.27

- Auf einer Skala von 1 (nicht hilfreich) bis 5 (sehr hilfreich) bewerten die Investoren, wie hilfreich sie es empfinden, dass die genannten Aspekte in der Anlageberatung besprochen und dokumentiert werden.
- Die durchschnittliche Bewertung für jeden Aspekt ist in der ersten Spalte aufgeführt.
- Die durchschnittliche Bewertung über alle Aspekte ist in der letzten Zeile aufgeführt.
- Die Farben orange und rot kennzeichnen eine unterdurchschnittliche Bewertung, während die grünen Töne eine überdurchschnittliche Bewertung anzeigen.

Verbindliche Regelung des Anlegerschutzes 1/2

Investoren begrüßen die verbindliche Regelung des Anlegerschutzes.

Erkenntnisse

Verpflichtung der Banken auf Risikoabklärung wird begrüsst

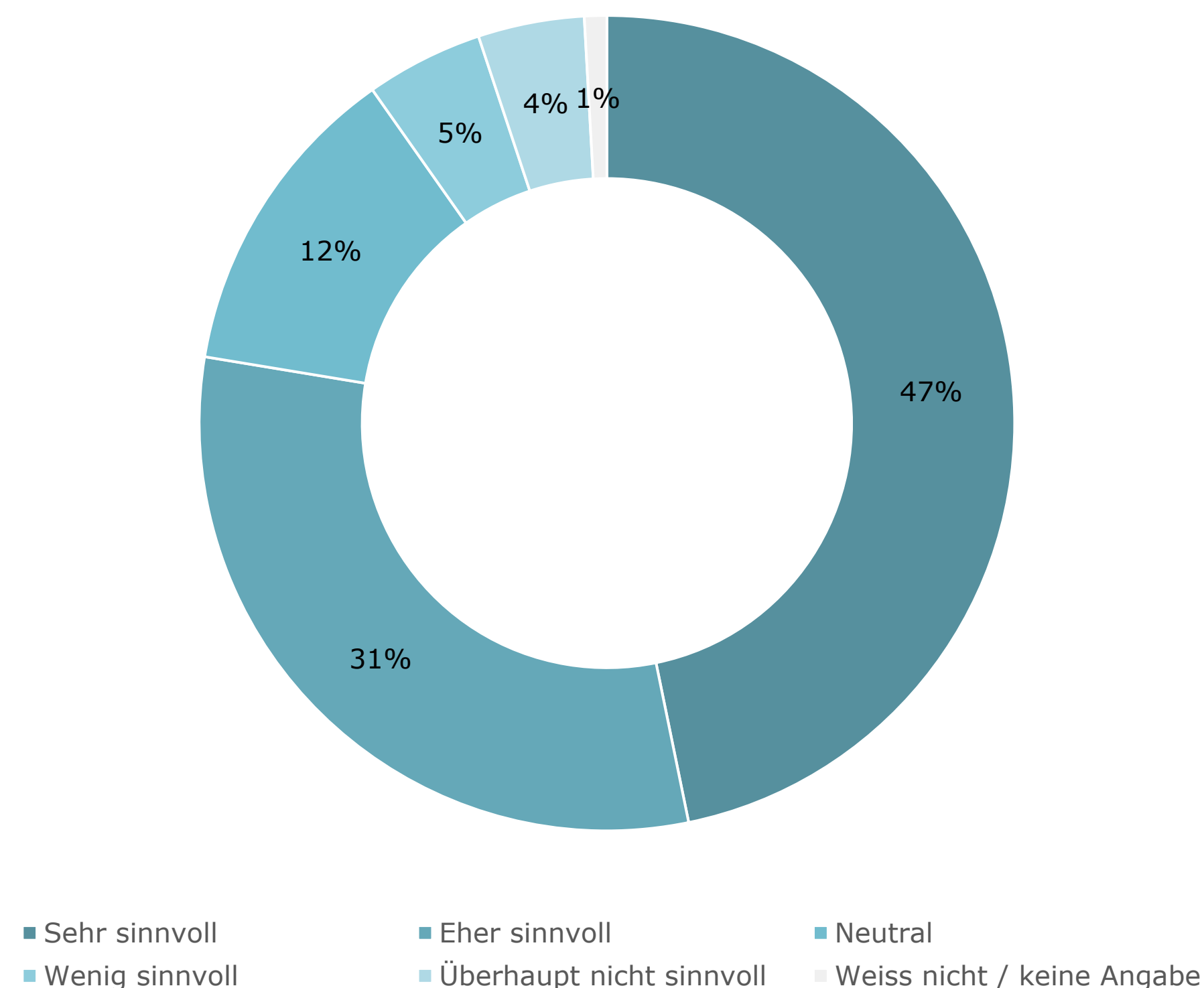
- Fast die Hälfte der Investoren betrachten die Verpflichtung der Banken zur Risikoabklärung als «sehr sinnvoll», während weitere knapp 31% sie als «eher sinnvoll» einschätzen. Nur 22% bleiben neutral oder kritisch gegenüber dieser Verpflichtung (Ø 4.12)*.
- Der Wunsch nach einer gesetzlichen Regelung der Risikoabklärung ist in folgenden Gruppen überdurchschnittlich gross:
 - Bei Frauen (Ø 4.35)*
 - Bei älteren Investoren: 60-69 Jahre sowie 70-80 Jahre (Ø 4.40 bzw. Ø 4.23)*
 - Bei weniger vermögenden Kunden (Vermögen von weniger als CHF 100k: Ø 4.20)
 - Bei Beratungs- und VV-Kunden (Ø 4.34, bzw. 4.28)*

Erklärungsansätze

Investoren haben Vertrauensvorbehalte gegenüber Banken

- Eine gesetzliche Regelung stärkt in unterschiedlichem Ausmass das Vertrauen in den Berater, die Bank oder das Finanzsystem.
- Das Vertrauen in den Berater ist hoch und verlangt keine gesetzliche Absicherung.
- Die gesetzliche Regelung sichert die Interessenkongruenz zwischen Bank und Investoren und gibt den Investoren «ein besseres Gefühl». Verbindliche Vorgaben stärken deren Vertrauen in die Bank.
- Anlegerschutz hat jedoch kaum Einfluss auf das Vertrauen in das Finanzsystem. Wichtiger sind diesbezüglich etwa Bonuszahlungen der Banken.

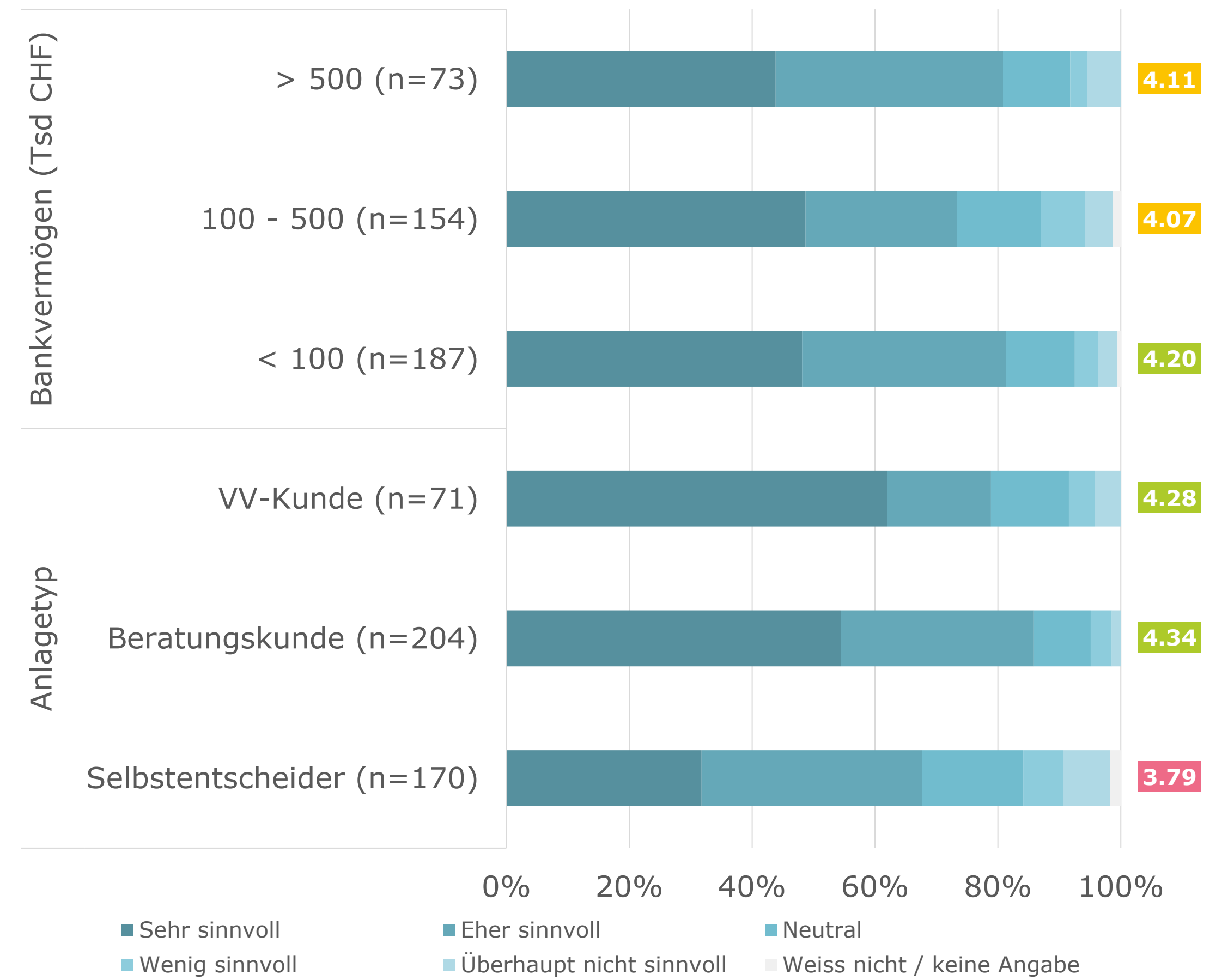
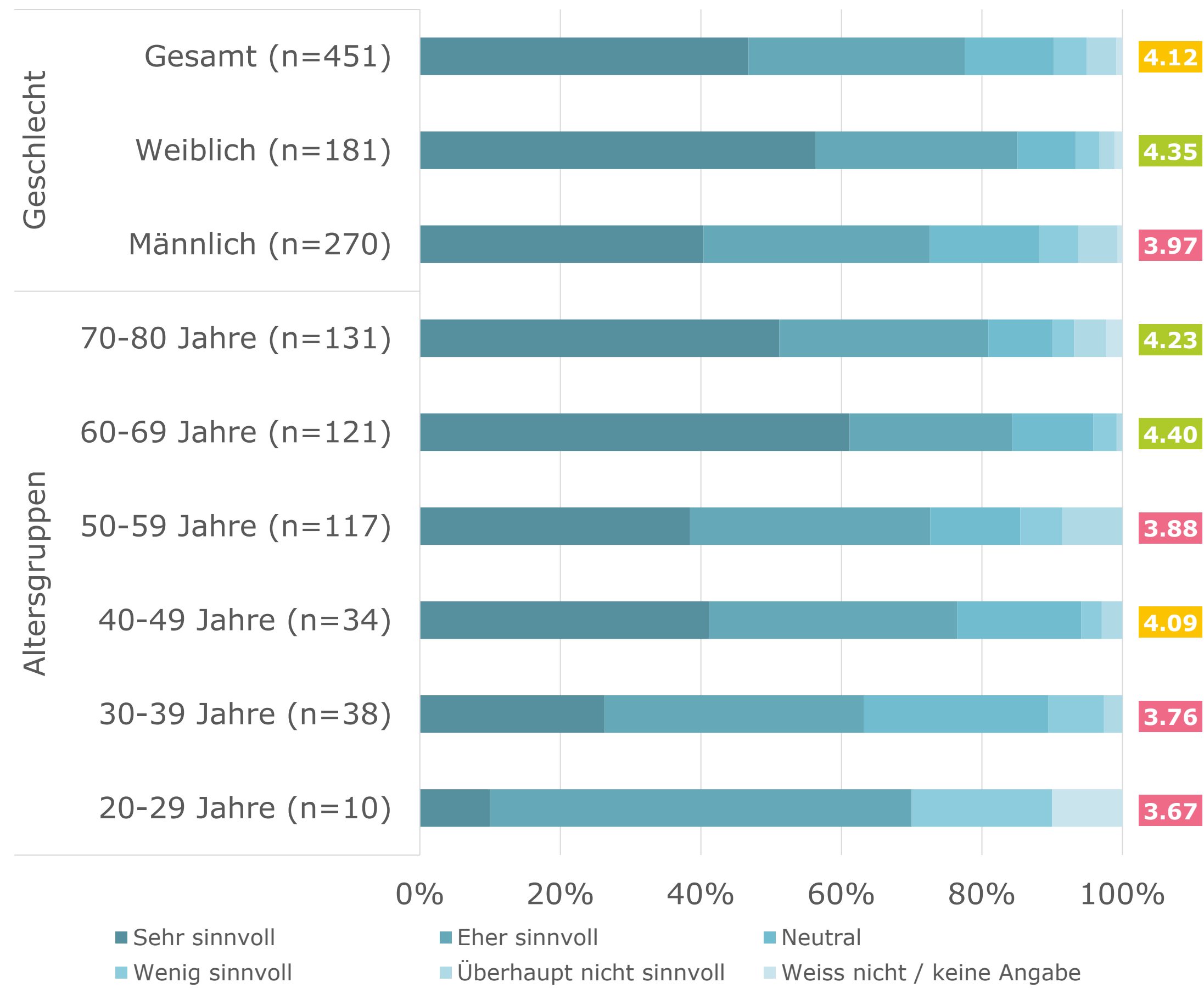
Wie sinnvoll finden Sie es, wenn Banken verpflichtet werden, in der Anlageberatung auf eine Risikoabklärung besonders zu achten?
(n=451)



* Skala von 1 (überhaupt nicht sinnvoll) bis 5 (sehr sinnvoll), siehe auch Folgeseite.

Verbindliche Regelung des Anlegerschutzes 2/2

Zusätzliche Auswertungen zur Frage «Wie sinnvoll finden Sie es, wenn Banken verpflichtet werden, in der Anlageberatung auf eine *Risikoabklärung* besonders zu achten?»



Wie denken Privatinvestoren über den Anlegerschutz durch Banken in der Schweiz?

Inhalte der Studie

Management Summary	Seiten 3-5
Risikoabklärung in der Anlageberatung: Eignung der Anlagelösung, Zufriedenheit mit Anlageberatung, verbindlicher Anlegerschutz	Seiten 7-14
«Nachhaltigkeit» in der Anlageberatung: Interesse, Kenntnisse und Erfahrungen von Investoren, Bankenkompetenz	Seiten 16-25
Appendix	Seiten 27-33

Verpflichtung von Banken auf Nachhaltigkeit in die Anlageberatung 1/2

Die Beurteilung der Verpflichtung von Banken auf Nachhaltigkeit in Anlageberatung ist kontrovers.

Erkenntnisse

Uneinigkeit gegenüber Verpflichtung im Nachhaltigkeitsbereich

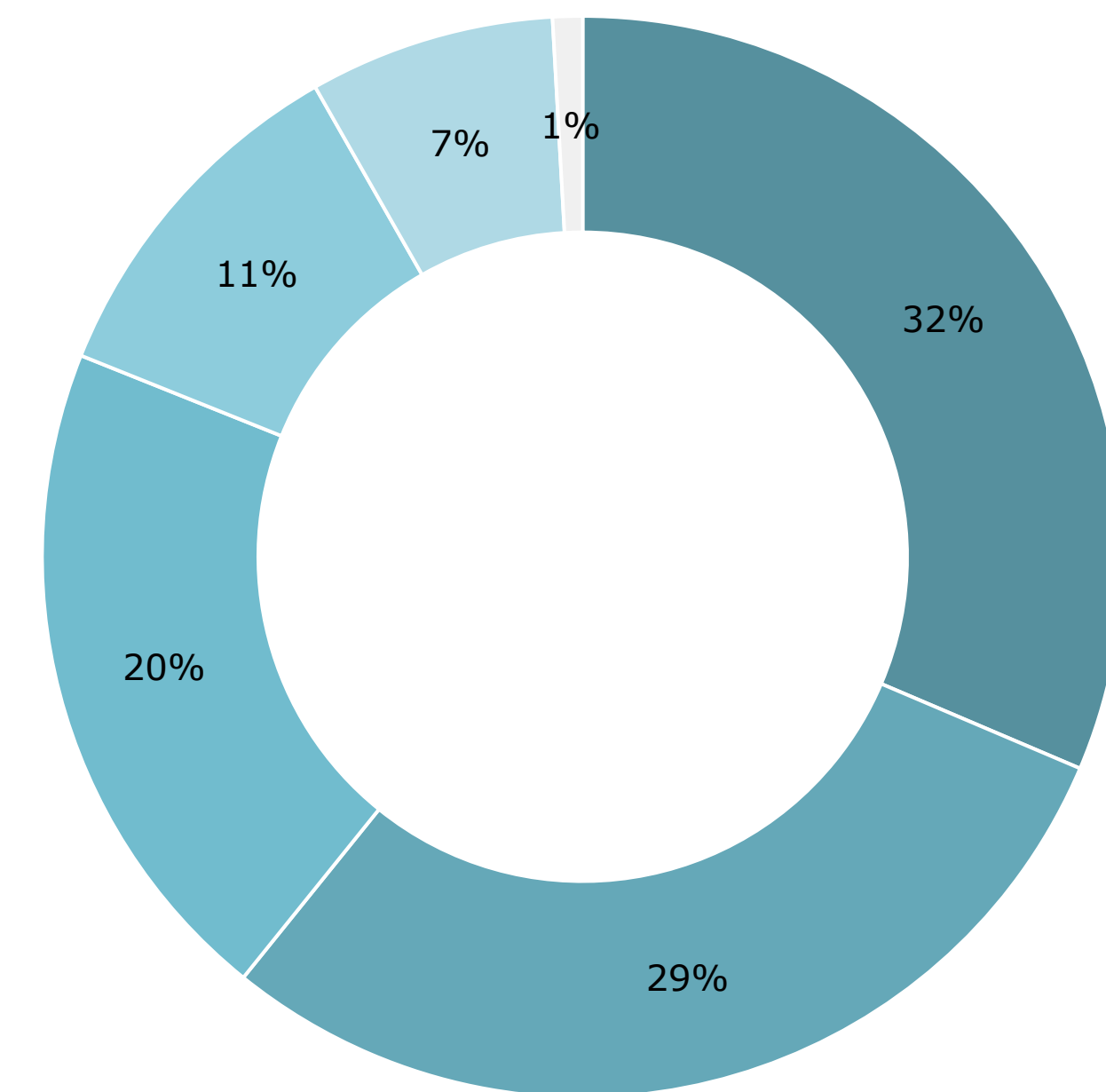
- Die Verpflichtung der Bank, auf Nachhaltigkeit zu achten, wird von lediglich 32% als «sehr sinnvoll» beurteilt, während weitere 29% sie als «eher sinnvoll» einschätzen. Es gibt aber eine grosse Minderheit (38%), die gegenüber einer Verpflichtung der Banken neutral oder kritisch eingestellt ist.
- Generell wird die Verpflichtung zur Nachhaltigkeit im Beratungsprozess als weniger sinnvoll eingeschätzt als die Verpflichtung zur Risikoabklärung (Ø 3.67 gegenüber Ø 4.14).
- Frauen (Ø 4.04), Investoren im Alter von 60-69 (Ø 4.04), Investoren mit einem Vermögen bis CHF 100k (Ø 3.76) sowie Beratungs- und VV-Kunden (Ø 3.97), sehen eine Verpflichtung von Banken häufiger positiv – ähnlich wie im Bereich Risikoabklärung.

Erklärungsansätze

Meinungsbildung von Investoren zu Nachhaltigkeit noch im Gange

- Beim Thema Nachhaltigkeit ist vieles, wie z.B. die Kriterien zur Nachhaltigkeitsmessung von Unternehmen, noch nicht abschliessend geregelt; Kenntnisse und Erfahrungen sind noch begrenzt. Man fühlt sich jedoch mehrheitlich der gesellschaftlichen Erwartungshaltung verpflichtet.
- Investoren sehen Banken in der Pflicht, zukünftig mit der Anlageberatung einen Beitrag zur Nachhaltigkeit zu leisten. Zudem erwarten sie verständliche Informationen und Transparenz zu Nachhaltigkeitsaspekten ihrer Anlagen.
- Zugleich besteht eine gewisse Skepsis gegenüber dem Know-how von Banken im Bereich Nachhaltigkeit sowie deren nachhaltigen Anlageservices und -produkten.
- Die Mehrheit sieht Regulierung als notwendiges Marktkorrektiv, andere möchten Nachhaltigkeit über den Markt geregelt sehen.

Wie sinnvoll finden Sie es, wenn Banken verpflichtet werden, in der Anlageberatung auf Nachhaltigkeit besonders zu achten? (n=449)

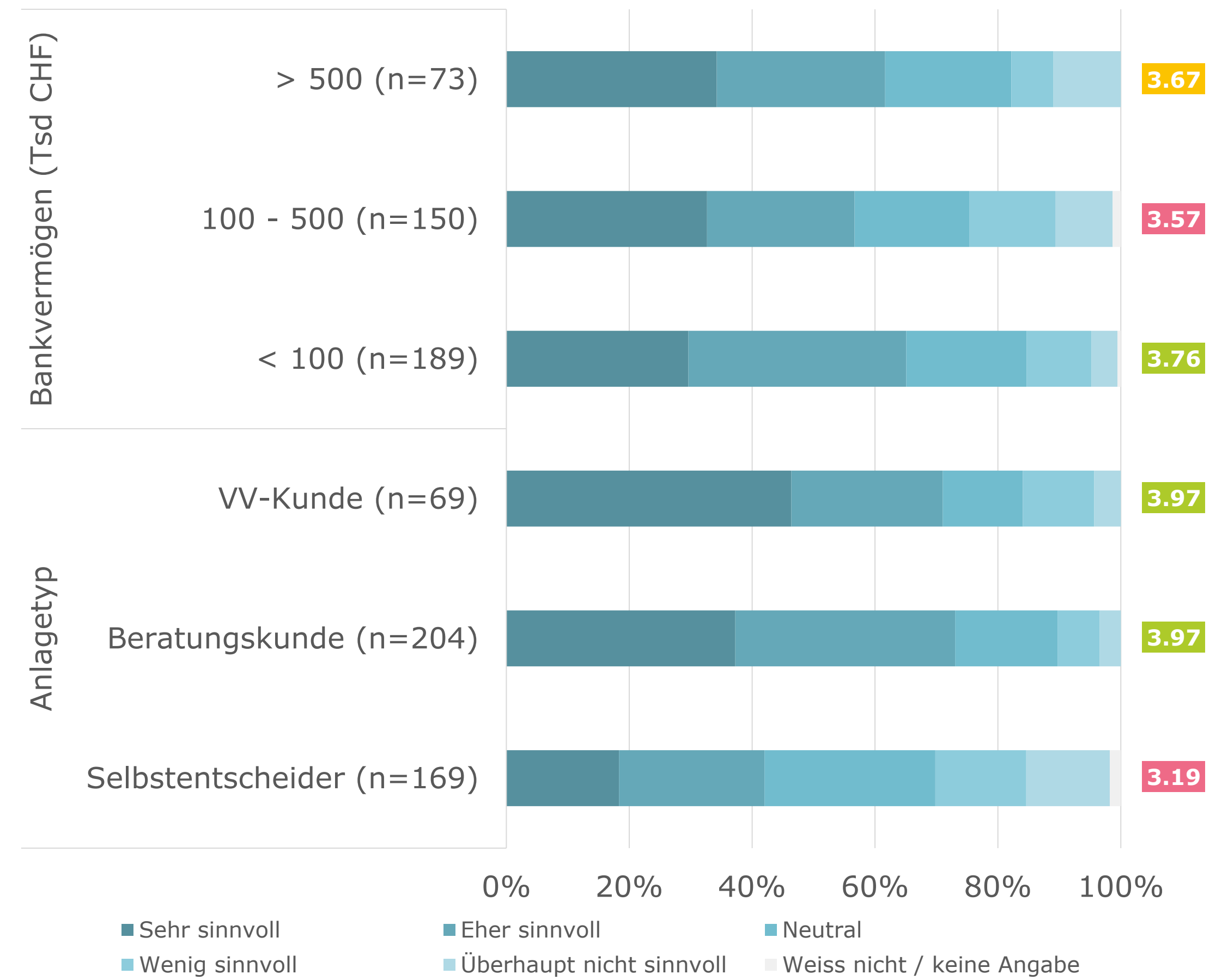
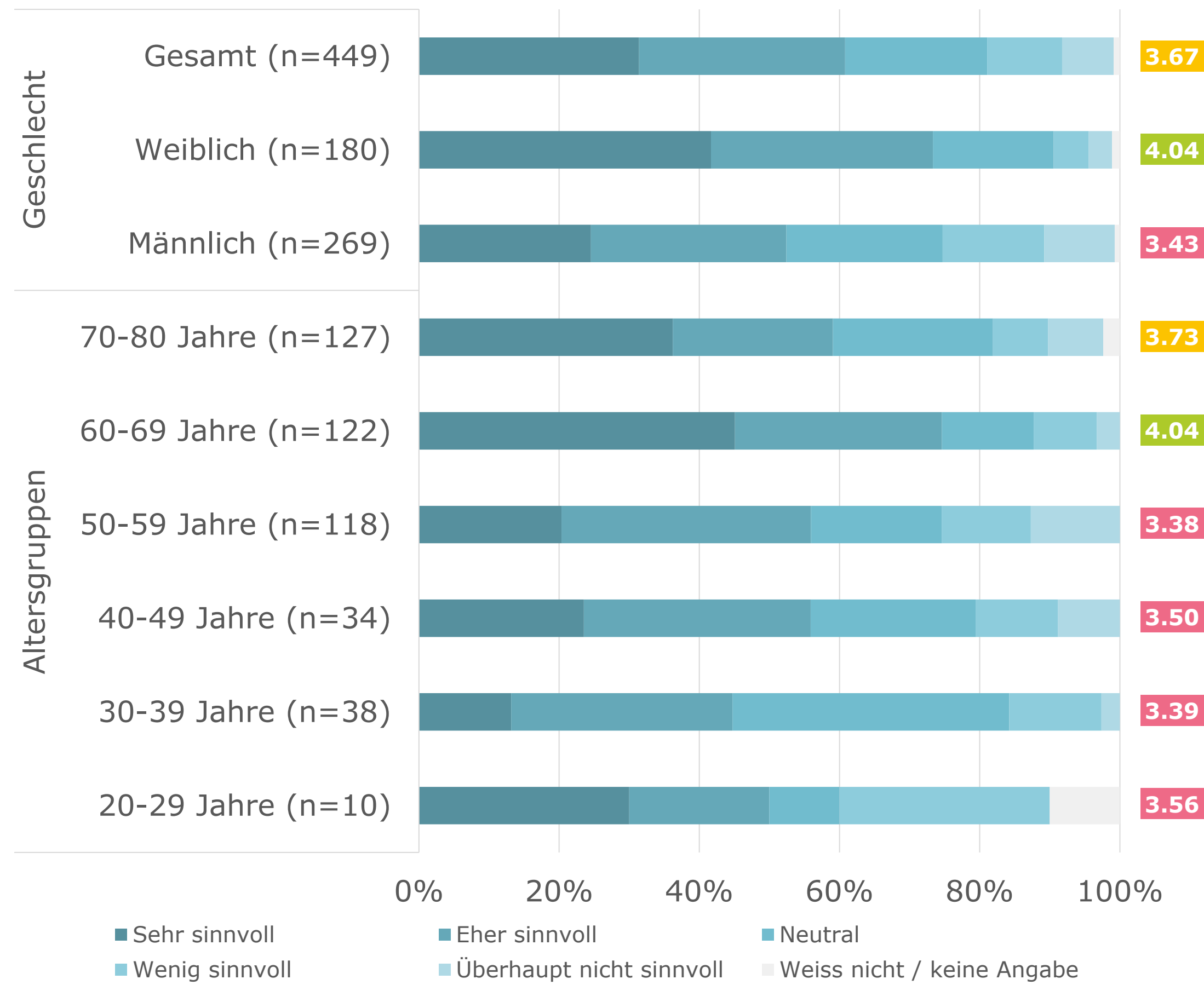


■ Sehr sinnvoll ■ Eher sinnvoll ■ Neutral
■ Wenig sinnvoll ■ Überhaupt nicht sinnvoll ■ Weiss nicht / keine Angabe

* Skala von 1 (überhaupt nicht sinnvoll) bis 5 (sehr sinnvoll), siehe auch Folgeseite.

Verpflichtung von Banken auf Nachhaltigkeit in die Anlageberatung 2/2

Zusätzliche Auswertungen zur Frage «Wie sinnvoll finden Sie es, wenn Banken verpflichtet werden, in der Anlageberatung auf *Nachhaltigkeit* besonders zu achten?»



Interesse an nachhaltigen Anlagen 1/3

Interesse an nachhaltigen Anlagen ist hoch.

Erkenntnisse

Hohes Interesse an nachhaltigen Anlagen

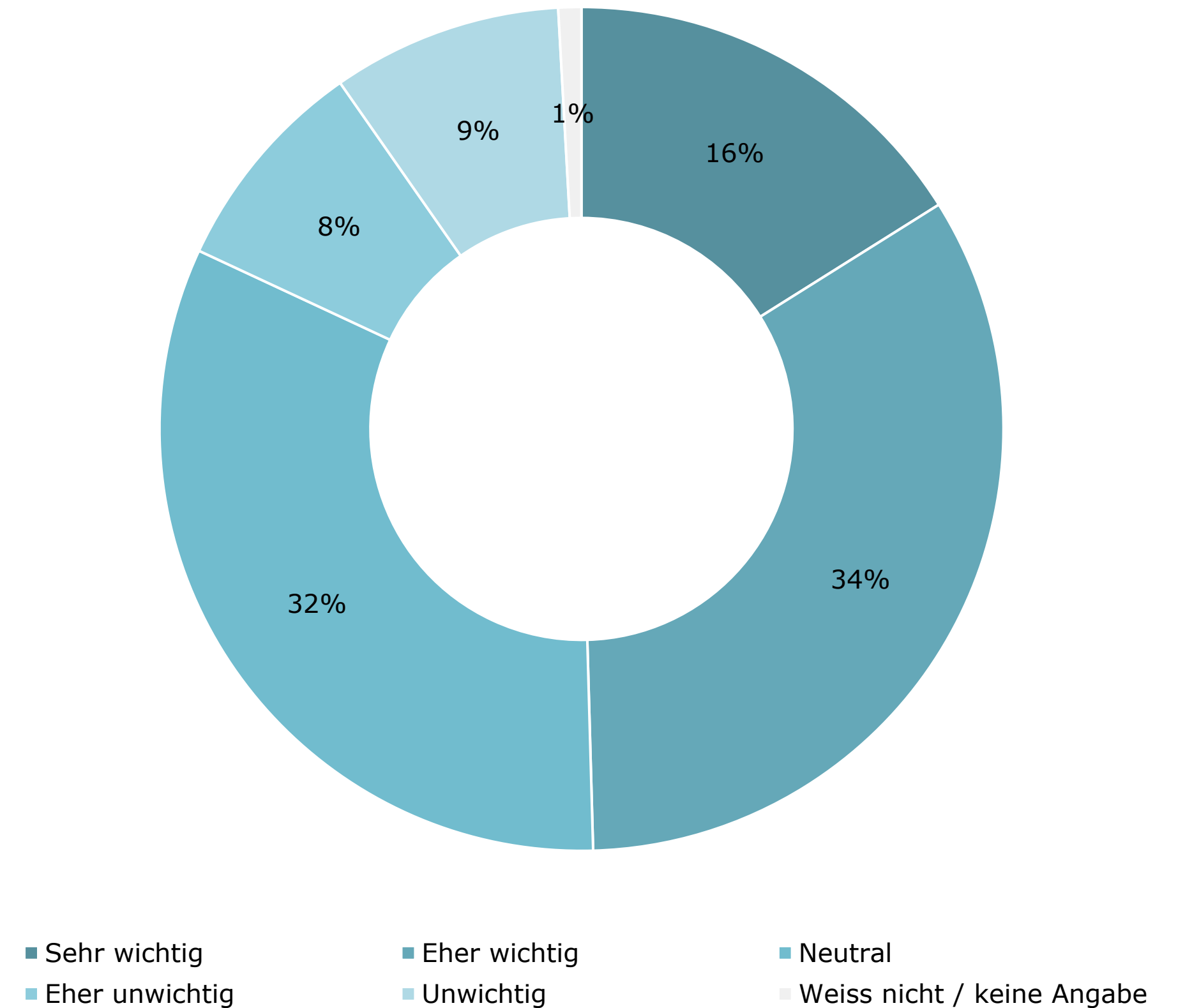
- Für rund die Hälfte der befragten Investoren ist es «eher wichtig» bis «sehr wichtig», nachhaltig zu investieren (Ø 3.40).*
- Das Thema Nachhaltigkeit ist überdurchschnittlich wichtig für:
 - Frauen (Ø 3.71)
 - Investoren im Alter von 60-69 Jahren sowie 20-29 Jahren (Ø 3.71 bzw. Ø 3.60)
 - Beratungs- und VV-Kunden (Ø 3.61 bzw. Ø 3.70)**
- Die genannten Gruppen legen einen überdurchschnittlich hohen Wert auf die Klärung ihrer Präferenzen bezüglich nachhaltiger Anlagen, die Festlegung entsprechender Anlageziele sowie die Bereitstellung von Informationen zur Nachhaltigkeit einzelner Wertschriften.
- Das Interesse an nachhaltigen Anlagen ist vom Anlagevermögen eher unabhängig.

Erklärungsansätze

Kritik an gegenwärtigem Angebot zu nachhaltigen Anlagen

- Zwischen dem Wunsch nach mehr Informationen und Transparenz in Sachen Nachhaltigkeit und dem bestehenden Angebot wird eine Lücke wahrgenommen.**
- Diese Lücke könnte durch Beratung, Serviceleistungen und Produktangebot geschlossen werden sowie durch verbesserte digitale Lösungen (e-Banking).
- Zugleich will man nachhaltige und konventionelle Anlagen mischen können und ungern durch zusätzliche Restriktionen auf einseitige Lösungen eingeschränkt werden.
- Nachhaltigkeit soll im Idealfall nicht zu Lasten von finanzieller Performance oder höheren Gebühren gehen. Hier besteht ein Vertrauensvorbehalt gegenüber Banken.

Wie wichtig ist es für Sie, nachhaltig zu investieren? (n=454)

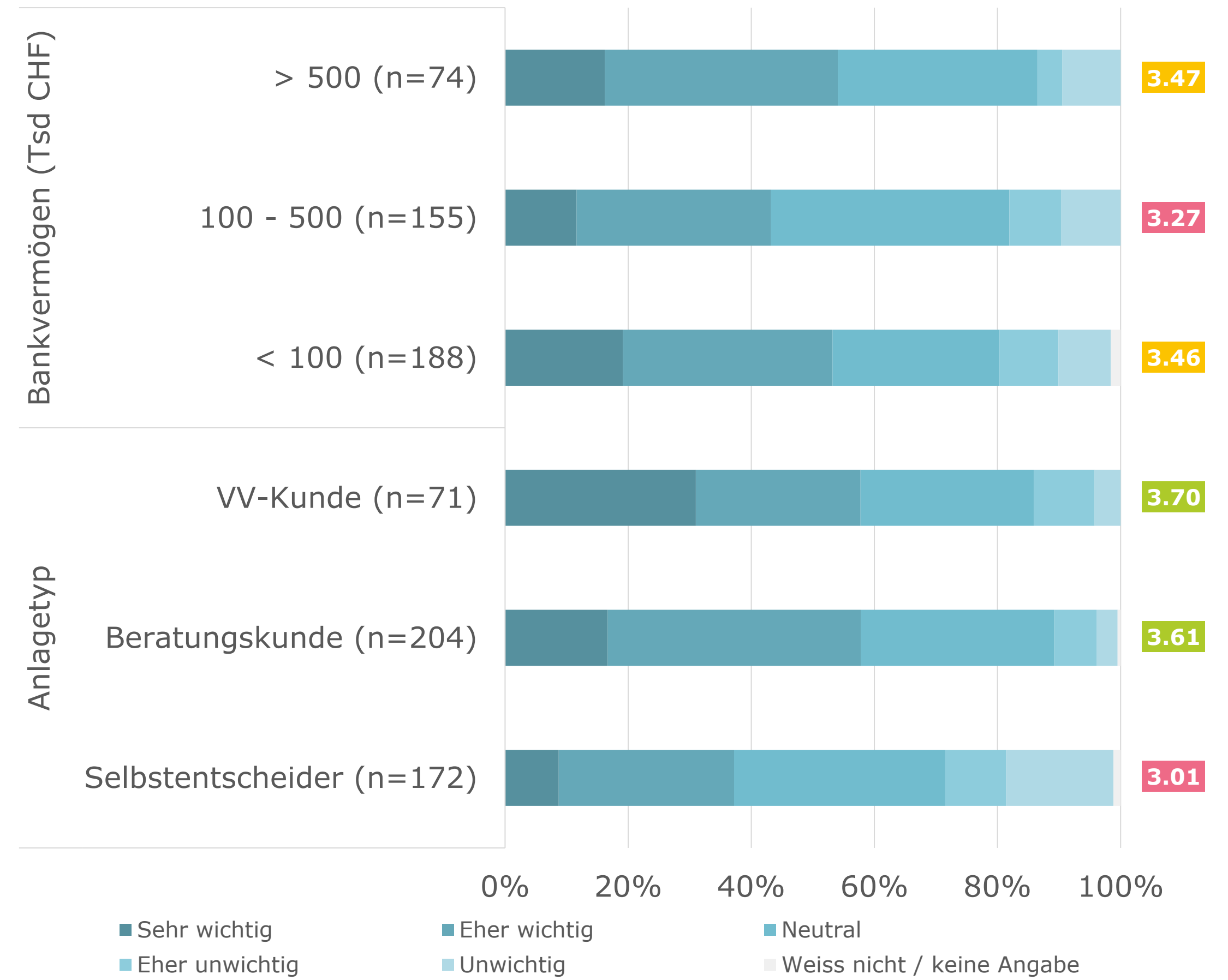
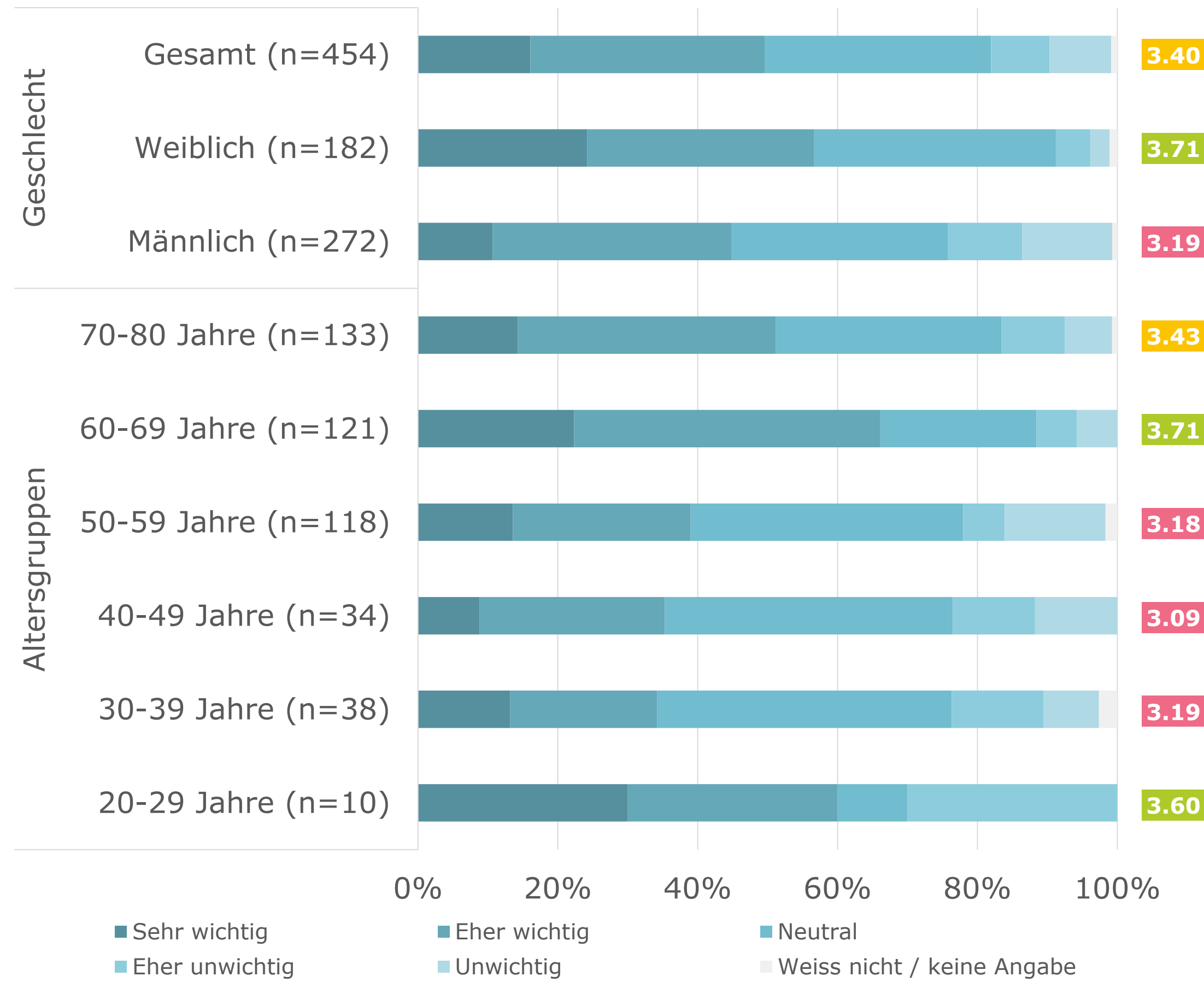


* Skala von 1 (unwichtig) bis 5 (sehr wichtig), siehe auch Folgeseiten.

** Ähnliche Ergebnisse zeigt eine vergleichbare Studie in der Schweiz, siehe [Sind Bankkundinnen und -kunden an Nachhaltigkeit interessiert? - IFZ Retail Banking Blog \(hslu.ch\)](https://www.ifz.ch/blog/sind-bankkundinnen-und-kunden-an-nachhaltigkeit-interessiert/)

Interesse an nachhaltigen Anlagen 2/3

Zusätzliche Auswertungen zur Frage «Wie wichtig ist es für Sie, nachhaltig zu investieren?»



Interesse an nachhaltigen Anlagen 3/3

Zusätzliche Auswertungen zur Frage «Wie wichtig ist es für Sie, dass während der Anlageberatung durch die Bank die folgenden Themen rund um nachhaltige Anlagen besprochen werden?» (n=454)

	Geschlecht			Altersgruppen					Bankvermögen (Tausend CHF)			Anlagentyp			
	Gesamt	Männlich	Weiblich	20-29 Jahre	30-39 Jahre	40-49 Jahre	50-59 Jahre	60-69 Jahre	70-80 Jahre	< 100	100 - 500	> 500	Selbstentscheider	Beratungskunden	VV-Kunden
Informationen zur Nachhaltigkeit bzw. Nachhaltigkeitsrisiken einzelner Wertschriften	3.52	3.30	3.85	3.56	3.26	3.06	3.36	3.85	3.56	3.67	3.37	3.55	3.11	3.81	3.68
Abklärung meiner Präferenzen in Bezug auf nachhaltige Anlagen	3.63	3.42	3.94	4.11	3.55	3.79	3.41	3.95	3.48	3.69	3.55	3.74	3.19	3.96	3.76
Festlegung der Anlageziele unter Berücksichtigung meiner Nachhaltigkeitspräferenzen	3.61	3.40	3.92	4.11	3.34	3.50	3.44	3.98	3.49	3.69	3.49	3.67	3.14	3.94	3.83
Durchschnitt über alle Aspekte	3.59	3.38	3.90	3.93	3.39	3.45	3.40	3.93	3.51	3.68	3.47	3.65	3.14	3.90	3.75

- Auf einer Skala von 1 (unwichtig) bis 5 (sehr wichtig) wird beurteilt, wie wichtig es Investoren erachten, dass während der Anlageberatung durch die Bank die verschiedenen Themen rund um nachhaltige Anlagen besprochen werden.
- Die durchschnittliche Bewertung für jeden Aspekt ist in der ersten Spalte aufgeführt.
- Die durchschnittliche Bewertung über alle Aspekte ist in der letzten Zeile aufgeführt.
- Die Farben orange und rot kennzeichnen eine unterdurchschnittliche Bewertung, während die grünen Töne eine überdurchschnittliche Bewertung anzeigen.

Kenntnisse und Erfahrungen im Nachhaltigkeitsbereich 1/3

Kenntnisse und Erfahrungen von Investoren im Nachhaltigkeitsbereich sind gering.

Erkenntnisse

Kenntnisse und Erfahrungen mit nachhaltigen Anlagen gering

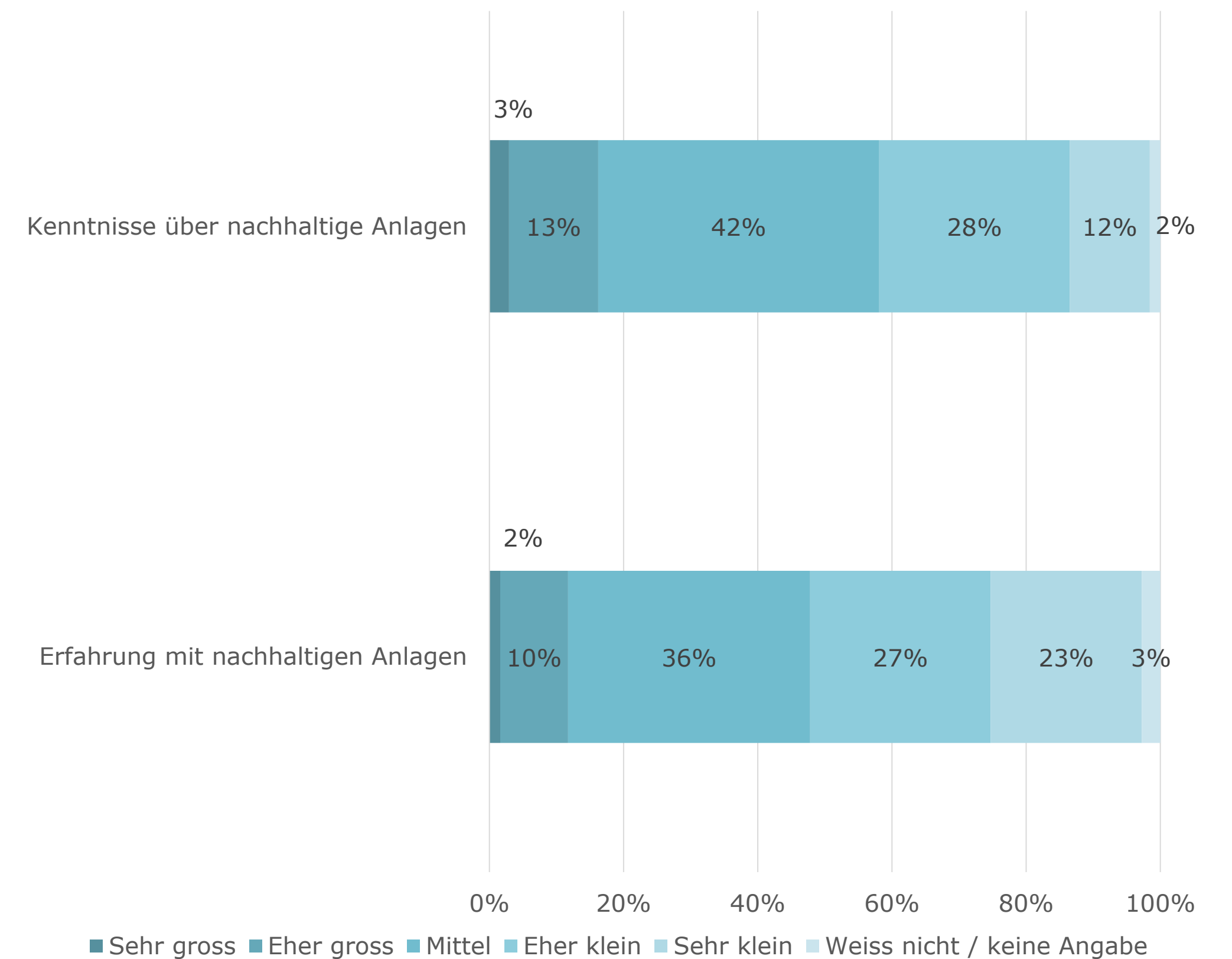
- Lediglich 16% der Investoren schätzen ihre Kenntnisse mit nachhaltigen Anlagen als «eher gross» bis «sehr gross» ein (Ø 2.66).*
- Erfahrungen mit nachhaltigen Anlagen werden noch niedriger bewertet (Ø 2.40).*
- Es bestehen keine signifikanten Unterschiede in den Kenntnissen und Erfahrungen nach Geschlecht, Alter und Anlagentyp.
- Sowohl Kenntnisse als auch Erfahrungen im Bereich nachhaltiger Anlagen nehmen mit steigendem Bankvermögen zu.

Erklärungsansätze

Nachhaltige Anlagen qualifiziert zu beurteilen, fällt noch schwer

- Nachhaltigkeit wird sehr differenziert wahrgenommen, nicht als binäres Thema: z.B. Nachhaltigkeit als Teil der Risikoaufklärung wird positiv wahrgenommen, der Impact auf Umwelt/Soziales hingegen als unklar, ebenso die möglichen Kosten für Bankkunden; es gibt nicht nur einen Ansatz nachhaltigen Investierens (z.B. Ausschluss), sondern viele verschiedene Ansätze. Die Ansätze entfalten ihre Wirkung sehr indirekt und sind dadurch nicht leicht zu beurteilen.
- Je geringer der selbsteingeschätzte Kenntnisstand, umso grösser der Wunsch nach Aufklärung und Transparenz in Sachen Nachhaltigkeit.
- Generell wird eine verbesserte Kenntnis und Aufklärung zu nachhaltigen Anlagen gewünscht; eine Pflicht, Investoren auszubilden, wird Banken aber nur bedingt zugeschrieben.

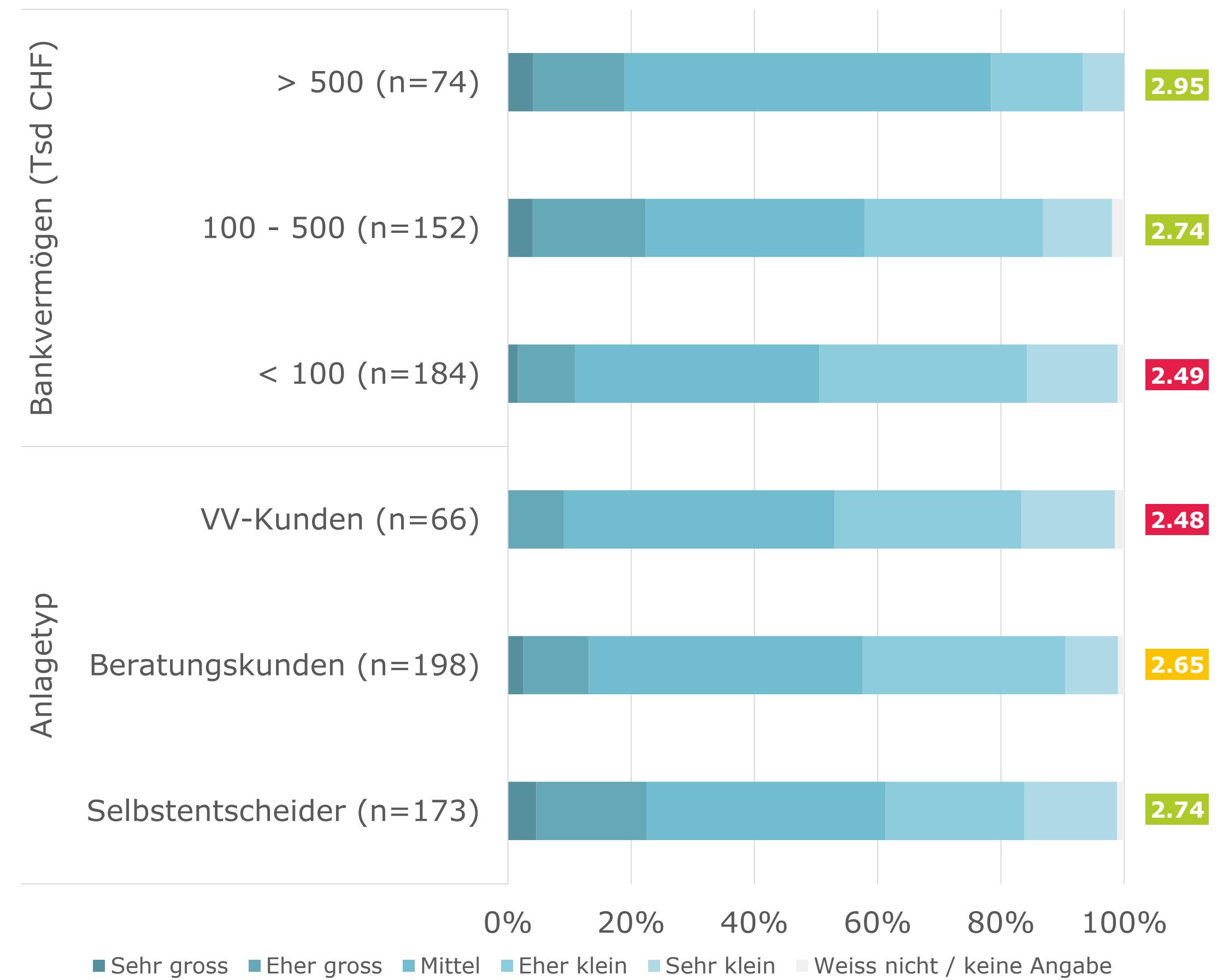
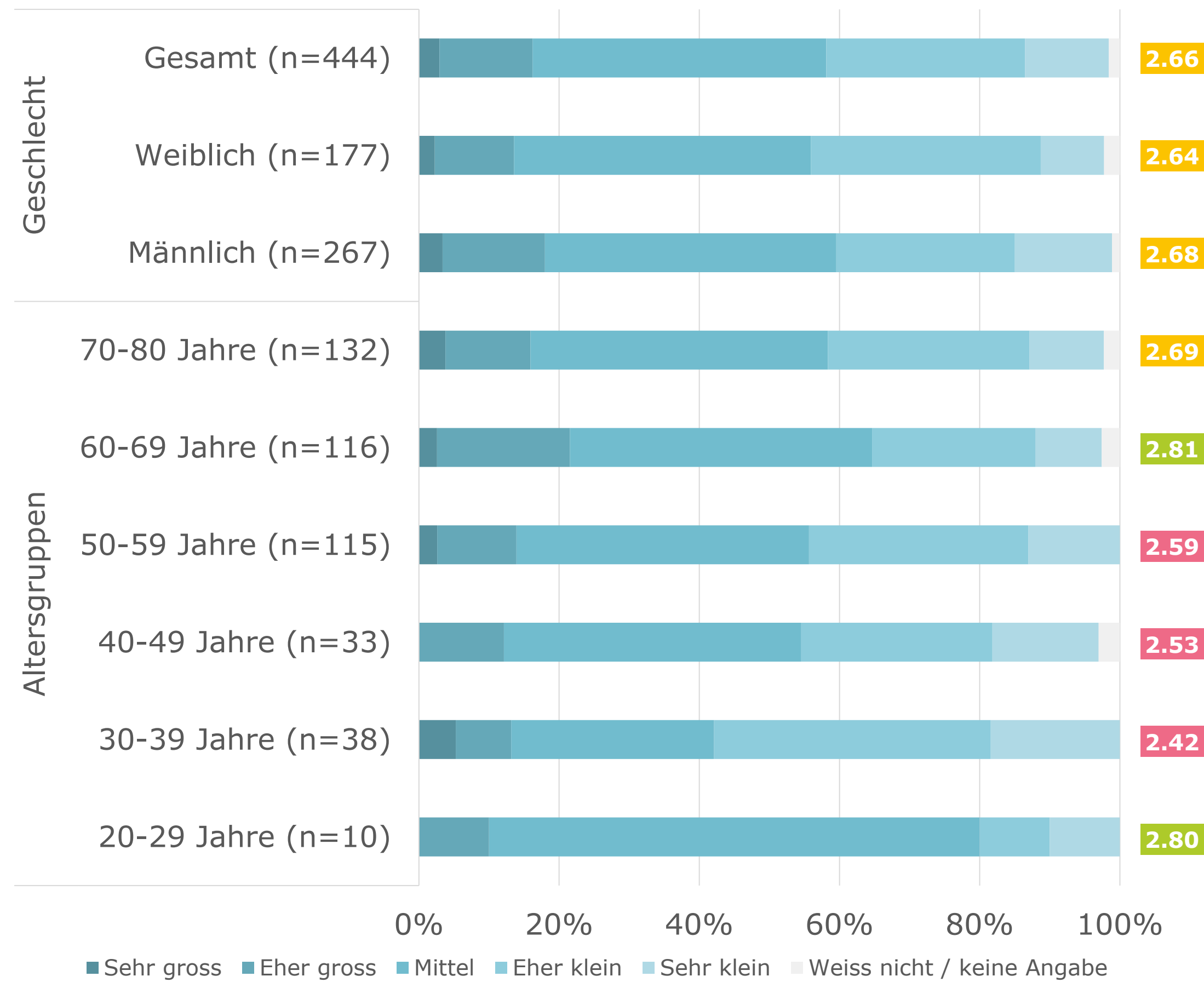
Wie gross sind Ihre Kenntnisse und Ihre Erfahrung mit nachhaltigen Anlagen? (n=444)



* Skala von 1 (sehr klein) bis 5 (sehr gross), siehe auch Folgeseiten.

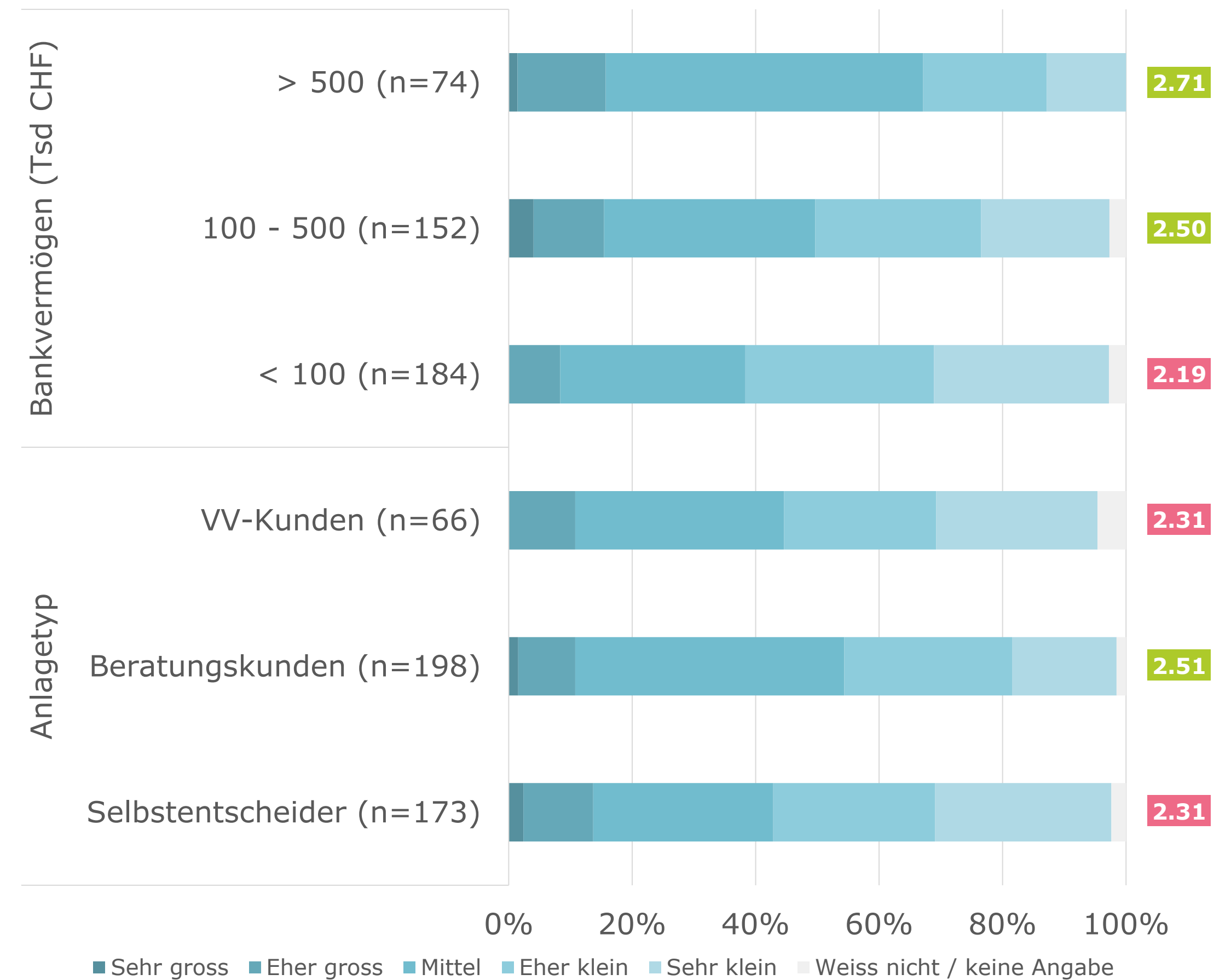
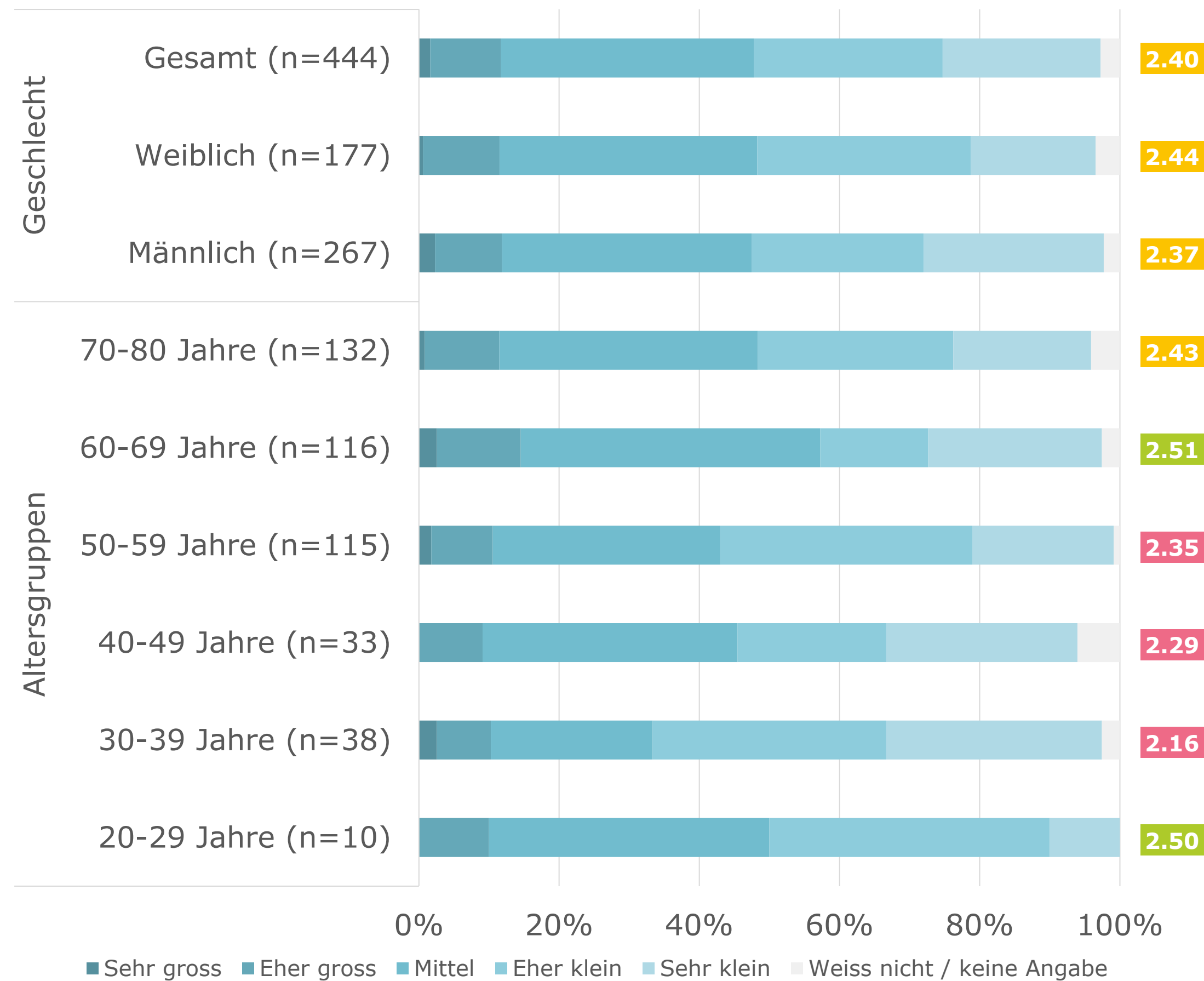
Kenntnisse im Nachhaltigkeitsbereich 2/3

Zusätzliche Auswertungen zur Frage «Wie gross sind Ihre *Kenntnisse* über nachhaltige Anlagen?»



Erfahrungen im Nachhaltigkeitsbereich 3/3

Zusätzliche Auswertungen zur Frage «Wie gross ist Ihre *Erfahrung* mit nachhaltigen Anlagen?»



Beratungskompetenz zu nachhaltigen Anlagen 1/2

Beratungskompetenz von Banken in Bezug auf nachhaltige Anlagen ist noch verbesserbar.

Erkenntnisse

Beratungskompetenz der Banken zu nachhaltigen Anlagen (noch) nicht überzeugend

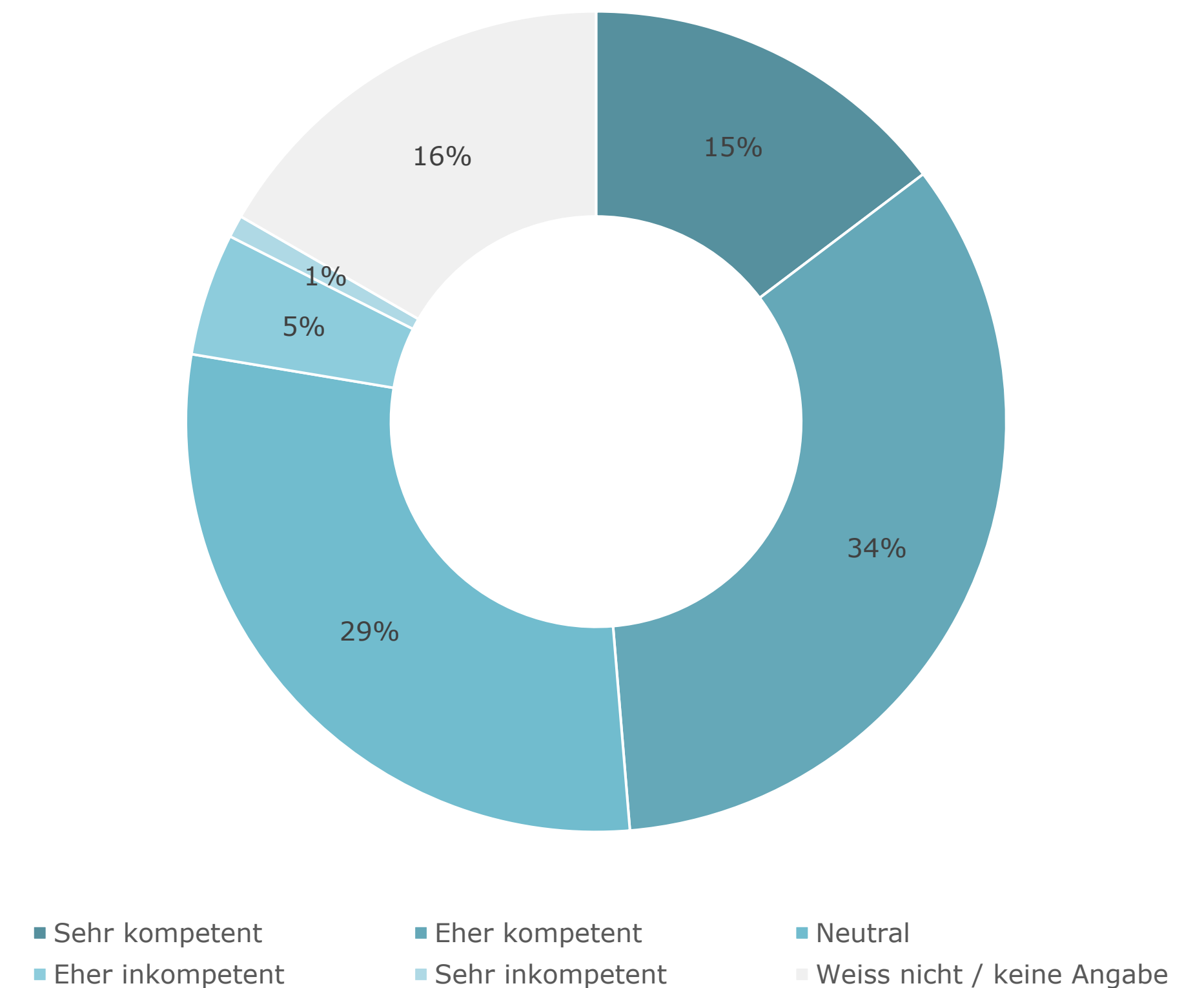
- 15% der Investoren beurteilen die Beratung bei nachhaltigen Anlagen als «sehr kompetent», weitere 34% als «eher kompetent». 29% der Investoren hingegen bewerten die Beratungskompetenz der Banken in Nachhaltigkeitsthemen als «neutral».
- Es herrscht zudem eine hohe Unsicherheit: 16% der befragten Investorinnen beantworteten diese Frage mit «weiss nicht/keine Angabe».
- Damit wird die Beratungsqualität bei nachhaltigen Anlagen durchschnittlich tiefer beurteilt als die allgemeine Anlagekompetenz der Banken (\bar{x} 3.68 gegenüber \bar{x} 3.90)*.
- Frauen (\bar{x} 3.78) sowie Beratungskunden (\bar{x} 3.80) bewerten die Beratungskompetenz zu nachhaltigen Anlagen häufiger positiv. Nach Alter oder nach Bankvermögen zeigen sich keine signifikanten Unterschiede – ähnlich wie bei der allgemeinen Anlagekompetenz.

Erklärungsansätze

Banken in der Pflicht, aber auch die Investoren selbst

- Investoren sind tendenziell unsicher in der Beurteilung der Beratungskompetenz der Banken; sie schätzen diese zwar meist höher ein als die eigenen Kompetenzen, sehen die Nachhaltigkeitsexpertise von Banken und ihren Beratern absolut betrachtet jedoch skeptisch.
- Banken leisten bereits einen Beitrag zur Aufklärung und Unterstützung im Bereich der nachhaltigen Anlagen, dieser bietet jedoch Raum für substanzielle Verbesserungen.
- Investoren sehen sich auch selbst in der Pflicht: Der Wunsch nach mehr Aufklärung soll nicht dazu führen durch Banken – oder den Regulator – belehrt und bevormundet zu werden.

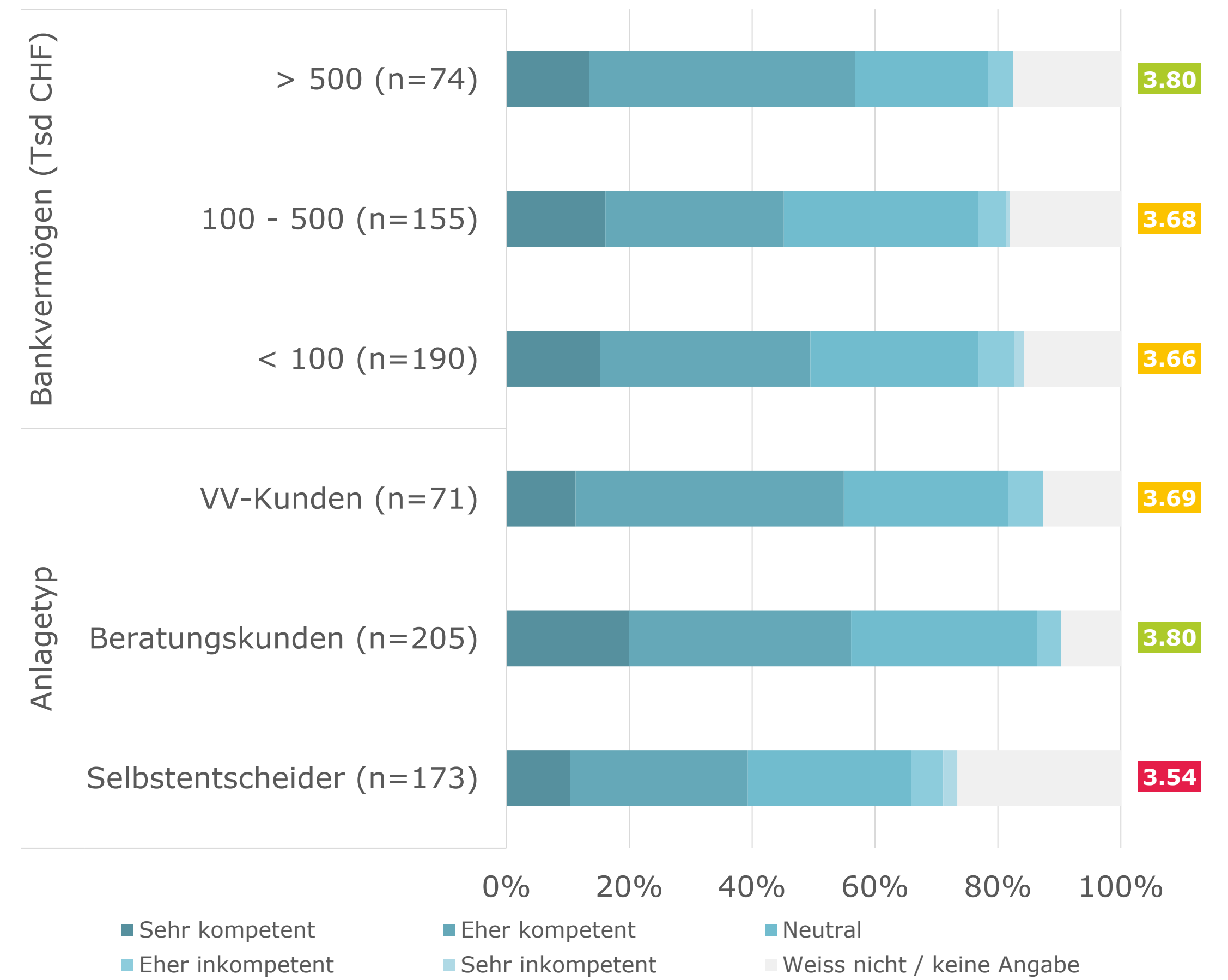
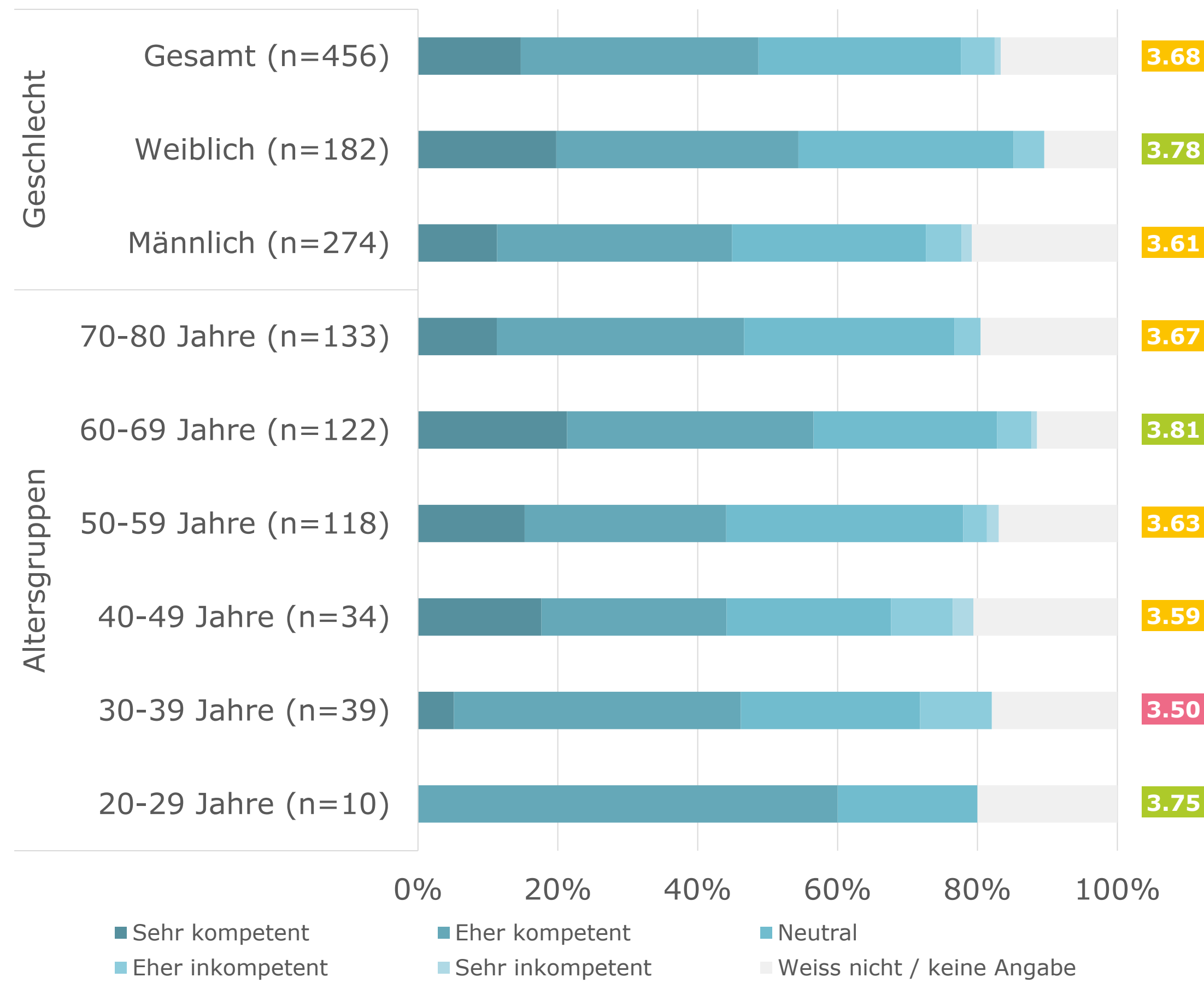
Wie beurteilen Sie die Beratungskompetenz Ihrer Bank in Bezug auf nachhaltige Anlagen? (n=456)



* Skala von 1 (sehr inkompetent) bis 5 (sehr kompetent), siehe auch Folgeseite.

Beratungskompetenz zu nachhaltigen Anlagen 2/2

Zusätzliche Auswertungen zur Frage «Wie beurteilen Sie die Beratungskompetenz Ihrer Bank in Bezug auf nachhaltige Anlagen?»



Wie denken Privatinvestoren über den Anlegerschutz durch Banken in der Schweiz?

Inhalte der Studie

Management Summary

Seiten 3-5

Risikoabklärung in der Anlageberatung:

Eignung der Anlagelösung, Zufriedenheit mit Anlageberatung, verbindlicher Anlegerschutz

Seiten 7-14

«Nachhaltigkeit» in der Anlageberatung:

Interesse, Kenntnisse und Erfahrungen von Investoren, Bankenkompetenz

Seiten 16-25

Appendix

Seiten 27-33

Angaben zur Studienmethodik 1/4

Interviews

Auswahl Interviewpartner

Es wurden sieben Videointerviews in der Deutschschweiz von je 60 Minuten mit Privatinvestoren geführt, im Zeitraum von 01.07.2023 bis 31.10.2023.

Die Interviewpartner wurden nach folgenden Kriterien ausgewählt:

- Einige Interviewpartner waren Männer, andere Frauen.
- Das angelegte Bankvermögen umfasste eine Spanne von knapp CHF 100k bis zu mehr als CHF 10m. Interviewpartner mit Anlagen über CHF 10m waren Männer.
- Das Alter der Interviewpartner bewegte sich zwischen gut 40 Jahren und mehr als 65 Jahre. Die interviewten Frauen waren in der Tendenz jünger als die Männer.

Interviewthemen

Bei den Interviews handelte es sich semistrukturierte, qualitative Videointerviews. In den Interviews wurden die beiden Themenblöcke «FIDLEG» und «Nachhaltigkeit» diskutiert. In diesen zwei Blöcken wurden die folgenden Themen besprochen:

Themenblock FIDLEG

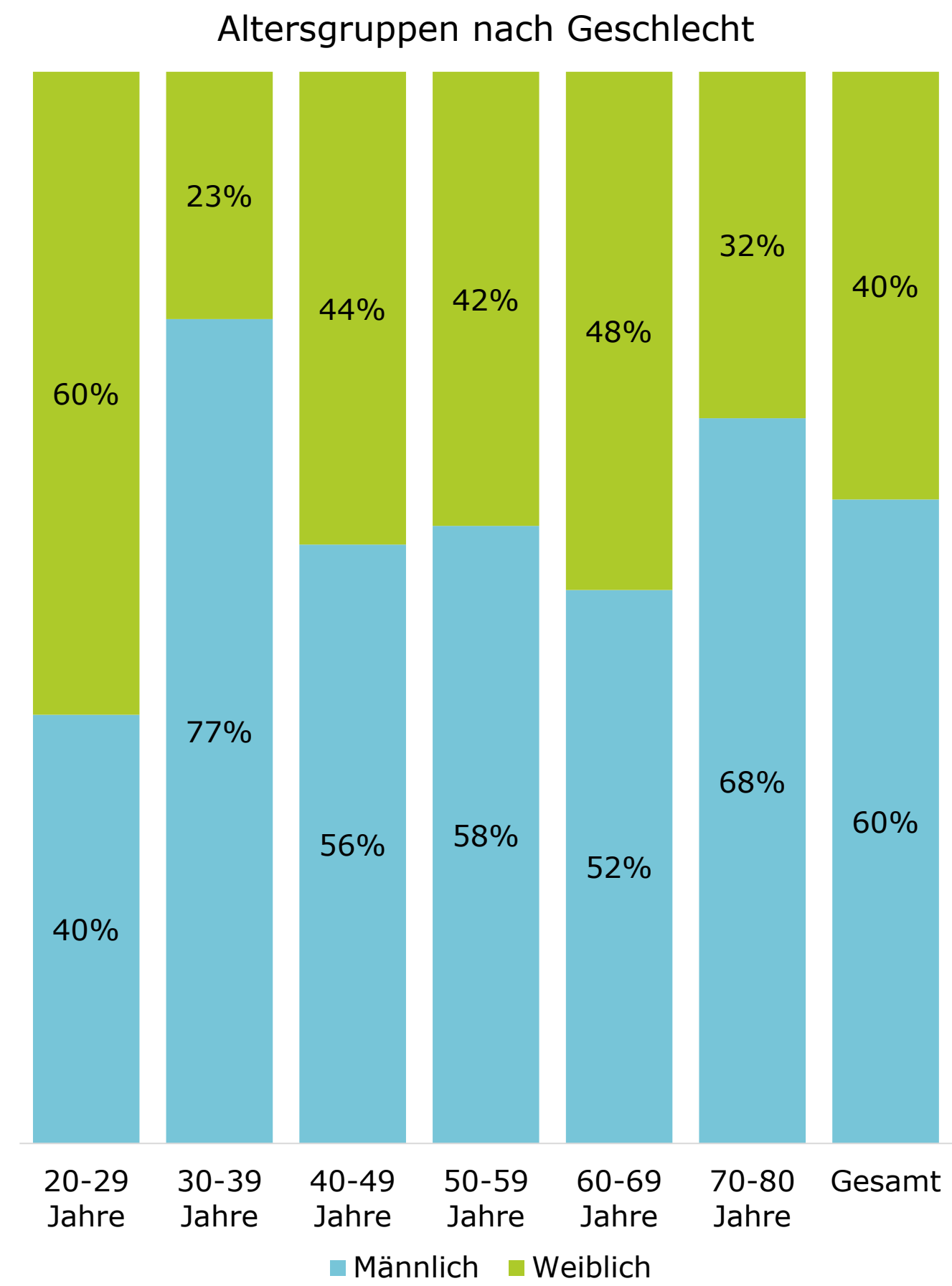
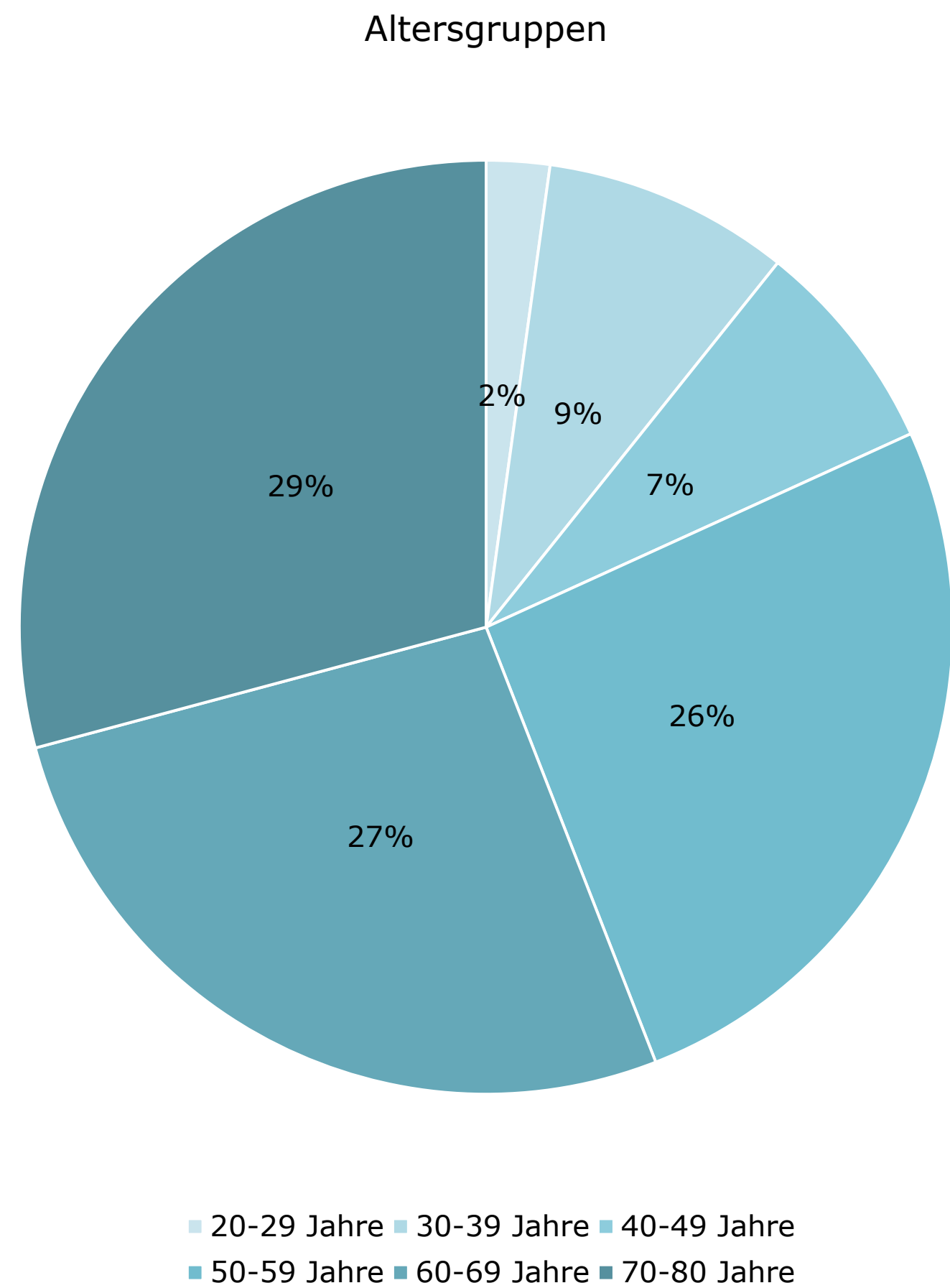
- Allgemein
 - Vertrauen in Sorgfalts- und Treuepflichten
 - Interessenkonflikte zwischen Bank und Bankkunde
 - Kenntnisse von Anlageinstrumenten
- Verhaltensregeln der Banken
 - Pflichten der Bank im Rahmen der Anlageberatung
- Chancen, Nutzen, Grenzen
 - Anlegerschutz als Zielsetzung

Themenblock Nachhaltigkeit

- Allgemein
 - Interesse am Thema Nachhaltigkeit
 - Kompetenz der Bank in nachhaltigem Anlegen
 - Erwartungen an die Bank im Nachhaltigkeitsthema
- Verhaltensregeln der Banken
 - Zukünftige Pflichten der Bank im Thema nachhaltiges Anlegen
- Chancen, Nutzen, Grenzen
 - Minimalstandard für Nachhaltigkeit in der Anlageberatung als Zielsetzung

Angaben zur Studienmethodik 2/4

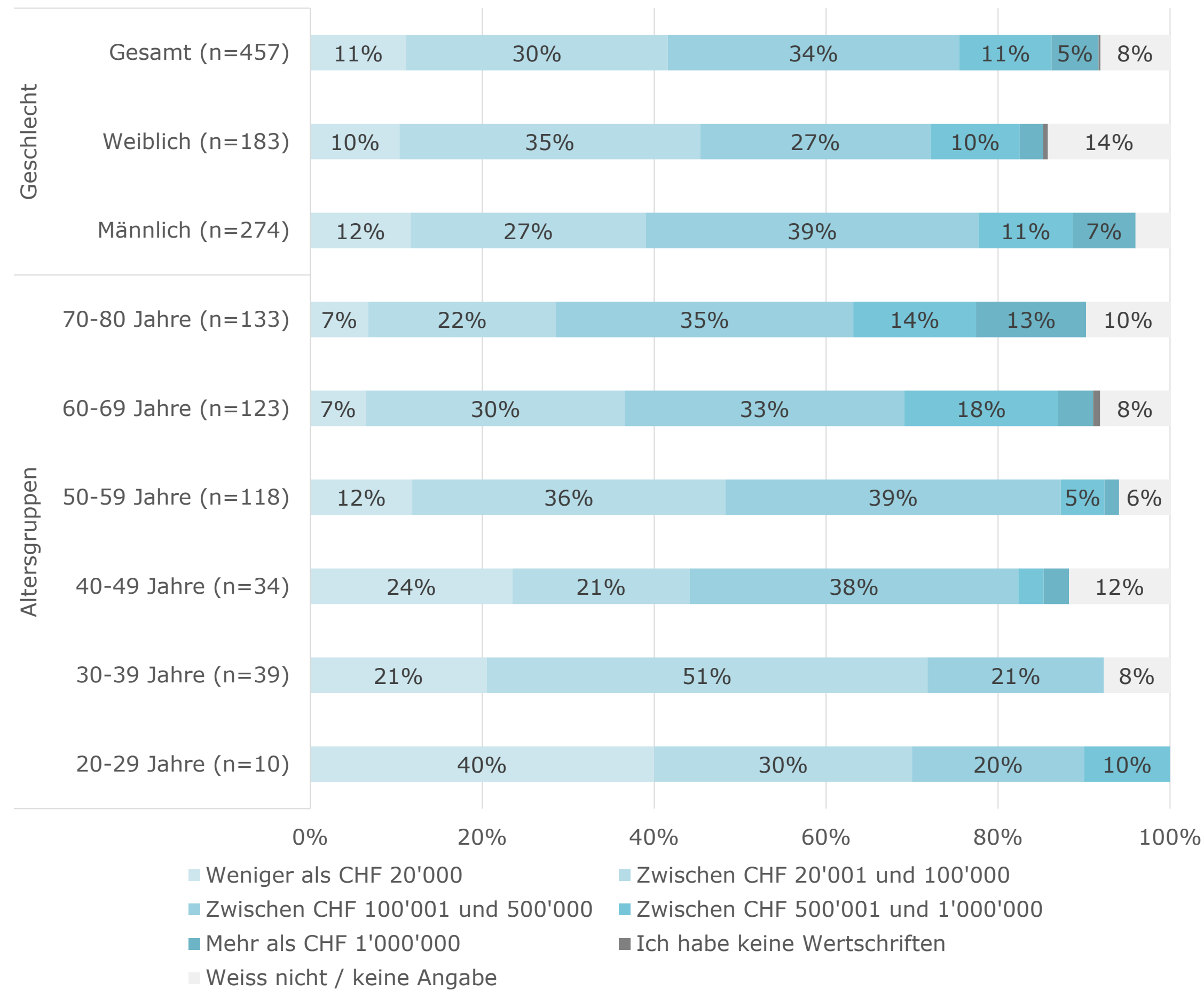
Demografie der Stichprobe



- Im Rahmen dieser Studie wurde eine Onlineumfrage unter 456 Investoren (Personen die aktuell in Wertschriften investiert sind) aus der Deutschschweiz durch das LINK Institut durchgeführt.
- Über 80% der Investoren sind älter als 50 Jahre.
- Die Mehrheit der Investoren sind männlich mit einem Anteil von 60%.
- Die Daten wurden mit Hilfe deskriptiver und statistischer Methoden ausgewertet.

Angaben zur Studienmethodik 3/4

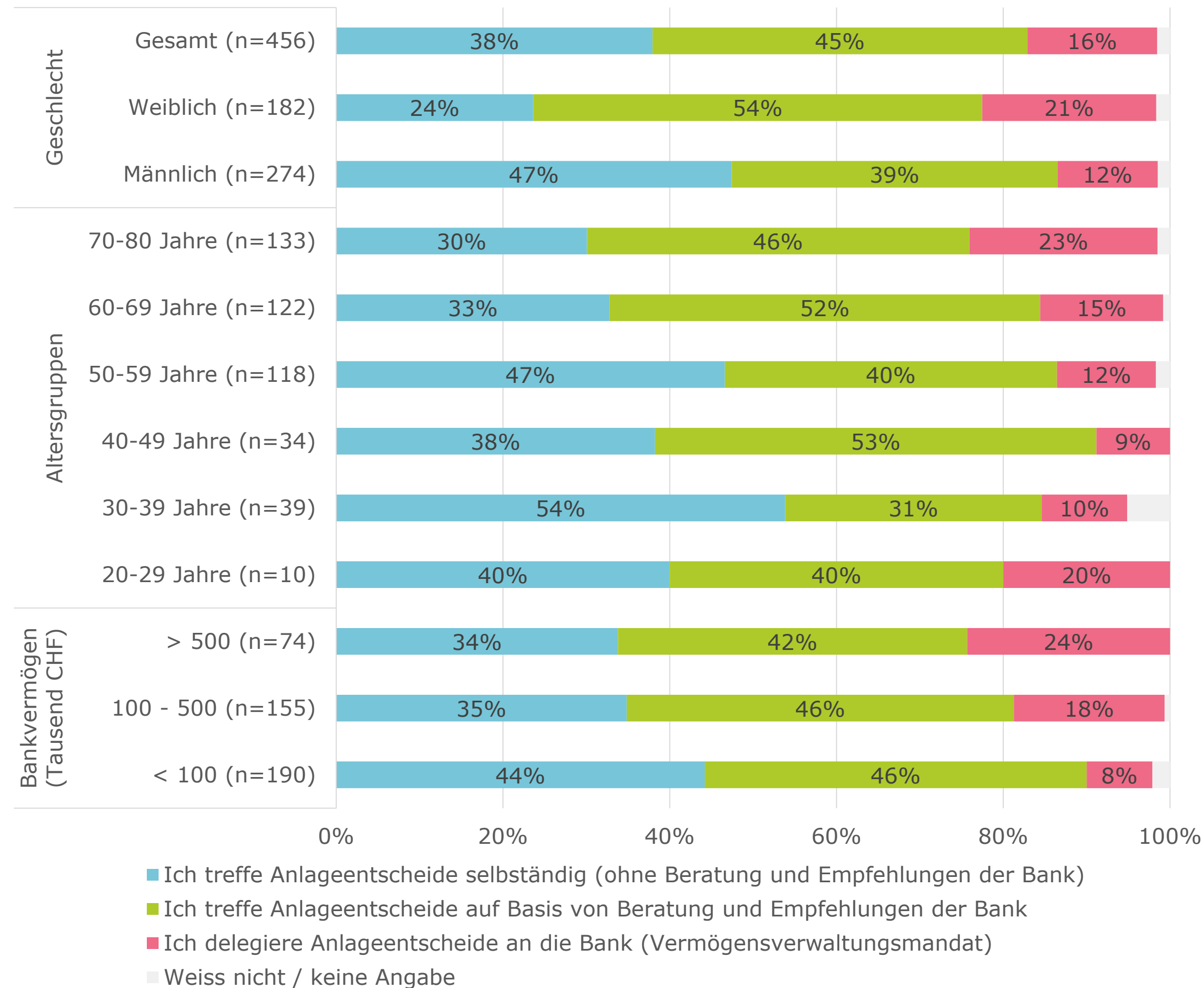
Bankvermögen in der Stichprobe



- Die Investoren weisen eine breite Streuung im Bankvermögen in Wertschriften auf:
 - 41% der Befragten geben an, ein Finanzvermögen von weniger als CHF 100'000 zu haben.
 - Etwa ein Drittel der Befragten hat ein Vermögen zwischen CHF 100'000 und CHF 500'000.
 - Rund 16% der Befragten verfügen über ein Vermögen von über CHF 500'000.
- Männer weisen ein höheres Finanzvermögen auf als Frauen: 57% der Männer verfügen über ein Finanzvermögen von über CHF 100'000, während es bei den Frauen 40% sind.
- Das Bankvermögen nimmt mit dem Alter tendenziell zu.

Angaben zur Studienmethodik 4/4

Anlagetypen in der Stichprobe



- Es wird zwischen drei Anlagetypen unterschieden:
 - Selbstentscheider:** treffen den Anlageentscheid selbständig und unabhängig von der Bank. Die Bank führt lediglich den Auftrag aus.
 - Beratungskunden:** holen persönliche Empfehlungen bei der Bank ein, treffen den Anlageentscheid danach aber selbst.
 - VV-Kunden:** delegieren den Anlageentscheid vollständig an die Bank.
- Im Einklang mit bereits vorhandenen Studien ergaben sich folgende Verteilungen:
 - 45% der Befragten sind Beratungskunden
 - 38% sind Selbstentscheider
 - 16% sind VV-Kunden
- Männer sind überdurchschnittlich oft Selbstentscheider (47%). Frauen hingegen sind mehrheitlich Beratungskunden (54%).
- In den Altersgruppen unter 30-39 sowie 50-59 gibt es überdurchschnittlich viele Selbstentscheider. In den Altersgruppen 40-49 und 60-69 gibt es überdurchschnittlich viele Beratungskunden.

Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und SBVg-Richtlinien zum Einbezug von ESG-Präferenzen und ESG-Risiken bei der Anlageberatung und Vermögensverwaltung im Vergleich

	Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) ¹	Richtlinien der SBVg für die Finanzdienstleister zum Einbezug von ESG ²
<i>Verbindlichkeit</i>	Gesetzliche Regelung, seit 1.1.2020 in Kraft mit Übergangsfristen	Freie Selbstregulierung der Schweizerischen Bankiervereinigung, seit 1.1.2023 in Kraft, mit Übergangsfristen
<i>Adressaten</i>	Finanzdienstleister: neben Banken insbesondere auch Vermögensverwalter	Bindend ausschliesslich für die rund 270 Mitgliedsinstitute der Schweizerischen Bankiervereinigung
<i>Ziele</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Erhöhter Anlegerschutz durch Ausrichtung von Anlagelösungen auf Kenntnisse, Erfahrungen sowie Risikofähigkeit/-bereitschaft – einheitliche Regelungen für alle Marktteilnehmer sowie Stärkung Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes 	<ul style="list-style-type: none"> – Berücksichtigung der ESG-Präferenzen und ESG-Risiken in Anlageberatung und Vermögensverwaltung; Schaffung einheitlicher Minimalstandard – einheitliche Regelungen für alle Marktteilnehmer sowie Stärkung Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes durch Verhinderung von Greenwashing
<i>Kunden-segmentierung³</i>	Privatkunden, professionelle oder institutionelle Kunden.	Privatkunden und professionelle Kunden
<i>Finanzdienstleistungen</i>	Drei Kategorien je nach Einbezug des Anlegers in Anlageentscheid: <ul style="list-style-type: none"> – Anlageberatung: Anleger holt persönliche Empfehlungen ein, entscheidet aber selbst – Vermögensverwaltung: Anlageentscheid vollständig an die Bank delegiert – Eigenverwaltung (Execution-Only-Beziehung): Bank führt lediglich Auftrag aus 	<ul style="list-style-type: none"> - Anlageberatung - Vermögensverwaltung
<i>Verhaltensregeln</i>	Pflichten zur Information, Angemessenheits- und Eignungsprüfung, Dokumentation und Rechenschaft, Transparenz und Sorgfalt, Aus- und Weiterbildung	Pflichten zur Information, Angemessenheit und Eignungsprüfung («Matching»), Dokumentation und Rechenschaft, Aus- und Weiterbildung
<i>Informationspflichten</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Angaben zu Finanzdienstleister sowie zu Risiken von Finanzinstrumenten – Information über Funktionsweise, Risiken und Kosten im Falle der konkreten Empfehlung von Finanzdienstleistungen – Bindungen des Finanzdienstleisters an Dritte, aus denen Interessenkonflikte resultieren – Information über das berücksichtigte Marktangebot an eigenen und fremden Produkten 	<ul style="list-style-type: none"> – Information über das Angebot an ESG-Lösungen – Information über ESG-Risiken und ESG-Wesensmerkmale im Rahmen der allgemeinen Risikoaufklärung – Für Kunden mit ESG-Präferenzen: Informationen zu angebotenen ESG-Anlagelösungen – Information über die Berücksichtigung der ESG-Präferenzen in der ausgewählten ESG-Anlagelösung
<i>Angemessenheit</i>	Angemessenheitsprüfung bei der transaktionsbezogenen Anlageberatung: Kenntnisse und Erfahrungen müssen abgeklärt werden und empfohlene Finanzinstrumente in Einklang gebracht werden («Appropriateness»)	<ul style="list-style-type: none"> – Angemessenheits-/Eignungsprüfung gemäss FIDLEG wird ergänzt mit ESG-Präferenzen – ESG-Präferenzen der Anleger und ESG-Eigenschaften empfohlener Finanzinstrumente müssen in Einklang stehen («Matching»)
<i>Eignung</i>	Bei der portfoliobezogenen Anlageberatung und der Vermögensverwaltung ist die Eignung in drei Schritten zu prüfen: <ul style="list-style-type: none"> – Know Your Customer: Abklärung finanzieller Verhältnisse (Risikotragfähigkeit), Anlageziele (Anlagedauer, Anlagezweck, Risikobereitschaft und Anlagebeschränkungen) sowie Kenntnisse und Erfahrungen mit Blick auf die zu erbringenden Finanzdienstleistungen – Erstellung Risikoprofil – Festlegung Anlagestrategie Die Anlagestrategie wird dann durch eine passende Anlagelösung umgesetzt («Suitability»)	Bei der portfoliobezogenen Anlageberatung und der Vermögensverwaltung wird die Eignungsprüfung des FIDLEG ergänzt: <ul style="list-style-type: none"> – Anlageziele werden mit ESG-Präferenzen ergänzt, sofern vorhanden. Persönliche Anlageziele sind ESG-Präferenzen übergeordnet – Abhängig von der ESG-Präferenz wird die Anlagestrategie mit Instruktionen zu ESG-konformen Investitionen so ergänzt, dass die übergeordneten Anlageziele nicht verletzt werden Die mit ESG-Instruktionen ergänzte Anlagestrategie wird mit einer passenden Anlagelösung umgesetzt («Matching»).
<i>Aus- und Weiterbildung</i>	Finanzdienstleister sind verpflichtet dafür zu sorgen, dass ihre Mitarbeitenden über die für ihre Tätigkeit notwendigen Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen verfügen	Kundenberater sind in Bezug auf Nachhaltigkeit, ESG-Anlagelösungen und anwendbare ESG-Ansätze angemessen zu schulen

¹ Siehe Bundesgesetz über Finanzdienstleistungen (FIDLEG), verfügbar unter: [SR 950.1 - Bundesgesetz vom 15. Juni 2018 über d... | Fedlex \(admin.ch\)](#).

² Siehe Richtlinien für die Finanzdienstleister zum Einbezug von ESG-Präferenzen und ESG-Risiken bei der Anlageberatung und Vermögensverwaltung, verfügbar unter: [SBVg Richtlinien Anlageberatung und Vermögensverwaltung DE.pdf \(swissbanking.ch\)](#).

³ Studie beschränkt sich auf Privatkunden.

Die Studie wurde unterstützt von den Platinsponsoren des Vereins IFZ



Autoren:



Prof. Dr. Manfred Stüttgen

Manfred Stüttgen ist Professor für Banking an der Hochschule Luzern. Er lehrt und forscht zu nachhaltigen Investments. In der Finanzindustrie ist er langjährig in Leitungsfunktionen und Mandaten aktiv. Seit 2017 publiziert er jährlich die «IFZ Sustainable Investments Studie». Er ist Co-Autor des Buchs «Nachhaltig Investieren. Grundlagen – Strategien – Umsetzung» (NZZ Libro, 2022).



Dr. Tatiana Agnesens

Tatiana Agnesens ist als Dozentin für Finanzmathematik an der Hochschule Luzern tätig. Ihr Fachgebiet umfasst die Lehre und Forschung zur digitalen Anlagelösungen, Asset Management und Verhaltensökonomie. Vor ihrer Tätigkeit an der Hochschule promovierte sie an der Universität St. Gallen und sammelte einige Jahre Erfahrung im Bereich Corporate Finance sowie in der externen Vermögensverwaltung.



Dr. Urs Blattmann

Dr. Urs Blattmann betreut am IFZ als Dozent und Projektleiter die Bereiche Banking Infrastructure, Banking Operations und Sourcing und ist zudem Inhaber der Bankberatungsfirma Blattmann & Partner. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Beratung von Finanzinstituten in den Bereichen Strategie, Bankinfrastruktur, Prozesse und Banking Operations sowie Sourcing.



Dr. Felix Buschor

Dr. Felix Buschor verfügt über mehr als 30 Jahre Berufserfahrung in der Bankbranche. Bis Ende 2020 war er Mitglied der Geschäftsleitung der St. Galler Kantonalbank und dort zuständig für Operations, Handel, IT, Digitalisierung, Projekte und Liegenschaften. Er studierte an der ETH Zürich Mathematik und an der HSG Betriebswirtschaft, wo er auch promovierte. Seit Februar 2021 ist er am IFZ als Dozent und Projektleiter in den Bereichen Banking Operations und Bank IT tätig.



Joël Ettlín

Joël Ettlín arbeitet seit 2021 als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft. Nach dem Bachelor-Studium in Business Administration mit Studienrichtung Banking & Finance startete er im Herbst 2021 den Master of Science in Banking and Finance an der Hochschule Luzern, den er im Jahr 2023 erfolgreich abschloss. Zuvor arbeitete er im Anlagebereich bei einer Grossbank.

**Hochschule Luzern
Wirtschaft**

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

+41 41 757 67 67

FH Zentralschweiz