

## Abstract

**Titel: Risikoprofilierung von Anlagekunden unter Einbezug der Behavioral Finance**

### **Kurzzusammenfassung:**

Ziel der vorliegenden Masterarbeit war es, herauszufinden, wie Schweizer Banken hinsichtlich mit den durch die Behavioral Finance getriebenen Entwicklungen umgehen und wie Aspekte dieser Theorie in der Risikoprofilierung von Anlagekunden berücksichtigt werden können. Mit Hilfe von qualitativen Tiefeninterviews wurden insgesamt acht ausgewiesene Experten zu der Thematik befragt. Dabei zeigt sich einerseits, dass die Banken die Entwicklungen in diesem Bereich wahrnehmen und sich den möglichen psychologischen Fallen im Rahmen der Risikoprofilierung bewusst sind. Weiter konnten vier Handlungsfelder identifiziert werden, woraus praktische Handlungsansätze für Banken abgeleitet werden konnten. Die Arbeit richtet sich an Studierende, Interessierte sowie in diesem Fachbereich tätige Personen.

**Verfasser/in:** Riccardo Galli

**Herausgeber/in:** Prof. Ernesto Turnes, M.A. HSG Banking & Finance et M.A. HSG Economics

**Veröffentlichung (Jahr):** 06.07.2018

**Zitation:** Riccardo Galli, 2018, Risikoprofilierung von Anlagekunden unter Einbezug der Behavioral Finance.  
FHS St.Gallen – Hochschule für Angewandte Wissenschaften:  
Masterarbeit MSc in Business Administration

**Schlagworte:** Anlageberatung, Anlagegeschäft, Behavioral Finance, Risiko, Risikoprofilierung

**Ausgangslage:** Neben irrationalen Erwartungen an Rendite und Risiko können psychologische Fallen (Behavioral Biases) dazu führen, dass die im Rahmen der Profilierung ermittelte Risikobereitschaft verzerrt ist und folglich nicht dem tatsächlichen Denken und Handeln des Kunden entspricht. Um Klarheit über die passende Anlagestrategie zu schaffen, müssen Banken identifizieren, wie risikobereit der Kunde tatsächlich ist. Die Theorie der Behavioral Finance bildet eine Möglichkeit, den psychologischen Aspekten Rechnung zu tragen.

**Ziel:** Unklar hingegen ist, wie Schweizer Banken hinsichtlich dieser Entwicklung reagieren und wie diese Theorie in der Risikoprofilierung berücksichtigt wird. Ziel dieser Arbeit ist es deshalb, herauszufinden, wie Aspekte der Behavioral Finance in der Risikoprofilierung von Anlagekunden berücksichtigt und welche Handlungsansätze diesbezüglich hergeleitet werden können.

**Vorgehen:** In einem ersten Schritt sollen relevante theoretische Aspekte aufgearbeitet werden, welche als Basis für die Erstellung des Interviewleitfadens dient. Die anschliessende Datenerhebung erfolgt anhand von Experten- bzw. Tiefeninterviews. Die Zielgruppe sind Schweizer Banken, die im Anlagegeschäft tätig sind, wobei der Untersuchungsradius auf die Ostschweiz eingegrenzt wird. Interviewpartner bilden einerseits an Entwicklungs- und Entscheidungsprozessen beteiligte Bereichsentwickler (Projektleiter, Abteilungsleiter usw.) sowie Anlageberater mit langjähriger Erfahrung.

**Erkenntnisse:** Es zeigt sich, dass die Profilierung zum jetzigen Zeitpunkt stark durch menschliche Beteiligungen und Interaktionen geprägt ist. Insbesondere die Risikobereitschaft wird durch einen vertieften Dialog zwischen Kunde und Berater ermittelt. Weiter schöpfen nur wenige Banken die technologischen Möglichkeiten zur Vermeidung von psychologischen Fallen aus. Sophisticated Tools zur Risikoprofilierung, welche auf den Erkenntnissen der Behavioral Finance aufgebaut sind, werden nur selten eingesetzt, obwohl deren Praxistauglichkeit und Nutzen mit Erfahrungen aus der Praxis bestätigt werden können. Zudem haben die Banken oder zumindest die Experten die Thematik der Behavioral Finance wahrgenommen und sind sich den im Rahmen der Risikoprofilierung auftretenden psychologischen Fallen bewusst.

Zur Vermeidung dieser psychologischen Fallen konnten weiter vier Handlungsfelder identifiziert werden. Die daraus abgeleiteten Handlungsansätze umfassen das Commitment bzw. die Verpflichtung des Kunden für die Gesamtlösung zu erhöhen, die Kompetenzbildung beim Kundenberater durch Schulungen etc., eine prozessuale bzw. systematische Unterstützung in Form eines wissenschaftlich fundierten Tools sowie eine gezielte Produktsteuerung auf Basis der jeweiligen psychologischen Disposition des Anlegers.