

Wie erheben Banken Nachhaltigkeitspräferenzen von Privatkunden in der Schweiz?

Autorenschaft:
Dr. Brian Mattmann
Prof. Dr. Manfred Stüttgen
Nadine Berchtold

Wirtschaft
10. Juni 2025



Wie erheben Banken Nachhaltigkeitspräferenzen von Privatkunden in der Schweiz?

Inhalte der Studie

Management Summary

S. 3-4

Ausgangslage

S. 5-11

Ergebnisse

- Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage S. 12-20
- Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen S. 21-26
- Herausforderungen und Entwicklungen S. 27-35

Anhang

S. 36-40

Management Summary (1/2)

Studie der Hochschule Luzern zur «ESG-Präferenzerfassung durch Banken am Point-of-Sale»

Ausgangslage

Banken in der Schweiz unterliegen vielfältigen regulatorischen und selbstregulatorischen Vorgaben. Im Bereich **nachhaltiger Anlagen** ist ein wesentlicher Zweck dieser Vorgaben der **Schutz von Privatanlegern vor Greenwashing** in der **Anlageberatung** und **Vermögensverwaltung**.

- Seit 2024 verpflichtet die **Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg)** mittels **freiwilliger Selbstregulierung**¹ ihre Mitgliedsinstitute², die **ESG-Präferenzen ihrer Privatkunden abzufragen** und bei Bedarf **geeignete Anlagelösungen** anzubieten.
- Per Q1, 2025 haben zahlreiche Banken diese ESG-Präferenzabfrage in ihre Anlageberatungsprozesse integriert. Jedoch:
 - Per Q1, 2026 werden die **Anforderungen erhöht, Nachhaltigkeit** wird dann **enger definiert**.³ Banken haben die verschärften SBVg-Selbstregulierung geprüft, vorbereitet oder bereits umgesetzt.

Fragestellung

Wie erheben Banken in der Schweiz die Nachhaltigkeitspräferenzen von Privatkunden?

- **Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage**
 - Wie viele Fragen dienen der Erhebung?
 - Wie viel Zeit wird der Abfrage gewidmet?
 - Welche Fragetypen und Antwortoptionen nutzen Banken?
- **Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen**
 - Welche Nachhaltigkeitsausprägungen und -kundenprofile gibt es?
 - Wie entscheiden sich Kunden tatsächlich?
- **Herausforderungen und Entwicklungen**
 - Wie funktioniert das Matching von ESG-Präferenzen mit passenden (ESG-)Anlagelösungen?
 - Welche Anlagelösungen erhalten Kunden ohne ESG-Präferenzen?
 - Wie wandelt sich der Nachhaltigkeitsbegriff mit Blick auf die verschärfte SBVg-Richtlinie?

Methodik

Die vorliegende Studie beschreibt den **Status Quo der Umsetzung der SBVg-Richtlinie** bezogen auf das **Vermögensverwaltungsgeschäft (VV)** von Banken per Q1, 2025.

- Die Studie basiert auf einer empirisch erhobenen, **nicht-repräsentativen Stichprobe** bei Banken in der Deutschschweiz.
- Methodisch wurden **14 semistrukturierte, qualitative Videointerviews** von je 90 Minuten mit den Spezialisten der Institute geführt.
- Die Umfrage wurde im **Zeitraum von 06.02.2025 bis 12.05.2025** durchgeführt. Die 14 befragten Banken betreuen total deutlich über **320'000 Kunden** mit einem VV-Mandat.⁴
- Die Präsentation fasst die **anonymisierten und teilweise aggregierten Ergebnisse** der Interviews zusammen – ergänzt durch die **Einschätzung der Studienautoren**.

Management Summary (2/2)

Die Hälfte der Kunden äussert ESG-Präferenzen, zwischen Banken variiert der Anteil aber erheblich

Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage

Banken erheben die ESG-Präferenzen **pragmatisch und einfach**, integriert im Rahmen der Kunden- (risiko-)profilierung.¹

Bankenübergreifend ist **noch kein einheitlicher Standard** zur ESG-Präferenzabfrage erkennbar.

- 10 Banken nutzen **eine Frage**, 4 Banken **zwei Fragen** zur Präferenzabfrage.
- **Fragetypus und Antwortoptionen unterscheiden sich** bankspezifisch deutlich.
- Geschlossene Fragen mit **zwei oder mehr Antwortmöglichkeiten** sind typisch, z.B.:
 - **«Interessiert an ESG»**: teilweise weiter abgestuft je nach Kundeninteresse.
 - **«Nicht interessiert an ESG»**: Varianten sind «ESG-neutral» oder ein expliziter ESG-Verzicht. Letztere Variante steht Kunden selten offen.

Die **Dauer für Kundenaufklärung** und Abfrage variiert zwischen **2 bis 15 Minuten** und ist stark banken- und kundenberaterspezifisch.

Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen

Die Hälfte der Kundschaft äussert bei den untersuchten Banken eine **ESG-Präferenz**.

Im Vergleich zwischen Banken variiert die **Bandbreite** jedoch deutlich von **20% bis 90%**.

Kunden mit **sehr stark** ausgeprägten ESG-Präferenzen sind eine **Minderheit** (8%).

Einflussfaktoren für Unterschiede zwischen Banken in der ESG-Kundenprofilierung sind z.B.:

- Bankstrategie und Kundenstamm.
- ESG-Expertise und Motivation der Beratenden.
- Angebot an (ESG-)Produkten.

Der deutlich **höhere Anteil an Kunden mit ESG-Präferenzen in der Schweiz gegenüber der EU** weist auf eine stärkere Ausrichtung der Regulierung an den **Bedürfnissen von Privatanlegern und Anbietern** hin. Er indiziert zudem einen grossen **Einfluss der Abfrageart** auf die resultierenden ESG-Präferenzen von Kunden.

Herausforderungen und Entwicklungen

Matching von Kundenpräferenzen mit **passenden Anlagelösungen**:

- Die Kundenanfrage nach ESG-Vorlieben **schränkt die Bank im Angebot ein**. Banken reagieren, indem sie Kunden ohne Präferenz als **«ESG-neutral»** profilieren.
- **«ESG-neutrale»-Kunden** können sowohl ESG-Anlagen als auch konventionelle Anlagelösungen erhalten. **6 Banken bieten Kunden ohne ESG-Präferenz ESG-Anlagen an.**
- **Kunden mit sehr hohen ESG-Präferenzen** können z.T. noch nicht mit Produkten bedient werden.

Die SBVg-Selbstregulierung 2.0 stellt ab 2026 **erhöhte Anforderungen an «nachhaltige» Anlagelösungen**:²

- Einige Banken erfüllen die verschärften Anforderungen bereits heute, andere noch nicht.
- 5 Banken **meiden** den Begriff **«nachhaltig»** und sprechen nur von **«ESG»-Anlagen**, sie reduzieren damit regulatorischen Mehraufwand. Die **begriffliche Unterscheidung** ist in der Beratung **anspruchsvoll**.
- Das **Reporting** zu Nachhaltigkeitskriterien ist für die meisten Banken mit **hohem Aufwand** verbunden.

Wie erheben Banken Nachhaltigkeitspräferenzen von Privatkunden in der Schweiz?

Inhalte der Studie

Management Summary

S. 3-4

Ausgangslage

S. 5-11

Ergebnisse

- Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage S. 12-20
- Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen S. 21-26
- Herausforderungen und Entwicklungen S. 27-35

Anhang

S. 36-40

Ausgangslage

Seit 2024 erheben Banken die Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden

Ausgangslage seit 2022

Eine freiwillige Richtlinie verpflichtet die Banken, seit 2024 die Nachhaltigkeitsvorlieben ihrer Kunden zu erheben¹

Selbstregulierung 1.0 der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg-SR 1.0: [Direktlink](#))

Swiss Banking

Richtlinien für die Finanzdienstleister zum Einbezug von ESG-Präferenzen und ESG-Risiken bei der Anlageberatung und Vermögensverwaltung

Oktober 2023
Richtlinien der SBVg

Die Selbstregulierung (SR) 1.0 setzte erstmals Minimalstandard für nachhaltige Anlagelösungen

Die Richtlinien sollen Mindestvorgaben für die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien in der *Anlageberatung* und *Vermögensverwaltung* bei Banken vorgeben. Ziel ist die Schaffung eines **Minimalstandards innerhalb der Branche**.

Damit soll etwa das Risiko für Greenwashing im Rahmen der Anlageberatung und der Vermögensverwaltung gegenüber den Kundinnen und Kunden reduziert werden.

Die Anforderungen an die Banken steigen

Mit den Richtlinien müssen die Banken die Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kundschaft erheben und gestützt auf deren Vorlieben, passende Anlagelösungen offerieren. Die Banken erhalten eine **Aufklärungs- und Informationspflicht** sowie eine **Dokumentations- und Rechenschaftspflicht**. Die **Banken müssen ihre Kundenberatenden auf dem Thema Nachhaltigkeit schulen**.

Adressaten der Selbstregulierung

Die Richtlinien sind für Banken, welche SBVg-Mitglieder sind, verbindlich. Die SBVg ist der Dachverband der Banken in der Schweiz und zählt 265 Mitgliedsinstitute.² Nicht-Mitglieder können die Richtlinien freiwillig befolgen.

Umsetzung

Die Banken müssen die Richtlinien seit dem 1. Januar 2024 umsetzen.

Ausgangslage

Vorgängig zur ESG-Präferenzabfrage bei Kunden haben Banken ihre Mitarbeitenden geschult

Banken haben ihre Mitarbeitenden unterschiedlich lange und in unterschiedlichen Formaten zum Thema Nachhaltigkeit ausgebildet.

- Die **Schulungsinhalte** können grob in **zwei Themen** eingeteilt werden:
 - **Grundlagen Nachhaltigkeit:** allgemeiner Wissensaufbau zum Thema Nachhaltigkeit
 - **Bankspezifische ESG-Schulung:** Erklärung bankeigener ESG-Prozesse & Produkte
- Die Dauer der Schulungen unterscheidet sich erheblich zwischen Banken: Sie reicht von **zwei Stunden bis zu drei Tagen**.
- Im **Durchschnitt** erhielten die Mitarbeitenden der befragten Banken Schulungen von insgesamt rund **sieben Stunden** – davon 5.5 Stunden zu allgemeinen Nachhaltigkeitsthemen und 1.5 Stunden zu institutsinternen ESG-Prozessen (z.B. ESG-Präferenzfassung).
- Bei einigen Banken wurde das Thema Nachhaltigkeit mittlerweile in die allgemeine **Basisausbildung** integriert. Neue Mitarbeitende erhalten somit standardmässig eine Schulung zum Thema im Rahmen ihres Einführungstrainings. Einige Banken führen zudem sogenannte **Refresher-Kurse** durch, um die Kundenberatenden auf dem neusten Wissensstand zu halten.

Durchschnittliche Schulungsdauer
von Mitarbeitenden¹

5.5
Stunden

**Grundlagen
Nachhaltigkeit**

1.5
Stunden

**Bankspezifische
ESG-Schulung**

Ausgangslage

Banken haben die Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenz in ihre Beratungsprozesse integriert

Geltungsbereich

Der Beratungsprozess wird durch die SBVg-SR erweitert. Betroffen sind primär Privatkunden und die Bankdienstleistungen Vermögensverwaltung und portfoliobezogene Anlageberatung.

Informationspflicht

Banken sollen die Kundschaft über ESG-Anlagelösungen informieren und die damit verbundenen Risiken und Merkmale erklären.

Erhebung ESG-Präferenzen

Neu müssen ESG-Präferenzen bei der Kundenprofilierung berücksichtigt werden. Kunden können beispielsweise in Gruppen eingeteilt werden (hellgrün, dunkelgrün). Werden keine ESG-Präferenzen geäußert, kann der Kunde als neutral gegenüber entsprechenden Kriterien eingestuft werden.

Matching

Banken müssen sicherstellen, dass die ESG-Präferenzen mit den ESG-Eigenschaften der Anlagelösungen übereinstimmen (Matching). Kunden, die als «ESG-neutral» betrachtet werden, können sowohl konventionelle als auch ESG-bezogene Anlagelösungen empfohlen bekommen.

Dokumentationspflicht

Banken müssen dokumentieren, ob und welche ESG-Präferenzen Kunden haben, ob empfohlene ESG-Anlagen diesen entsprechen, und ob Kunden über allfällige Abweichungen informiert wurden.

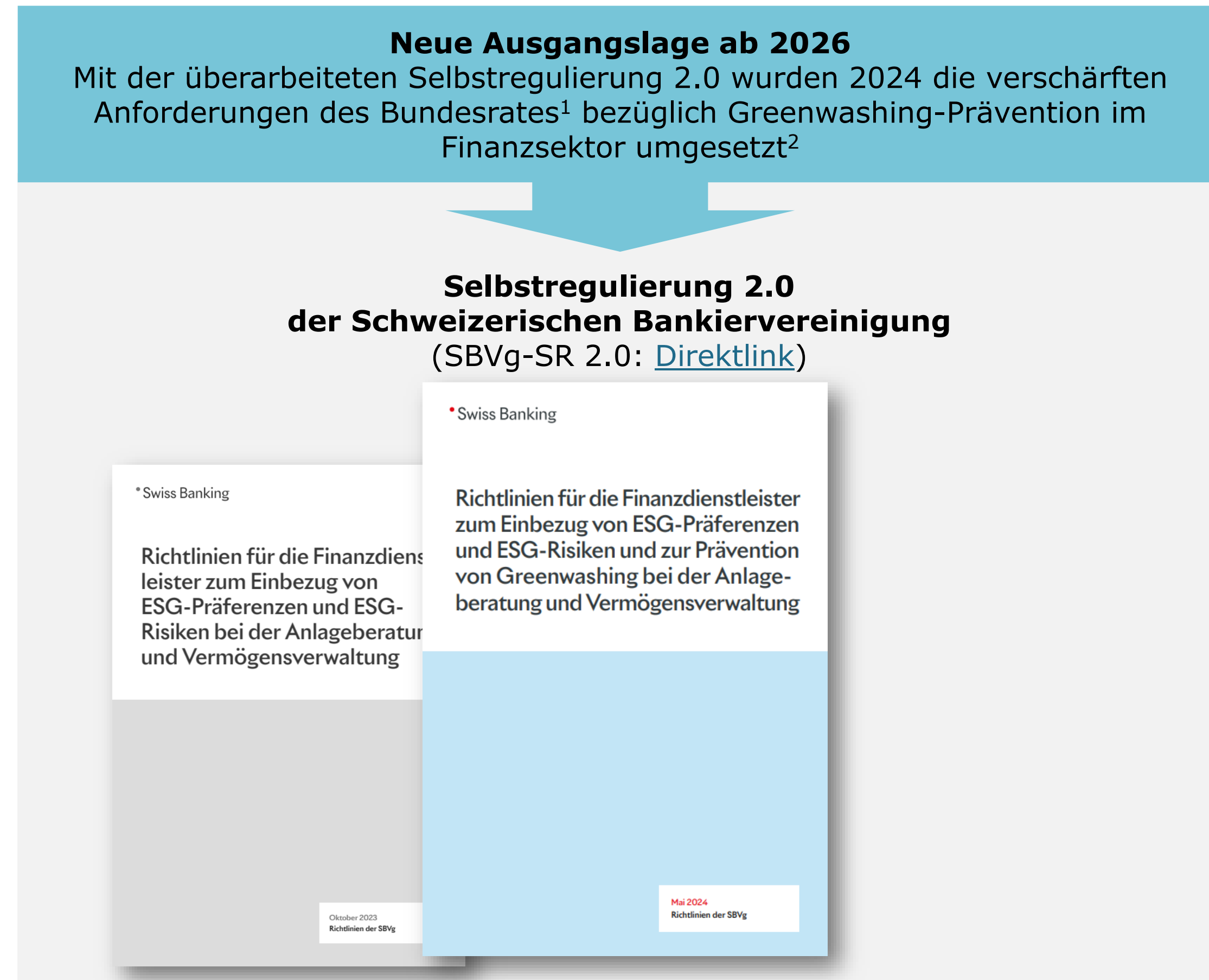
Rechenschaftspflicht (Reporting)

Banken müssen Kunden mit ESG-Präferenzen Rechenschaft darüber ablegen, ob und wie die angebotenen Anlagelösungen deren Präferenzen und nachhaltigen Anlagezielen entsprechen.



Ausgangslage

Ab 2026 gelten strengere Bedingungen für als nachhaltig dargestellte Anlagelösungen



Auslöser für die Weiterentwicklung der SR 1.0 war der Bundesrat

Die Weiterentwicklung der Richtlinien wurde 2022 durch den Standpunkt des Bundesrates zur Prävention von Greenwashing im Finanzsektor ausgelöst. Mit der Verschärfung der SR 1.0 hat die Branche das Nachhaltigkeitsverständnis des Bundesrats umgesetzt.³

SR 1.0 vs. SR 2.0: «Nachhaltigkeit» wird enger definiert

Die Umsetzung des bundesrätlichen Standpunkts hat insbesondere zu einer engeren Definition geführt, wann eine Anlagelösung als «nachhaltig» dargestellt werden darf. Die Minimalstandards aus der SR 1.0 werden damit verschärft.

Neu muss eine Anlagelösung, die als «nachhaltig» dargestellt wird, zusätzlich zu den finanziellen Zielen, **mindestens ein Nachhaltigkeitsziel** verfolgen. Konkret muss eine nachhaltige Anlage eines der folgenden Anlageziele verfolgen:

i. **Verträglichkeit** mit einem oder mehreren Nachhaltigkeitszielen;

oder

ii. **Beitrag** zur Umsetzung eines oder mehrerer Nachhaltigkeitsziele.

Umsetzung

Die Banken müssen die verschärften Richtlinien ab dem 1. Januar 2026 umsetzen.

¹ Vgl. Schweizerische Eidgenossenschaft: Der Bundesrat (2022).

² Vgl. Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) (2023a).

³ Die zeitliche Abfolge dieser (selbstregulatorischen) Entwicklungen ist in Anhang III (vgl. Folie [39](#)) visualisiert.

Ausgangslage

ESG-Anlagelösung ≠ nachhaltige Anlagelösung: Die SR 2.0 lässt Interpretationsspielraum

ESG-Anlagelösungen gemäss SR 2.0:

Die SR 2.0 unterscheidet neu zwischen dem **umfassenden Begriff «ESG»** und dem **enger gefassten Begriff «nachhaltig»** (siehe rechts).

«**ESG-Anlagelösungen**» unterstehen dem **umfassenderen** Begriffsverständnis: Eine ESG-Anlagelösung, die mit der Berücksichtigung von ESG-Kriterien nur **Risiken reduzieren** oder die **finanzielle Performance optimieren** will – und damit ein **rein finanzielles Anlageziel** verfolgt – darf gemäss den Richtlinien **nicht mehr als «nachhaltig» bezeichnet werden**.¹

VS.

Nachhaltige Anlagelösungen gemäss SR 2.0:

«**Nachhaltige Anlagelösungen**» unterstehen einem **engeren** Begriffsverständnis: Eine ESG-Anlagelösung kann nur dann als **nachhaltig** bezeichnet werden, wenn **neben finanziellen Zielen** mindestens eines der folgenden **nicht-finanziellen Anlageziele** verfolgt wird:

- i. **Verträglichkeit** mit einem spezifischen Nachhaltigkeitsziel;
- oder
- ii. **Beitrag** zur Umsetzung eines spezifischen Nachhaltigkeitsziels.

Das festgelegte Nachhaltigkeitsziel muss definiert sein nach (i) einem wohldefinierten **Referenzrahmen** und (ii) spezifischen **Indikatoren**, die zur **Messung und Überwachung** des verfolgten Nachhaltigkeitsziels verwendet werden können.

Das Nachhaltigkeitsziel wird mit bestimmten **Nachhaltigkeitsansätzen** verfolgt.²

Ausgangslage

Zwischenfazit

- 1 Verpflichtende ESG-Abfrage:** Seit 2024 müssen Banken ESG-Präferenzen im Beratungsprozess systematisch erheben. Diese Anforderung wurde bei den befragten Banken bereits umgesetzt.
- 2 Matching & Dokumentation:** ESG-Präferenzen müssen mit Produkten abgeglichen, systematisch dokumentiert und bei Abweichungen erklärt werden. Banken erhalten Rechenschaftspflicht (Reporting).
- 3 Schulung erforderlich:** Banken müssen ihre Kundenberater schulen, im Schnitt erhielten diese 7 Stunden Schulung (davon 5.5h Grundlagen, 1.5h bankspezifisch). Schulungsumfang variiert stark.
- 4 Ausblick 2026 - SR 2.0:** Ab 2026 werden strengere Kriterien gelten: Nur Anlagen mit explizitem Nachhaltigkeitsziel dürfen noch als «nachhaltig» bezeichnet werden.
- 5 Begriffliche Differenzierung:** Die SR 2.0 unterscheidet neu zwischen «ESG» und «nachhaltig». Diese Unterscheidung könnte in der Kundenberatung zur Herausforderung werden, bankintern und -extern.

Wie erheben Banken Nachhaltigkeitspräferenzen von Privatkunden in der Schweiz?

Inhalte der Studie

Management Summary

S. 3-4

Ausgangslage

S. 5-11

Ergebnisse

- Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage **S. 12-20**
- Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen **S. 21-26**
- Herausforderungen und Entwicklungen **S. 27-35**

Anhang

S. 36-40

Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage

Kunden müssen zum Thema aufgeklärt werden, die Banken setzen verschiedene Tools ein

Für die Kundenaufklärung und Kommunikation der ESG-Präferenzfassung setzen Banken unterschiedliche Hilfsmittel ein.

- Am **häufigsten** werden **Factsheets oder Merkblätter eingesetzt** – 11 der 14 untersuchten Banken nutzen dieses Format. Darin wird das Thema **Nachhaltigkeit**, die bankeigenen **ESG-Profile** sowie die angebotenen **ESG-Anlagelösungen** meist konzise **beschrieben**.
- **Broschüren** stehen Kundenberatenden bei 5 Banken zur Verfügung. Solche werden oft bei **vertieftem Kundeninteresse** eingesetzt und enthalten meist **detailliertere Erläuterungen** sowie **weiterführende Informationen**. Einige Banken nutzen die **SBVg-Risikobroschüre**, die 2023 um **finanzielle ESG-Risiken** ergänzt wurde.¹
- **Videos** werden bislang nur von 3 der befragten Banken eingesetzt. In den Expertengesprächen wurde betont, dass dieses Format zur Standardisierung der Kundenaufklärung beiträgt und die Interaktion mit dem Kunden fördert.
- Bei allen Banken werden die Kunden im Kundengespräch **erstmalig** mit dem Thema Nachhaltigkeit **konfrontiert** – **vorgängig** stellt **keine Bank** den Kunden **aktiv** Unterlagen zur Verfügung. Die Kunden kommen meist unvorbereitet, ihr **Wissen** zu Nachhaltigkeit bei Finanzanlagen ist in der Regel **sehr gering**. Der **Aufklärungsbedarf** ist in den meisten Fällen **hoch**.

Form von Zusatzinformationen zur ESG-Präferenzfassung (Anzahl Banken)

**Factsheet /
Merkblatt**



11

Broschüre



5

Video



3

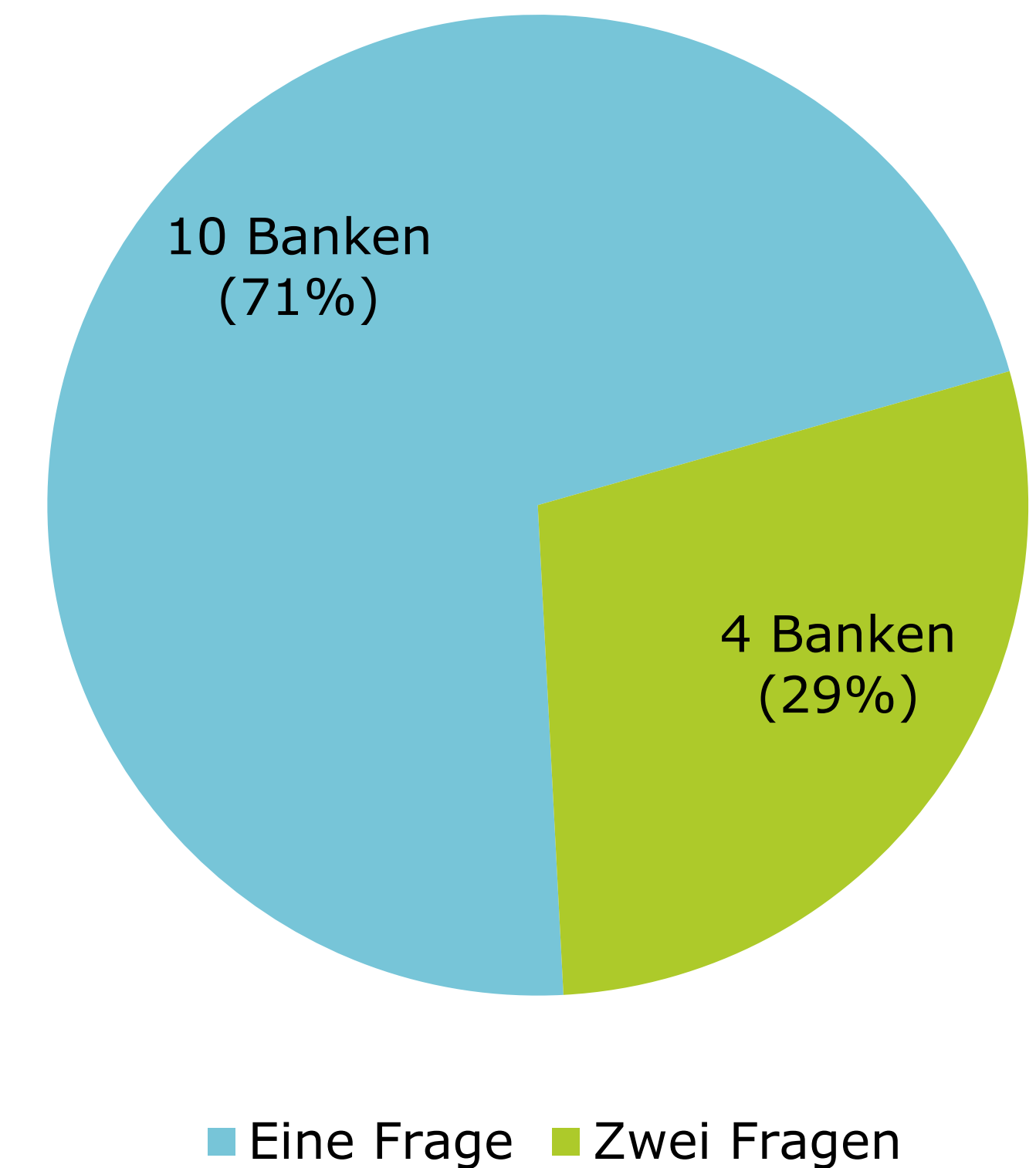
Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage

Banken erheben die Nachhaltigkeitspräferenzen mit einer oder zwei Fragen

Banken erheben die ESG-Präferenzen meist als Bestandteil der Kundenrisikoprofilierung:

- Als Hilfsmittel dienen **ein bis zwei Fragen**, diese sind **meist einfach** formuliert.
- Ein bankenübergreifend **einheitlicher Fragestandard ist noch nicht erkennbar**, die inhaltlichen und strukturellen Unterschiede zwischen den Banken sind gross (vgl. Folie [16](#)).
- Zum Einsatz kommen **unterschiedliche Fragetypen**: von einfachen Ja/Nein-Fragen bis hin zu Auswahlfragen mit abgestuften Antwortoptionen.
- **10 der 14** untersuchten Banken arbeiten mit **einer Frage**. Dazu gehören:
 - **Binäre Frage**, z. B.: Bevorzugen Sie Anlagen, die ESG-Kriterien berücksichtigen? Ja / Nein.
 - **Single-Choice-Frage mit Antwortskala**, z.B.: Wie wichtig ist Ihnen Nachhaltigkeit? Sehr wichtig / Wichtig / Nicht wichtig.
 - **Single-Choice-Frage mit verschiedenen ESG-Profilen als Antwortoptionen**, z.B. Welches Profil passt zu Ihnen? Wirkung / Verträglichkeit / ESG / Neutral.
- **4 der 14** untersuchten Banken arbeiten mit **zwei Fragen**. Bei diesen Fragentypen werden die Kunden mit **zwei binären Fragen** zu einem ESG-Profil geleitet, z.B.
 - **Frage 1**: An ESG interessiert? Ja / Nein.
 - **Falls Frage 1 positiv, dann Frage 2**: Möchten Sie neben ESG-Kriterien auch Klimakriterien berücksichtigen? Ja / Nein.

Mit wie vielen Fragen werden die ESG-Präferenzen erhoben?



Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage

Kunden werden einem Kundenprofil zugewiesen

Die zuvor beschriebenen Fragen dienen der systematischen **Zuordnung von Kunden zu einem Nachhaltigkeitsprofil**.

Grundsätzlich lässt sich jeder Kunde entweder **mit ESG-Präferenzen** oder **ohne ESG-Präferenzen** klassifizieren.

- Gibt ein Kunde **ESG-Präferenzen** an, erfolgt eine **Zuordnung zu einem der vordefinierten Kundenprofile** («Hellgrün» bis «Dunkelgrün», je nach Profilabstufung).
- Gibt ein Kunde **keine ESG-Präferenzen** an, so wird das in der Praxis **unterschiedlich interpretiert**:
 - **«ESG-neutral»**: Der Kunde kann sowohl ESG-Anlagelösungen als auch konventionelle Anlagen empfohlen erhalten.¹
 - **«ESG-Verzicht»**: Die fehlende Präferenz wird als bewusster Verzicht gewertet. Dem Kunden werden explizit keine ESG-Anlagelösungen angeboten, sondern bewusst konventionelle.



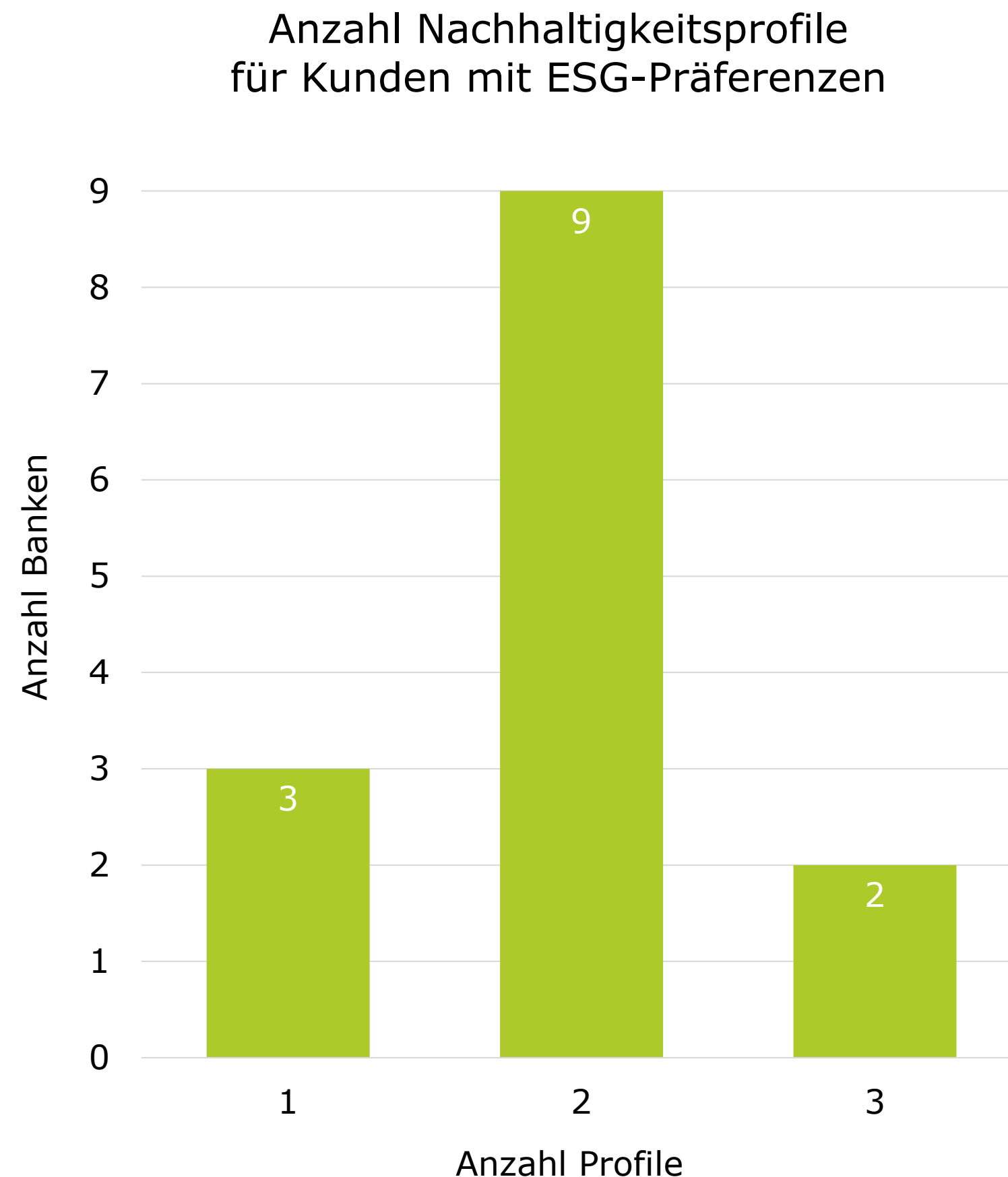
Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage

Auswahl exemplarischer Fragen und Kundenprofile (adaptiert)

Frage typ	Beispielfragen	Antwortmöglichkeiten	Varianten möglicher Kundenprofile
Eine binäre Frage <i>Beispiel 1</i> <i>Beispiel 2</i>	«Bevorzugen Sie Anlagen, die Kriterien in Bezug auf Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG) berücksichtigen?»	Ja Nein	2 Profile: ESG ESG-neutral
	«Sollen Nachhaltigkeitsaspekte bei Ihrer Vermögensanlage explizit berücksichtigt werden?»	Ja Nein	2 Profile: Nachhaltig ESG-Verzicht
Zwei binäre Fragen <i>Beispiel 1</i> <i>Beispiel 2</i>	«Sind Sie interessiert am Thema «Nachhaltigkeit» im Zusammenhang mit Ihren Finanzgeschäften?» • Falls ja: «Unser Ansatz berücksichtigt ESG-Kriterien. Möchten Sie zusätzlich auch noch Klimakriterien berücksichtigt haben?»	Ja Nein Ja Nein	3 Profile: ESG ESG & Klima ESG-neutral
	«Ist es Ihnen wichtig, ESG-Aspekte bei Ihren Anlagen zu berücksichtigen?» • Falls ja: «Möchten Sie mit Ihren Anlagen neben ESG-Risiken minimieren auch noch eine ökosoziale Wirkung erzielen?»	Ja Nein Ja Nein	3 Profile: ESG-interessiert ESG+Impact ESG-neutral
Single-Choice-Frage mit Antwortskala	«Wie gross ist Ihr Interesse, Nachhaltigkeit bei Ihren Anlagen zu berücksichtigen?»	Sehr grosses Interesse Mittleres Interesse Ich bin neutral eingestellt	3 Profile: Dunkelgrün Hellgrün ESG-neutral
Single-Choice-Frage mit Profilen als Antwortoptionen	«Welches Profil passt am besten zu Ihren Nachhaltigkeitsbedürfnissen?»	(A) Ich wünsche mir eine Anlagelösung mit positivem Beitrag zu Nachhaltigkeitszielen. (B) Ich wünsche mir eine Anlagelösung, die mit Nachhaltigkeitszielen verträglich ist. (C) Ich wünsche, dass ESG-Kriterien berücksichtigt werden. (D) Mir ist der Einbezug von Nachhaltigkeit in der Anlagelösung nicht wichtig.	4 Profile: Wirkung Verträglichkeit ESG Neutral

Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage

Kunden mit ESG-Präferenzen: die Mehrheit der Banken bietet solchen Kunden zwei Profile an



Eine Mehrheit von 9 der 14 befragten Banken operiert mit **zwei ESG-Profilen**, um der **Heterogenität in den Nachhaltigkeitspräferenzen** ihrer Kunden gerecht zu werden. Diese ESG-Profile unterscheiden sich dann meist auch im **Grad der Nachhaltigkeit, z.B. «hellgrün» oder «dunkelgrün»**.

3 Banken offerieren Kunden mit ESG-Präferenzen **ein einziges ESG-Profil**: Diese Banken differenzieren das Nachhaltigkeitsbedürfnis ihrer Kunden nicht weiter aus. Die Kunden werden z.B. klassifiziert als **«an Nachhaltigkeit interessiert»**.

Eine Minderheit von 2 Banken führt **drei ESG-Profile** im Angebot: Diese Banken operieren mit einer sehr ausdifferenzierten Profilpalette, **z.B. ESG, Verträglichkeit, Wirkung**.

Kunden ohne ESG-Präferenzen...

- werden meist einem **«ESG-neutral»-Profil** zugewiesen: Kunden, die als «ESG-neutral» eingestuft werden, können sowohl Anlageprodukte mit ESG-Bezug als auch solche ohne explizite Berücksichtigung von ESG-Kriterien empfohlen erhalten.
- Ein **expliziter «harter» Ausschluss** von ESG-Anlagelösungen ist **kaum verbreitet**: Lediglich 2 der 14 Banken bieten Kunden den Ausschluss von ESG-Anlagelösungen explizit an.

Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage

In einem 60-minütigen Kundengespräch nimmt das Thema 2-15 Minuten ein

Die Aufklärung und Abfrage der Nachhaltigkeitsvorlieben nimmt im Kundengespräch unterschiedlich viel Zeit in Anspruch: In einem 60-minütigen Kundengespräch widmen Kundenberatende dem Thema durchschnittlich 2-15 Minuten.

Banken schätzen den durchschnittlichen Zeitaufwand für die Aufklärung und ESG-Profilierung eines Kunden auf rund 10 Minuten.

Die tatsächliche Dauer variiert jedoch stark und ist von mehreren Faktoren abhängig:

- **Kundeninteresse:** Bei sehr interessierten Kunden kann das Thema bis zu 20 Minuten einnehmen, bei nicht interessierten Kunden eine Minute.
- **Beraterprofil:** Banken beobachten, dass die persönliche Haltung und das Fachwissen der Kundenberatenden sich auf die Zeitallokation auswirken: Beratende mit hohem Eigeninteresse und vertieftem Wissen widmen dem Thema tendenziell mehr Aufmerksamkeit.
- **Strategische Relevanz beim Institut:** Banken, die Nachhaltigkeit als strategische Priorität verankert haben, räumen dem Thema im Beratungsgespräch tendenziell mehr Zeit ein.

Wie viele Minuten dauert die ESG-Abfrage in einem 60-minütigen Gespräch ungefähr?			
Bank	Min.	Max.	Ø
1	-	-	5
2	2	20	11
3	-	-	10
4	1	20	11
5	5	10	8
6	1	5	3
7	2	5	4
8	5	10	8
9	10	15	13
10	15	20	18
11	2	3	3
12	1	20	11
13	2	20	11
14	2	15	9
Ø	2	15	9

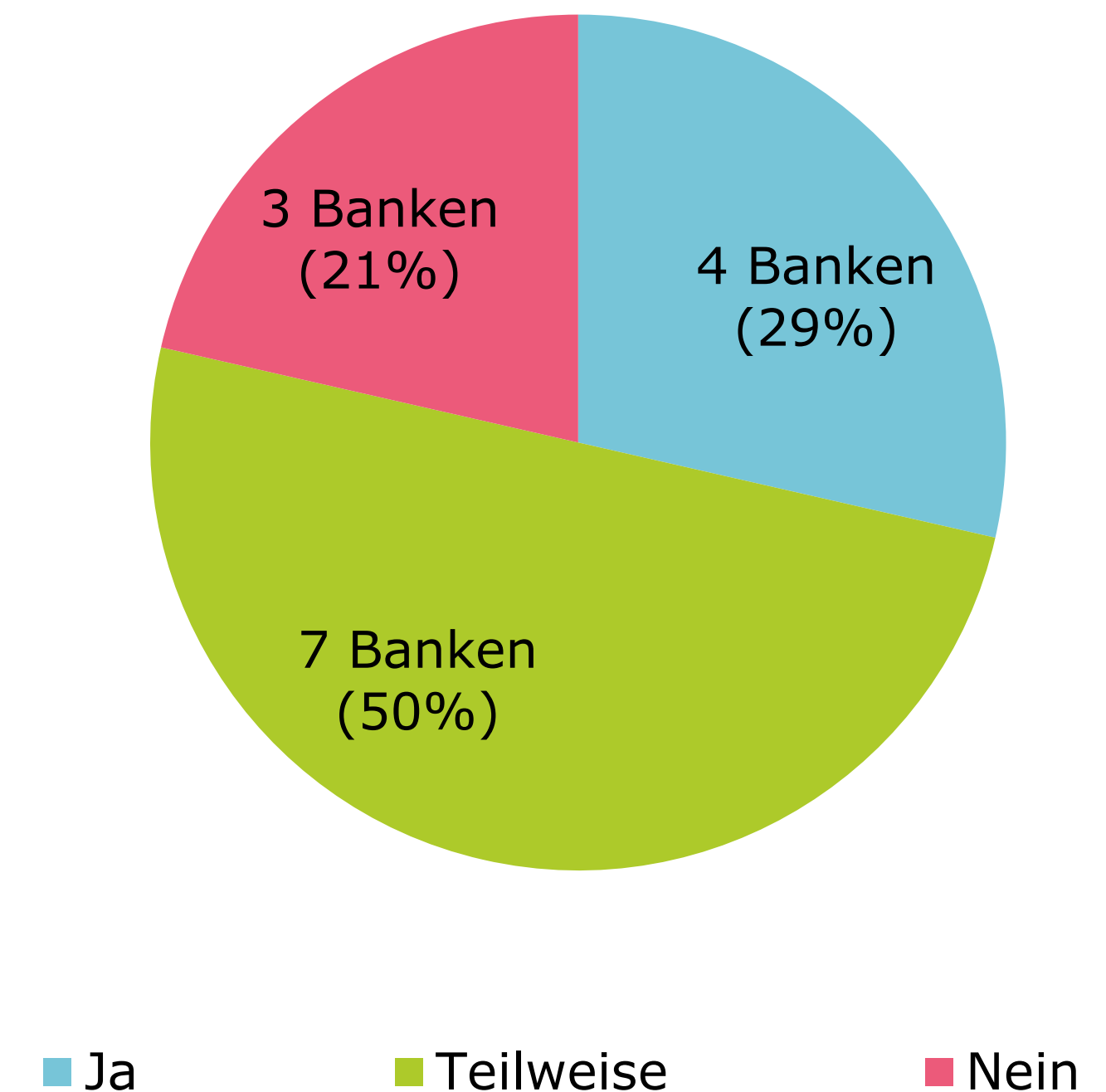
Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage

Banken sind aktuell mit der Umsetzung der verschärften SBVg-SR 2.0 beschäftigt

Mit der erweiterten SR 2.0 müssen die Banken verschärfte Anforderungen an nachhaltige Anlagen erfüllen. Die Mehrheit der befragten Institute hat den aktuellen Anlageberatungsprozess bereits ganz oder mehrheitlich auf die neuen Vorgaben ausgerichtet.

- **Die Vorreiter:** 4 Banken haben die Anpassungen bereits heute schon vollumfänglich umgesetzt. Diese Banken zeichnen sich dadurch aus, dass sie das Thema Nachhaltigkeit seit längerem strategisch besetzen, sie dürften entsprechend gut auf die Änderungen vorbereitet gewesen sein.
- **Das Mittelfeld:** 7 Banken erfüllen die Anforderungen erst teilweise. In diesen Instituten besteht punktueller Anpassungsbedarf, etwa hinsichtlich der Überarbeitung von Vertrags- und Beratungsdokumenten oder der sprachlichen Angleichung an die neuen Vorgaben.
- **Die Nachzügler:** 3 Banken befinden sich noch in der Evaluationsphase ihres Anlageberatungsprozesses und müssen umfassendere Anpassungen vornehmen, um die neuen Anforderungen zu erfüllen. Diese Banken befinden sich teilweise noch in einem strategischen Suchprozess oder sind mit bankspezifischen Umsetzungshürden konfrontiert.

Erfüllt der aktuelle Anlageberatungsprozess bereits die Anforderungen der SR 2.0?



Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage

Zwischenfazit

- 1 Pragmatische Erhebung:** ESG-Präferenzen werden meist mit wenigen und einfachen Fragen erhoben, Fragetypus und Antwortoptionen unterscheiden sich bankspezifisch deutlich.
- 2 Uneinheitliche Profile:** Banken bieten Kunden meist mehrere ESG-Profile an, die Beschreibung der ESG-Profilen differieren zwischen den Banken stark.
- 3 Moderater Aufwand im Kundengespräch:** ESG-Profilierung dauert im Kundengespräch durchschnittlich 10 Minuten, die Dauer variiert je nach Institut, Kundenberater und Kundeninteresse.
- 4 Kunden ohne ESG-Präferenz:** «ESG-neutrale» Kunden können trotzdem ESG-Anlage erhalten. Ein expliziter ESG-Verzicht durch Kunden ist selten möglich.
- 5 Regulatorischer Anpassungsdruck:** Durch die verschärften Richtlinien muss die Mehrheit der Banken Anpassungen vornehmen, bei einem Viertel sind tiefgreifende Änderungen erforderlich.

Wie erheben Banken Nachhaltigkeitspräferenzen von Privatkunden in der Schweiz?

Inhalte der Studie

Management Summary

S. 3-4

Ausgangslage

S. 5-11

Ergebnisse

- Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage S. 12-20
- Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen S. 21-26
- Herausforderungen und Entwicklungen S. 27-35

Anhang

S. 36-40

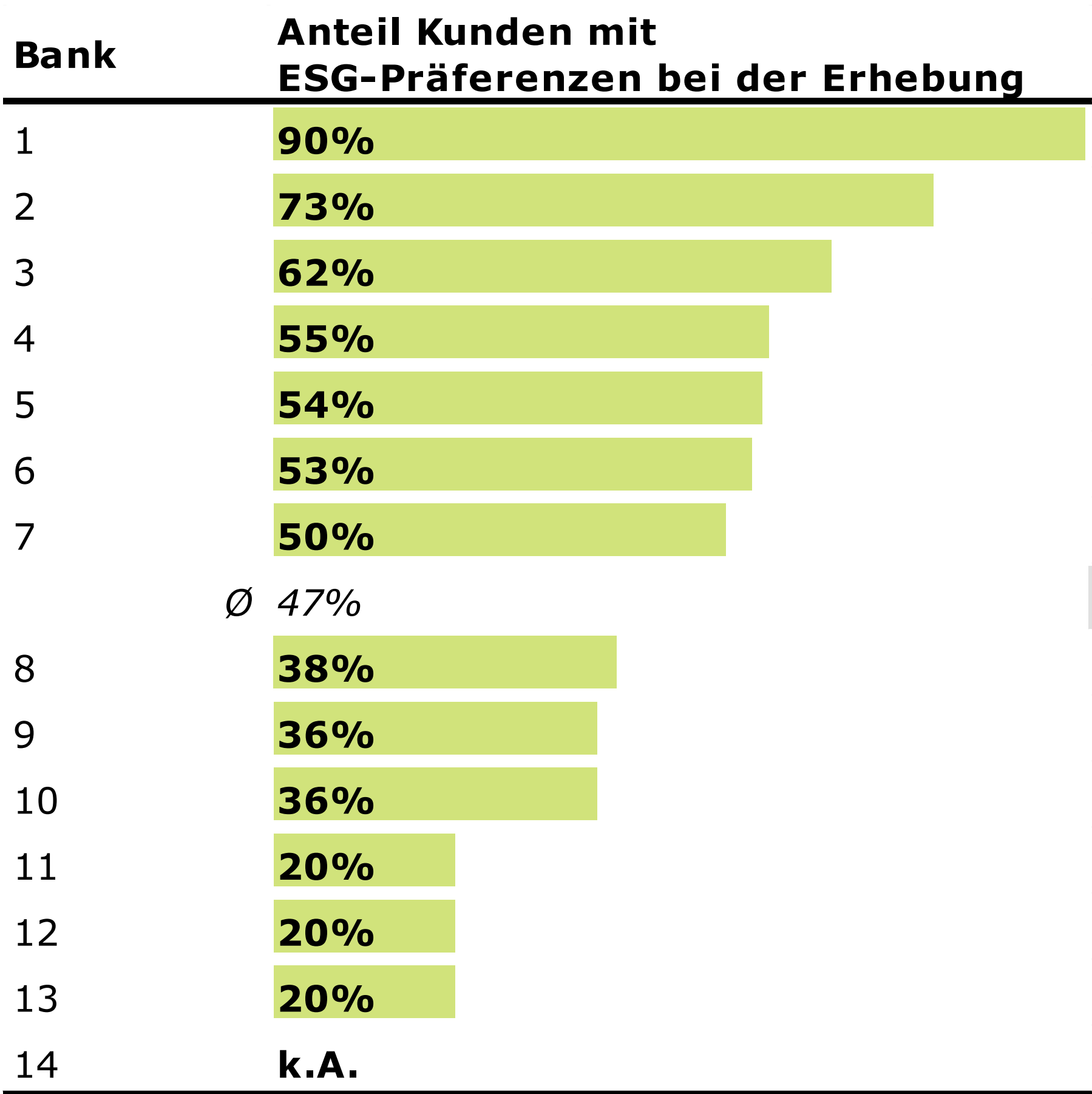
Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen

Rund die Hälfte der Kunden hat ESG-Präferenzen, zwischen Banken variiert der Anteil aber deutlich

Im Durchschnitt der untersuchten Banken äussert rund die Hälfte der Kundschaft eine ESG-Präferenz. Der Anteil an Kunden mit ESG-Präferenzen variiert zwischen den Banken allerdings erheblich zwischen 20-90%.

- Bei Banken, die Nachhaltigkeit eine hohe **strategische Bedeutung** zuweisen – z.B. aufgrund ihres Leistungsauftrags oder ihrer Gesellschaftsform –, ist tendenziell auch der Anteil höher.
- Banken beobachten **regionale Unterschiede**: Eine **urbane Kundschaft** scheint tendenziell **empfänglicher** für das Thema zu sein als eine eher **rural geprägte Zielgruppe**.
- Bei der Zuteilung von ESG-Präferenzprofilen beobachten 12 der 14 befragten Banken starke **Unterschiede zwischen einzelnen Kundenberatern** – etwa in Abhängigkeit von deren **ESG-Affinität** oder **Wissensstand**.

Diese Befunde **korrespondieren mit Ergebnissen aus schweizweiten Befragungen** von Anlagekunden, in denen **ungefähr 50%** der Befragten eine **ESG-Präferenz** angeben.¹



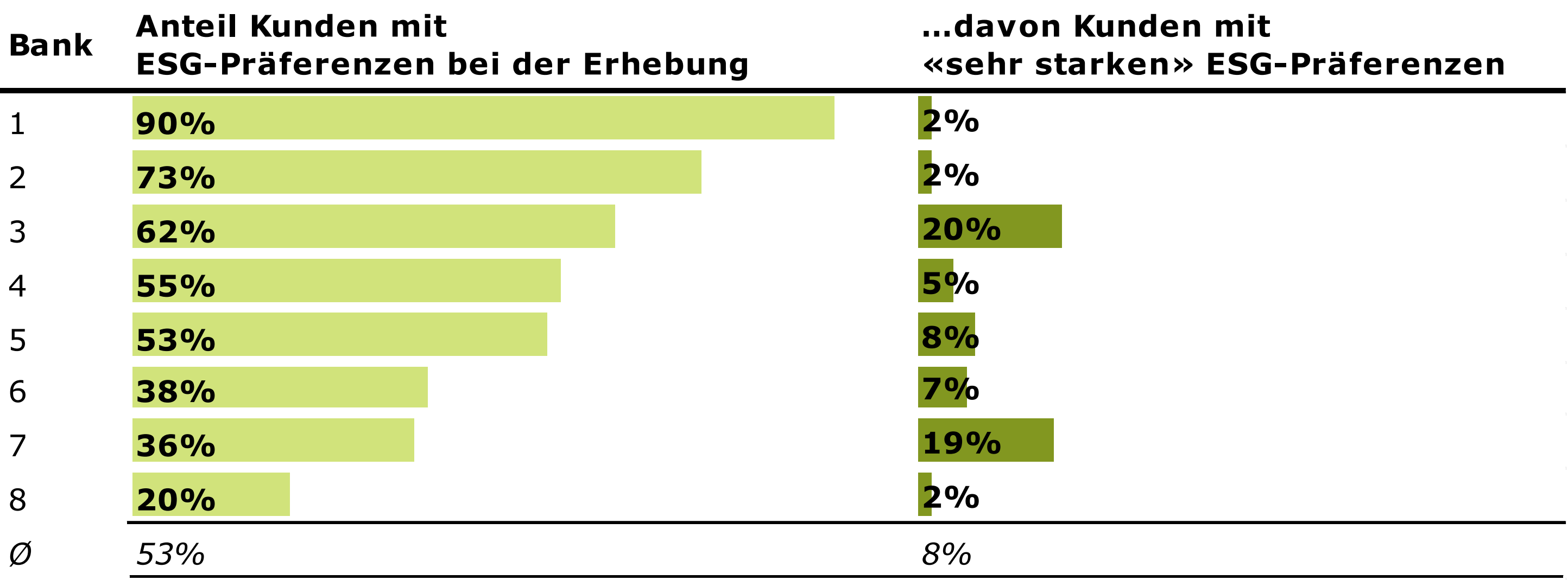
Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen

Bei differenzierten ESG-Abfragen ist der Anteil von Kunden mit «sehr hohem» Interesse tief

Bei Banken, die ihren Kunden verschiedene ESG-Profile zur Auswahl stellen, zeigt sich ein auffallend geringer Anteil an Personen mit «sehr stark ausgeprägten» ESG-Präferenzen. Im Durchschnitt liegt bei diesen Banken der Anteil von Kunden mit «sehr hohem» Nachhaltigkeitsinteresse bei 8%.

Das deutet darauf hin, dass sich ein **grosser Teil der Kundschaft** – bei Auswahlmöglichkeiten – für das «**hellgrüne**» ESG-Profil entscheidet. Allerdings zeigen sich auch hier grosse Unterschiede im Vergleich zwischen Banken.

Diese Erkenntnisse stimmen mit schweizweiten Kundenbefragungen überein, in denen ebenfalls nur **eine Minderheit ein «sehr hohes» Interesse** an nachhaltigen Anlageoptionen **angibt**.¹



Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen

Bei der Default-Klassifizierung von Bestandskunden beschreiten Banken unterschiedliche Wege

Die Klassifikation von ESG-Präferenzen bei Bestandskunden, die nicht separat befragt wurden, erfolgt bankenseitig unterschiedlich. 8 Banken nehmen eine pauschale Zuweisung zu einer Präferenzkategorie vor («mit» vs. «ohne» ESG-Präferenz). 4 Banken differenzieren auf Basis individueller Kundenmerkmale. 2 Banken haben von einer Default-Klassifizierung abgesehen.

Default-Klassifizierung:

- Der grösste Teil der untersuchten Banken (43%) klassifiziert Kunden **per Default** als solche mit «**Keiner ESG-Präferenz (neutral)**».
- **Ein kleiner Teil** der Banken (14%) klassifiziert Kunden als solche mit «**ESG-Präferenz**».

Individuelle Klassifizierung:

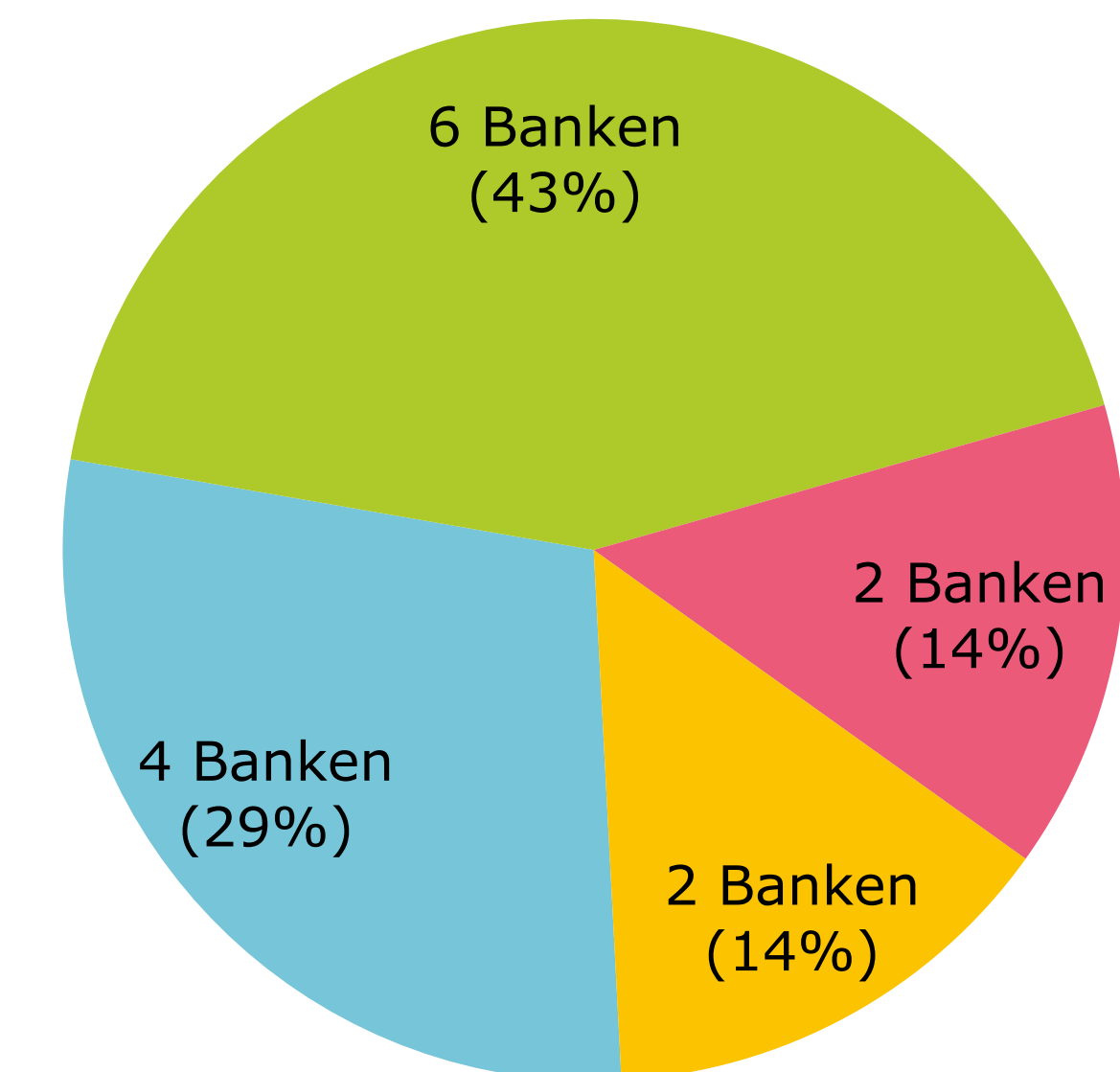
- Rund ein Drittel der Banken (29%) klassifiziert ihre Kunden **individuell, indem sie deren Präferenzen aus bestehenden Portfolios** ableitet.

Generell gilt: Wird eine Default-Klassifizierung vorgenommen, so informieren Banken ihre Kunden entsprechend und bitten sie bei **Nicht-Einverständnis um Gegenbericht**.

Keine Default-Klassifizierung:

- Rund ein Achtel der Banken (14%) klassifizierte ihre Kunden nicht eigenständig, z.B. weil alle Kunden in einem Gespräch dazu befragt werden konnten.

Wie wurden die Bestandskunden initial klassifiziert (Default-Klassifizierung)?



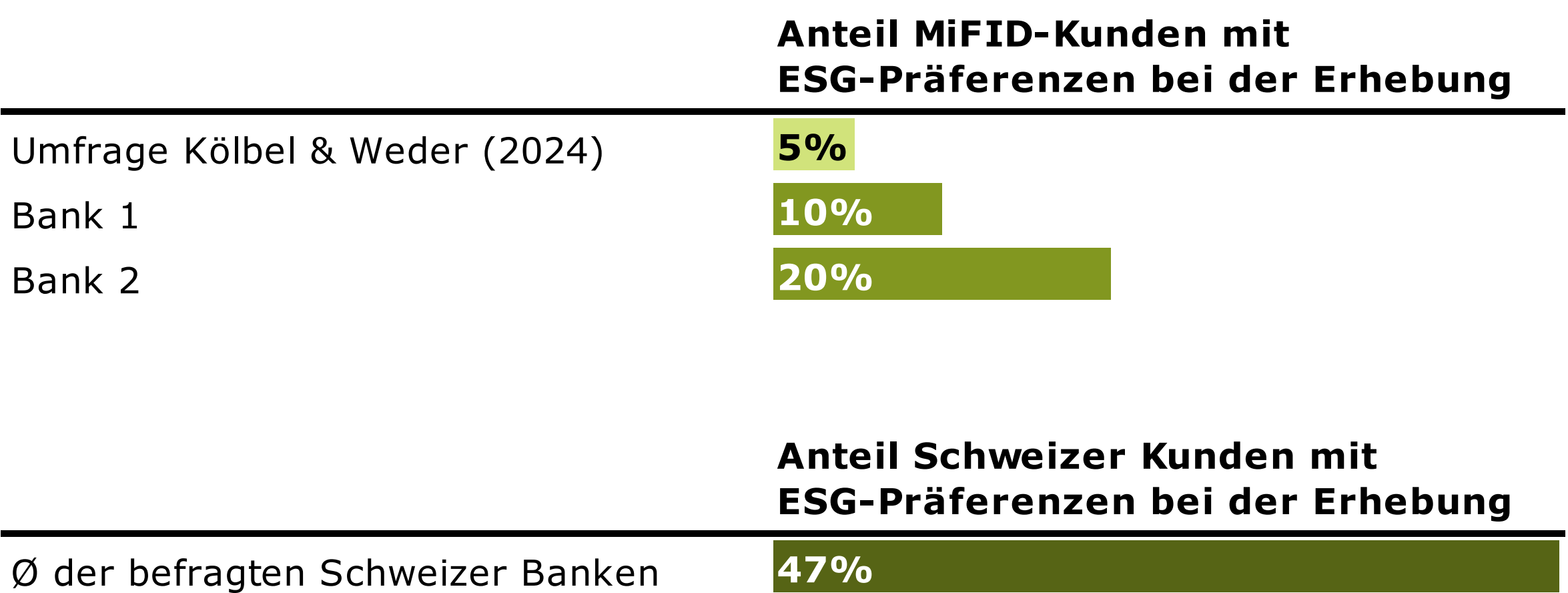
- Individuelle Klassifizierung gemäss bestehendem Portfolio
- Keine ESG-Präferenz (neutral)
- ESG-Präferenz
- Es wurde keine Default-Klassifizierung vorgenommen

Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen

EU-Kunden (mit MiFID-Abfrage) zeigen deutlich geringeres ESG-Interesse als Schweizer Kunden

Betreuen Schweizer Banken Kunden mit Wohnsitz in der EU, unterliegen Banken hinsichtlich der ESG-Abfrage den verbindlichen EU-Vorgaben von MiFID¹ II. Im Gegensatz zur schweizerischen SR legt das EU-Regime fest, welche Nachhaltigkeitskriterien im Beratungsprozess abzufragen sind. Zwei der von uns befragten Institute beraten sowohl Schweizer als auch MiFID-Kunden und wenden für letztere das europäische Abfrageregime an. Der Vergleich offenbart Unterschiede in der praktischen Umsetzung beider Systeme, ein Artefakt des Abfrageprozesses.

- Der **Anteil Kunden**, die im Rahmen der MiFID-konformen Beratung **explizite ESG-Präferenzen** angeben, ist **deutlich geringer als bei CH-Kunden**: In einem der befragten Institute liegt dieser bei unter **10%**, im anderen bei **20%**.
- Die befragten Banken berichten, dass die ESG-Präferenzfassung nach MiFID-Standard als **komplex und aufwendig** gilt. Infolgedessen entscheiden sich Kunden häufig gegen die Angabe einer ESG-Präferenz.
- Im Vergleich zu den **47% der Schweizer Kunden mit ESG-Präferenz** (vgl. Folie [22](#)) ist der Anteil von EU-Kunden gemäss MiFID-ESG-Abfrage von **10% bzw. 20%** deutlich geringer.
- In einer **vergleichbaren Erhebung** bei Schweizer und Liechtensteinischen Vermögensverwaltern lag der Anteil von MiFID-Kunden mit geäusserten ESG-Präferenzen im Durchschnitt sogar bei **lediglich rund 5%**.²



Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen

Zwischenfazit

- 1 Die Hälfte der Schweizer Kundschaft hat ESG-Präferenzen:** Im Durchschnitt haben 47% der Kundschaft eine ESG-Präferenz.
- 2 Der Anteil variiert zwischen Banken stark:** Der Anteil der Kunden mit ESG-Präferenzen liegt zwischen 20-90% und ist damit stark bankenspezifisch.
- 3 Der Anteil variiert je nach Bankstrategie, Region und Kundenberater:** Die strategische Ausrichtung, urbane Kunden und ESG-affine Berater erhöhen tendenziell den Anteil an ESG-Kunden.
- 4 «Dunkelgrüne» Kunden sind selten:** Nur ein kleiner Teil der Kunden sind nach einem «sehr nachhaltigen» Anlageprofil klassifiziert – «hellgrüne» Strategien werden deutlich bevorzugt.
- 5 Die Schweizer Selbstregulierung ist praxisnah:** Höhere ESG-Präferenzquoten deuten auf eine stärkere Bedürfnisorientierung und Praxistauglichkeit im Vergleich zum europäischem MiFID-Standard hin.

Wie erheben Banken Nachhaltigkeitspräferenzen von Privatkunden in der Schweiz?

Inhalte der Studie

Management Summary

S. 3-4

Ausgangslage

S. 5-11

Ergebnisse

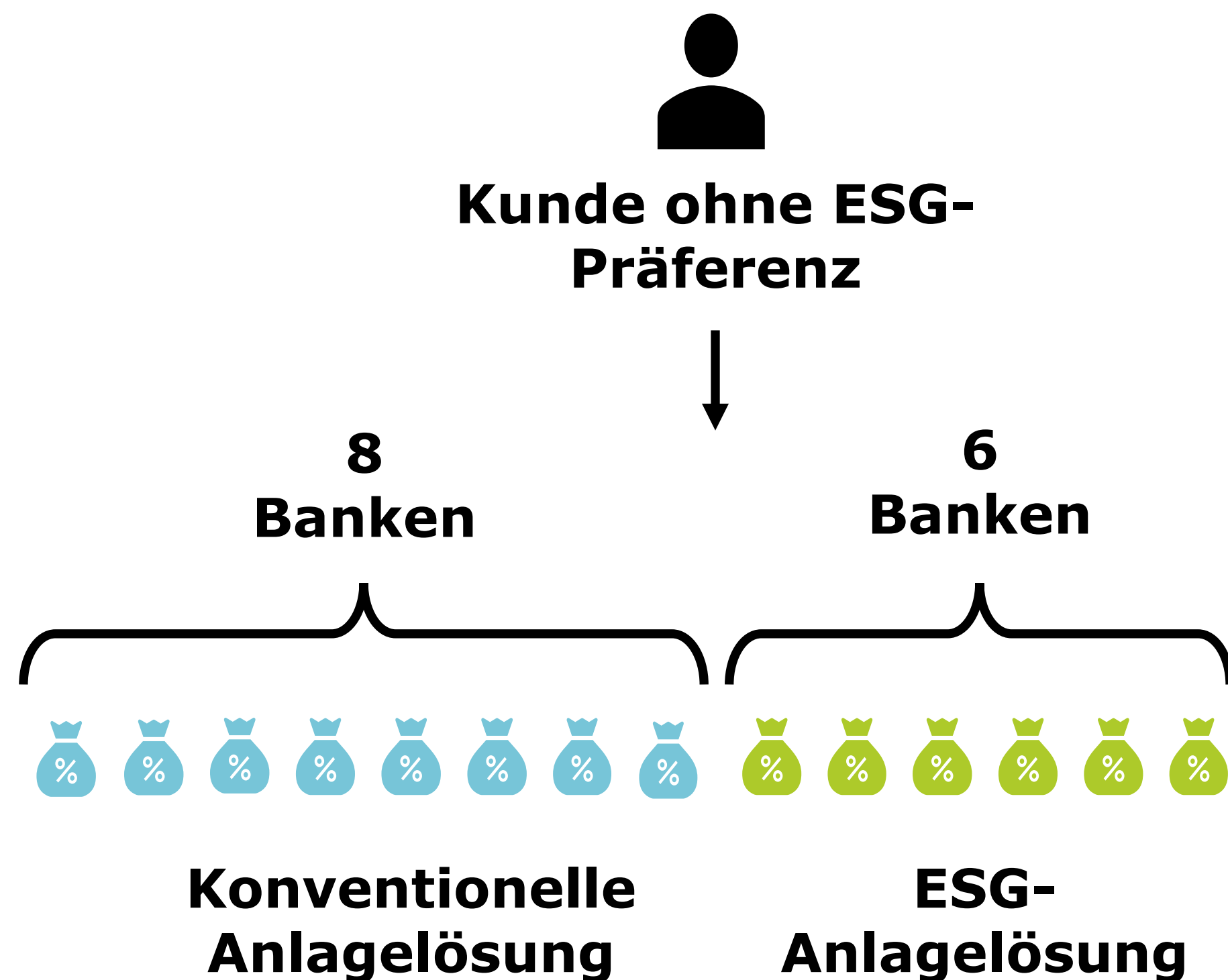
- Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage S. 12-20
- Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen S. 21-26
- Herausforderungen und Entwicklungen S. 27-35

Anhang

S. 36-40

Herausforderungen und Entwicklungen

Kunden ohne ESG-Präferenz: die Hälfte erhält ein konventionelles Angebot



Die Kundenfrage nach ESG-Vorlieben schränkt die Bank grundsätzlich im Lösungsangebot ein. Banken reagieren, indem sie Kunden als «ESG-neutral» profilieren. Solche Kunden können gemäss SR sowohl ESG-Anlagelösungen als auch Anlagelösungen ohne ESG-Kriterien empfohlen erhalten.

- Bei **8 Banken** erhalten Kunden ohne ESG-Präferenzen ein **konventionelles Produktangebot**. Dieses unterscheidet sich explizit von der ESG-Anlagelösung, die das jeweilige Institut für Kunden mit ESG-Präferenzen bereithält.
- Bei **6 Banken** erhalten Kunden ohne ESG-Präferenzen – im Sinne der in der SR vorgesehenen Option – eine **ESG-Anlagelösung**. Ein **separates Angebot** für Kunden ohne ESG-Präferenzen **wird bei diesen Banken nicht bereitgestellt**.
- Ein **expliziter ESG-Verzicht** ist in der Praxis **selten**: Lediglich **2 Banken** bieten ihren Kunden die Möglichkeit, sich **gegen eine ESG-Anlagelösung zu entscheiden**:
 - Bei **einer dieser Banken** können Kunden ein **Anlageprofil explizit wählen**, das einen **bewussten Verzicht auf ESG-Aspekte beinhaltet**. Im vorliegenden Fall ist das Institut derzeit jedoch nicht in der Lage, einem solchen Kunden eine entsprechende Anlage anzubieten.
 - Bei **der zweiten Bank** wird ein ablehnendes Votum explizit **als Verzicht auf ESG-Kriterien interpretiert** – und nicht etwa als ESG-neutral.

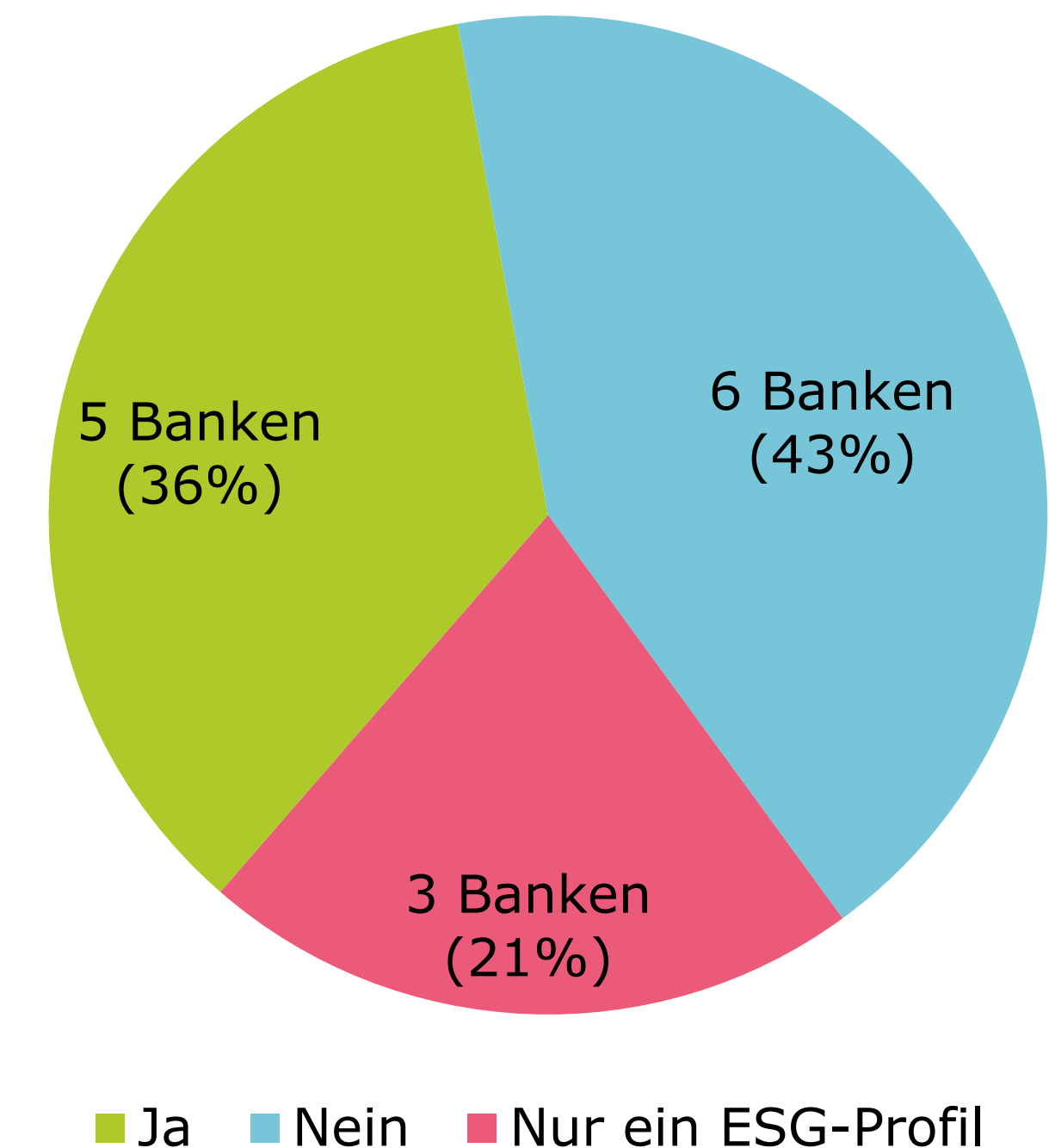
Herausforderungen und Entwicklungen

Gibt es genügend Produkte für «sehr grüne» Kundenbedürfnisse?

Äussern Kunden ein «sehr starkes» Nachhaltigkeitsinteresse, sind es lediglich ausgewählte Banken, die dieses Bedürfnis durch spezialisierte VV-Produkte gezielt abdecken können. Die Analyse der Bankpraxis zeigt ein heterogenes Bild hinsichtlich der Berücksichtigung von Kunden mit sehr hohen Nachhaltigkeitsansprüchen:

- **5 Banken** offerieren ihren «dunkelgrünen» Kunden ein **dezidiertes VV-Mandat**, das speziell auf «**sehr hohe**» Nachhaltigkeitsansprüche ausgerichtet ist.
- **6 Institute** ermöglichen zwar die Auswahl eines entsprechenden Kundenprofils, stellen dafür jedoch **kein spezifisches VV-Produkt bereit**. In diesen Fällen erhalten «dunkelgrüne» Kunden entweder keine adäquate Produktofferte oder werden mit denselben Produkten wie Kunden mit «hellgrünem» Profil bedient. In letzterem Fall ist eine entsprechende Aufklärung durch die Bank erforderlich, um Transparenz gegenüber dem Kunden sicherzustellen.
- **3 Banken** verfügen lediglich über **ein einziges ESG-Profil**, womit stark ausgeprägte Nachhaltigkeitspräferenzen nicht differenziert abgebildet werden können.
- Einige der befragten Banken zeigen sich im Umgang mit Kunden, die **sehr hohe Nachhaltigkeitsansprüche** äussern, **speziell sensibilisiert**. In diesem Segment wird die Gefahr möglicher **Greenwashing-Vorwürfe oft als erhöht betrachtet**, da die Nachhaltigkeitserwartungen dieser Kundschaft sehr hoch sind und spezifisch sein können.

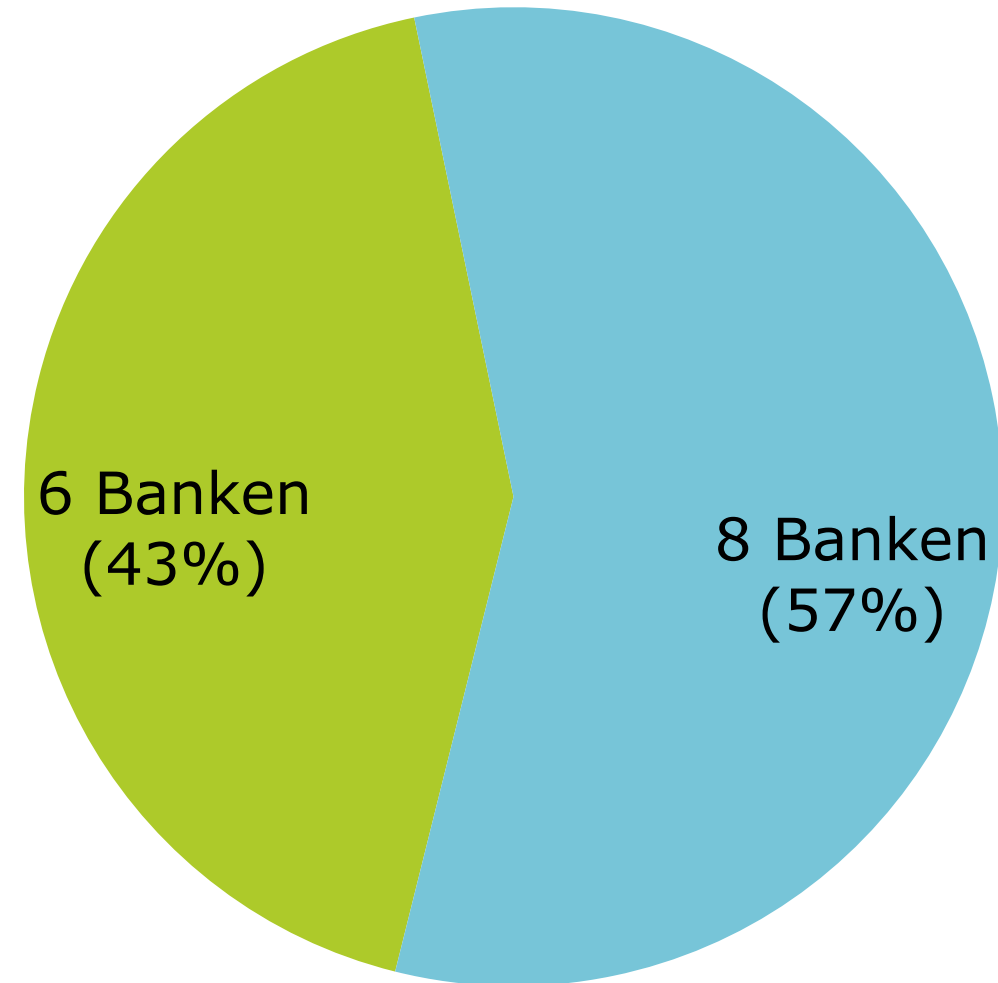
Können Kunden mit «sehr hohem» Nachhaltigkeitsanspruch mit einem dezidierten VV-Anlageprodukt bedient werden?



Herausforderungen und Entwicklungen

Das Reporting zu Nachhaltigkeitskriterien: für Banken ein aufwendiges Entwicklungsprojekt (1/3)

Erhalten Kunden mit ESG-Präferenzen ein separates Nachhaltigkeitsreporting?



■ Ja

■ Nein

Banken müssen Kunden mit ESG-Präferenzen Rechenschaft darüber ablegen, ob und wie die angebotenen Anlagelösungen deren Präferenzen entsprechen. Dazu müssen die Banken über die Nachhaltigkeitskriterien rapportieren.

- **Eine Mehrheit von 8 der befragten Banken integriert** ausgewählte Nachhaltigkeitskennzahlen in ihr **bestehendes Wertschriftenreporting**. Dabei werden spezifische ESG-Kriterien im Rahmen des **etablierten Reporting zusätzlich** ausgewiesen.
- **6 Banken** gehen einen Schritt weiter und bieten ihren Kunden mit ESG-Präferenzen ein **separates, dezidiertes Nachhaltigkeitsreporting an**. Solche Berichte erfassen Nachhaltigkeitsaspekte oft etwas **umfassender** und stellen diese durch gezielte Visualisierungen nutzerfreundlich dar.

Herausforderungen und Entwicklungen

Das Reporting zu Nachhaltigkeitskriterien: für Banken ein aufwendiges Entwicklungsprojekt (2/3)

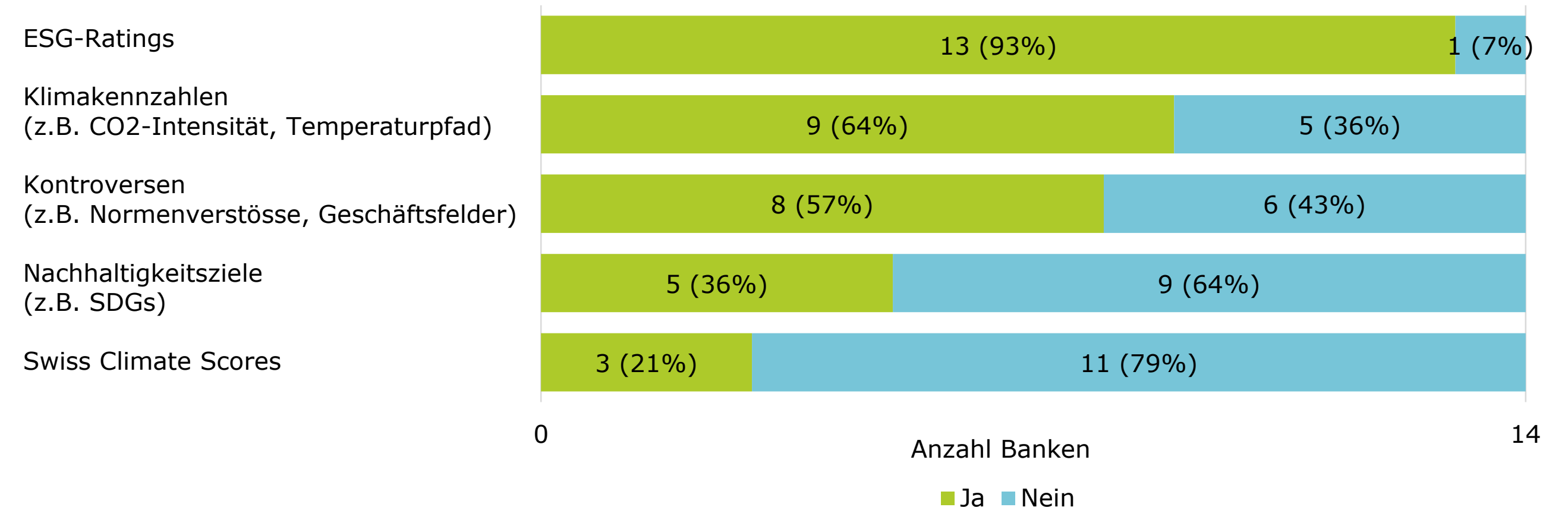
Bei der Offenlegung von Nachhaltigkeitskriterien etablieren sich ausgewählte Metriken:

- **ESG-Ratings sind der Standard:** 93% der befragten Banken (13 von 14) weisen ESG-Ratings aus - diese stellen die am häufigsten genutzte Nachhaltigkeitskennzahl dar.
 - Jedoch nutzen die befragten Banken unterschiedliche ESG-Rating-Anbieter, teils auch mehrere parallel. **Eine deutliche Mehrheit** – 12 von 14 Banken – **nutzen MSCI**. Zudem nutzen 3 Banken (auch) **ISS ESG** und **Sustainalytics** sowie 2 Banken **Inrate**.
- **Klimakenngrößen zunehmend etabliert:** 64% der Banken legt Klimametriken offen, was auf ein erhöhtes Bewusstsein für klimabezogene Risiken und Chancen hinweist.
- **Kontroversen werden häufig rapportiert:** 57% der Banken rapportieren Kontroversen – ein Hinweis auf die Relevanz normbasierter ESG-Kriterien.

SDG-Bezug bleibt selektiv: Nur 36% der Banken stellen einen Bezug zu allgemeinen Nachhaltigkeitszielen wie den UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung (SDGs) her.

Swiss Climate Scores wenig verbreitet: Lediglich 21% der Banken rapportieren die Swiss Climate Scores - damit ist die Verankerung in der Praxis noch gering. Es bestehen Vorbehalte hinsichtlich ihrer praktischen Anwendung im Beratungsgespräch, da die Metriken als komplex und schwer verständlich wahrgenommen werden.

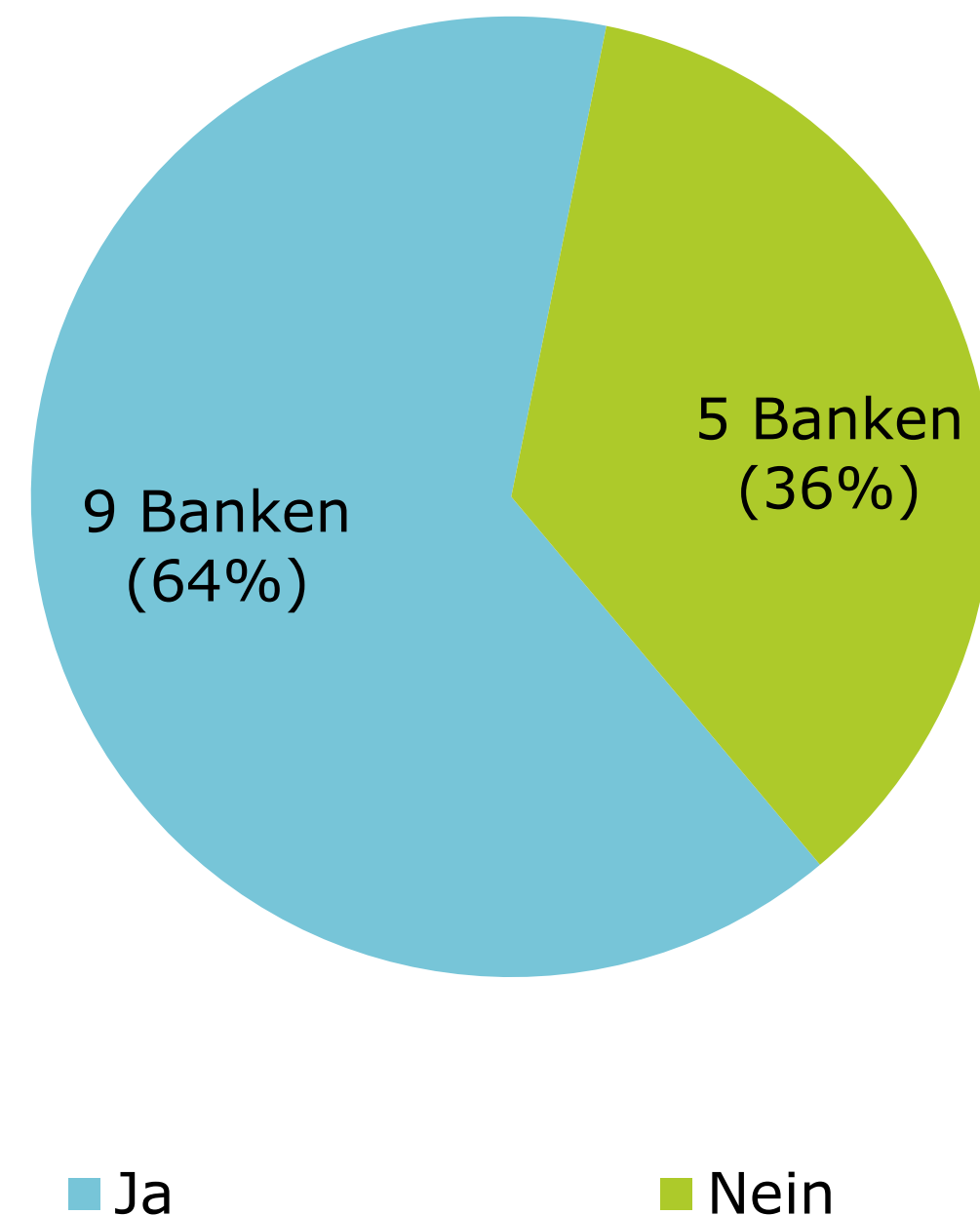
Werden folgende Nachhaltigkeitskennzahlen im aktuellem VV-Reporting ausgewiesen?



Herausforderungen und Entwicklungen

Das Reporting zu Nachhaltigkeitskriterien: für Banken ein aufwendiges Entwicklungsprojekt (3/3)

Wird das Reporting zu Nachhaltigkeitskriterien gegenwärtig (weiter-)entwickelt?



Mit der verschärften SR 2.0 unterliegen die Reportings ab 2026 erweiterten Vorgaben. So sind Anbieter verpflichtet, für als nachhaltig dargestellte ESG-Anlagelösungen zusätzlich Rechenschaft zu den nachhaltigen Anlagezielen anhand von Indikatoren abzulegen.

Lediglich eine **Minderheit von 5 Banken** stuft ihr derzeitiges Reporting zu Nachhaltigkeitskriterien als **ausreichend ein** und sieht **keinen Anpassungsbedarf** im Hinblick auf die neuen Vorgaben.

Eine Mehrheit von **9 Banken** befindet sich dagegen derzeit in der **Entwicklung oder Weiterentwicklung ihres Reportings zu Nachhaltigkeitskriterien**. Während einige dieser Institute erst am Anfang dieses Prozesses stehen, können andere auf bestehenden Strukturen zu nicht-finanziellen Kennzahlen aufbauen und diese gezielt erweitern, um den neuen Anforderungen zu genügen.

In den Gesprächen mit den Banken kristallisiert sich das **Reporting zu Nachhaltigkeitskriterien oft als aufwendiges Entwicklungsprojekt** heraus:

- Bei einigen Instituten sind bei der Offenlegung nachhaltiger Kennzahlen noch **manuelle Prozessschritte notwendig**. Die technische **Integration in bestehende Kernbankensysteme** gilt als **anspruchsvoll**, was die Überführung in ein Standardreporting erschwert.
- Neben dem **operativen Aufwand** entstehen erhebliche externe **Kosten für Datenlizenzen**, die sich – je nach Nutzung und Lizenzierung – rasch auf **mehrere hunderttausend Franken** belaufen können. Für einige Institute stellen diese Ausgaben eine **substanzielle finanzielle Belastung** dar.
- Als weitere Herausforderung nennen einige Banken **die eingeschränkte Verfügbarkeit** sowie die **mangelnde Konsistenz** relevanter **ESG-Daten**.

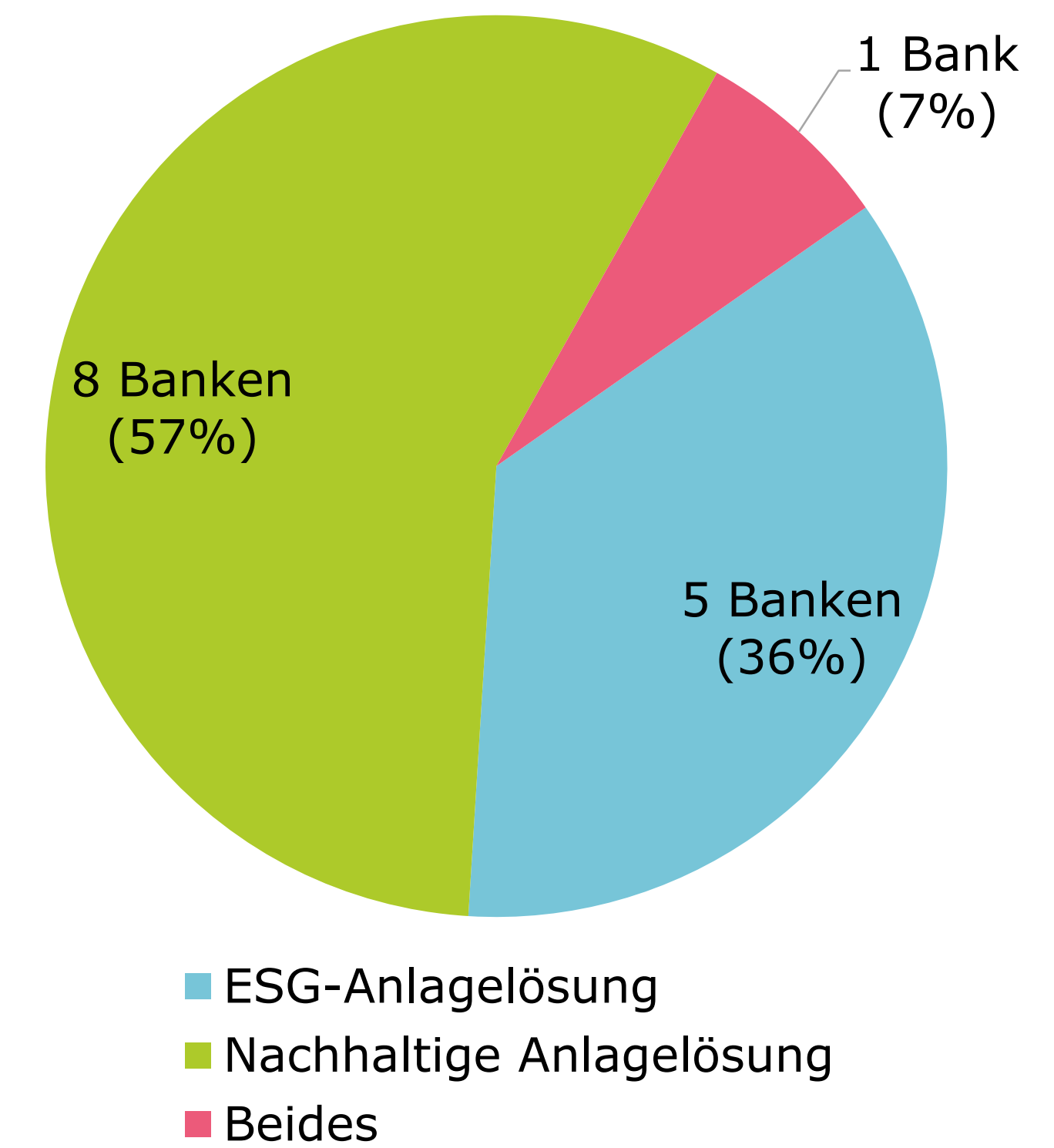
Herausforderungen und Entwicklungen

ESG-Anlagelösung vs. nachhaltige Anlagelösung: offerieren alle Banken «nachhaltige» Anlagen?

Die SR 2.0 stellt künftig erhöhte Anforderungen an die Bezeichnung von Anlagelösungen als «nachhaltig». ESG-Anlagelösungen, die nicht explizit als nachhaltig bezeichnet werden, sind davon jedoch ausgenommen. Einige Institute verzichten bewusst auf die Bezeichnung «nachhaltig» und sprechen lediglich von ESG-Anlagelösungen. Sie reduzieren damit regulatorischen Mehraufwand.

- **9 Banken** bieten Kunden mit ESG-Präferenzen explizit als **nachhaltig** dargestellte Anlagelösungen an und unterliegen damit künftig den erhöhten Anforderungen der SR 2.0.
 - **Eine dieser 9 Banken differenziert** zwischen ESG-Anlagelösungen mit explizitem Nachhaltigkeitsziel und solchen, die ESG-Kriterien primär aus finanziellen Motiven berücksichtigen. Kunden mit ausgeprägten ESG-Präferenzen erhalten Produkte mit Nachhaltigkeitsbezeichnung, während Kunden mit moderater Ausprägung eine ESG-Anlagelösung ohne entsprechende Kennzeichnung zugewiesen wird.
- **5 Banken** bieten Kunden mit ESG-Präferenzen **ESG-Anlagelösungen** an, ohne diese als «nachhaltig» zu deklarieren. Die Berücksichtigung von ESG-Kriterien erfolgt aus finanziellen Motiven. Diese Anlagelösungen unterliegen nicht den verschärften Kriterien der SR 2.0.
- Einige Banken äussern Bedenken, dass die **begriffliche Unterscheidung** – ESG ≠ nachhaltig – in der Kundenberatung **anspruchsvoll umzusetzen ist**, da sie für Kunden und Kundenberatende nicht leicht verständlich ist.

Wie werden die VV-Produkte bezeichnet, die Ihre Bank Kunden mit ESG-Präferenzen offeriert?



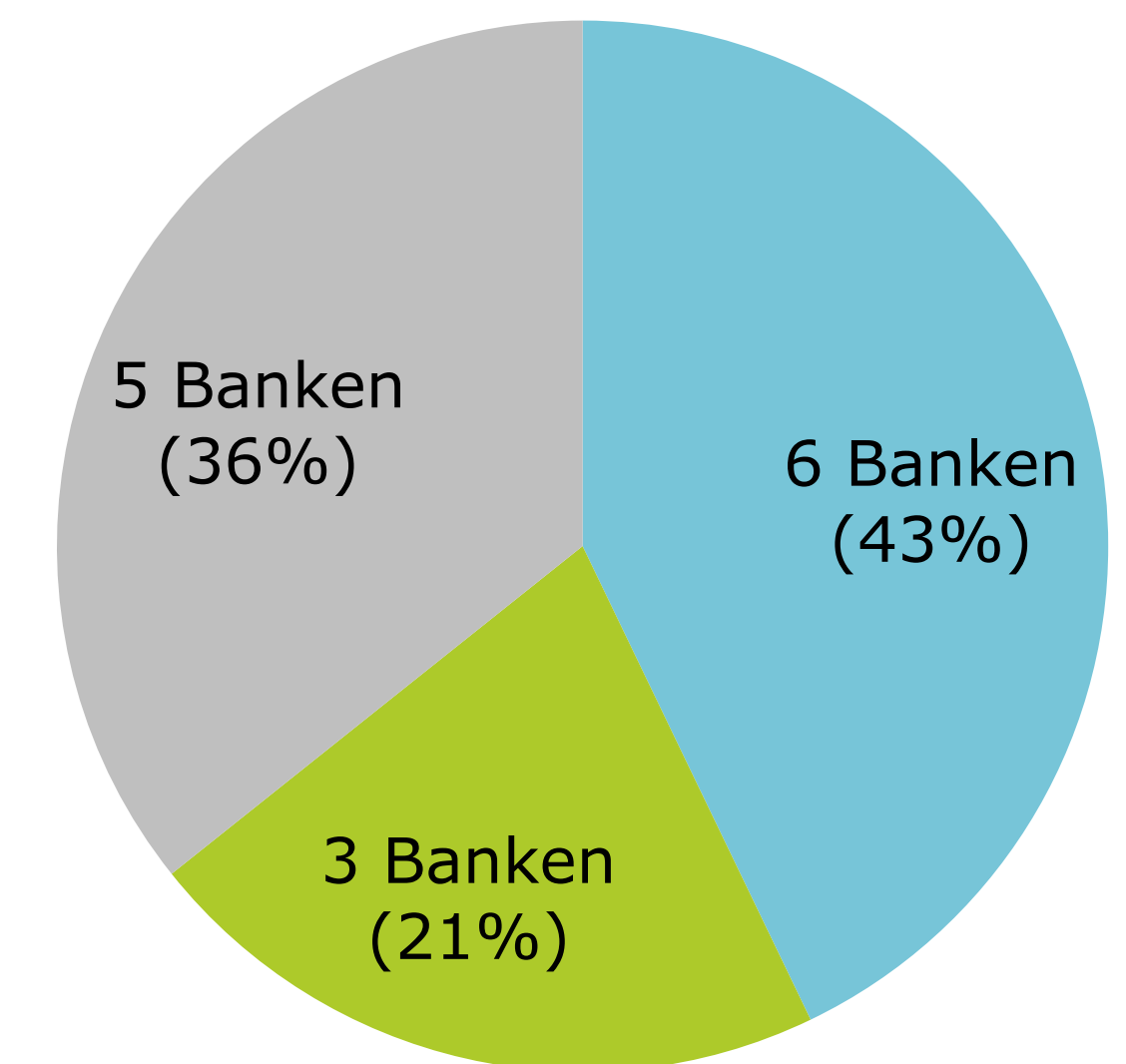
Herausforderungen und Entwicklungen

«Nachhaltige» ESG-Anlagelösungen: Verträglichkeitsziele sind verbreiteter als Beitragsziele

Mit der verschärften SR 2.0 muss eine Anlagelösung, die als «nachhaltig» bezeichnet wird, ab 2026 mindestens ein Nachhaltigkeitsziel verfolgen: i) Verträglich mit einem Nachhaltigkeitsziel oder ii) Beitragsleistung zu einem Nachhaltigkeitsziel. Die heutigen VV-Anlagelösungen der untersuchten Banken verfolgen am häufigsten ein Verträglichkeitsziel.

- **Eine Mehrheit** von zwei Dritteln (9 Banken) verfolgt ein **Verträglichkeitsziel**. In der Praxis erscheint die Erfüllung eines **Verträglichkeitsziels** für eine Anlagelösung **einfacher umsetzbar** und **weniger komplex in der Berichterstattung**.
- **Eine Minderheit** von 3 Banken bietet neben VV-Anlagelösungen mit Verträglichkeitszielen **auch Produkte an, die ein Beitragsziel verfolgen**. Letztere werden meist Kunden mit **explizit hohen Nachhaltigkeitspräferenzen** angeboten, die höheren Zielansprüchen genügen müssen.
- 5 Banken bezeichnen ihre ESG-Anlagelösungen nicht als «nachhaltig» und verfolgen folglich **kein Nachhaltigkeitsziel im Sinne der SR 2.0**. Damit unterliegen sie **nicht den verschärften Anforderungen** und müssen weder ein Verträglichkeits- noch ein Beitragsziel nachweisen.
- Bei den **Nachhaltigkeitszielen** zeigt sich ein **Fokus auf Klimaschutz**:
 - Von den 9 Banken mit Nachhaltigkeitsziel setzen **deren 7 ein Klimaziel** um.
 - 5 Banken orientieren sich darüber hinaus an den **UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung (SDGs)**.
 - Eine Bank formuliert **individuelle Nachhaltigkeitsziele**, die nicht direkt auf etablierten Rahmenwerken basieren.

Verfolgte Nachhaltigkeitsziele von ESG-Anlagelösungen gemäss SR 2.0



- Verträglichkeitsziel
- Verträglichkeits- und Beitragsziel
- Kein Nachhaltigkeitsziel

Herausforderungen und Entwicklungen

Zwischenfazit

- 1 Heterogene Umsetzung bei Kunden *ohne* ESG-Präferenzen:** Rund die Hälfte der Kunden erhält konventionelle, die andere ESG-Anlagelösungen. Ein expliziter ESG-Verzicht wird kaum angeboten.
- 2 Angebotslücken bei «sehr grünen» Kunden:** Nur 5 Banken bieten spezialisierte Produkte. Einige Banken fürchten in diesem Segment erhöhte Greenwashing-Risiken.
- 3 Reporting bleibt Herausforderung:** Technische Hürden, manuelle Prozessschritte und hohe Lizenzkosten machen die Offenlegung zu nicht-finanziellen Kriterien anspruchsvoll.
- 4 Nachhaltigkeitskennzahlen unterschiedlich etabliert:** ESG-Ratings, Klimakennzahlen und Kontroversen sind häufig, die SDGs seltener, die Swiss Climate Scores werden kaum genutzt.
- 5 Gewisse Banken meiden den Begriff «nachhaltig»:** 5 Banken meiden das Label und damit die Umsetzung der strengeren Vorgaben. ESG ≠ nachhaltig dürfte in der Beratung schwer vermittelbar sein.

Wie erheben Banken Nachhaltigkeitspräferenzen von Privatkunden in der Schweiz?

Inhalte der Studie

Management Summary

S. 3-4

Ausgangslage

S. 5-11

Ergebnisse

- Art und Umfang der ESG-Präferenzabfrage S. 12-20
- Kundeninteresse an ESG-Anlagelösungen S. 21-26
- Herausforderungen und Entwicklungen S. 27-35

Anhang

S. 36-40

Anhang I

Literaturverzeichnis

- Amrein, Simon / Rey, Reto / Dietrich, Andreas (2024) Wie wichtig ist nachhaltiges Anlegen für Privatpersonen – und weshalb legen diese nachhaltig an? In: Dietrich, Andreas / Amrein, Simon / Lengwiler, Christoph / Passardi, Marco (Hrsg.) (2024) IFZ Retail Banking-Studie 2024, 47-64.
- Dietrich, Andreas / Amrein, Simon / Rey, Reto (2024) Sind Bankkundinnen und -kunden an Nachhaltigkeit interessiert? IFZ Retail Banking Blog. Abgerufen am 06.05.2025 unter: <https://hub.hslu.ch/retailbanking/sind-bankkundinnen-und-kunden-an-nachhaltigkeit-interessiert/>
- Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) (2021) FINMA-Aufsichtsmitteilung 05/2021: Prävention und Bekämpfung von Greenwashing. Abgerufen am 06.05.2025 unter: https://www.finma.ch/~media/finma/dokumente/dokumentencenter/myfinma/4dokumentation/finma-aufsichtsmitteilungen/20211103-finma-aufsichtsmitteilung-05-2021.pdf?sc_lang=de
- Kölbel, Julian / Weder, Camilla (2024) Sustainability preference elicitation under MiFID II – a market survey. Abgerufen am 24.05.2025 unter: https://fsi.unisg.ch/fileadmin/user_upload/HSG_ROOT/Institut_FSI/Dokumente/Sustainable_Finance/Sustainability_Preference_Elicitation_Report.pdf
- Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) (2020) Leitfaden für den Einbezug von ESG-Kriterien in den Beratungsprozess für Privatkunden. Abgerufen am 22.05.2025 unter: https://www.swissbanking.ch/Resources/Persistent/1/8/1/c/181c804ca4caa251ce7e1da9d167f4c824e7815f/SBVg_Leitfaden_Einbezug_ESG_Kriterien_in_Beratungsprozess_f%C3%BCr_Privatkunden_DE.pdf
- Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) (2023a) Richtlinien für die Finanzdienstleister zum Einbezug von ESG-Präferenzen und ESG-Risiken bei der Anlageberatung und Vermögensverwaltung. Abgerufen am 22.05.2025 unter: https://www.swissbanking.ch/Resources/Persistent/2/4/4/c/244ca532e883b1d16b64ea5ca26a2c1a550e7737/SBVg_Richtlinien_Anlageberatung_und_Vermo%CC%88gensverwaltung_DE.pdf
- Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) (2023b) Risiken im Handel mit Finanzinstrumenten. Abgerufen am 22.05.2025 unter: https://www.swissbanking.ch/Resources/Persistent/8/c/6/e/8c6eaa9339b1ce68b7098f806f46ffa85e6618c/SBVg_Risiken_im_Handel_mit_Finanzinstrumenten_2023_DE.pdf
- Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) (2024) Richtlinien für die Finanzdienstleister zum Einbezug von ESG-Präferenzen und ESG-Risiken und zur Prävention von Greenwashing bei der Anlageberatung und Vermögensverwaltung. Abgerufen am 22.05.2025 unter: https://www.swissbanking.ch/Resources/Persistent/2/8/7/5/287551ab09a651198fb8c7d6a62b4fc9ce3ca2af/SBVg_Richtlinien_Anlageberatung_und_Vermögensverwaltung_DE_2024.pdf
- Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) (2025a) Richtlinien für die Finanzdienstleister zum Einbezug von ESG-Präferenzen und ESG-Risiken und zur Prävention von Greenwashing bei der Anlageberatung und Vermögensverwaltung – FAQ. Stand: Februar 2025. Abgerufen am 22.05.2025 unter: https://www.swissbanking.ch/Resources/Persistent/5/1/c/e/51cee0debdadc432e625935470b119fa262dfe20/DE_FAQ_ESG-Richtlinien_2025.pdf
- Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) (2025b) Webseite: Mitgliedsinstitute. Abgerufen am 28.04.2025 unter: <https://www.swissbanking.ch/de/bankiervereinigung/mitgliedschaft/mitgliedsinstitute>
- Schweizerische Eidgenossenschaft: Der Bundesrat (2022) Standpunkt des Bundesrates bezüglich Greenwashing-Prävention im Finanzsektor. Abgerufen am 22.05.2025 unter: <https://www.news.admin.ch/news/message/attachments/74576.pdf>
- Schweizerische Eidgenossenschaft: Der Bundesrat (2024) Medienmitteilung: Bundesrat stellt Fortschritte der Finanzbranche bei Verhinderung von Greenwashing fest. Abgerufen am 22.05.2025 unter: <https://www.news.admin.ch/news/message/attachments/74576.pdf>
- Stüttgen, Manfred / Agnesens, Tatiana / Blattmann, Urs / Buschor Felix / Ettlin, Joël (2024) Wie denken Privatinvestoren über den Anlegerschutz durch Banken in der Schweiz? Abgerufen am 22.04.2025 unter: <https://www.hslu.ch/de-ch/hochschule-luzern/ueber-uns/medien/medienmitteilungen/2024/02/26/anlegerschutz/>

Anhang II

Interviewverzeichnis

Erol Bilecen, Leiter Sustainable Finance, *Schweizerische Bankiersvereinigung*, 27.01.2025.

Simon Bohren, Leiter Advisory, Investment Center, *PostFinance*, 26.02.2025.

Daniel Cottini, Regionaldirektor und Leiter Corporates & Real Estate Zentralschweiz, *UBS*, 24.03.2025.

Ralph Enderle, Leiter Investment Services, *VZ Depotbank*, 26.03.2025.

Nina Fakner, Leiterin Kompetenzzentrum Sustainable Investment Specialist, *Raiffeisen Schweiz*, 10.04.2025.

David Gartmann, Senior Fachspezialist Nachhaltigkeit/Fachleiter Anlegen, *Graubündner Kantonalbank*, 13.02.2025.

Simon Gobat, Fachspezialist Produktmanagement, *Valiant Bank*, 13.02.2025.

Benjamin Gränicher, Senior Analyst Nachhaltigkeitsresearch, *Migros Bank*, 06.02.2025.

Sandro La Colla, Verantwortlicher Nachhaltigkeit, *Nidwaldner Kantonalbank*, 12.05.2025.

Alexander Lippold, Produktmanagement, Anlagelösungen, *Zürcher Kantonalbank*, 12.02.2025.

Sabine Matter, Project Manager Regulatory Change Management, *UBS*, 24.03.2025.

Delia Mendoza, Prozess- und Produktmanagerin, *Raiffeisen Schweiz*, 10.04.2025.

Ivo Mugglin, Lead Sustainable Investing, Investment Center, *PostFinance*, 26.02.2025.

Michelle Peter, Expertin Nachhaltigkeit, *Schwyzer Kantonalbank*, 06.03.2025.

Vanessa Rocco, Leiterin Kompetenzzentrum Anlegen und Vorsorge, *Zuger Kantonalbank*, 09.04.2025.

Martin Rust, Leiter Nachhaltigkeit, *Graubündner Kantonalbank*, 13.02.2025.

Manuel Rütsche, Head Asset Management, *VZ Depotbank*, 26.03.2025.

Philip Staub, Produktmanager Anlegen & Vorsorgen, *Schwyzer Kantonalbank*, 06.03.2025.

Dr. Alex Tobler, Head Investment Architecture, Investment Solutions, *Zürcher Kantonalbank*, 12.02.2025.

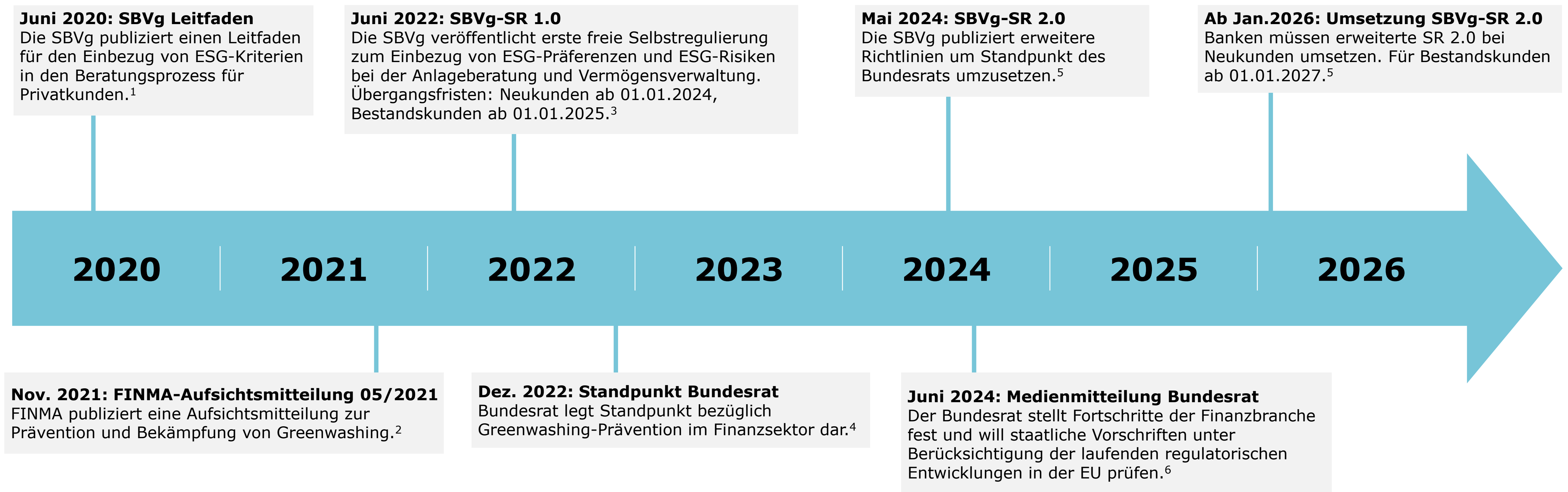
Andrea Unternährer, Senior Produktmanagerin Anlegen & Vorsorgen, *Thurgauer Kantonalbank*, 06.02.2025.

Sandro Widmer, Nachhaltigkeitsverantwortlicher, *Obwaldner Kantonalbank*, 02.04.2025.

Roland Wöhr, Leiter Nachhaltigkeit Asset Management, *Luzerner Kantonalbank*, 06.03.2025.

Anhang III

Entwicklung der Selbstregulierung zur Erfassung von ESG-Präferenzen bei Bankkunden in der Schweiz



Die Studie wurde unterstützt von den Platinsponsoren des Vereins IFZ



Autorenschaft



Dr. Brian Mattmann

Brian Mattmann ist Dozent an der Hochschule Luzern. Er lehrt und forscht zu Asset Management und nachhaltigen Kapitalanlagen. Im In- und Ausland war er im Aktienresearch und Portfoliomanagement sowie im Anleihen- und Derivatehandel tätig. Er ist Co-Autor der IFZ Sustainable Investments Studie sowie des Buchs «Nachhaltig investieren. Grundlagen – Strategien – Umsetzung» (NZZ Libro, 2022).



Prof. Dr. Manfred Stüttgen

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



Nadine Berchtold

Nadine Berchtold ist Senior Wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Hochschule Luzern. Sie forscht zu den Themen Nachhaltigkeit und KMU-Finanzierung. Vor ihrer Tätigkeit an der Hochschule Luzern war sie in diversen internen und externen Positionen bei Schweizer Retailbanken sowie als Business Consultant tätig.

Hochschule Luzern
Wirtschaft

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Für Fragen wenden Sie sich an: Dr. Brian Mattmann, T direkt +41 41 757 67 91, brian.mattmann@hslu.ch

FH Zentralschweiz