

Etablierte Banken werden bei der neuen Anlegergeneration abgehängt

Die kommende Generation der Privatinvestoren hat andere Ansprüche, Zielvorstellungen und sind viel eigenständiger und digitaler unterwegs. Viele von ihnen fühlen sich bei den Neo-Banken besser aufgehoben, wechseln schneller die Anbieter und schauen auch stärker auf die Gebühren und Preise.



(Bild: Shutterstock)

Freitag, 01. Mai 2026 08:36



Von York Runne | Redaktor

<https://www.finews.ch/>

Laut einer Studie der Boston Consulting Group (BCG) für den deutschen Markt müssen sich die etablierten Banken anstrengen, um die «Emerging Affluents» für sich zu gewinnen. Die Ergebnisse

dürften sicher zu weiten Teilen auch auf die Schweizer Situation übertragbar sein.

Die junge, einkommensstarke Zielgruppe der Emerging Affluents gilt schon heute als einer der wichtigsten Wachstumstreiber im Finanzsektor und könnte in den kommenden Jahren über den Erfolg ganzer Geschäftsmodelle entscheiden. Damit sind Personen gemeint, die im Durchschnitt unter 30 Jahre alt sind, zwischen 80'000 und 250'000 Euro jährlich verdienen und sich mitten im Vermögensaufbau befinden.

Laut einer aktuellen Analyse der Boston Consulting Group (BCG) weisen sie im Vergleich zur Generation vor ihnen ein grundlegend anderes Anlageverhalten auf – und setzen etablierte Banken zunehmend unter Druck.

Jung, digital – und finanziell selbstbestimmt

Ihr gemeinsames Merkmal sei ein ausgeprägtes Interesse an Kapitalmärkten und ein hoher Grad an Eigeninitiative, heisst es in der Analyse.

Rund 94 Prozent dieser Gruppe sind bereits am Kapitalmarkt aktiv – ein deutlicher Anstieg gegenüber 89 Prozent im Jahr 2023. Noch bemerkenswerter ist jedoch ihre Haltung zur Geldanlage: Etwa 90 % möchten ihre Investments eigenständig steuern und verzichten bewusst auf klassische Beratung.

Damit entwickelt sich selbstbestimmtes Investieren vom Trend zum neuen Standard. Traditionelle Beratungsmodelle würden damit spürbar an Bedeutung verlieren.

Machtverschiebung im Wertpapiergeschäft

Parallel dazu verschieben sich die Marktanteile im Brokerage-Geschäft deutlich. Während 2023 noch ein Grossteil der Depots bei klassischen Banken lag, dominieren inzwischen Neo-Broker. Rund 59 Prozent der Depotverbindungen entfallen heute auf digitale Anbieter und nur noch etwa 41 Prozent liegen bei Filial- oder Direktbanken.

Diese Entwicklung markiere laut den BCG-Experten einen klaren Wendepunkt. Digitale Plattformen würden insbesondere durch niedrige Gebühren, intuitive Nutzererlebnisse und flexible Investmentmöglichkeiten überzeugen. Das seien Faktoren, bei denen viele etablierte Banken bislang nicht mithalten können.

Preisdruck und Wechselbereitschaft steigen

Trotz hoher Zufriedenheit mit der eigenen Anlagestrategie zeigt sich die Zielgruppe äusserst wechselbereit: Rund 50 Prozent der Emerging Affluents würden bei besseren Konditionen den Anbieter wechseln.

Der wichtigste Treiber dabei ist der Preis: Für 56 Prozent sind dabei tiefe Gebühren ausschlaggebend. Gleichzeitig bevorzugen etwa 68 Prozent digitale Kanäle für Information und Transaktionen. Diese Kombination erhöht den Wettbewerbsdruck erheblich, insbesondere für traditionelle Institute mit kostenintensiveren Strukturen.

Künstliche Intelligenz als neuer Standard

Ein weiterer zentraler Trend ist der Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Über 90 Prozent der Befragten nutzen KI bereits oder können sich deren Einsatz vorstellen. Dabei werden als die wichtigsten Anwendungsfelder die Analyse von Portfolios (72 Prozent) genannt, die Optimierung von Investments (62 Prozent)

sowie die Simulation von Anlagestrategien (54 Prozent). KI würde sich damit von einem optionalen Tool zum integralen Bestandteil moderner Investmentprozesse entwickeln.

Zwei Anlegertypen dominieren

Die Studie identifiziert zwei zentrale Subsegmente innerhalb der Emerging Affluents:

- **1. Sparplan-Investoren**

Mit rund 60 Prozent stellen sie die grösste Gruppe. Ihr Fokus liegt auf langfristigem Vermögensaufbau, insbesondere über ETFs und regelmäßige Sparpläne. Sicherheit, niedrige Kosten und einfache Verwaltung stehen im Vordergrund.

- **2. Gelegenheits-Trader**

Diese Gruppe investiert opportunistischer und ist stärker an renditestärkeren, aber volatileren Anlageklassen interessiert. Neben Altersvorsorge spielt für sie auch finanzielle Unabhängigkeit eine zentrale Rolle.

Enormes Ertragspotenzial für Banken

Trotz der aktuellen Herausforderungen bleibe die Zielgruppe für Banken äusserst attraktiv. Laut BCG könnte der jährliche Ertrag aus diesem Segment in Deutschland bis 2034 auf rund 12 Milliarden Euro steigen – ein Vielfaches des heutigen Niveaus.

Treiber dieser Entwicklung sind steigende Einkommen, Vermögenszuwächse sowie erwartete Erbschaften. Die Emerging Affluents von heute sind damit die vermögenden Kunden von morgen.

Handlungsdruck für etablierte Anbieter

Die Studie macht deutlich: Banken stehen vor einer strategischen Richtungsentscheidung. Wer die Bedürfnisse dieser digitalaffinen und selbstbestimmten Anlegergeneration nicht erfüllt, riskiert langfristig den Verlust einer der wichtigsten Kundengruppen.