

19.03.2025 – 07:00 Uhr

Vermögensverwaltung: Henry 2.0, Frauen und Lifestyle-Investor:innen – auf diese Personas müssen sich Banken vorbereiten

Vermögensverwaltung: Henry 2.0, Frauen und Lifestyle-Investor:innen – auf diese Personas müssen sich Banken vorbereiten

- Banken müssen neue Kundengenerationen besser verstehen, um wettbewerbsfähig zu bleiben
- In den nächsten Jahren werden so grosse Vermögen wie nie zuvor vererbt
- Private Equity wird immer wichtiger, auch Kryptowährungen holen auf

Zürich, 19. März 2025 – Die sich verändernden Kundendemografien und der rasante technologische Fortschritt erfordern von Schweizer Vermögensverwaltern eine tiefgreifende Transformation. Um besser auf die komplexen Bedürfnisse heutiger Investorengenerationen zu reagieren, müssen Banken ihre traditionellen Modelle überdenken und ausgefeiltere, technologiegetriebene und personalisierte Dienstleistungen anbieten. Denn die Anforderungen der Anleger:innen verändern sich.

In den nächsten 20 Jahren wird ein enormes Vermögen an jüngere Generationen weitergegeben. Dieser Transfer von Vermögen der sogenannten Babyboomer auf jüngere Generationen stellt einer weltweiten Umfrage unter Vermögensverwaltern zufolge derzeit die grösste Herausforderung für die Branche dar – mehr noch als regulatorischer Druck und digitale Transformation bzw. KI-Revolution. Schon heute wird in der Schweiz so viel vererbt wie nie zuvor.

«Vermögensverwalter sollten die Kundenbindung über die Generationen hinweg vertiefen, regulatorische Herausforderungen als Katalysator für Innovationen nutzen und sich durch KI- und Digital-First-Services differenzieren. Gerade auch im Wettbewerb mit der Fintech-Konkurrenz ist eine personalisierte Betreuung entscheidend», sagt Patrick Akiki, Partner und Leiter Finanzdienstleistungen bei PwC Schweiz.

Bankkund:innen der Zukunft – herkömmliche digitale Angebote

Die neuen Kundengenerationen verlangen nahtlose digitale Angebote, wertebasierte Anlagestrategien und grenzüberschreitende Investment-Lösungen, die auf ihre finanziellen Bedürfnisse individuell zugeschnitten sind. Auf diese Anforderungen zu reagieren, ist entscheidend für die Branche. Dazu arbeiten Vermögensverwalter zunehmend mit Personas: Sie erstellen psychografische Profile, um ihre Kund:innen besser zu verstehen, Anlagestrategien mit deren Werten und Zielen in Einklang zu bringen und ihre Angebote zu personalisieren. Im Wesentlichen kristallisieren sich fünf neue Kundenprofile heraus:

- **HENRY 2.0** (High Earner Not Rich Yet): Die zweite Version dieser Kundengruppe sind digital orientierte, technikaffine Besserverdienende. Sie suchen nahtlose, technologiegestützte Investment-Lösungen und nutzen sowohl traditionelle als auch alternative Anlagen wie Kryptowährungen und Risikokapital, um langfristig Vermögen und finanzielle Sicherheit aufzubauen.
- **Frauen, die bewussten Anlegerinnen:** Beruflich erfolgreiche Frauen, die sich durch wertebasiertes Investieren finanzielle Unabhängigkeit sichern und dabei ein Gleichgewicht zwischen persönlichem Vermögenszuwachs, sozialem Engagement und familiärer Nachlassplanung herstellen wollen.
- **Globale Vermögensnavigator:innen:** Gut verdienende, international mobile Fach- und Führungskräfte, die anspruchsvolle grenzüberschreitende Vermögensverwaltungsstrategien benötigen, die ihre Steuerlast verbessern sowie Portfolios in unterschiedlichen Währungen und globale Geldanlagen wollen.
- **Nachhaltige Anleger:innen:** Legen Wert auf ESG-Strategien, Impact Investing und Philanthropie. Und sie streben nach stabilen Renditen, die mit ihren Werten übereinstimmen und eine langfristige gesellschaftliche Wirkung erzielen.
- **Lifestyle-orientierte Investor:innen:** Streben persönliche Ziele wie Frühpensionierung, Unternehmertum oder die Vereinbarkeit von Beruf und Familie an. Legen dabei Wert auf eine individuelle, flexible Finanzplanung, die ihrem Lebensstil gerecht wird und auf Vermögenswachstum abzielt.

Private Equity wird beliebter, Kryptowährungen im Allzeithoch

Investitionen in den privaten Markt gewinnen an Bedeutung. Zwei Drittel der befragten Vermögensverwalter halten Private Equity in den nächsten zwei bis drei Jahren für eine der wichtigsten Anlageformen. Auch Private Debt bleibt gefragt, da sie unter unsicheren Marktbedingungen ebenfalls stetige Erträge erzielen kann. Danach folgen Investitionen in Infrastruktur wegen ihrer Stabilität gerade in Zeiten hoher Inflation.

Zudem werden Kryptowährungen in den Portfolios der Anleger:innen wieder beliebter. Mit einer Gesamtmarktkapitalisierung von mehr als 3,6 Billionen US-Dollar im diesem Jahr gegenüber 1,7 Billionen US-Dollar im Jahr 2024, sind Kryptowährungen für Vermögensverwalter in Zukunft ein wichtiges Thema.

Über diesen Bericht

In der vierten Ausgabe des [Berichts «Wealth Management Insights»](#) werden die prägenden Trends für die Vermögensverwaltung im Jahr 2025 untersucht. Basierend auf den Erkenntnissen früherer Ausgaben und einer weltweiten Umfrage unter 500 Berater:innen für sehr vermögende Privatpersonen zeigt der Bericht Handlungsmöglichkeiten für die Branche auf.

Über uns

PwC Schweiz ist das führende Prüfungs- und Beratungsunternehmen in der Schweiz. Der Zweck von PwC ist es, das Vertrauen in der Gesellschaft aufzubauen und wichtige Probleme zu lösen. Wir sind ein Netzwerk von Firmen, das in 149 Ländern rund 370'000 Mitarbeitende beschäftigt. Diese setzen sich dafür ein, in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Beratung, Steuern und Recht erstklassige Dienstleistungen zu erbringen. PwC Schweiz hat über 3'800 Mitarbeitende und Partner:innen an 13 verschiedenen Standorten in der Schweiz sowie einem im Fürstentum Liechtenstein. Erfahren Sie mehr und sagen Sie uns, was für Sie wichtig ist, unter www.pwc.ch.

«PwC» bezieht sich auf das PwC-Netzwerk und/oder eine oder mehrere seiner Mitgliedsfirmen, von denen jede ein eigenständiges Rechtssubjekt ist. Nähere Angaben dazu finden Sie unter www.pwc.com/structure.

Melanie Loos
PwC | External Communications
Office: +41 58 792 47 66
Email: melanie.loos@pwc.ch

PricewaterhouseCoopers AG
Birchstrasse 160 | Postfach | CH-8050 Zürich
<http://www.pwc.ch>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008191/100929726> abgerufen werden.