

AKTIEN
Tierliebe im Depot
Innovative Firmen können
Hund, Katze, Hamster
beglücken – und Anleger. Seite 23

► FAKTEN ZUM THEMA

1,8
Milliarden Menschen umfasst
die Generation der Millennials (geboren
zwischen 1981 und 1996).

86
Prozent der Millennials leben in
Schwellenländern.

24
Billionen Dollar umfasst das Vermögen
der Millennials schon heute.

32
Billionen Dollar werden die Millennials im
Jahr 2030 gemäss Schätzungen verdienen.

Generation Nachhaltig

Millennials Junge Menschen sind gründlich informiert und haben klare Werthaltungen. Das stellt Banken und Vermögensverwalter vor Herausforderungen.

ALEX REICHMUTH

Junge Menschen haben für Banken und Vermögensverwaltungen eine herausragende Bedeutung. Das liegt an ihrer Anzahl, aber auch an den Vermögenswerten, die sie besitzen oder bald besitzen werden. Allein die Millennials, die zwischen 1981 und 1996 geboren sind, machen 1,8 Milliarden Menschen aus, wovon 86 Prozent in Schwellenländern leben. Laut der Bank of America Merrill Lynch stellen die Millennials, auch als Generation Y bezeichnet, bis 2025 drei Viertel der weltweiten Arbeitskräfte.

Die Millennials halten heute schon ein Vermögen von 24 Billionen Dollar. Zusätzlich werden sie in den nächsten Jahren weitere 16 Billionen Dollar erben. Auch in der Schweiz werden jährlich 60 bis 70 Milliarden Franken vererbt. Kein Wunder, untersucht die Finanzbranche mit grossem Aufwand die Werthaltungen junger Generationen und deren Verhalten bei Finanzangelegenheiten. Um ihre Gunst zu gewinnen, müssen Banken und Vermögensverwalter wissen, was junge Leute umtreibt und was sie mit ihrem Geld anfangen wollen.

Die Generation Y unterscheide sich stark von ihren Vorgängergenerationen, sagt Jean-Christophe Labbé, der bei der Genfer Vermögensverwaltung Decalia einen speziellen Millennial-Fonds managt. «Sie ist mehr darauf ausgerichtet, Geld für Erlebnisse wie etwa Live-Musik auszugeben, als ein grosses Vermögen zu besitzen. Sie reist auch mehr als andere Generationen.» Umgekehrt besässen die Millennials weniger oft Wohneigentum oder ein eigenes Auto.

Transparenz ist wichtig

Wenn es um das Investieren von Geld gehe, so Labbé, seien der Generation Y ein einfacher Zugang und Transparenz wichtig. «Millennials sind Digital Natives, darum ist hier ein verlässlicher und kundenfreundlicher Digitalzugang zu Finanzdienstleistungen entscheidend.» Weiter achte diese Generation beim Investieren auf Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung.

«Millennials drängt es nach Eigenständigkeit.»

Andreas Feller
Julius Bär

tung. «Sie ist bereit, einen Teil der Einkünfte ihrer Investments zu opfern, wenn stattdessen strenge Nachhaltigkeitskriterien angelegt werden.»

Ähnlich schätzt Luke Barrs, Portfolio Manager bei Goldman Sachs Asset Management, das Verhalten der Millennials ein. «Diese Generation legt grossen Wert auf Erfahrungen. Sie gibt lieber Geld aus für Reisen, Konzerte, Sportveranstaltungen und Restaurantbesuche als für physischen Besitz.» Bei Anschaffungen seien die Millennials sehr preissensitiv. Die Smartphone-Technologie ermögliche ihnen, Preise rasch zu vergleichen.

Das Anlageverhalten der Millennials unterscheide sich klar von jenem der vorgängigen Generationen, sagt Barrs. «Die Anlageprodukte müssen ihren Interessen entsprechen und mit ihren Werten übereinstimmen.» Vor allem Nachhaltigkeit sei ihnen wichtig. Die Generation Y sei zudem bereit, mehr Risiken bei der Geldanlage einzugehen. «Das hängt natürlich auch von ihrem geringen Lebensalter ab», so Barrs.

Andreas Feller, Leiter des Private Banking Deutschschweiz bei Julius Bär, steht den Millennials «einen starken Drang zur Eigenständigkeit» zu. «Sie legen viel Wert auf Lifestyle und Freizeiterlebnisse, sind gleichzeitig aber auch sehr bildungsorientiert und informiert.» Bei vielem, was diese Generation tue, suche sie nach Identität und Bestimmung. «Ihr Handeln ist stark nach einem Zweck ausgelegt.» Nicht nur als Arbeitnehmende fragten Millennials nach der Gemeinnützigkeit der Firma, auch als Investoren seien sie an sozialen Engagements interessiert.

Management Deutschschweiz bei der Genfer Privatbank Pictet, zu tun. Authentizität und Ehrlichkeit seien ihnen wichtig. «Die jungen Menschen wollen etwas tun, mit dem sie sich identifizieren können», sagt Aerni. Entsprechend sei das thematische Investieren für sie wichtig. «Millennials interessieren sich für globale Megatrends und seien auch bereit, grössere Risiken dafür einzugehen. Bei vererbtem Familienvermögen stehe eher der Vermögenserhalt im Vordergrund. «Bei jungen Leuten spürt man in der Regel einen grossen Respekt vor den Vermögenswerten, die an sie weitergegeben wurden.»

Ebenfalls mit vermögenden jungen Leuten hat es Victor Aerni, Leiter Wealth



PHOTO: GETTY IMAGES

Management Deutschschweiz bei der Genfer Privatbank Pictet, zu tun. Authentizität und Ehrlichkeit seien ihnen wichtig. «Die jungen Menschen wollen etwas tun, mit dem sie sich identifizieren können», sagt Aerni. Entsprechend sei das thematische Investieren für sie wichtig. «Millennials interessieren sich für globale Megatrends und seien auch bereit, grössere Risiken dafür einzugehen. Bei vererbtem Familienvermögen stehe eher der Vermögenserhalt im Vordergrund. «Bei jungen Leuten spürt man in der Regel einen grossen Respekt vor den Vermögenswerten, die an sie weitergegeben wurden.»

Ebenfalls mit vermögenden jungen Leuten hat es Victor Aerni, Leiter Wealth

Management Deutschschweiz bei der Genfer Privatbank Pictet, zu tun. Authentizität und Ehrlichkeit seien ihnen wichtig. «Die jungen Menschen wollen etwas tun, mit dem sie sich identifizieren können», sagt Aerni. Entsprechend sei das thematische Investieren für sie wichtig. «Millennials interessieren sich für globale Megatrends und seien auch bereit, grössere Risiken dafür einzugehen. Bei vererbtem Familienvermögen stehe eher der Vermögenserhalt im Vordergrund. «Bei jungen Leuten spürt man in der Regel einen grossen Respekt vor den Vermögenswerten, die an sie weitergegeben wurden.»

Ebenfalls mit vermögenden jungen Leuten hat es Victor Aerni, Leiter Wealth

Die Wissbegierde sieht auch Peter Zollinger, Leiter Impact Research bei der Globalbalance Bank, als zentrales Merkmal junger Generationen. «Sie wollen überall viel mehr wissen im Leben, auch bei der Vermögensanlage.» Entsprechend verlangten junge Generationen sowohl nach Informationen zu Chancen und Risiken einer Geldanlage als auch zu den volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Auswirkungen eines Investments. Das käme der Globalbalance Bank entgegen, denn diese habe sich auf die Fahnen geschrieben, beim Banking die Stärken der Schweiz mit dem Thema Nachhaltigkeit zu verbinden. Die Kunden sollten wissen, was eine Geldanlage in der realen Welt bewegt. «Ent-

sprechend informieren wir so transparent als möglich», so Zollinger.

Skepsis gegenüber den Banken

Ansonsten stellt Peter Zollinger eine grosse Skepsis junger Leute gegenüber der Bankbranche fest. «Sie haben oft das Gefühl, dass hier nicht für ihre Interessen gearbeitet wird.» Die jungen Generationen würden zudem mehr den Ratschlägen von Freunden und Verwandten vertrauen, als

denen von Bankberatern. Gegen die Zweifel komme man nur mit Transparenz an. «Man muss immer wieder beweisen, dass ihre Anforderungen an eine Geldanlage erfüllt sind. Man muss Verantwortung übernehmen und Rechenschaft ablegen.» Immerhin: «Die Jungen sind zwar hartnäckiger, aber wenn man ihr Vertrauen einmal gewonnen hat, bleiben sie langfristig als Kundinnen und Kunden erhalten», stellt Peter Zollinger fest.

Yoga unterm
Windrad:
Nachhaltigkeit ist
für Junge zentral.

«Die Jungen haben ein starkes Bedürfnis nach echtem Leben»

Herr Tabino, welche Werte sind jungen Menschen wichtig?

Oliver Tabino: Vor allem diejenigen unter ihnen, die ab 1995 geboren sind, haben relativ viele negative Prägungen erlebt – etwa durch wirtschaftliche Abschwünge, IS-Terror, Klimakrise und Corona-Pandemie. Das hat Verunsicherung hervorgerufen, die sich in ihrem Anlageverhalten spiegelt. Allgemein ist Selbstoptimierung für junge Menschen zentral. Ihnen ist klar, dass Leistung zählt und dass Daten und Informationen Macht und Einfluss bedeuten.

Diese Generation hat ein grosses Flair für alles Digitale, nehme ich an. Schon. Unsere Forschung zeigt aber, dass sie auch ein starkes Bedürfnis nach echtem Leben und Authentizität hat. Gemeinsames Kochen und Essen etwa ist sehr wichtig, da es einen Gegenpol zur digitalen Welt bildet.

Wie gehen diese jungen Generationen vor, wenn sie Geld anlegen? Investments sind für sie ein schwieriges Thema. Die jungen Leute erleben, dass die Welt immer schneller und volatil wird. Sie können zwar alles ad hoc regeln, rasch ein Konto wechseln und unkompliziert einen Handy-Vertrag kündigen. Aber jetzt sollen sie plötzlich entscheiden, wie sie ihr Geld für viele Jahre anlegen. Das überfordert sie, denn ihr Planungshorizont ist kürzer.

Was ist die Reaktion?

Die jungen Leute orientieren sich stark an Personen, die ihnen als Ratgeber und Vorbilder dienen. Vor wichtigen Entscheidungen wie der Berufswahl oder eben der Geldanlage suchen sie das Gespräch mit Experten. Das können die Eltern sein, aber auch Lehrpersonen und Fachleute.

Die jungen Menschen erledigen also doch nicht alles per App.

Nein. Es ist ihnen sehr wichtig, einen persönlichen Berater zu haben, der auf ihre individuelle Lebenssituation eingeht. Nur so fühlen sie sich sicher. Das sollte Banken klar sein, wenn sie junge Leute als Kunden gewinnen wollen.

Stimmt es, dass Nachhaltigkeit bei Investments für Junge zentral ist?

Wenn man sie danach fragt, antworten sie zwar mit Ja. Aber in Wahrheit machen sie sich dazu wenig Gedanken. Wir beobachten vielmehr, dass die Jungen die Verant-



Oliver Tabino
Co-Gründer und
Geschäftsführer
Q Agentur für
Forschung,
Mannheim

wortung für nachhaltige Geldanlagen gerne delegieren. Sie sehen Anlageexperten und Fondsmanager in der Pflicht.

Worin unterscheiden sich Junge von älteren Generationen, wenn sie Geld anlegen? Der langfristige Wertaufbau ist weniger bedeutend. Die Jungen von heute denken nicht wie ältere Leute in Zeiträumen von Jahrzehnten. Bausparverträge etwa sind nicht mehr so beliebt. Es ist zwar der Wunsch dieser jungen Leute, finanziell abgesichert zu haben. Aber konkrete Sparziele finden wir bei ihnen recht wenig. Sie halten vielmehr einen Grossteil ihres Geldes auf dem Girokonto, damit sie sich kurzfristig etwas leisten können.

Wie kann man als Finanzinstitut das Vertrauen der jungen Generationen gewinnen? Das Geldhaus sollte Tradition und Expertise haben. Rein digitale Angebote sind den Jungen bei der Geldanlage zu wenig. Es nützt einer Bank auch nichts, wenn sie sich in einer Jugendsprache anbietet. Die Jungen erwarten von einem Berater Kompetenz und Lebenserfahrung. Sie wollen, dass er eine klare Meinung hat, aber nicht schulmeisterlich daherkommt.

INTERVIEW: ALEX REICHMUTH

MEHR INFOS ONLINE

cash

Das Schweizer Anleger-Portal mit umfassenden Börsendaten und tagesaktuellen Informationen – realtime.
www.cash.ch

HZ INVEST

Wöchentlich die besten Anlagetipps und -strategien. Jeden Freitag im kostenlosen Newsletter HZ Invest.
www.handelszeitung.ch/newsletter

► SO HALTEN ES JUNGE POLITIKERINNEN UND POLITIKER MIT IHREN INVESTMENTS

«Ich habe solide Schweizer Aktien wie Schindler und Zurich»

Matthias Müller (27), Präsident Jungfreisinnige Schweiz

«Die Jungen von heute sind etwas weggekommen vom »Schaffe, schaffe, Häusle baue«. Wir wollen in unserem Leben und in unserem Job etwas bewirken. Mir selber ist die Bestimmung einer Firma wichtig: Worin liegt ihr Engagement für die Gesellschaft? Darum schaue ich gerne Unternehmensleitbilder an. Ich selber bin mit Erspartem im unteren fünfstelligen Bereich investiert. Mein Portfolio umfasst etwa 40 bis 45 Prozent Aktien. Es sind vor allem solide Schweizer Firmen wie Schindler oder Zurich. Daneben halte ich Anleihen, Währungen und Gold. Ich habe mein Portfolio zum Teil selber zusammengesucht. Ganz allgemein ist meine Generation nicht mehr bereit, überhöhte Preise für die Vermögensverwaltung zu bezahlen.»



«Der Traum vom Einfamilienhaus und Luxusauto ist überholt»

Julia Küng (19), Co-Präsidentin Junge Grüne Schweiz

«Meine Generation wächst mit Klimakrise, Pandemie und geopolitischen Spannungen auf. Deshalb sind uns Ökologie, Pazifismus und soziale Gerechtigkeit wichtig. Wir haben relativ wenig Geld. Uns ist es nicht so wichtig, Vermögen zu investieren und reich zu werden. Der Traum von Einfamilienhaus, Luxusauto und Auslandsreisen ist überholt. Wir wünschen uns eine Welt, die nicht von Börsenspekulationen und Aktienkursen bestimmt wird. Die Wirtschaft soll demokratisch von Menschen und nicht von Geldmärkten gelenkt sein. Ich bin überzeugt, dass nicht nachhaltige Wirtschaftssektoren wie die Öl- und die Rüstungsindustrie von meiner Generation nicht mehr weiterfinanziert werden. Wir wollen den Banken Schritt für Schritt ihre Macht entziehen und sie den Menschen zurückgeben.»



«Ich behalte die Hälfte meines Geldes flüssig»

David Trachsel (25), Präsident Junge SVP Schweiz

«Mir sind Werte wie Zusammenhalt, Sicherheit, Heimat und Eigenverantwortung wichtig. Ich beobachte in meiner Generation leider einen schwindenden Glauben an wirtschaftlichen Fortschritt und Innovation. Früher war Wachstum selbstverständlich. Heute geht es eher darum, nicht zu verlieren, sondern abzusichern, auch bei Geldanlagen. Sicherheit und Stabilität sind zentral. Ich selber habe einen Mittelweg zwischen Sicherheit und Gewinnmaximierung eingeschlagen und behalte deshalb die Hälfte meines Geldes flüssig, um es für Ausbildung und Anschaffungen zu gebrauchen. Mit der anderen Hälfte bin ich in Edelmetalle und Aktien investiert. Dabei achte ich auf Nachhaltigkeit: Für mich sind nur Systeme mit kapitalistischer Marktwirtschaft nachhaltig. Wo sozialistische Tendenzen aufkommen, investiere ich nicht.»

