

Private Banking der Zukunft

NEXTGEN *Der grösste Vermögenstransfer der Geschichte steht bevor und bringt eine neue Generation von Kunden mit glasklaren Erwartungen.*

Jay Bidermann

Die nächste Generation von Kunden übernimmt Verantwortung – für Vermögen, Unternehmen und gesellschaftliche Wirkung. Ihre Erwartungen an das Private Banking sind dabei nicht völlig neu.

Transparenz, persönliche Nähe, echte Unabhängigkeit und Werteorientierung gehören schon immer zu den Prinzipien des Private Banking. Was sich jedoch verändert, sind die Dringlichkeit und der Nachdruck, mit der diese Anforderungen gestellt werden.

THE GREAT WEALTH TRANSFER

Bis 2030 werden weltweit 18,3 Bio.\$ den Besitzer wechseln – der grösste Vermögenstransfer der Geschichte. Mit diesem Transfer kommen nicht nur neue finanzielle Mittel, sondern auch neue Werte, Haltungen und Prioritäten in die Banken. Die neue Generation erwartet nicht nur, dass Private Banking diese Werte berücksichtigt, sondern sie auch in ihre massgeschneiderten Lösungen integriert, statt nur Standardprodukte anzubieten. Gleichzeitig steigt der Anspruch an die Kompetenz der Banken, komplexe Vermögen generationsübergreifend zu strukturieren und die Balance zwischen Tradition und Innovation zu wahren. Private Banking muss sich neu ausrichten: weg von der reinen Verwaltung von Vermögen, hin zur Rolle als strategischer Partner bei der Erreichung von persönlichen Zielen.

Gefragt sind Konzepte, die finanzielle, familiäre und unternehmerische Interessen verbinden und das Leben der Kun-

den vereinfachen. Wer diesen Wandel ignoriert, riskiert den Anschluss zu verlieren. Wer ihn versteht und annimmt, kann neue Kundengruppen gewinnen und Private Banking nachhaltig weiterentwickeln.

ERWARTUNGEN DER NEXTGEN

Die NextGen gibt sich nicht mit Standards zufrieden. Sie hinterfragt Gewohntes und sucht Alternativen, die zu ihrem Lebensentwurf passen. Sie will ihre finanziellen Ziele erreichen, die Welt aktiv gestalten und einen bleibenden Einfluss auf ihre Unternehmen, ihre Familie und die Gesellschaft ausüben. Sie sucht nach Sinn in ihrem wirtschaftlichen Handeln und will sicherstellen, dass ihr Vermögen einen positiven Beitrag leistet – für kommende Generationen ebenso wie für die Gesellschaft insgesamt.

«Die NextGen sucht nach Sinn in ihrem wirtschaftlichen Handeln.»

Es geht nicht nur um Effizienz, sondern auch um Vertrauen. Anlageentscheidungen sollen nachvollziehbar und nachhaltig sein. Berater sollen nicht nur beraten, sondern Perspektiven eröffnen. Diese Generation will in einem echten Dialog auf Augenhöhe diskutieren, um fundierte und zukunftsfähige Entscheidungen zu treffen.

Je digitaler die Welt wird, desto grösser ist auch der Wunsch nach echten Beziehungen. Viele Banken setzen auf mehr Technik und Standardisierung. Doch Private Banking lebt von Stabilität und Persönlichkeit. In einer Zeit, in der Digitalisierung immer mehr Prozesse übernimmt, Ansprechpartner verschwinden oder häufig wechseln, wächst der Bedarf nach einer langfristigen, zwischenmenschlichen Beziehung zum Berater.

Auch für die NextGen steht die persönliche Beziehung im Mittelpunkt. Zukunft entsteht dort, wo Technologie Menschen unterstützt und Beratung individuelle Bedürfnisse ernst nimmt. Nur durch diese Balance kann ein nachhaltiger Erfolg gesichert werden, der sowohl die emotionale als auch die rationale Seite des Kunden anspricht.

HALTUNG ENTSCHEIDET

NextGen Private Banking heisst: zuhören, verstehen, hinterfragen – und individuelle Antworten geben.

Die neue Kundschaft bringt klare Erwartungen mit und stellt viele Fragen. Sie entscheidet schon heute, wem sie ihr Vertrauen schenkt. Wer diesen Wandel als Chance begreift, gestaltet das Private Banking der Zukunft: unabhängig, wertorientiert und persönlich. Es geht nicht nur um das Anbieten von Produkten, sondern darum, wirklich als Partner und Ratgeber an der Seite des Kunden zu stehen – mit einer klaren Haltung, die Werte und Vertrauen spiegelt.

Jay Bidermann, Partner,
Rahn+Bodmer Co.